

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА  
АРХІТЕКТУРИ

# ***Економічний простір***

Збірник наукових праць  
([www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua))

**№ 129**

Дніпро  
ПДАБА  
2018

УДК 336  
ББК 65.01  
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.  
(Протокол №7 від 17.01.2018 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3  
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого  
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних

INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843,3.html>

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки і техніки України Большаков В.І.,	д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О.В., д.е.н. Тараненко І.В., д.е.н. Поповиченко І.В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.
д.е.н. Божанова В.Ю.,	
д.е.н. Вакульчик О.М.,	
д.е.н. Верхоглядова Н.І.,	
д.е.н. Дубницький В.І.,	
д.е.н. Задоя А.О.,	
д.е.н. Залунін В.Ф.,	

**ISSN 2224-6282**

**ISSNe 2224-6290**

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №129. –  
Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – 228с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологічного розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336  
ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2018

## ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ  
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Бурик З.М., к.н. з д/упр</i> ДОСВІД ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ .....	5
<i>Онищенко В. П., д.е.н.</i> ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ УКРАЇНИ.....	17
<i>Опалько В. В., к.е.н.</i> МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ: СВІТОВА ПРАКТИКА.....	30
<i>Сардак С. Э., д.э.н., Самойленко А. А., к.э.н., Огданский К. Н., к.э.н.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РАМКАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ И ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	45
<i>Хома І.Б., д.е.н., Онищак Л.О.</i> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ВАЛЮТНОГО КУРСУ.....	56

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА  
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Вербицька Г.Л., к.е.н.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	66
<i>Даниленко Є.С.,</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ ПОКУПЦІВ НА РИНКУ ПРОДАЖУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ ЗА РІЗНИМИ КЛАСИФІКАЦІЙНИМИ ОЗНАКАМИ.....	75
<i>Пилипенко Ю.І., д.е.н., Гузенко І. Ю., к.е.н.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: СВІТОВІ ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА РЕАЛІЇ УКРАЇНИ.....	89
<i>Чуприна О.А., к.е.н., Овсієнко О.В., к.е.н.</i> СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВА НА ГІДНИЙ РІВЕНЬ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ.....	100
<i>Щуровська А.Ю., к.е.н.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СФЕРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ І НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА РОЗРОБКА БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ ЇХ РОЗВИТКУ.....	114

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА  
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Бондарчук М.К., д.е.н., Волошин О.П., к.е.н.</i> ПРОПОНОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ДЛЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	125
--	-----

<i>Євсєєва О.О., д.е.н.</i> НОВА КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАЧІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	135
---	-----

## **ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Василькова Ю.К., Олійник Н.М., к.т.н.</i> ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	153
<i>Данилевич Н.С., к.т.н., Лопух В.В.</i> САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ.....	164
<i>Жаворонкова Г.В., д.е.н., Дяченко О.О.</i> ВПЛИВ РИНКОВИХ УМОВ НА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗМІНИ АВІАПІДПРИЄМСТВ.....	174
<i>Лисичко А.М.</i> СТРУКТУРА ОБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	184
<i>Ратушняк О.Г., к.т.н., Лялюк О. Г., к.т.н.</i> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	200
<i>Яшкіна Н.В., к.т.н.</i> СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	208

## **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

<i>Гаркавко В.К., Бикова В.О.</i> ДЕЩО ПРО МАЛОВІДОМІ СТОРІНКИ З ЖИТТЯ І НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Ф. КЕНЕ.....	216
--	-----

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК : 351:502.33

### ДОСВІД ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

**Бурик З.М., к.н. з д/упр.**

*Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії  
державного управління при Президентові України*

У науковій статті проаналізовано та узагальнено досвід інституційного забезпечення регулювання сталого розвитку у державах Європейського Союзу. Проаналізовано етапи становлення становлення політики та концепцій сталого розвитку у Європейському Союзі. Охарактеризовано стратегії сталого розвитку, зокрема, нової європейської стратегії розвитку на наступні 10 років – «Європа 2020». Проаналізовано діяльність основних суб'єктів ініціювання та імплементації політики сталого розвитку у Європейському Союзі: Європейської Комісії, Генерального Директорату з питань довкілля, Ради ЄС, Європейського парламенту та неурядових організацій. Наведено особливості та підходи організації стратегічного планування у європейських країнах. Досліджено діяльність державних органів, яким делеговано керуючі функції у ході запровадження національних стратегій сталого розвитку, зокрема у країнах: Німеччині та Великій Британії, Швеції, Данії, Польщі, Австрії, Фінляндії та інших. Детально охарактеризовано досвід Швеції щодо діяльності інституцій державного регулювання сталого розвитку. Наголошено на важливості діяльності задля забезпечення сталого розвитку на рівні окремих муніципалітетів держав ЄС, якими розробляються самостійно та реалізуються деталізовані локальні стратегії сталого розвитку, узгоджені із загальнонаціональною масштабнішою стратегією сталого розвитку.

**Ключові слова:** сталий розвиток, інституції, організації, країни Європейського Союзу, стратегія

UDC : 351:502.33

### EXPERIENCE OF INSTITUTIONAL SUPPORT REGULATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF STATES OF THE EUROPEAN UNION

**Buryk Z., PhD in Publ.Admin.Sc.**

*Lviv Regional Institute of Public Administration National Academy  
of Public Administration under the President of Ukraine*

The scientific article analyzes and summarizes the experience of institutional provision

of regulation of sustainable development in the states of the European Union. The stages of formation of policy and concepts of sustainable development in the European Union are analyzed. The strategies of sustainable development, in particular, the new European development strategy for the next 10 years – "Europe 2020", are described. The activities of the main initiation and implementation subjects of the sustainable development policy in the European Union has been analyzed: the European Commission, the Directorate-General for the Environment, the Council of the EU, the European Parliament and non-governmental organizations.

The peculiarities and approaches of organization of strategic planning in European countries are presented. The activity of state bodies delegated control functions in the course of implementation of national strategies for sustainable development, in particular in countries such as Germany and the United Kingdom, Sweden, Denmark, Poland, Austria, Finland and others, has been investigated. The experience of Sweden on the activities of the institutions of state regulation of sustainable development is described in detail. It has been emphasized on importance of activity for ensuring sustainable development at individual municipalities level of the EU states, which independently develop and implement detailed local strategies for sustainable development that are coordinated with national, more comprehensive strategy of sustainable development.

**Key words:** sustainable development, institutions, organizations, countries of the European Union, strategy

**Актуальність проблеми.** Реалізація державної політики та державних стратегій задля забезпечення сталого розвитку потребує відповідного нормативно-правового забезпечення та налагодженої структури інституцій для їх реалізації. У цьому контексті важливим є налагодження зовнішніх взаємозв'язків, ефективна організація діяльності та контроль за досягненням цілей сталого розвитку. Досвід інституційного забезпечення регулювання сталого розвитку держав Європейського Союзу буде корисним для України з точки зору можливості його застосування та реформування інституційного забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед науковців, що вивчали практику держав ЄС щодо планування сталого розвитку виділяємо праці: Білої С. О., Білоруса О. Г., Сітнікову Н. П., Фесянова Н. П. та інших. Разом з тим, недостатньо дослідженими є питання функціонування інституцій регулювання сталого розвитку.

**Мета роботи:** проаналізувати та узагальнити досвід інституційного забезпечення регулювання сталого розвитку у державах Європейського Союзу.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Ідеї сталого розвитку були офіційно проголошені на Міжнародній конференції з навколишнього середовища і розвитку у Ріо-де-Жанейро (Самміт Землі) United Nations Conference on Environment and Development (Earth Summit), Rio de Janeiro у 1992 р. Ця конференція розглядала оточуюче середовище і соціально-економічний розвиток як взаємопов'язані і взаємозалежні області. У головному документі, прийнятому на цій конференції, «Порядку денному на ХХІ століття» (Agenda 21), що розглядався в якості програми всесвітнього співробітництва, сталий розвиток пов'язується з гармонічним досягненням наступних цілей: високої якості навколишнього середовища і здорової економіки для всіх народів світу, задоволенні потреб людей і збереженні сталого розвитку протягом тривалого періоду [2]. Цей історичний саміт вперше визначив специфіку стратегічного планування сталого розвитку та організацію його процесу на засадах прозорості та відкритості. Відповідно до «Порядку денного розвитку на ХХІ століття» такими країнами, як Велика Британія, Ірландія, Фінляндія, ще на початку 90-х років було розроблено стратегії сталого розвитку.

Концепція сталого розвитку, як головне завдання спільної політики Євросоюзу, була включена до Амстердамського договору ще 1997 року. А 2001 року на саміті у Гетеборзі затверджена Стратегія сталого розвитку ЄС, яка включала дві частини. У першій частині було запропоновано заходи для нівелювання дестабілізуючих факторів сучасного світу, в другій – визначалася єдність (узгодженість) соціальної, економічної й екологічної політики Євросоюзу.

На засіданні Ради ЄС у Лісабоні у березні 2000 року голови держав та урядів ЄС визначили стратегічною метою: «перетворення ЄС на найбільш конкурентоспроможну та динамічну у світі економіку, що будується на знаннях, здатну забезпечити стале економічне зростання, створення робочих місць кращої якості та підвищити рівень соціальної згуртованості» [7].

Лісабонська стратегія розвитку, затверджена лідерами країн ЄС у 2000 році, надала бачення подальшого розвитку ЄС за трьома напрямками: економічний (адаптування до змін у інформаційному суспільстві, створення європейського простору для досліджень, інвестування в дослідження та розробки, усунення бар'єрів для бізнесу, економічна

реформа та розбудова внутрішнього ринку, створення інтегрованих фінансових ринків, покращення координації макроекономічних політик); соціальний (модернізація європейської соціальної моделі шляхом інвестування в людський капітал та боротьби з соціальним відторгненням, активна політика зайнятості); екологічний, що визначає шляхи забезпечення сталого розвитку та якості життя населення, який було додано на засіданні Ради ЄС у Гьотеборзі у 2001 році [7].

У 2010 році була схвалена нова європейська стратегія розвитку на наступні 10 років – «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та інклюзивного зростання», яка визначає напрями змін у якості економічного зростання: розумне зростання (інтелектуалізація економічного розвитку, дослідження та інновації); стале зростання (екологізація (грінізація) економічного розвитку, доцільне використання ресурсів); інклюзивне зростання (соціалізація економічного розвитку, підвищення рівня зайнятості населення, досягнення соціальної та територіальної злагоди). Цільові орієнтири, встановлені Стратегією до 2020 року, є наступними: 75% населення віком від 20 років до 64 років має бути працевлаштовано; 3% ВВП ЄС має бути інвестовано в дослідження та розробки; на 30% має бути знижено забруднення навколишнього середовища; частка учнів, які залишили школи, не має перевищувати 10%, не менше 40% молоді має здобути вищу освіту; кількість людей за межею бідності має бути скорочено на 20 млн осіб [12].

Основними суб'єктами ініціювання та імплементації політики сталого розвитку у Європейському Союзі є:

1. Європейська Комісія (Комісія ЄС) – основний учасник процесу вироблення політики у сфері охорони навколишнього середовища. Комісія ЄС отримує інформацію про законодавчі чи адміністративні наміри держав-членів. Вона відстежує якість впровадження державами-членами норм законодавства ЄС в національне законодавство й ініціює процедури проти держав, які або не імплементують положення щодо довкілля цілком і точно, або не повідомляють про національні заходи в цій сфері [2, с. 66].

2. Генеральний Директорат (ГД) з питань довкілля є підрозділом Європейської Комісії, який розробляє законодавство та політику Європейського Співтовариства щодо вирішення екологічних проблем та



забезпечує виконання державами-членами узгоджених дій щодо цього. Цей ГД є одним з 36 генеральних директоратів та спеціалізованих служб, з яких структурно складається Європейська Комісія. Він розташований переважно в Брюсселі й налічує у своєму штаті близько 550 працівників [2, с. 66].

3. Рада ЄС – Міністрам екології, які на рівні ЄС мають більшу свободу дій, часто вдається приймати законодавчі акти, які навряд чи були б підтримані в національних урядах [2, с. 67].

4. Європейський парламент, на відміну від багатьох парламентів держав- членів, має значно більший вплив на екологічну політику Співтовариства [2, с. 67].

Для вирішення завдань екологічної безпеки в єдиному Європейському екологічному просторі діє регіональна екологічна організація – Європейське агентство з навколишнього природного середовища (ЕЕА), агенція ЄС для забезпечення незалежною інформацією про стан навколишнього середовища. Також використовують назви – Європейське екологічне агентство (ЄАД), Європейське агентство з охорони довкілля. Агенція здійснює достовірну експертизу щодо оцінки ступеня екологічної небезпеки, сприяє розробці екологічного законодавства і запобігання зміні клімату, запобігання втратам біологічного різноманіття і розуміння його просторової зміни, захист людського здоров'я і якості життя, використання і управління природними ресурсами і відходами, створенню умов для реалізації програм у сфері регулювання екологічної безпеки. Європейське співтовариство має широку компетенцію в галузі регулювання екологічної безпеки. При цьому компетенція ЄС в галузі регулювання екологічної безпеки є спільною з державами- членами ЄАД. ЄАД налічує 32 країни-члени (27 країн ЄС разом з Ісландією, Ліхтенштейном, Норвегією, Швейцарією та Туреччиною) і шість країн, що співпрацюють з ЄА (Албанія, Боснія та Герцеговина, колишня республіка Югославії Македонія, Сербія та Чорногорія) [10, с. 7].

Організація стратегічного планування у європейських країнах відбувається із застосуванням таких основних підходів [8]:

- 1) стратегія розробляється урядом, фахівцями міністерств і відомств (управлінсько-плановий підхід);
- 2) для розроблення стратегії створюються спеціальні робочі групи з

науковців та практиків у різних пропорціях (відомчо-науковий підхід);

3) стратегія розробляється інституцією, яка створена урядом (інститут, дослідницький центр, дорадчий орган, рада зі стало! го розвитку тощо) (фахово-управлінський підхід);

4) стратегія розробляється із залученням всіх зацікавлених сторін, широких кіл громадськості (партисипаторний підхід). Для кожної країни питання співпраці в рамках розроблення стратегії теоретиків (науковців) і практиків (урядовців) вирішується з урахуванням національної специфіки роботи урядових та наукових установ та їх взаємодії.

Типовими кроками процесу стратегічного планування сталого розвитку можна вважати наступну послідовність дій: 1) аналіз поточного стану розвитку країни (де ми знаходимось зараз?); 2) визначення стратегічної мети, узгодження спільного бачення бажаного майбутнього стану сталого розвитку країни за трьома його вимірами (чого ми прагнемо?); 3) визначення стратегічних завдань, виконання яких надасть можливість досягти мети (як ми досягнемо мети?); 4) визначення критеріїв досягнення мети (яким чином ми вимірюватимемо прогрес?) [8].

У більшості країн, досвід яких вивчався, також встановлювалися зв'язки між пріоритетами національного та міжнародного сталого розвитку.

Для реагування на виклики, що зумовлені потребою в інституційній базі, в країнах ЄС використовували різноманітні комбінації підходів та інструментів. За координацію державного регулювання сталого розвитку в країнах ЄС переважно відповідають міністерства охорони навколишнього середовища. Водночас у багатьох країнах діють також міжвідомчі комітети на чолі з міністерством охорони навколишнього середовища. Зокрема, у Швеції Міністерство охорони навколишнього середовища виконує роль координатора, а уряд – відповідає за розвиток та реалізацію стратегії [6].

Державні органи, яким делеговано керуючі функції у ході запровадження НССР, незначним чином різняться у вказаній групі країн: у Данії, Ісландії, Фінляндії і Швеції – це Міністерство навколишнього середовища, в Норвегії – Міністерство фінансів.

Існування центрального органу для реалізації і моніторингу СР як у країнах із розвиненою економікою, так і на ринках, що формуються,

сьогодні не викликає здивування. Однак, уваги у цьому контексті заслуговує те, що країнам Північної Європи вдалося створити таку потужну де факто діючу ієрархію інституційного забезпечення реалізації концепції СР, яка нині охоплює як загальнонаціональні органи влади, місцеві ради і комітети з питань сталого зростання, так і широкий спектр громадських організацій, та виглядає настільки «деталізованою» і щільною у всіх без виключення країнах групи, що нагадує су-динну систему, яка «підводить» принципи сталого розвитку як поживні речовини до кожного маленького містечка на Півночі Європи [11].

Прикладом цього є національні цілі, пов'язані з пом'якшенням кліматичних змін та адаптацією. Однак результати вивчення досвіду Швеції свідчать про застосування інноваційного підходу до узгодження національних та міжнародних пріоритетів, який мав ширший характер. 23 травня 2003 р. уряд Швеції став першим урядом, який прийняв пов'язаний зі сталим розвитком закон безпосередньо у відповідь на План упровадження, затверджений на Світовому саміті зі сталого розвитку в м. Йоганнесбург. Представлений на обговорення в Парламенті Закон «Наша спільна відповідальність» (політика глобального розвитку Швеції) «пропонує нові цілі для усіх напрямів роботи Уряду з метою забезпечення постійного сталого глобального розвитку. Політики у сфері торгівлі, сільського господарства, безпеки, міграції, навколишнього середовища та економіки повинні сприяти глобальному розвитку. Питання боротьби з бідністю та захисту прав людини повинні пронизувати політику. Цим законом Уряд переглядає свою політику з метою підвищення ефективності досягнення цілей ООН. Головна ціль – знищення бідності у світі. Проміжною ціллю є скорочення бідності у світі вдвічі до 2015 року (Міністерство закордонних справ, 2003 р.)».

У Німеччині та Великій Британії створено «зелені» кабінети міністрів. У Німеччині цей процес координує Відомство Федерального канцлера, яке наділене повноваженнями (більшими ніж лінійні міністерства) вимагати надання інформації та вирішувати конфлікти. У Великій Британії політику та регулювання сталого розвитку координує також Комітет з питань охорони навколишнього середовища на рівні Кабінету Міністрів. Окрім цього, кожне міністерство призначає «зеленого» міністра, який бере участь у засіданнях Підкомітету «зелених» міністрів при Кабінеті Міністрів [4, с. 91]. Кожен «зелений»

міністр відповідає за забезпечення врахування питань охорони навколишнього середовища та сталого розвитку у відповідних відомчих стратегіях і політиках (табл. 1.).

*Таблиця 1 - Координація питань (інституційна база) державного регулювання сталого розвитку деяких країн ЄС*

Країни	Орган відповідальний за сталий розвиток	Повноваження
Австрія	Комітет з питань сталого розвитку	Координація діяльності щодо забезпечення сталого розвитку між різними міністерствами
Данія, Польща	Ситуативні громадські обговорення	Надання консультацій щодо розроблення стратегії, забезпечення документального оформлення інформації, отриманої під час таких консультацій, врахування її під час підготовки стратегії
Німеччина	Комітет державних секретарів з питань сталого розвитку Національні ради зі сталого розвитку	Відповідальність за розроблення та реалізацію Національної стратегії сталого розвитку Німеччини; надання уряду рекомендацій щодо підготовки та впровадження національної стратегії сталого розвитку
Фінляндія	Національна Комісія зі сталого розвитку	Просування цілей сталого розвитку в межах національної та адміністративної політики; активізація діалогу між різними суспільними силами; заохочення і конкретизація процесів реалізації; сприяння узгодженості секторальної політики та адміністрації
Швеція	Координаційна група з питань сталого розвитку	Координація сталого розвитку в межах урядових установ; виконання функцій аналітичного центру та сприяння подальшому розробленню урядових установ; виконання функції аналітичного центру і сприяння подальшому розробленню Національної стратегії сталого розвитку

*Джерело : [5]*

У Німеччині функціонує Рада зі сталого розвитку, головною функцією якої є надання уряду рекомендацій щодо підготовки та впровадження національної стратегії сталого розвитку, зокрема в частині розроблення й оцінювання довгострокових цілей, показників і рекомендацій стосовно затвердження певних проектів для досягнення цілей стратегії. Рада виконує основну роль у громадських обговореннях, присвячених питанням сталого розвитку, з метою підвищення рівня обізнаності населення та заохочення суспільного діалогу щодо сталого розвитку [1, с. 33]. Окрім цього, у більшості країн ЄС функціонують незалежні консультативно-дорадчі органи, які надають професійні

консультації уряду з питань сталого розвитку й екологічних питань [3, с. 153].

Так, у Великій Британії 2000 року на заміну Круглому столу з питань сталого розвитку було створено Комісію зі сталого розвитку, що є незалежним консультативно-дорадчим органом, до складу якого входять 22 члени (представники бізнесу, громадських організацій, місцевих та регіональних органів державної влади та наукової спільноти). На Комісію покладено такі завдання: оцінювання прогресу щодо забезпечення сталого розвитку всіх відповідних секторів Великої Британії та визначення процесів або політик, які перешкоджають цьому процесу; виявлення важливих несталих тенденцій розвитку, які неможливо змінити шляхом вжиття поточних або планових заходів; розроблення рекомендацій стосовно зміни зазначених тенденцій; забезпечення кращого розуміння концепції сталого розвитку, підвищення рівня обізнаності з питань сталого розвитку та їх узгодження; заохочення та стимулювання впровадження передового досвіду [4, с. 74].

У багатьох країнах відсутні постійні інституціалізовані органи для впровадження національної стратегії сталого розвитку за принципом широкої участі. Такі країни, як Данія, Польща та Швеція, застосовують більш ситуативний підхід. Наприклад, у Швеції на етапі розроблення національної стратегії сталого розвитку було проведено низку національних семінарів і регіональних консультаційних конференцій [3, с. 154].

У багатьох країнах відсутні постійні інституціалізовані органи для впровадження національної стратегії сталого розвитку за принципом широкої участі. Такі країни, як Данія, Польща, Швеція застосовують більш ситуативний підхід. Наприклад, у Швеції на етапі розробки національної стратегії сталого розвитку було проведено ряд національних семінарів та регіональних консультаційних конференцій.

Приклад Швеції є доволі показовим, де у 1999 році парламент вперше затвердив 16 екологічних цілей, що їх мала досягти країна у майбутньому. Основним державним органом, на який було покладено завдання досягнення цілей такого типу, стало Агентство із захисту навколишнього середовища Швеції. Водночас, до цього процесу додатково залучили 25 агентств, регіональні адміністративні ради, муніципалітети, бізнес- сектор, неурядові організації, університети;

створили Форум з екологічних цілей, Міжпартійний комітет з екологічних цілей для обговорення «зелених» ініціатив [13].

У країнах ЄС коло інститутів, що безпосередньо залучаються до процесу розвитку територій (крім органів державної влади та органів місцевого самоврядування різного рівня), дуже широке. Тут можна навести різні інститути та інституції: асоціації муніципалітетів; національні агентства розвитку; торговельно-комерційні та промислові палати; технополіси; бізнесові й інноваційні центри; регіональні фінансові компанії; приватні консультанти та експерти; профспілки; організації, що займаються працевлаштуванням населення; організації, що спеціалізуються на поширенні нових технологій; бізнес-інкубатори; венчурні фонди; гарантійні фонди; благодійні фонди; місцеві агентства розвитку; комунальні фундації; заклади вищої освіти та наукові центри; технологічні дослідні лабораторії; агентства регіонального розвитку тощо [9].

Муніципалітети у цілому користуються значним рівнем самостійності у межах питання регулювання сталого розвитку, розробляють власні деталізовані локальні стратегії СР, узгоджені із загальнонаціональною масштабнішою стратегією сталого розвитку. Крім того, муніципалітети відіграють лідируючу роль у ході втілення у життя різноманітних проектів СР, започаткованих національними урядами: «Партнерство «зелених» державних закупівель» (Данія); «Життєздатний муніципалітет», «Муніципалітети із «зеленою» енергією» (Норвегія); «Сталі порти і міста» (Фінляндія), «Програма СР муніципалітетів», «Сталі міста» (Швеція). Слід вказати і на те, що співробітництво між органами влади різних рівнів відбувається прямо або ж опосередковано – через об'єднання місцевих органів влади: Асоціацію муніципалітетів і регіонів у Швеції, Асоціацію місцевих і регіональних органів влади у Фінляндії, Національну асоціацію місцевих і регіональних органів влади у Норвегії [11, с. 173].

До інститутів, що забезпечують стійкий розвиток підприємства на макрорівні належать держава, законодавча база, профспілки, освіта, екологічна культура населення, наука, банківська система, система соціального захисту, засоби масової інформації, соціальне партнерство, податкова система, судова система, фондовий ринок, система суспільних соціальних фондів. До інститутів, що забезпечують стійкий розвиток на

мезорівні належать соціальна відповідальність бізнесу, власність та її структура, корпоративні відносини зі стейкхолдерами, інвестори, цінова політика, інститут благо чинності, екологічне підприємництво, соціальне партнерство та профспілки.

Регіональній політиці більшості зарубіжних країн притаманні такі пріоритетні цілі в рамках управління сталим розвитком економіки: формування єдиного економічного простору, забезпечення правових, економічних, соціальних, організаційних основ державності; вирівнювання соціально-економічних умов розвитку регіонів; пріоритетний розвиток тих регіонів, які мають стратегічне значення для країни; максимальне використання ресурсних особливостей регіону з метою забезпечення його збалансованого розвитку; забезпечення екологічної безпеки.

**Висновки.** Інституційне забезпечення державного регулювання сталого розвитку опирається на діяльність загальноєвропейських інституцій, інституцій окремих країн та діяльність муніципалітетів, що розробляють самостійно та реалізують деталізовані локальні стратегії сталого розвитку, узгоджені із загальнонаціональною масштабнішою стратегією сталого розвитку. До інститутів, що забезпечують стійкий розвиток підприємства на макрорівні належать держава, законодавча база, профспілки, освіта, екологічна культура населення, наука, банківська система, система соціального захисту. Перспективними з точки зору подальших досліджень можуть бути питання можливостей впровадження окремої інституційної практики в Україні.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бережна Ю.С. «Зелена» економіка в країнах східного партнерства / Ю. С. Бережна // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – с. 30–36.
2. Волес В. Творення політики в Європейському Союзі / В. Волес, Г. Волес.; пер.з англ. Р. Ткачук. – Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 871 с.
3. Горбань Ю.С. Особливості екологічного врядування в державах–членах ЄС в контексті сталого розвитку [Текст] / Ю. С. Горбань // Інвестиції: практика та досвід : наук.–практ. журн. – 2014. – N 22. – с. 152–156.
4. Загорський В.С. Системний аналіз концепції сталого розвитку [Текст] : монографія / В. С. Загорський, Є. М. Борщук ; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 253 с.

5. Макосій С. Д. Зарубіжний досвід реалізації стратегії сталого розвитку / С. Д. Макосій // Молодий вчений. – 2016. – № 6. – С. 324-328. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2016\\_6\\_83](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_6_83).
6. Національні стратегії сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/EE/%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%97%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83\\_verstka.pdf](http://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/EE/%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%97%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83_verstka.pdf).
7. Офіційний сайт Європейського Парламенту [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: [http://eur!lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001\\_0264en01.pdf](http://eur!lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0264en01.pdf).
8. Сітнікова Н.П. Досвід стратегічного планування сталого розвитку у країнах Європейського Союзу / Н. П.Сітнікова // Економіка та держава. – 2012. – № 11. – С. 11-14. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde\\_2012\\_11\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2012_11_5).
9. Слава С.С. Структурна парадигма збалансованості інструментів підтримки економічного розвитку Регіону / С. С. Слава, Н. М. Гапак // Економіка праці та регіональна економіка. – 2014. – Режим доступу : <phttp://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n27/10.pdf>.
10. Фесьянов П.О. Державне регулювання екологічної безпеки на рівні регіону: досвід європейських країн / П.О. Фесьянов // Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 1. – С. 1-9. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Fesyjanov.pdf>.
11. Яншина А. М. Інституційна складова імплементації концепції сталого розвитку у країнах Північної Європи/ А. М. Яншина // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2014. - Вип. 118(1). - С. 172-182.
12. European Commission. Europe 2020 [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm).
13. The Swedish Environmental Objectives System: Information Sheet from the Ministry of the Environment / Government Offices of Sweden. – Stockholm : Grafisk Service, Elanders, 2014. – 4 p.



УДК: 339. 924. (304.3)

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ УКРАЇНИ****Онищенко В. П., д.е.н.***Київський національний торговельно-економічний університет*

Стаття присвячена ключовим проблемам євроінтеграційного проекту України. Стверджується, що проект інтеграції України до ЄС має бути соціалізованим і спиратися у своїй реалізації на комплексну євроінтеграційну модель: «людина з європейським світоглядом – нова якість людського та соціального капіталу - базові європейські інституції - нова економіка – нова якість життя – сталий розвиток». Акцентується увага на тому, що економічний розвиток держави та подолання бідності і становлення європейських соціальних стандартів потребує розвинутого та захищеному інституту приватної власності. Підкреслено, що ключовими факторами успішної реалізації євроінтеграційного проекту є людський та соціальний капітал нації, тому що вони визначають інноваційність суспільства, як необхідної умови входження до європейської спільноти, для якої характерною є націленість на інновації. Показано, що культура, в тому числі і економічна, українців спричиняє значні проблеми у втіленні європейських інститутів у життєдіяльність українського суспільства. Наголошується, що успішність євроінтеграційного проекту може бути забезпечена тільки сильною та достатньо централізованою державною владою, тому що саме слабкість влади та її інститутів спричиняє повільність і неефективність його реалізації.

**Ключові слова:** євроінтеграційний проект, євроінтеграційна модель, приватна власність, інноваційність суспільства, культура, державні інститути та влада

UDC: 339. 924. (304.3)

**UKRAINIAN EUROPEAN INTEGRATION PROJECT****Onyshchenko V., Dr.of Econ.Sc.***Kyiv National University of Trade and Economics*

The article is devoted to the key issues of European integration project of Ukraine. It is declared that the project of integration of Ukraine into the EU should be implemented and the process of implementation should rely on complex European integration model: "A person with the European world view - a new quality of a human and social capital - basic European institutions - a new economy - a new quality of life – a sustainable development." It is emphasized that the economic development of the country, the poverty reduction and the establishment of European social standards require well-developed and protected private property institutions. It is underlined that the key factors for successful implementation of the European integration project are the human and social capital of a nation, because these factors define the innovativeness of the society as the necessary pre-requisite for joining the European community which is aimed at innovation. It has been demonstrated that culture, including economic one, of Ukrainians causes significant problems by implementation of European institutions into the life of Ukrainian society. It is stressed that the success of European integration project can only be achieved by a strong and sufficiently centralized state power,

because the weakness of government and government institutions causes slowness and inefficiency of the implementation of the project.

**Keywords:** eurointegration project, eurointegration model, private property, innovativeness of a society, culture, state institutions and power

**Актуальність проблеми** визначається тим, що Україна задекларувала свій європейський цивілізаційний вибір і тепер повинна неухильно слідувати до цієї мети, долаючи на цьому шляху перешкоди економічного, соціального та інституційного характеру, які сформувалися за довгий історичний період життя українців у імперських та комуністичних лещатах, за чверть столітню невдалу спробу вирватися з минулого і стати на дорогу суспільного прогресу. Необхідно розуміти, що ключовими факторами успішної реалізації євроінтеграційного проекту є людський та соціальний капітали нації, тому що вони визначають інноваційність суспільства, як необхідної умови входження до європейської спільноти, для якої характерною є націленість на інновації. Проблема інтеграції України до європейської спільноти має комплексний характер, а тому потребує досліджень не тільки економічного напрямку, але й соціологічного, культурологічного, політологічного, правового та ін. Інакше кажучи, необхідно розглянути окреслену проблему як цілісність, з різних сторін і визначити, чому ми повільно рухаємося до кращого життя і що нам заважає на цьому шляху.

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Про євроінтеграційний проект України написано багато: слід відзначити публікації А. Гальчинського, Д. Лук'яненка, А. Поручника, В. Чужикова та багатьох інших. Але здебільшого мова йде про економічні проблеми, які ми повинні вирішити, про вигоди, які можемо мати від ЄС, про боротьбу з корупцією, про політичні та економічні реформи, щоби більш-менш відповідати європейським стандартам та інше. Але ми випускаємо з уваги, що для європейського життя необхідний «новий українець», який би сповідав на ділі, а не на словах, європейські цінності та активно їх втілював у власне життя.

**Мета статті** – акцентувати увагу на соціальних проблемах євроінтеграційної стратегії України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З 01.09 2017 р. почала діяти Угода про асоціацію України з ЄС. Правда, щодо України, то вона має істотні обмеження: 1) не надає статусу кандидата на вступ до Євросоюзу і не створює зобов'язань присвоєння такого статусу Україні в майбутньому; 2) не містить зобов'язань відносно забезпечення Україні з

боку ЄС або держав-членів гарантій колективної безпеки чи іншої військової допомоги або підтримки; 3) не надає українським громадянам або громадянам Євросоюзу відповідно права проживати і працювати на території відповідно держав – членів ЄС або України; 4) не вимагає додаткової фінансової підтримки з боку держав-членів для України» [1]. Але, незважаючи на це, слід констатувати великий політичний успіх держави, який необхідно розвивати перш за все у напрямі створення демократичної держави, розуміючи, що для залучення до європейської спільноти необхідно, в першу чергу, втілити у життя нації європейський дух, при максимальному збереженні національної ідентичності, що є фундаментальним принципом ЄС. По-сутті, Україна повинна змінити своє «пострадянське» обличчя на сучасне, яке прикрашає повага до людини, її прав, до її власності, до праці, відкритість до всього світу. І починати треба з головного – людини, бо вона є мірою всіх речей і рушієм прогресу. Я повністю згодний з тезою А. Гальчинського, що людина є реальним центром інтеграційних перетворень і що це є незаперечним правилом ЄС, його сутнісною домінантою [2].

Процес інтеграції до ЄС має бути соціалізованим, тому що сталися істотні зміни у розумінні соціально-економічних основ економічної раціональності, яка більше не може зводитися до сумарної факторної ефективності і накопичення капіталу. Сьогодні "...ніщо не є або не може бути раціональним поза самого широкого максимально охоплюючого контексту людської соціальної організації" [3, с.250-251]. Тому має діяти *комплексна євроінтеграційна модель: «людина з європейським світоглядом – нова якість людського та соціального капіталу - базові європейські інституції - нова економіка – нова якість життя – сталий розвиток»*. Формування стратегії євроінтеграції України слід здійснювати саме у цій послідовності, але реалізовувати її необхідно одночасно. Це складно, але вкрай необхідно.

Українці налаштовані до інтеграції з ЄС, населення Європи теж не проти того, щоби ми приєдналися до них. Як населення України сприймає євроінтеграцію? Звернімося до соціології. Результати соціологічного дослідження Київського міжнародного інституту соціології, яке він провів у лютому 2017, засвідчили [4]:

- за вступ до ЄС було 64% голосів, проти - 36%.
- за вступ до НАТО голоси розподілилися таким чином: 57% - за вступ України до НАТО, 43% - проти.

- на запитання про бажаний напрямок зовнішньої політики 47% опитаних висловилися за приєднання України до ЄС, 14% продовжують підтримувати приєднання до Митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану, Киргизії і Вірменії, а 28% вважають, що Україна має розвиватися незалежно, не входячи до жодного із цих об'єднань.

Як і раніше, ставлення до питання вступу України до ЄС суттєво відрізняється залежно від регіону: найбільшою мірою вступ до ЄС підтримують жителі західних областей (готові проголосувати за вступ до ЄС 75%), найменше – у східних (за вступ до ЄС - 16%). У центральних областях за вступ України до ЄС готові проголосувати 49%, на півдні України – 37%.

За регіонами, уявлення про бажаний напрямок зовнішньої політики суттєво відрізняються:

- у західних областях абсолютна більшість (76%) вважає бажаним приєднання до ЄС, 18% - неприєднання до жодного з об'єднань, 1% - приєднання до Митного Союзу.

- у центральних областях 47% - за курс на приєднання до ЄС, 34% - неприєднання ані до ЄС, ані до Митного союзу, 5% - за приєднання до Митного Союзу;

- у південних областях 33% підтримують курс на вступ до ЄС, 30% - приєднання до Митного Союзу, 26% - неприєднання до жодного з цих союзів;

- у східних областях більшість вважає бажаним неприєднання до жодного з об'єднань (37%) або приєднання до Митного Союзу (35%); курс на вступ до ЄС підтримують лише 14% жителів регіону.

Безумовно, соціологія наука у нас політична і, м'яко кажучи, не зовсім точна. Не завжди голос народу – голос бога (vox populi – vox dei). Тому необхідно порівнювати між собою різні соціологічні обстеження. Для порівняння, наведемо дані обстеження Інституту соціології НАН України за 2015 р.[5] (табл. 1)

*Таблиця 1 - Ставлення громадян України до ЄС, ЄАЕС та МС (2015 р), у % до опитаних\**

		Позитивно	Негативно	Не визначилися
1	Як Ви ставитеся до вступу України до ЄС	56.3	24.6	19.1
2	Як Ви ставитеся до вступу України до ЄАЕС	22.1	48.6	29.3
3	Як Ви ставитеся до вступу України до Митного союзу	24.3	58.3	17.3

\* Складено автором за даними [5, с.6-7]

Аналіз засвідчує, що наведені вище дані двох поважних наукових установ у прийнятному наближенні віддзеркалюють позитивні євроінтеграційні настрої українців.

Цікаво, як відносяться європейці до можливого вступу України до ЄС? Інститут світової економіки у 2015 р. провів та оприлюднив соціологічне дослідження «Що думають європейці про Україну» та прийшов до наступних п'яти головних висновків [6, с.65]:

1. Серед асоціацій про Україну домінують негативні образи. Три ключові асоціації з Україною — війна, Росія, бідність. Нейтральні або позитивні асоціації поділяються незначною кількістю пересічних мешканців досліджуваних країн.

2. Лише 1% респондентів вважає, що Україні не можна дозволяти вступати в ЄС. Це свідчить про те, що україноскептицизм серед європейців, до якого часто апелюють експерти політики в ЄС, перебільшений (варто, звісно, зауважити, що на настрої європейців впливає відповідність України критеріям для вступу до ЄС: Україну в нинішньому стані в Євросоюзі, звісно, не чекають).

3. 30% європейців вважає, що Україні варто надати членство в Євросоюзі, аби захистити державу від нових зазіхань Росії. Частина респондентів (14%) зауважила, що думку Росії слід брати до уваги.

4. Без подолання корупції та олігархії перспектива членства для України є малоімовірною. Європейці вважають ці проблеми вирішальними для європейської інтеграції держави. Опитані європейці зійшлися на думці, що найбільше гальмують рух України до ЄС корупція (35%), олігархія (26%), бідність (22%).

5. Найбільш скептичні щодо європейської перспективи України — французи, найбільш байдужі — британці.

Таблиця 2 - Аргументи на користь приєднання України до ЄС у майбутньому\*

	Аргументи на користь вступу до Європейського Союзу	В % до опитаних
1	Україна це частина Європи	31
2	Ми маємо таким чином захистити Україну від нових зазіхань Росії	30
3	Немає жодних підстав давати перспективу одним країнам Європи і відмовляти Україні	30
4	Це розширить зону стабільності в Європі	15
5	Українці відстоюють європейські цінності тому їх слід захищати	15
6	Це сприятиме економічному зростанню ЄС	12
7	Усі інші негативні причини	2
8	Україні не можна дозволяти вступати в ЄС	1

\* Складено автором на основі даних [6, с.16]

Таким чином, соціологія підтверджує європейський настрій українців та бажання європейців бачити Україну у складі європейської спільноти.



Але для цього нам необхідно здійснити велику роботу по «європеїзації» країни, і, насамперед, прикласти максимум зусиль для подолання економічної стагнації та бідності, розбудові демократичного суспільства у європейському дискурсі.

Бідність загрожує державності України: за індексом слабкості країни (The Fragile States Index) вона посідає 90 місце серед 178 країн, індексом процвітання країни 112 серед 149, індексом людського розвитку 84 серед 188 країн і по багатьом іншим Україна пасе задніх, особливо серед європейських держав (табл. 3).

Таблиця 3 - Рейтинг України по основним міжнародним індексам \*

Назва індексу	Ранг	Кількість країн обстеження
Індекс слабкості країни (The Fragile States Index 2017) (рівень стабільності нижче середнього; небезпечний рівень ризиків: чим вищий рейтинг, тим сильніша країна/держава)	90	178
<b>Соціальний розвиток</b>		
Індекс людського розвитку (2016)	84	188
Індекс процвітання країни(2017)	112	149
Індекс охорони здоров'я та початкова освіта(2017)	53	137
Вища освіта та професійна підготовка(2017)	35	137
Здатність країни утримувати таланти(2017)	129	137
<b>Політичний розвиток</b>		
Індекс демократії (Україна – перехідний режим) (2016)	86	167
Рейтинг верховенства закону(2016)	78	113
Індекс сприймання корупції(2016)	131	176
<b>Економічний розвиток</b>		
ВВП на душу населення (ППС, МВФ) (2016)	112	187
Індекс економічної свободи(2017)	166	180
Індекс глобальної конкурентоспроможності(2017)	81	137
Індекс легкості ведення бізнесу(2017)	76	190
Індекс рівня захисту прав власності (2016)	115	128
Глобальний індекс інноваційності(2017)	50	127
Індекс розвитку ІКТ(2016)	79	167

\* Складено автором на основі даних: <http://gtmarket.ru/countries/ukraine/ukraine-info>

Щодо економічного розвитку, то слід зауважити, що на сьогодні економіка країни знаходиться у стані перманентної кризи. Зараз маємо незначне поживлення – близько 2.0% зростання ВВП за результатами 2017 р. Але чи надовго це? Дуже багато ризиків закладено у підвалини нашого національного розвитку: культура, як спадок російської імперії та СРСР; слабкість демократії на зразок європейської; корупція, яка стала системним явищем; слабкість інституту приватної власності; інститутів державності тощо.

Проблеми економічного розвитку України в значній мірі полягають в тому, що в країні, по суті, не створені демократичні умови для розвитку

*підприємництва*. про що свідчать реалії нашого економічного життя. Рівень державного (урядового) регулювання бізнесу, а також рівень бюрократизму в країні – один з самих високих у світі. За індексом економічної свободи Україна у 2017 р. посідала 166 місце серед 180 країн, а серед країн Європи та Північної Америки 43 із 45 країн; за індексом демократії – 86 з 167 країн

*Демократизація економічних відносин і розширене відтворення національного продукту, подолання бідності і становлення європейських стандартів життя може бути тільки про розвинутому та захищеному інституті приватної власності.* Ф. Хайек сказав «Власність у широкому розумінні слова, яка включає не тільки матеріальні речі, але й, за словами Джона Локка, «життя, свободу та майно» кожної людини – єдине знайдене людиною рішення проблеми сумісності особистої свободи з відсутністю конфліктів. Закон, свобода та власність – це нероздільна трійця» [7, с.126].

Щодо розвитку інституту приватної власності в Україні, то він проходить важко, тому що імперативи соціально-економічного буття нації на відміну від Європи не формувалися в умовах лібералізації приватної власності. Вона завжди була елітарною. Історична пам'ять населення на сьогодні зберегла це відчуження і для його більшості приватна власність – абстрактне поняття, що і відбивається на розвитку неформальних інституційних відношень. Тільки 11,3% опитаних вважають, що економіку України слід розбудовувати переважно (9,5%) і виключно (1,8%) на основі приватної власності [ 5 ].

Зауважимо, що власність та влада тісно пов'язані між собою. Відомий вислів Джеймса Харрінгтона, «влада слідує за власністю», який наглядно підтверджується політичною та економічною ситуацією в Україні. Спочатку пройшов розподіл власності (і він ще не закінчився), а потім і влади. До влади швидко прийшли спритні ділки, які зрозуміли, що вона дає їм великі можливості у збагаченні. В дії модель: «власність – влада – власність\*» схожа до відомої «Г-Т-Г\*», де влада є специфічним механізмом (засобом) забезпечення приросту власності. А так як власність сконцентрована в руках небагатьох, то влада в Україні теж їхня. У нас діє також формула: влада трансформується у власність; велика влада – у велику власність, тобто статки зростають, як мінімум, прямо пропорційно владі. Україна – олігархічна за своєю суттю держава.

Особлива дискусія в країні розгорнулася навколо ринку землі. Зауважу, що у країнах ЄС приватна власність на землю та її ринок –

визначальні поняття європейської цивілізації. У свій час, Дж. Мільтон відзначав (цитуються за Ф. Хайєком): «Ніхто не може нападати на земельну власність та одночасно говорити, що він цінує цивілізацію. Історія цих двох понять не роздільна» [7, с.529]. Розмови про небажаність ринку землі в Україні мають не тільки політичний контекст (спекуляція на соціалістичних рудиментах суспільства), але й має виражений економічний зміст: олігархату сьогодні вигідні орендні відносини з селянами на землю, яка не має ринкової ціни. Нагадаю, що орендна плата, це рента, яку має отримувати власник, а як розраховується рента – відомо. В основі ренти лежать ціна землі та банківський процент, які визначаються ринком і тільки. А сьогодні, так звана, орендна плата, не є ринковою, а залежить від свавілля орендаря та безправ'я «квазівласника» земельного паю.

Безумовно, економічні проблеми мають важливе значення, але вони не можуть бути вирішеними суто реформуванням економічної сфери, так як ці реформи не можуть бути реалізованими без корінного реформування інституціонального середовища, що, в свою чергу, потребує формування у суспільства та його еліти нових європейських цінностей.

Фундаментальні проблеми інтеграції до ЄС лежать у площині конвергенції нашої національної культури (у її широкому розумінні) у напрямі до євроатлантичної. На мій погляд, глибинні, багато у чому архаїчні світоглядні уявлення українців зіштовхуються з новою для себе культурою, для якої характерний сьогодні перехід від, так званого, модерна (культури індустріальної епохи) до постмодерна (культури постіндустріального суспільства), в центрі якого знаходиться масова особистість – як духовна субстанція; особистість цієї культури стає суб'єктом соціального, політичного і економічного розвитку.

Для Європи характерна постійне підвищення рівня суб'єктності в економіці, де людина може проявити себе вільно і відповідально через систему відносин приватної власності: економічний суб'єкт є суб'єктом власності. У політиці підвищення ролі людини та розвиток принципу суб'єктності означають поглиблення демократичних основ державного устрою. У соціальній сфері суб'єктність проявляється в індивідуалізації суспільного життя людини і у персоніфікації суспільних зв'язків і реалізується через механізми ліберальних інститутів. Україна же на сьогодні знаходиться у стадії модерну, характерного для індустріального типу відтворення суспільно-економічних відносин, а тому, щоби



прискорити інтеграцію до ЄС необхідно динамічно формувати перехід країни і її громадян у новий культурний стан, адекватний європейському. Безумовно, що цей процес тривалий і не є лінійним, в тому контексті, що Україна має свої національні особливості і історію, і не може бути тотожною до Європи, але як частина цієї цивілізації має бути відповідною до основних європейських цінностей. Без європейського культурного контексту неможливо реформувати інституціональне середовище України і, як наслідок, її економіку.

Характерною особливістю європейської культури є її націленість на інновації, як спосіб відтворення життєвих ціннісних установок. На жаль, сьогодні в Україні проблему інноваційного розвитку суспільства розглядають переважно в економічній та технократичній площині, з позицій програм підтримки науки, машинобудування, авіакосмічного комплексу тощо, тобто з позицій преференційного розвитку того чи іншого сектору національної економіки. Але такий підхід заснований на традиційному для індустріальних суспільств розумінні пріоритетів і не відповідає реаліям сучасного глобалізованого світу. Ключовим фактором сучасного економічного розвитку є інвестиції у людину, у розвиток “людського капіталу”. Саме такі інвестиції створюють умови для динамічного, стійкого росту, для постійної адаптації соціально-економічної структури суспільства до нових, не прогнозованих поворотів науково-технічного прогресу, до інноваційного налаштування суспільства. Нобелівський лауреат Е. Фелпс у цьому контексті відзначає: «...досягнення на національному рівні виникає завдяки широкому включенню людей у процеси інновацій – придумувань, розробці та розповсюдженні нових методів і продуктів, тобто в процеси внутрішньої інновації на самих різних рівнях, аж до самого низу» [8, с.7].

Інноваційність громадян, або як їх називає Е. Фелпс – «низові інновації» – це, перш за все, продукт суспільного розвитку, субстанція ментальності і культури, а не тільки матеріального та морального заохочення до інноваційної діяльності. Останнє є необхідним, але далеко не достатнім для інноваційного розвитку суспільства. Слід зауважити, що інноваційність – внутрішній спонукальний мотив життєдіяльності людини, а тому примусити його працювати якісно, а тим паче творчо – неможливо. Це приходить, коли людина усвідомлює, що тільки вона є творцем свого благополуччя. А тому ніякі урядові (державні) програми не в змозі кардинально вирішити проблему інноваційного прориву. Вони

необхідні, але як цільовий захід, що мобілізує а ргіогі мотивованих на якісну інноваційну працю громадян.

Культура, в тому числі і економічна, спричиняє значні проблеми у втілені європейських інститутів (детально проблема взаємозв'язку культури та інститутів автором розглянуто у статті «Соціальні передумови економічного розвитку України») [9]. В контексті нашої проблеми звернімо увагу на теорію Д. Аджемоглу і Дж. Робінсона, які досліджують економічні та політичні інституції з позицій їх суспільної ефективності. Вони поділяють їх на дві групи: 1) *інклюзивні* (що стимулюють участь великих груп населення в економічній активності, захищають приватну власність, запроваджують і підтримують безпристрасну систему судочинства, створюють рівні можливості для участі всіх в економічній активності, забезпечують вільне входження компаній на ринок, а також вільний вибір професій і кар'єри для всіх громадян); 2) *екстрактивні* (які націлені на максимізацію доходів через експлуатацію однієї частини суспільства та їх перерозподіл на збагачення його другої частини) [10, с.104- 108;567 – 569]. ЄС притаманні інклюзивні інститути, а Україні – екстрактивні.

Схильність українців до екстрактивних інституцій пояснюється «історичною колією» розвитку суспільства, яка багато в чому визначає його траєкторію на майбутнє, оскільки в її рамках сформувалися певна політична культура і політичні інституції. Очевидно, якщо суспільство тривалий час жило у системі демократичних цінностей, які стали для нього базовими, то воно однозначно вибиратиме політиків, здатних формувати та ефективно розвивати інклюзивні політичні та економічні інституції. А якщо, скажімо, українці довгий час (століття) жили в імперіях, в умовах, які не сприяли вкоріненню демократії як способу організації суспільства, то свідомість і вибір більшості населення України тяжіють до екстрактивних інституцій. Про це, до речі, свідчать результати соціологічних опитувань, які характеризують його політичну та економічну культуру.

Політичні уподобання українців є «розмитими» та маргінальними і, по суті, залежать від лідерів того чи іншого з «партійних угруповань». Лібералізм підтримують 3,6% опитаних, за соціал-демократів і націонал-демократів – 34,2%, але що це за політичні течії, мало хто знає. Багатопартійну систему в державі підтримують 35,8% опитаних, «проти» – відповідно, 38,6%, а «важко сказати» (у принципі байдужих) – 25,6%. Висновок – народу байдуже. Населення є пасивним як громадяни, адже

25% його не бажають йти на вибори. На запитання, яку особисту відповідальність несуть українці за стан справ у цілому в Україні, 56,1% сказали, що ніяку, 30,1% – що часткову, і 3% – що повну. У місті чи селі проживання відповідні показники становили 47,4%, 38,1% і 3,8%. До речі, 60,4% наших громадян вважають, що декілька сильних керівників можуть зробити для країни більше, ніж закони і дискусії [ 5 ].

Щодо економічних інституцій, то українці теж не сприймають їх демократичного формату. Як свідчить моніторинг, життя не переконало їх в ефективності ринкової економіки. За те, щоб мінімізувати участь держави в економіці, – 12,8%, за повернення до планової економіки (вважай «до соціалізму») – 25%, за змішаний тип економіки – 49,9%. І що примітно, тільки 31,7% опитаних сприймають ринкові цінності (скоріше сприймають – 23,1% та однозначно сприймають – 8,6%); не сприймають – 44,2% (скоріше не сприймають – 30% та однозначно не сприймають – 14,2%). Лише 33% є прихильниками думки, що бізнес і підприємництво відіграють ключову роль у суспільстві [ 5 ].

До речі, в Україні за даними опитування систему цінностей, яка склалася в Україні за роки незалежності (приватна власність, збагачення, індивідуалізм, прагнення до особистого успіху тощо): однозначно не сприймають – 14,2%; скоріше не сприймають – 30%; скоріше сприймають – 23,1%; однозначно сприймають – 8,6%; не визначилися – 24,0% [ 5 ].

Стан політичної та економічної культури населення України заважає їй розвивати європейські демократичні інституції. Висновок: приживаються ті екзогенні інститути, які комплементарні ендемогенним інститутам населення. Тобто, громадянам України європейські інститути незвичні, а тому сприймаються важко.

Для того щоби євроінтеграційна стратегія була успішною необхідна сильна, достатньо централізована державна влада. А тому слід погодитися Д.Аджемоглу та Дж.А. Робінсоном: «Макс Вебер дав саме знамените та широко визнане визначення ключової ознаки держави - «монополізація легітимного фізичного насилля» у суспільстві. У відсутності такої монополізації плюс певного рівня централізації, яку ця монополізація відтворює, держава не може виконувати свою функцію по підтримці законності та порядку, не кажучи вже про надання суспільних благ та підтримці регулювання економічної активності. Коли держава не може досягти мінімального прийняттого рівня політичної централізації, суспільство рано чи пізно грузне у хаосі» [ 10, с.113-114].

В цьому контексті хочу звернути увагу на дослідження В. Полтеровича та В. Попова, які довели, що в країнах з високою якістю інститутів (низькою корупцією, високим рівнем правопорядку та інвестиційним кліматом) демократизація позитивно впливає на інституціональне будівництво і економічний ріст, а в країнах зі слабкими інститутами демократія веде до їх подальшого послаблення і підриває економічний ріст [11]. Необхідно відзначити, що інституційна слабкість держави та «шокова» демократія породжують, так звану, лідерську демократію (leader democracy), особливість якої є те, що характер політичних процесів визначається не політичними уподобаннями електорату, а цілями та амбіціями політиків, так званою, «елітою» суспільства, яка маніпулює суспільною свідомістю і вирішує власні проблеми, перш за все, економічного характеру, створюючи олігархічну верхівку, що наглядно видно на прикладі України.

До речі, саме слабкість влади та її інститутів спричиняє повільність та неефективність наших євроінтеграційних процесів. Попри всі наші словесні намагання, Україна погано виконує Угоду про асоціацію з ЄС. На жаль, Україна поки що є аутсайдером європейської інтеграції. І як кожний аутсайдер вона страждає комплексами другорядності, «бідного та ображеного родича». Для того, щоби переламати цю ситуацію необхідно не тільки розробити європейську модель свого розвитку, але й досягти того, щоби її ідеї запали у самосвідомість нації, стали основою життєдіяльності кожної людини, особливо молоді. Це головне завдання еліти українського суспільства, яка повинна націлити націю на досягнення нею високого конкурентного статусу у європейській та світовій спільноті.

**Висновки.** Таким чином, для успішної реалізації євроінтеграційного проекту українському суспільству необхідно вирішити низку непростих проблем:

- проект інтеграції України до ЄС має бути соціалізованим і спиратися у своїй реалізації на комплексну євроінтеграційну модель: «людина з європейським світоглядом – нова якість людського та соціального капіталу - базові європейські інституції - нова економіка – нова якість життя – сталий розвиток»;

- економічний розвиток держави та подолання бідності і становлення європейських соціальних стандартів потребує розвинутого та захищеному інституту приватної власності;

- ключовими факторами успішної реалізації євроінтеграційного проекту є людський та соціальний капітали нації, тому що вони

визначають інноваційність суспільства, як необхідної умови входження до європейської спільноти, для якої характерною є націленість на інновації, як необхідної умови відтворення життєвих ціннісних установок;

- культура, в тому числі і економічна, спричиняє значні проблеми у втіленні європейських інститутів у життєдіяльність українського суспільства;

- успішність євроінтеграційного проекту може бути забезпечена тільки сильною та достатньо централізованою державною владою, тому що саме слабкість влади та її інститутів спричиняє повільність та неефективність наших євроінтеграційних процесів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Решения ЕС по Соглашению об ассоциации с Украиной [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.segodnya.ua/politics/pnews/opublikovan\\_tekst\\_resheniya\\_es\\_po\\_soglasheniyu\\_ob\\_associacii\\_s\\_ukrainoy\\_779914.html](http://www.segodnya.ua/politics/pnews/opublikovan_tekst_resheniya_es_po_soglasheniyu_ob_associacii_s_ukrainoy_779914.html)
2. Гальчинський А. ЄС — за межами тупої апологетики <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/yes-za-mezhami-tupoj-apologetiki-.html> (ДТ, №33, від 12.09.2015 р.).
3. Валлерстайн И. После либерализма. М.: Эдиториал УРСС, 2003. - 256 с.
4. Геополітична орієнтація жителів України: Європейський Союз, Митний Союз, НАТО (лютий 2017 р.) [Електронний ресурс] – Режим досупу: <http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=689&page=1&aid=13P92Y.wghot>
5. Таблиці моніторингового опитування «Українське суспільство», 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://i-soc.com.ua/institute/el\\_library.php](http://i-soc.com.ua/institute/el_library.php).
6. Що думають європейці про Україну? Київ: ІСЕ, 2015.- 65 с.
7. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода. Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН, 2006, - 644 с
8. Фелпс Э.. Массовое процветание: Как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей и изменений. М.: Изд-во Института Гайдара, Фонд «Либеральная Миссия», 2015. – 472 с.
9. Онищенко В. Соціальні передумови економічного розвитку України.//Економіка України.- 2017.- №9.- С. 19 – 37
10. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные ; [пер. с англ.]. – М. : АСТ, 2016. – 693 с.
11. Полтерович В., Попов В. Демократия, качество институтов и экономический рост. – <http://www.nes.ru/russian/research/abstracts/2006/PopovPolterovich.html>

УДК 338.001.36: 339.972

**МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ:  
СВІТОВА ПРАКТИКА****Опалько В. В., к.е.н.***Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

Метою дослідження є аналіз та розробка рекомендацій щодо методики вимірювання економічної нерівності в сучасних умовах сталого розвитку.

У роботі використано метод компаративного аналізу (при співставленні нерівності між країнами), методи систематизації, групування та ієрархії (при проведенні експрес-аналізу економічної нерівності у світі на основі показників нерівності: коефіцієнту Джині, Пальми, ВВП на душу населення та ін.). Розроблено методичні підходи до оцінки нерівності в умовах сталого розвитку на основі методу таксономії. Дослідження ґрунтується на гіпотезі, що величина нерівності є співвідношенням між об'єктами дослідження та визначає відхилення об'єкту дослідження за певними показниками від медіанного значення цього показника (еталону).

Обґрунтовано, що нерівність у глобальному масштабі – системне явище, яке є наслідком різних соціально-економічних можливостей держав та існуванням відмінностей у розвитку між країнами, що значно зменшують їх можливості повноцінно приймати участь у світогосподарських процесах. Досліджено низку методик вимірювання рівня нерівності, які базуються переважно на кількісній оцінці нерівності за доходами (споживанням): коефіцієнт Джині, Пальми, децильний та квінтільний показники, індекс гендерної ентропії тощо. Запропоновано та здійснено розрахунок таксономічного коефіцієнту нерівності на основі співставлення восьми індикаторів нерівності для 154 країн світу та проведено групування країн на підставі запропонованого показника.

**Ключові слова:** економічна нерівність; індекс Джині; ВВП на душу населення (ПКС); метод таксономії; доходи населення; сталий розвиток

UDC 338.001.36: 339.972

**METHODOLOGY of ASSESSMENT of ECONOMIC INEQUALITY:  
WORLD PRACTICE****Opalko V., PhD in Economics***Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky*

The objective of this study is the analysis and development of recommendations on the methods of measuring economic inequality under the conditions of sustainable development. The article uses the method of comparative analysis (comparing inequalities between countries), the methods of systematization, grouping and hierarchy (carrying out an express analysis of economic inequality in the world based on inequality indicators: the Gini coefficient, Palma index and GDP per capita et al). Methodical approaches to the estimation of inequality in the conditions of sustainable development on the basis of the taxonomy method are developed. The research is based

on the hypothesis that the magnitude of the inequality is the ratio between the objects of the study and determines the deviation of the object of research by certain indicators from the median of this indicator (standard). It is substantiated that inequality on the global level is a systemic phenomenon that is the result of various socioeconomic opportunities being unused by the countries and the existing differences in the development between the countries, which significantly reduces their ability to participate in the world economic processes. A number of methods for measuring the level of inequality, which are mainly based on quantitative estimation of income inequality (consumption), are investigated: Gini coefficient, Palma, decile and quintile indices, gender entropy index et al. The calculation of the taxonomic coefficient of inequality based on the comparison of the eight indicators of inequality for 154 countries of the world is proposed and carried out, and the grouping of countries based on the proposed indicator is carried out.

**Keywords:** economic inequality; Gini index; GDP per capita (PPP); method of taxonomy; income of the population; Sustainable Development.

*«Читати про глобальну нерівність - читати про економічну історію світу»  
(Бранко Міланович, 2014)*

**Актуальність проблеми.** Забезпечення сталого розвитку сучасного інтегрованого суспільства та адекватна відповідь на глобальні виклики і трансформації можливо при умові скорочення нерівності та рівному доступі до благ цивілізації. Проте у сучасних умовах розвитку зберігається значна соціальна та економічна нерівність, що поглиблює розподіл світу на протилежні за розвитком групи країн – «Північ – Південь», «Захід – Схід», та провокує ще більші економічні, політичні, соціальні та культурні відмінності між країнами. Дослідження міжнародних організації щодо оцінки нерівності показали, що майже половина світового багатства знаходиться в руках лише 1% населення, а 8 найбагатших людей світу володіють таким же обсягом коштів, що і найбідніша половина населення Землі.

Країни, члени ООН, у 2015 році узяли на себе зобов'язання скоротити нерівність в середині країн та зменшити розрив у рівні доходів між країнами. Така ситуація зумовлює необхідність розробки принципово нових підходів до аналізу, оцінки та формування механізмів скорочення нерівності, розробки методики вимірювання нерівності, адаптованої до сучасних умов сталого розвитку.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питаннями нерівності останнім часом займалися провідні фахівці з економіки, соціології, політології, зокрема, Т. Пікетті (Piketty, 2014), розглядав історичну динаміку розподілу багатства, доходів і різних проявів нерівності; Л.М. Григор'єв (Grigoryev, 2016) зазначав, що характер розподілу

багатства між громадянами визначає нерівність доходів і стає причиною збереження та підтримки нерівності за доходами в часі; Б. Міланович (Milanovic, 2016) проаналізував найбільшу міжнаціональну базу даних про нерівність «усі індекси Джині» та відстежив довгострокову еволюцію нерівності в західних країнах; Ж. Г. Пальма (Palma, 2006) оцінив нерівність у розподілі національного доходу в епоху глобалізації та встановив невідповідність розподілу доходів між найбагатшими 10% і найбіднішими 40% населення у різних країнах; С. І. Джонс (Jones, 2015) досліджував причини зростання нерівності у доходах [3; 8; 14–16]. Незважаючи на велику увагу до проблеми нерівності, до цих пір існує низка невирішених завдань щодо її теоретичного обґрунтування, пошуку форм, джерел і методів оцінки нерівності та їх оптимізації.

Нерівність є багатоаспектним явищем, і проявляється у всіх сферах життя суспільства, але не існує єдиної загальної методики вимірювання нерівності. Тому в умовах сталого розвитку виникає потреба в удосконаленні методики оцінювання рівня нерівності й обґрунтуванні механізму координації діяльності із проблем скорочення нерівності. Проблема нерівності сприймається як виклик сучасному суспільству, оскільки зростання нерівності призводить до поглиблення процесів міграції, політичної нестабільності та військових конфліктів.

**Метою дослідження** є аналіз та оцінка методики вимірювання економічної нерівності в умовах забезпечення сталого розвитку.

Для досягнення цієї мети були поставлені наступні завдання: розкрити сутність економічної нерівності; проаналізувати сучасну методику оцінювання нерівності: емпіричні результати; розробити рекомендації для оцінки рівня економічної нерівності.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Нерівність є загальною проблемою практично усіх країн. В цілому, нерівність, походить від грецького терміну рівність (from Latin *sumus omnes pares* – означає ми усі рівні), де зворотною стороною виступає нерівність («*omnes pares sumus*» – нерівність). Поняття нерівності, як і поняття рівності, пов'язано з порівнянням двох об'єктів. І якщо рівність характеризується словом «однакові», то нерівність, навпаки, говорить про відмінність порівнюваних об'єктів. Нерівність – це відносна оцінка економік різних країн, окремих осіб та груп у суспільстві тощо. Дослідження базується на гіпотезі, що величина нерівності є співвідношенням між об'єктами дослідження та визначає відхилення об'єкту дослідження за певними показниками від медіанного значення цього показника (еталону).



Під нерівністю, зазвичай, розуміють існування людей в умовах, при яких вони мають нерівний доступ до ресурсів. Існують різні прояви нерівності. Низка авторів (Платон, Аристотель, К. Маркс, П. Сорокін та ін.) ще з часів античності та до ХХ сторіччя розглядали нерівність переважно з точки зору соціального виміру, та недостатньо приділяли увагу питанням саме економічної нерівності, яка пов'язана з розподілом багатства, майна, власності, капіталу, доходу, економічної влади, засобів виробництва тощо.

У доповіді ЮНЕСКО [1, с. 22] надано трактування семи проявам нерівності (економічної, соціальної, культурної, політичної, освітньої, просторової, екологічної) та їх конфігурацій в різних контекстах. Зокрема під економічною нерівністю прийнято розуміти відмінності між рівнями доходів, рівнем життя, активів, багатства, капіталу та інших стандартів, включаючи нерівність у працевлаштуванні. Серед інших проявів нерівності подано визначення просторової (регіональної) нерівності, під якою прийнято розуміти просторові та регіональні відмінності між центральними та периферійними зонами, міськими та сільськими районами, а також регіонами з різними ресурсами. Проте не визначено розмежування між регіональною, національною та глобальною нерівністю.

Колишній економіст Світового банку і професор Міського університету Нью-Йорка Б. Міланович (B. Milanovic) досліджував нерівність між усіма мешканцями нашої планети (глобальну нерівність) та запропонував три концепції глобальної нерівності [2, с. 5-6].

Ми вважаємо, що найбільш прийнятною, з точки зору доступності інформації, є друга концепція, яка співставляє нерівність між країнами за показником ВВП (ВНП) на душу населення, оскільки охоплюються декілька критеріїв (доходи та населення) та дає можливість застосувати офіційні статистичні дані. На нашу думку нерівність у глобальному масштабі можна трактувати як системне явище, яке є наслідком різних соціально-економічних можливостей держав та існуванням відмінностей у розвитку між країнами, що значно зменшують їх можливості повноцінно приймати участь у світогосподарських процесах.

Проте, як слушно зазначає Б. Міланович (B. Milanovic [3, с. 15].) «коли ми замислюємося про нерівність доходів, то перш за все розглядаємо її в рамках окремої країни». Це цілком доречно, оскільки саме держава відіграє важливу роль у розподілі доходів та гарантуванні доступу до певних благ, тому держава формує соціально-економічне життя

населення. Але, в умовах глобалізації нерівність виходить за національні межі і приймає багатовимірний образ: між окремими індивідуумами, між групами (класами, верствами), між країнами, регіонами, між країнами, континентами, полюсами.

Таким чином, нерівність ми сприймаємо через призму відносності та відмінностей у можливостях розвиватися. Зокрема, економічна нерівність, як ми зазначали раніше (Опалько, 2017 [4, с. 46]), являє собою нерівномірний розподіл економічних ресурсів: доходів, власності, матеріальних благ між різними верствами населення в середині країн, між регіонами та країнами світу, що обмежує можливості економічного зростання країн та окремих індивідуумів.

Отже, узагальнюючи думки різних досліджень можна констатувати, що нерівність є багатоаспектною категорією, її можна розглядати на трьох рівнях: національному, регіональному та глобальному. При цьому вона має різні прояви, детермінанти та критерії оцінки.

Дослідження, присвячені питанням економічної нерівності, зазвичай починаються з кількісного аналізу диспропорцій у розподілі доходів і добробуту (якщо дозволяють наявні дані). Нерівномірний доступ до розподілу доходів і добробуту нерідко є відображенням інших, більш глибоких аспектів нерівності. Тому скорочення економічної нерівності розглядається як один з важливих факторів забезпечення сталого розвитку.

Найбільш вимірюваними критеріями економічної нерівності є три основних показники: доходи, споживання та багатство. Розглянемо існуючі методики вимірювання нерівності, до яких міжнародними організаціями (ООН, Світовим банком, Оксфам та ін.) віднесено: коефіцієнт Джині, Пальми, децильний та квінтільний показники, індекс генералізованої ентропії та ін., які базуються переважно на кількісній оцінці нерівності за доходами (споживанням).

Одним з найбільш розповсюджених показників вимірювання нерівності є коефіцієнт Джині, який визначає ступінь нерівності розподілу доходу (споживання) між населенням та домогосподарствами у рамках економіки країни. Цей показник характеризує відхилення фактичного розподілу доходів окремих осіб або домогосподарств у певній країні від абсолютної рівності та коливається у межах від 0 до 1 (або виражається у %). Чим вище коефіцієнт Джині, тим вище нерівність у розподілі доходів [5, с. 306]. Існує декілька варіантів розрахунку даного показника.

Недоліком такого показника є те, що коефіцієнт Джині приводиться без опису групування сукупностей, не враховує джерела доходу (дохід забезпечується за рахунок тяжкої праці чи за рахунок власності, бізнесу) та неофіційні податки, рівень корупції тощо. Згідно Доповіді про людський розвиток [6, с. 206–209] країни, які мають низьке значення коефіцієнта Джині: Україна (24,1), Словенія (25,6), Чехія, Словаччина (26,1), Казахстан (26,3), Ісландія (26,9), Фінляндія (27,1) та ін. Найвище значення спостерігається у Південній Африці (63,0), Намібії (61,0), Гаїті (60,8), Ботсвані (60,5), Колумбії (53,5), Парагваї (51,7), Бразилії (51,5), тобто це країни Півдня, які належать до країн, що розвиваються. Середньосвітове значення цього показника становить 37,9% (2015 р.) і спостерігається у таких країнах, як: Японія, Танзанія, Камбоджа, Ізраїль та інших.

Зменшення коефіцієнту Джині свідчить про більш справедливий розподіл благ між людьми, проте протягом багатьох років він має відносно сталі значення у більшості країн. Тому, хоча коефіцієнт Джині і належить до традиційних показників розподілу доходів, його не включили у перелік показників системи ООН у галузі Цілей стійкого розвитку (далі – ЦСР). Тобто, у якості глобального показника коефіцієнт Джині не буде використовуватися, проте він залишається найбільш застосовуваним та широко доступним офіційним показником нерівності доходів у деяких регіонах світу [7, с. 13]. Замість нього до переліку показників нерівності в ЦСР ввійшли такі показники, як «темпи зростання витрат або доходів домогосподарств на душу населення серед найменш забезпечених 40% населення і серед населення в цілому»; «частка людей з доходом нижче 50% медіанного доходу в розбивці по віковій групі, статі та інвалідності»; і «частка доходів працюючих у ВВП, в тому числі заробітна плата і трансферти щодо соціального захисту» та інше.

Аргументацією такого підходу є дослідження Хосе Габріеля Пальми, який виявив, що доходи середнього класу в більшості випадків складають близько половини валового національного доходу (далі – ВНД), тоді як друга половина доходів розподілена між найбагатшими 10% і найбіднішими 40%, проте частки цих двох груп в різних країнах істотно відрізняються. Це так званий «коефіцієнт Пальми», який розраховується як співвідношення частки найбагатших 10% населення у валовому національному доході (ВНД), до частки найбідніших 40% (Palma, 2011 [8]). Значення коефіцієнта Пальми коливається у межах від 0,8 до 7,1 та має найнижчі значення 0,8 (Україна); 0,9 – Казахстан, Норвегія, Словенія,

Словакія, Чехія, Молдова, найвищі значення мають Південна Африка – 7,1; Гаїті – 6,5; Ботсвана – 5,8; Центральна Африканська республіка (ЦАР) – 4,5 [6, с. 206–209]. Середньо-статистичне значення показника становить 1,5.

Для визначення ступеню нерівності, зазвичай, використовується система показників, заснованих на статистичних оглядах та розрахунках, які пов'язані з установленням функціональних залежностей. У доповіді ПРООН подають статистику за децильним та квінтільним коефіцієнтами щодо оцінки нерівності у рівнях споживання (доходу). Найбільш простим показником нерівності є децильний коефіцієнт, який виражає відношення середнього доходу найбагатших 10% населення до середнього доходу найбідніших 10% населення. Значення цього коефіцієнта в різних країнах коливається в межах від 5 до 106. У розвинутих країнах децильний коефіцієнт коливається в межах від 6 до 15 (Німеччина – 6,6; Фінляндія – 6,8; Канада – 9,5; Японія – 9,2; Франція – 7; Греція – 11; США – 15), середньосвітове значення становить 10,1%. Найнижчі показники демонструють такі країни: Норвегія, Швеція, Японія, Фінляндія, Україна [6, с. 206–209]. Найвищі значення спостерігаються у таких країнах, як: Гондурас (106), Ангола (74,5), Гаїті (68,1).

Квінтільний коефіцієнт – співвідношення мінімального рівня доходів серед найбільш забезпечених 20% населення до максимального рівня доходів серед найменш забезпечених 20% населення, ранжованого за показником середньодушових еквівалентних доходів. Квінтільний коефіцієнт коливається у межах від 3,3 (Україна) до 77 (Тувалу), середнє значення становить 6,6 [6, с. 206–209]. Для розрахунку цих показників не потрібно даних усього статистичного ряду, а достатньо значень тільки двох його числових характеристик.

Дані свідчать не тільки про величезну різноманітність показників нерівності, а й дають можливість порівнювати їх у різних групах, країнах. Відносно кращі результати за показниками нерівності демонструють країни Центральної і Північної Європи – децильний показник в межах 22-25% , індекс Джині – 25-33, коефіцієнт Пальми від 0,8 до 1,4.

Отже, за статистичними даними Україна, Норвегія і Словенія – мають найменше значення нерівності за розподілом доходів у світовому суспільстві. Найбільший ступінь нерівності мають країни: Південна Африка, Намібія, Гаїті та Ботсвана.

У новітніх дискусіях про нерівність на глобальному рівні до показників вимірювання нерівності відносять показник істинних

заощаджень і багатства, який був запропонований Світовим банком (Світовий банк 1997, 2006, 2011 [9]); економіко-математичні показники оцінки нерівності: індекс генералізованої ентропії (GE – Generalised Entropy index), який був запропонований нідерландським економістом Анрі Тейлом у 1967 році [10] на підставі доходів (споживання) на душу населення; індекс А. Аткінсона; індекс розвитку людського потенціалу (далі - ІРЛП), індекс щастя та ін.

В Цілях сталого розвитку у якості індикатора нерівності серед інших інтегрованих показників виступає індекс розвитку людського потенціалу, оскільки саме соціально-економічна складова орієнтована на людський розвиток, на збереження стабільності економічних і політико-культурних систем, на зменшення кількості конфліктів у суспільстві тощо. Це так званий ранговий метод вимірювання нерівності. Найкращі значення ІРЛП (за даними звіту ПРООН [6]) демонструють країни Норвегія, Австралія, Швейцарія, Німеччина, Данія, тобто країни з високим рівнем доходу. Найгірші показники демонструють країни з низьким рівнем доходу: Центральноафриканська республіка (ЦАР), Нігер, Чад, Буркіна-Фасо та ін.

Всесвітній індекс щастя вважається комплексним показником вимірювання нерівності, який оцінюється по шкалі від 1 до 10 для 155 країн шляхом опитування 1000 людей у кожній з представлених країн. За результатами Всесвітньої доповіді про щастя 2017 (World Happiness Report, 2017 [11, с. 20-23]), нерівність оцінюється за низкою показників: ВВП на душу населення, рівень соціальної підтримки, очікувана тривалість життя, свобода громадян приймати життєво важливі рішення, добродійність та відношення до корупції. Найщасливіші люди, за цим рейтингом, живуть у Норвегії, Данії, Ісландії, Швеції та Фінляндії, тобто це північні країни, найбільш розвинуті з високим рівнем доходу. Найбільш нещасливі люди мешкають у ЦАР, Бурунді, Танзанії, Сирії, Руанді, тобто у найбідніших країнах Півдня.

Проте багатство, само по собі, щастя не приносить, але його розмір може слугувати основою для подальшого порівняння та співставлення. Сучасні дослідження глобальної економічної нерівності базуються на підставі співвідношення статків найбагатших людей до найбіднішої частки населення світу. Так, Міжнародна некомерційна організація Oxfam International в опублікованих чергових результатах на початку 2017 року щодо глобальної економічної нерівності («Working for the Few. Political Capture and Economic Inequality» [12]) зазначає, що у більшості країн економічна нерівність швидко зростає. Багатство світу розділено навпіл: на

одну половину припадає 1% найбагатших людей (вісім людей володіють половиною світового багатства), а на іншу частину людства – 99 відсотків усіх статків світу. Згідно Оксфам в період між 1988 і 2011 роками доходи 10% найбідніших людей зростали менше ніж на 3 долари у рік, тоді як доходи 1% найбагатших зросли у 182 рази (Oxfam Briefing Paper 2017 [13, с.2]). У той же час 3,6 млрд людей (половина населення світу) мають дохід \$120 на особу в місяць.

Окремі дослідники (Jones, 2015, Piketty, 2014 [14; 15]) співставляють володіння 1% найбагатшого населення у загальній сукупності багатства окремої країни і таким чином демонструють нерівність. Динаміка таких співставлень є подібною у різних країнах [14, с. 35]. В усіх випадках приріст нерівності за 1970-2010 гг. становив не більше 3-5%. Томас Пікетті зауважує, що за останні 30 років зростання доходів 50% найбіднішого населення світу було нульовим, тоді як доходи 1% найбагатших виросли на 300% (Piketty [15]).

Також у якості показника вимірювання нерівності можна обрати рівень доходів різних країн на підставі валового доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності (далі – ПКС), оскільки статичні дані є доступними за цим показником. Дослідження Л.М. Григор'єва (Grigoryev, 2016 [16]) щодо глобальної нерівності на підставі ВВП на душу населення за ПКС (по 150 країнам) свідчать про спадну тенденцію нерівності у світі.

Отже, оскільки, нерівність – відносна оцінка економіки, то ми здійснимо спроби визначити індекс нерівності на підставі співвідношення ВВП на душу населення за ПКС в різних країнах світу. Індекс економічної нерівності пропонується розраховувати як відношення ВВП на душу населення (за ПКС) однієї країни з вищим значенням до цього ж критерію, іншої країни з нижчим значенням, за такою формулою:

$$K_i = \frac{V_{gr}}{V_{gp}}, \quad (1)$$

де  $K_i$  – індекс нерівності,

$V_{gr}$  – обсяг ВВП на душу населення за ПКС з вищим значенням, дол. США;

$V_{gp}$  – обсяг ВВП на душу населення за ПКС країни, яку обрано для порівняння, дол. США.

Отже, за цією методикою, нерівність це просте співвідношення між рівнями доходу в різних країнах, регіонах, зонах тощо. Таке

співвідношення (порівняння) допускає більший і менший ступінь. Індекс означає, у скільки разів один об'єкт дослідження (країна) заробляє (витрачає) більше, ніж інший.

Здійснимо оцінку нерівності за поданою методикою на глобальному рівні. Скористаємося даними з 1980 по 2016 роки і порівняємо дані доходів між країнами з найвищим рівнем доходів та найнижчим. Для аналізу взято дані МВФ по 190 країнам [17]. В цілому у світі за цим показником спостерігається спадна тенденція, проте розрив між найбагатшою та найбіднішою країнами становить 200 до 1 (рис. 1).

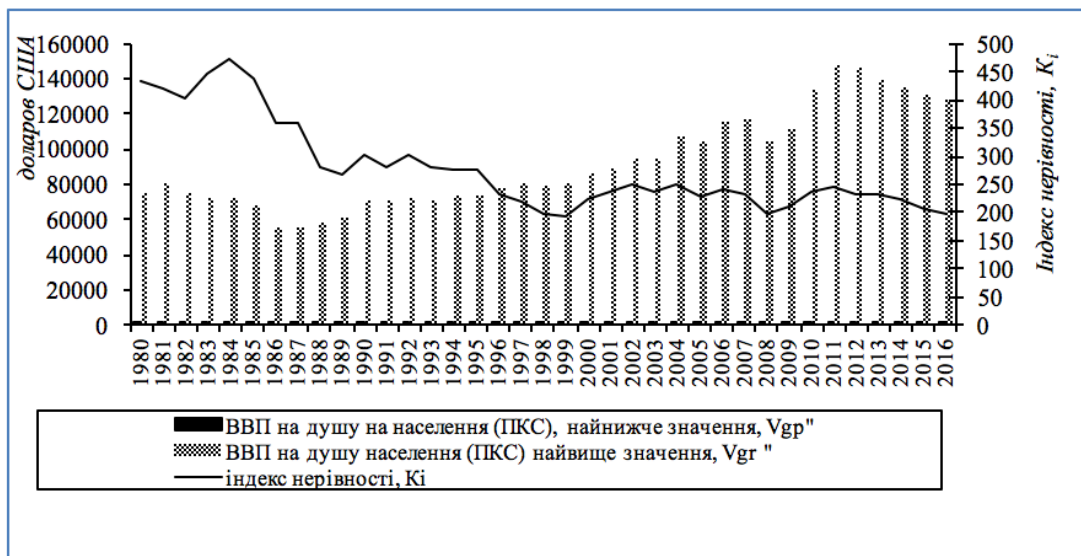


Рис. 1. Індекс глобальної нерівності, 1980 – 2016 рр.  
Джерело: розраховано автором за даними [17]

За період з 1980 по 2016 рр. лідери змінювалися (Об'єднана Арабська республіка – Катар), країни з найнижчим ВВП на душу населення за ПКС також мінялися (Мозамбик – Конго – ЦАР). За цим показником можна зазначити, що глобальна нерівність з 1980 року у глобальному масштабі скорочується. Найбільш пікові значення відображені на рис.1. Проте у запропонованій методиці також є недоліки, вона співставляє країни, але не показує розподіл цих доходів між верствами населення.

Отже, як видно з дослідження, методика оцінки нерівності далеко не однозначна, а її результати суттєво відрізняються. На сьогодні не існує єдиних критеріїв, які дозволяють вимірювати ступінь нерівності держав, окремих регіонів і територій в сучасних умовах розвитку.

Тому ми пропонуємо для більш повної оцінки нерівності застосувати таксономічний метод порівняльного аналізу. Таксономія (від грец. Τάξις - лад, порядок і νόμος - закон) – вчення про принципи і практику класифікації і систематизації складних об'єктів дійсності, що мають, як правило, ієрархічну будову. Таку спеціальну дослідницьку методику

агрегування ознак одним із перших використовував З. Хельвіг, який запропонував таксономічний показник, що являє собою синтетичну величину, «рівнодіючу» усіх ознак, яка характеризує елементи досліджуваної сукупності та дозволяє лінійно впорядкувати елементи цієї сукупності [18]. Сьогодні метод таксономії застосовується як порівняльний багатомірний аналіз в економічних дослідженнях. В основу методу покладено визначення так званої таксономічної відстані, тобто відстані між точками багатовимірного простору, розмірність якого визначається кількістю ознак, що характеризують досліджуваний об'єкт [19, с.14]. Виявлення цих відстаней дає можливість визначити місце розташування кожної конкретної точки щодо інших, і, таким чином, структурувати всю сукупність точок.

Для оцінки рівня нерівності за таксономічним методом застосовуємо алгоритм: 1) формуємо матрицю індикаторів (спостережень) нерівності; 2) стандартизуємо значення матриці індикаторів; 3) розраховуємо вектор-еталон; 4) визначаємо відстані між спостереженнями та еталоном; 5) розраховуємо таксономічний коефіцієнт розвитку. Така постановка задачі дозволить отримати загальну картину щодо нерівності і здійснити групування країн з метою розуміння і формування механізмів скорочення нерівності, адаптованої до сучасних умов сталого розвитку.

Детальна методика таксономії описана у праці В. Плюти [19, с. 7-24]. Ми наведемо результати застосованого методу таксономії на прикладі систематизації індикаторів економічної складової нерівності (табл. 1)

Таблиця 1 – Матриця індикаторів нерівності та їх значення

Критеріальні індикатори нерівності	Межі, граничне значення:		Середнє значення	Роки
	min	max		
Індекс Джині	24,1	63,0	31,9	2010 – 2015
Коефіцієнт Пальми	0,8	7,1	1,47	2010 – 2015
Децильний коефіцієнт (10%)	5	106	10,1	2010 – 2016
Квінтільний показник (20%)	3,3	77	6,64	2010 – 2016
ВВП на душу населення	725	79960	16100	2016
Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП)	0,352	0,949	0,717	2016
ІРЛП, скоригований на нерівність	0,199	0,898	0,557	2016
Індекс щастя	2,905	7,526	5,294	2016

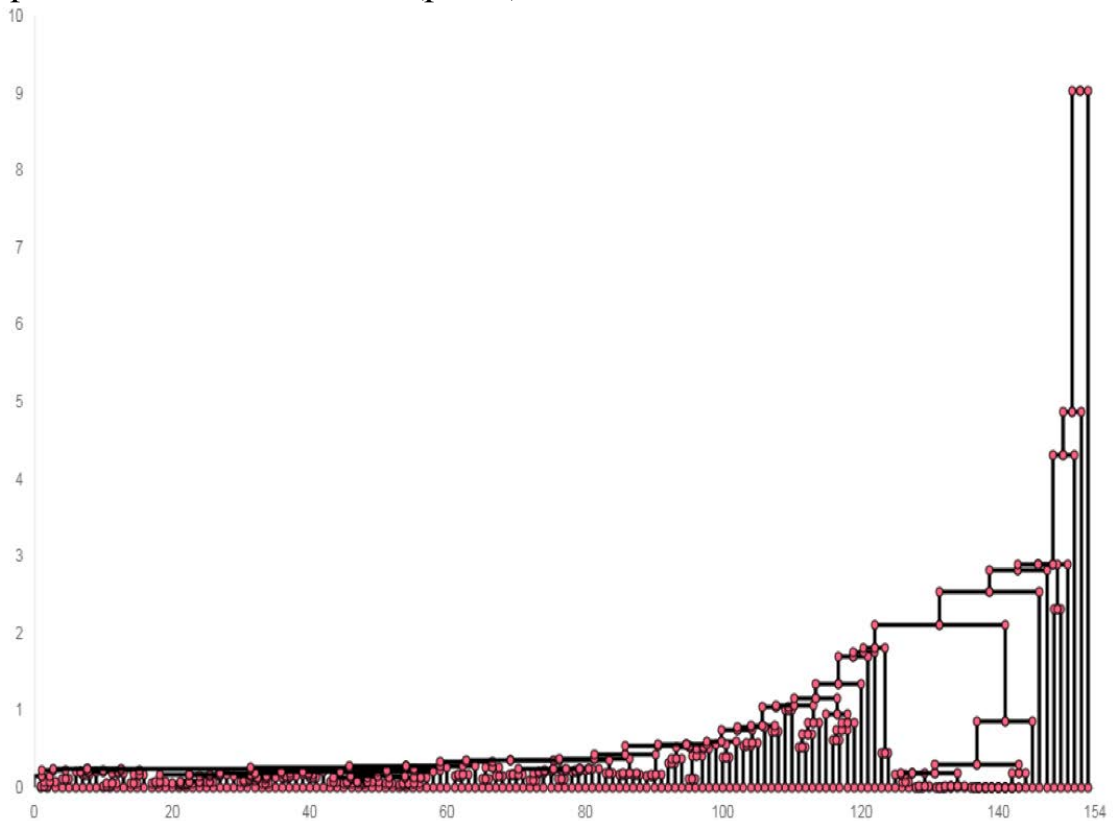
Джерело: сформувано автором на підставі [1; 6; 7; 17]

Ми застосували дану матрицю індикаторів для 154 країн, за якими була найбільш повна інформація щодо нерівності. У нашому випадку встановлено ієрархію ознак, використовуючи відповідні коефіцієнти ієрархії та диференційні ознаки за їхньою важливістю. Розраховані



коефіцієнти (точки багатовимірного простору) виявили на основі якісного аналізу та за допомогою методів Манхеттена й ієрархії.

Результати дослідження віалізували за допомогою програми Excel та скориставшись сайтом [20] (рис.2).



**Рис. 2.** Дендрограма глобальної нерівності

Сформовано автором на підставі узагальнення інформації за 8 показниками нерівності за джерелами [1; 6; 7; 17]

За отриманими результатами провели групування країн на підставі визначеного таксономічного коефіцієнта нерівності (табл 2).

**Таблиця 2** – Групування країн за індикаторами нерівності у глобальному просторі

Група (кіль-ть країн у групі)	Рівень нерівності	Основні країни-представники	Значення таксономічного коефіцієнта розвитку
I (76)	Невисокий	Австралія, Австрія, Азербайджан, Албанія, Вірменія, Греція, Бангладеш, Білорусія, Бельгія, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, Вануату, Великобританія, В'єтнам, Гвінея, Німеччина, Данія, Єгипет, Індія, Індонезія, Іран, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Казахстан, Камбоджа, Канада, Кенія, Кірибаті, Киргизстан, Лаос, Латвія, Ліберія, Литва, Люксембург, Маврикій, Мавританія, Малі, Мозамбік, Молдова, Монголія, Непал, Нігер, Нідерланди, Норвегія, Пакистан, Польща, Португалія, Республіка Корея, Румунія, Сан-топе і Принсіпі, Сербія, Словачія, Словенія, Сьєра-Леоне, Таджикистан, Таїланд, Танзанія, Туніс, Україна, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чорногорія, Чехія, Швейцарія, Швеція, Шрі-Ланка, Естонія, Ефіопія	0,292-0,436

Продовження Таблиці 2

II (21)	Середній	Катар, Македонія, Малайзія, Мальдіви, Намібія, Нігерія, Нова Зеландія, Палестина, Папуа-Нова Гвінея, Самоа, Сінгапур, Соломонові острови, Судан, Східний Тімор, Тонга, Тринідад і Тобаго, Туркменістан, Фіджі, Ямайка, Японія	0,436 – 0,592
III (40)	Вище середнього	Аргентина, Бенін, Гамбія, Габон, Гана, Гвінея-Бісау, Гондурас, Грузія, Джибуті, Домінікана, Джибуті, Зімбабве, Ізраїль, Кабо-Верде, Камерун, Кенія, Китай, Конго, Дем.Респ.Конго, Кот-Д'Івуар, Мадагаскар, Малаві, Мексика, Мікронезія, Нікарагуа, Південний Судан Перу, Росія, Руанда, Сальвадор, Свазіленд, Сейшельські острови, Сенегал, США, Того, Туреччина, Уганда, Уругвай, Чад, Еквадор	0,627 – 0,761
IV (13)	Високий	Ангола, Болівія, Бразилія, Венесуела, Гватемала, Замбія, Колумбія, Коста-Ріка, Лесото, Панама, Парагвай, Центрально-Африканська Республіка, Чілі	0,763-0,878
V (4)	Критичний	Тувалу, ЮАР, Гаїті, Ботсвана	0,884 -0,941

Сформовано автором за результатами досліджень

Відповідно до отриманих даних ми запропонували критерії оцінки рівня нерівності у просторі за таксономічним коефіцієнтом розвитку: невисокий, середній, вище середнього, високий та критичний (табл. 2).

За даним нашого дослідження можна констатувати, що переважна більшість країн (76) знаходиться у групі з невисоким рівнем нерівності (переважно країни Європи); 21 країни мають середні значення за групою показників і є неоднорідною за рівнями розвитку, переважно країни Сходу та Півдня, що розвиваються; 40 країн мають значення вище середнього, включають країни, які суттєво різняться між собою за рівнями розвитку (розвинуті країни: США, Росія та низка країн, що трансформуються і розвиваються), що вирізняє цю групу серед інших; група країн з високим та надвисоким рівнем нерівності (17 країн) – переважно країни Південної Америки та Африки. Тобто майже половина населення світу має невисокий рівень нерівності, але і невисокий рівень доходів відповідно. Перевагою застосування таксономічного методу, є стандартизація індикаторів, в результаті якої властивості об'єкта, описані різними якісними і кількісними показниками, перетворюються в єдину стандартизовану систему вимірювання.

Таким чином, таксономічний метод аналізу дозволяє розрахувати загальний показник нерівності, здійснити групування країн, на підставі чого можна пропонувати різні шляхи скорочення нерівності у відповідності до значення коефіцієнта таксономії.

**Висновки.** Резюмуємо, що існують суттєві відмінності між реальною та видимою проблемою нерівності. Нерівність є багатоаспектною категорією, її можна розглядати на трьох рівнях: національному, регіональному та глобальному. Економічна нерівність являє собою нерівномірний розподіл економічних ресурсів: доходів, активів, власності, багатства, капіталу між різними верствами населення країни, регіону, світового господарства. Нерівність сприймається через призму відносності та відмінностей у можливостях розвиватися. Тому для її оцінки традиційно використовують показники концентрації доходів, багатства, активів: коефіцієнт Джині, Пальми, децильний та квінтільний показники, індекс генералізованої ентропії, індекс щастя, ВВП на душу населення та ін. Різні представлення про нерівність суттєво різняться між собою та, іноді, протирічать фактичним даним (рейтинг про щастя та ін.). Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що таксономічний коефіцієнт нерівності можна використовувати у якості загального показника вимірювання економічної нерівності та визначати місцезнаходження країни за цим показником, що дає можливість більш чітко формувати заходи щодо скорочення нерівності.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. World Social Science Report, 2016. Challenging Inequalities: Pathways to a Just World. Published by the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO), 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002458/245825e.pdf>
2. Миланович, Б. Глобальное неравенство доходов в цифрах: на протяжении истории и в настоящее время: обзор [Текст], пер. с англ. / Б. Миланович // Докл. к XV междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва (1–4 апр. 2014г.). – Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 31 с.
3. Milanovic B. Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization / Branko Milanovic. – Harvard University Press. – 2016. – 320 p.
4. Опалько В.В. (2017 р.). Еволюція поглядів на трактування наукової категорії нерівність та детермінанти її розвитку / В. В. Опалько // Вісник Черкаського університету. Серія: економічні науки, ЧНУ, Черкаси. – 2017. – № 2. – С. 38-49.
5. World Development Report, 2006. Equity and development. A copublication of The World Bank and Oxford University Press. – 2006. – 340 p.
6. Human Development Report (2016). Human Development for Everyone. United Nations Development Programme One United Nations Plaza New York. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.refworld.org.ru/docid/58d28bf84.html>

7. Regional Human Development Report, 2016. Progress at Risk: Inequalities and Human Development in Eastern Europe, Turkey, and Central Asia. – 2016. – 48 p.
8. Palma J.G. Globalizing Inequality: ‘Centrifugal’ and ‘Centripetal’ Forces at Work. DESA Working Paper, New York, USA. – 2006. – No. 35. – P. 1-23.
9. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. Environment and Development. World Bank, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2252> License: CC BY 3.0 IGO.”
10. Theil H. Economics and Information Theory / H. Theil // Amsterdam: North-Holland, 1967. – 488 p.
11. World Happiness Report 2017 / J. Helliwell, R. Layard and J. Sachs // New York: Sustainable Development Solutions Network. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldhappiness.report/ed/2017/>
12. Just 8 men own same wealth as half the world. (2017). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.oxfam.org/en/pressroom/pressreleases/2017-01-16/just-8-men-own-same-wealth-half-world](http://www.oxfam.org/en/pressroom/pressreleases/2017-01-16/just-8-men-own-same-wealth-half-world) (Accessed 16 January 2017).
13. Oxfam Briefing Paper (2017). AN ECONOMY FOR THE 99%. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file\\_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf](https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf)
14. Jones Charles I. Pareto and Piketty: The Macroeconomics of Top Income and Wealth Inequality / Charles I. Jones // Journal of Economic Perspectives, Pittsburgh, USA. – 2015. – vol. 29 (1). P. 29-46.
15. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century / T. Piketty // Translated by Arthur Goldhammer // [Electronic recourse]. – The Belknap Press of Harvard University Press. – 2014. – 696 pages. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dowbor.org/blog/wp-content/uploads/2014/06/14Thomas-Piketty.pdf>
16. Григорьев Л.М. Социальное неравенство в мире – интерпретация неочевидных тенденций / Л.М. Григорьев // Журнал Новой экономической ассоциации. – Москва, 2016. – №3(31). – С. 160-169.
17. Ranking of countries by GDP per capita, 1980-2016, PPP. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svspb.net/danmark/vvp-stran-na-dushu-naselenija.php>
18. Hellwig, Z. Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr / Z. Hellwig. – Przegląd Statystyczny, 1968, № 4.
19. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа. - М.: Статистика. – 1980. - 151 с.
20. Науковий сайт: Sciencehunter. – Режим доступу: <http://sciencehunter.net/Services/Clustering#/dendrogram>

УДК: 330.342.24

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РАМКАХ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ И ИНФОРМАТИЗАЦИИ  
ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ****Сардак С. Э., д.э.н.,****Самойленко А. А., к.э.н.***Днепропетровский национальный университет имени Олеса Гончара***Огданский К. Н., к.э.н., доцент***Днепропетровский региональный институт государственного управления**Национальной академии государственного управления при Президенте Украины*

Завданням дослідження є визначення концептуального змісту, ролі та перспектив розвитку економіки знань в умовах глобалізації економіки. Досліджуючи історичні аспекти формування теорії економіки знань, визначено, що її становлення та подальший розвиток обумовлено набираючими силу тенденціями інтелектуалізації та інформатизації глобального економічного розвитку, які вплинули на зростання цінності інформації та знань, як фактори, що забезпечують конкурентну перевагу підприємств, регіонів та країн. Проведене дослідження доводить, що в ХХІ столітті економіка знань розглядається філігранно в різних аспектах свого теоретичного і практичного потенціалу: як окремий сектор світової економіки; як визначення типу світової економіки з домінуванням ролі інформації і знань; як своєрідний погляд на процеси інтелектуалізації та інформатизації світової економіки; у вигляді специфічної характеристики світової економіки; в формі нової науки; у вигляді напряму досліджень; як сфера практичної діяльності. У результаті дослідження виявлено, що спрямованість розвитку теорії економіки знань обумовлює, з одного боку, інтерес дослідників і міжнародних організацій щодо подальшої концептуалізації і розробки нових теоретико-прикладних механізмів реалізації ідентифікованого потенціалу, а з іншого, викликає певну критику і детермінує поступове завершення наукової дискусії в даній сфері дослідження.

**Ключові слова:** економіка, знання, інформація, інтелектуалізація, інформатизація, глобалізація, розвиток

UDC: 330.342.24

**FORMATION OF THE KNOWLEDGE ECONOMY IN THE  
FRAMEWORK OF INTELLECTUALIZATION AND  
INFORMATIZATION OF GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT****Sardak S., Dr. of Econ. Sc.,****Samoilenko A., PhD in Economics***Oles Honchar Dnipro National University***Ohdanskiy K., PhD in Economics, Associate Professor***Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration National Academy for**Public Administration under the President of Ukraine*

The purpose of the study is to define the conceptual content, role and prospects of the

knowledge economy development in the context of economy globalization. Investigating the historical aspects of the knowledge economy formation theory, it has been determined that its formation and further development are conditioned by the growing tendencies of intellectualization and informatization of global economic development. These tendencies have influenced the growth of the information and knowledge value as factors ensuring the competitive advantage of enterprises, regions and countries. The conducted research proves that in the 21st century the knowledge economy is considered filigree in different aspects of its theoretical and practical potential: as a separate sector of the world economy; as a definition of the world economy type with the dominance of the information and knowledge role; as a particular view of the world economy intellectualization and informatization processes; as a specific characteristic of the world economy; as an emerging science; as a direction of research; as a sphere of practical activity. As a result of the research, it was found that the direction of the knowledge economy theory development determines, on the one hand, the interest of researchers and international organizations in the further conceptualization and development of new theoretical and applied mechanisms for realization of the identified potential, and on the other hand, attracts certain criticism and determines the gradual completion of the scientific discussion in this field of research.

**Keywords:** economy, knowledge, information, intellectualization, informatization, globalization, development.

**Актуальность проблемы.** Глобальное экономическое развитие общества осуществляется под воздействием ряда определяющих факторов – глобальные вызовы, глобальные угрозы, глобальные риски, глобальные проблемы, глобальные тенденции, которые в значительной мере формируются глобальными субъектами (государства-лидеры, ТНК, международные организации, влиятельные личности) [19]. Исторически, в мировой экономике, процессы интеллектуализации и информатизации, являются устойчивыми глобальными тенденциями получившими свое становление в глубокой древности, перманентно набиравшими свое влияние и ставшие в XXI веке одной из доминант общественного развития.

В рамках интеллектуализации и информатизации глобального экономического развития, объединяющей составляющей выступает теория экономики знаний, которая раскрывает актуальные аспекты рационального взаимодействия природных, биологических, технических, экономических, социальных и управленческих систем на качественно новой парадигме познания.

**Анализ последних научных исследований и публикаций.** Теория экономики знаний начала формироваться во второй половине XX века в рамках работ Ф. Махлупа [12] и Т. Шульца [27], а со временем получила концептуальное становление в исследованиях широкого ряда ученых (в том числе: Г. Бехманн, А. Даунсон, Э. Денисон, П. Друкер, Б. Лундвалл, Р. Нельсон, Н. Розенберг, Т. Сакайя, Т. Стюарт, Л. Эдвинссон), что отмечают Дж. Мокир [13] и П. Альтбах [24]. На постсоветском пространстве проблематику экономики знаний исследовали О. Гапоненко, В. Глухов, С. Земцов, В. Иноземцев, В. Макаров, Б. Мильнер, М. Ченцова, Р. Чупин и другие. В Украине данное направление исследований в контексте глобальной интеллектуализации и информатизации освещено в публикациях: В.М. Гейца [22], Е. А. Довгаль [4], И.С. Каленюк [7], А.П. Крупского [8], Д.Г. Лукьяненко [11], Л.А. Мусиной [14], М. В. Полякова [17], А.А. Самойленко [20; 26], С.Э. Сардака [19;20;26], Л.И. Федуловой [23]. Однако в доступных широкой общественности публикациях остаются открытыми для научной дискуссии вопросы определения потенциала экономики знаний, современной роли и будущего экономики знаний, а также разработки механизмов практического применения, что требует продолжение дальнейших исследований.

**Задачей исследования** является определение концептуального содержания, роли и перспектив развития экономики знаний в условиях глобализации экономики.

**Изложение основного материала исследования.** Анализируя глобальную динамику развития общества, можно отметить, что коренные изменения во взаимодействии человека и природы произошли во время промышленной революции (конец XVIII - начало XIX века) и научно-технической революции (середина XX века) [19]. При этом следует учитывать, что современная цивилизация прошла пять технологических революций (кардинальные изменения в производстве и общественной жизни) [16] и последовательно проходит соответствующие технологические уклады (совокупность технологий, характерных для конкретного уровня развития производства) [10].

Первая технологическая революция (промышленная) – состоялась в Великобритании в 1771 г. при открытии фабрики Аркрайта в Кромфорде. Вторая (эпоха пара и железных дорог) ассоциируется с



испытанием парового локомотива «Ракета» для железной дороги Ливерпуль-Манчестер в 1829 г. в Великобритании. Третья – эпоха стали, электричества и тяжелой промышленности в США и Германии (которые переняли инициативу у Великобритании), начата в 1875 г. при открытии сталелитейного завода Э. Карнеги в городе Питтсбург (штат Пенсильвания). Четвертая – эпоха нефти, автомобиля и массового производства, связывается с созданием автомобиля «Модель-Т» в городе Детройт (штат Мичиган) на заводе Г. Форда в 1908 г. в США. Пятая – эпоха информации и телекоммуникаций, начата при выпуске первого микропроцессора в городе Санта-Клара (штат Калифорния) в 1971 г.

Термин «технологический уклад» (устройство, волна) предусматривает выделение пяти существующих и четырех гипотетических состояний, которые меняются в связи с развитием науки и техники. Первый технологический уклад (1785-1835 гг.) – основан на новых технологиях в текстильной промышленности и использовании энергии воды. Второй (1830-1890 гг.) – характеризуется ускоренным развитием транспорта и возникновением механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя. Третий (1880-1940 гг.) – базируется на: использовании в промышленном производстве электрической энергии; развитии тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности; внедрении радиосвязи, телеграфа, автомобилей; появлении крупных фирм; концентрации банковского и финансового капитала. Четвертый (1930-1990 гг.) – основан на развитии массового производства и энергетики, новых материалов, продуктов, технологий, а также связан с возникновением ТНК и МНК. Пятый (1985-2035 гг.) – опирается на достижения в областях микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геномной инженерии, новых видов энергии и материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи.

Фактически в XX веке состоялись беспрецедентные к тому времени сдвиги в экономике, политике, идеологии, культуре, науке, технике, медицине и прочих сферах. Например, подсчитано, что «90% всего количества знаний, которыми располагает человечество, получены за последние 30 лет» [3, с. 96]. Также наблюдается сокращение периода удвоения научных знаний (в XIX веке для удвоения объема научных знаний в среднем было необходимо около 50 лет, в середине XX века –



25-15 лет, а в конце XX века этот срок сократился до 7-5 лет). В начале XXI века объем творческой активности исчислялся миллионами открытий и изобретений (в первую очередь это военные и космические технологии, атомная энергетика, мобильная и спутниковая связь, Интернет, телевидение, навигация, фармацевтика, электротехника, нанотехнологии, автомобилестроение, авиастроение, ядерная физика, бытовая техника, геновая инженерия и т. д.). Также непрерывно растет количество ученых и педагогов, научно-исследовательских учреждений и учебных заведений. В XXI в. творческий потенциал человеческих ресурсов стал являться главным фактором инновационного развития общества, а основой эффективной экономической деятельности стал «инновационный человек», благодаря креативной работы которого, в развитых странах создается до 40% ВВП [1].

Однако вышерассмотренные тенденции обусловили новые условия приобретения и использования знаний. Так, знания выпускников в начале XX столетия обесценивались через 30 лет, в конце века – через 10, а современные специалисты должны переучиваться через 3-5 лет [9, с. 101]. Вследствие ежегодного обновления теоретических (5%) и профессиональных (20%) знаний, а также соответствующего устаревания знаний, необходимых для работы специалистов многих профессий, подготовить человеческие ресурсы на всю жизнь к профессиональной деятельности уже невозможно (период «полураспада» компетентности через продуцирование новой информации стал уже менее 5 лет) [15]. Таким образом, если до середины XX в. роль человеческих ресурсов в глобально-цивилизационном развитии мира была неопределенной, то масштабы научно-технических достижений позволяют констатировать определяющее влияние человеческого ресурса и, соответственно, знаний на общественное развитие и экономический рост (1/3 по факторам технического прогресса и 1/5 по факторам прогресса знаний – знания, квалификация, образование, новые методы управления и т.д. [21, с. 11]).

Прогнозируется, что шестой технологический уклад наступит в 20-60-х годах XXI века (по авторским расчетам в 2030 году [19]), когда в авангардных странах и на мировом рынке будут реализованы основные характерные черты постиндустриального технологического способа производства в сферах биотехнологий, нанотехнологий, вмешательства в

организм человека, экотехнологий, робототехники, формирования искусственного интеллекта, создания новых видов транспорта, производства конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, проектирование будущего, использование водорода [2, с. 70]. При этом отметим, что в прогностических исследованиях предполагается вероятность реализации седьмого, восьмого и девятого технологических укладов в период до конца XXII века, однако временные интервалы реализованных и предполагаемых технологических укладов в научных источниках не всегда совпадают и не являются унифицированными.

Таким образом, можно констатировать, что цивилизация общества обусловлена изменениями в науке, образовании, производстве, культуре, этике и идеологии, где движущими силами являются интеллектуализация и информатизация. Так, интеллектуализация выступает процессом увеличения интеллектуальной составляющей в жизнедеятельности общества (за счет роста удельного веса умственной деятельности по отношению к физической), а информатизация является совокупностью процессов, направленных на создание условий и удовлетворение информационных потребностей. Обобщая, отметим, что интеллектуализация и информатизация, как глобальные тенденции, охватывают все сферы развития общества, в том числе и экономику, насыщая производство, обмен, распределение и потребление новым содержанием, на основе продуцированных знаний, что исследуется в теории экономики знаний.

Однако, рассматривая потенциал теории экономики знаний необходимо отметить ряд дискуссионных аспектов. Во-первых, это наличие разных терминов характеризующих взаимосвязь знаний и экономики. Прежде всего, отметим такие дефиниции, как «экономика знаний» (knowledge economy) и «экономика, основанная на знаниях» (knowledge-based economy). Ряд ученых ставит знак тождества между этими терминами [17; 23]. Но В. В. Иванова отмечает в своем исследовании, что данные термины не относятся к одному синонимическому полю, так как категория «экономика знаний» характеризует определенный сектор экономики, а «экономика, основанная на знаниях», соответствует сущности экономики постиндустриального общества в целом [6]. Соответственно

рассмотрение теоретических аспектов взаимосвязи экономики и знаний имеет филигранный характер.

Во-вторых, в научной литературе отмечается генезис трактовки и понимания сферы применения термина «экономика знаний». Так, фундатеры экономики знаний изначально рассматривали ее, как совокупность определенных отраслей, в которых наблюдалась большая интеллектуализация, высокая инновационная активность и, которые, становились более значимыми в мировой экономике, по сравнению с прочими секторами. В современной трактовке термин «экономика знаний» чаще всего трактуется в качестве определения типа всей мировой экономики, где информация и знания играют решающую роль, а производство знаний становится источником роста, при этом термин «экономика знаний» получил свою реализацию в форме науки, направления исследований и практической деятельности [23]. Также экономика знаний рассматривается, как «более глубокий уровень рассмотрения» и «экономическое обоснование» экономики [17].

В-третьих, это наличие терминов характеризующих экономику, которые употребляются для обозначения интеллектуально-информационной основы отождествляемой со знаниями, заменяющие или подразумевающие «экономику знаний» (например, такие исторические этапы становления или же синтетические конструкции, как: «традиционная экономика», «информационная экономика», «инновационная экономика», «новая экономика», «электронная экономика»).

Таким образом, теория экономики знаний в своей основе содержит разные подходы, которые получают свое развитие в рамках интеллектуализации и информатизации глобального экономического развития. В условиях глобализации, при формировании единого экономического пространства, знания стали основой конкурентоспособности субъектов экономики. В XXI веке на основе знаний и их качественной реализации в виде создания востребованных, качественных и доступных товаров можно обеспечить свое конкурентное присутствие на мировом рынке. Однако этот императив выдвигает новые требования к прикладной стороне теории экономики знаний.

Реализация прикладного потенциала экономики знаний, в первую очередь, требует оценки состояния составляющих экономики знаний и

выявление проблем их формирования. Следует отметить, что в настоящее время не существует унифицированного подхода к измерению уровня развития экономики знаний. Наиболее комплексный подход к оцениванию экономики, которая основана именно на знаниях, был предложен в 2004 г. специалистами Всемирного банка в рамках программы «Знание для развития» (Knowledge for Development – K4D), который позволяет оценить уровень развития экономики, основанной на знаниях, в разных странах мира, на основе собственной методологии (The Assessment Knowledge Methodology). В основе этой методологии положен тезис, что переход к становлению экономики знаний требует разработки долгосрочных стратегий, которые должны фокусироваться на развитии четырех ее составляющих [25].

1. Экономические стимулы и институциональный режим, обеспечиваются экономической политикой и институтами, которые позволяют эффективно мобилизовать и распределить ресурсы, стимулировать творчество и мотивировать для эффективного создания, распространения и использования существующих знаний.

2. Образованные и квалифицированные работники (рабочая сила), которые могут непрерывно модернизировать и адаптировать свои навыки, чтобы эффективно создавать и использовать знания.

3. Эффективная инновационная система, состоящая из фирм, научно-исследовательских центров, университетов, консалтинговых компаний и других организаций, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание местных потребностей, а также создают новые знания и благодаря этому – новые технологии.

4. Современная информационная инфраструктура, которая обеспечивает эффективные передачи, распространения и обработку информации и знаний.

Методология оценки знаний предлагает два индекса – Индекс знаний (The Knowledge Index – KI) и Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index – KEI). Индекс знаний связан с инновациями, образованием и информационно-коммуникационными технологиями и измеряет соответственно способность стран применять, создавать и распространять знания. Индекс экономики знаний является расширением Индекса знаний и учитывает также способность стран создавать условия для поступательного развития знаний, включая показатели группы

«экономические стимулы и институциональный режим» [5]. Индекс знаний и Индекс экономики знаний рассчитываются на основании средней нормированной производительности баллов, страны или региона всех показателей, трех и четырех соответственно, которые характеризуют экономику знаний. Данные Индексы были рассчитаны для 1995, 2008, 2009 и 2012 годов.

**Выводы.** Исследуя исторические аспекты формирования теории экономики знаний, необходимо отметить, что ее становление и дальнейшее развитие обусловлено, набирающими силу тенденциями интеллектуализации и информатизации глобального экономического развития, которые повлияли на рост ценности информации и знаний, как факторы обеспечивающие конкурентное преимущество предприятий, регионов и стран. В XXI веке экономика знаний рассматривается филигранно в разных аспектах своего теоретического и практического потенциала: как отдельный сектор мировой экономики; в качестве определения типа мировой экономики с доминированием роли информации и знаний; как своеобразный взгляд на процессы интеллектуализации и информатизации мировой экономики; в виде специфической характеристики мировой экономики; в форме зарождающейся науки; в виде направления исследований; как сфера практической деятельности. Данная направленность развития теории экономики знаний, обуславливает, с одной стороны, интерес исследователей и международных организаций относительно дальнейшей концептуализации и разработки новых теоретико-прикладных механизмов реализации идентифицированного потенциала, а с другой, вызывает определенную критику и детерминирует постепенное завершение научной дискуссии в данной сфере исследования.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Баценко Л.М. Інноваційний розвиток людських ресурсів в нових економічних умовах / Л.М. Баценко, Р.В. Галенін. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvlnau/Ekon/2010\\_16/index.html](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2010_16/index.html). – Назва з екрану.
2. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.

3. Глобальна економіка ХХІ століття : людський вимір : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А. М. Колот [та ін.]. – К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2008. – 420 с.
4. Довгаль Е.А. Инновационная модель развития экономики : уровни, факторы, стратегия / Е. А. Довгаль // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2013. – № 1042. – С. 86 – 90.
5. Земцов С.П., Бабурин В. Л., Барінова В. А.. Как измерить неизмеримое? Оценка инновационного потенциала регионов России//Креативная экономика, № 1, 2015.
6. Іванова В.В. Економіка, заснована на знаннях, та економіка знань: адекватність використання категорій / В. В. Іванова // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 3. – С. 47 – 54.
7. Каленюк І.С. Розвиток вищої освіти та економіка знань : моногр. / І. С. Каленюк, О. В. Куклін. – К.: Знання, 2012. – 239 с.
8. Крупський О.П. Економічна культура як фактор інноваційного розвитку економіки країни / О.П.Крупський, Ю.М. Стасюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 9 (35). – С. 56 – 60.
9. Крушельницька О.В. Управління персоналом : навч. посібн. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – 2-ге вид., доп. й перероб. – К.: Кондор. – 2005. – 308 с.
10. Кузык Б.Н. Цивилизации : теория, история, диалог, будущее : в 2 т. / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – Авт. вступ. ст. А. Д. Некипелов. – М. : ИЭС, 2006. Т. I : Теория и история цивилизаций. – 768 с.
11. Лук'яненко Д.Г. Імплементация парадигмы экономики знаний у стратегії національного економічного розвитку / Д.Г. Лук'яненко, О.Д. Лук'яненко, О.С. Дорошенко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 2 (19). – С. 5–26.
12. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. – М.: Прогресс, 1966 – 462 с.
13. Мокир Дж. Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний / Дж. Мокир ; пер. с англ. Н. Эдельмана ; под ред. М. Ивановой. – М. : Изд. Института Гайдара, 2012. – 408 с.
14. Мусіна Л. О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Л. О. Мусіна // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 87 – 107.
15. Освіта протягом життя : світовий досвід і українська практика. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/March2010/07.htm>. – Назва з екрану.

16. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес ; пер. с англ. Ф. В. Маевского. – М. : Дело АНХ, 2011. – 232 с.
17. Поляков М. В. Розвиток концепції економіки знань / М. В. Поляков // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4 (28). – С. 34 – 38.
18. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе : Антология; под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 337 – 371.
19. Сардак С. Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів : дис... д-ра ек. наук : 08.00.02 / Сардак Сергій Едуардович ; ДНУ ім. О. Гончара. – Д., 2013. – 586 с.
20. Сардак С. Е. Оцінювання стану інтелектуалізації національної економіки України в умовах глобалізації / С. Е. Сардак, А. О. Самойленко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 19 – 24.
21. Сіденко С.В. Некономічні чинники світового економічного розвитку / С.В. Сіденко. – К. : НАН України Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин ; Вид-во Аврора-Прінт, 2011. – 234 с.
22. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
23. Федулова Л. І. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства: теорія і практика розбудови в Україні / Л. І. Федулова, Т.М. Корнеєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 73 – 86.
24. Altbach Ph. G. Advancing the national and global knowledge economy: the role of research universities in developing countries / Ph. G. Altbach // Studies in higher education. – 2013. – P. 1 – 15.
25. Chen D. H. C. The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations [Electronic resource] / D. H. C. Chen, C. J. Dahlman // The World Bank. – Access mode : [http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/KAM\\_Paper\\_WP.pdf](http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/KAM_Paper_WP.pdf)
26. Sardak S. E. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy / S. E. Sardak, A. A. Samoylenko // Economic Annals-XXI. – 2014. – № 9-10. – С. 4 – 7.
27. Shultz T. W. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources / Fiftieth Anniversary Colloquium VI. N.Y., 1975.

УДК 336.748.3

**ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ  
ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ  
ВАЛЮТНОГО КУРСУ****Хома І.Б., д.е.н.,  
Онищак Л.О.***Національний університет «Львівська політехніка»*

Стаття розкриває основні зміни та тенденції валютного ринку України за останні роки. Описано вплив коливань курсу національної валюти на основні економічні процеси в країні, а також зміни ціни національної валюти в умовах економічної кризи за останні періоди. Сформовано групи факторів, які мають вагомий вплив на валютне курсоутворення. Проаналізовано причини стрімкого падіння курсу у період загострення економічної кризи в Україні. Досліджено тенденцію зміни золотовалютних резервів країни та їх взаємозв'язок із динамікою валютного курсу. Описано основні режими валютного курсу, які функціонують на міжнародних валютних ринках та вибір найоптимальнішого та найефективнішого для України в умовах сьогодення. Описано позитивні та негативні сторони переходу українського валютного ринку на режим плаваючого валютного курсу та його ефективність для вітчизняної економіки. Запропоновано перелік заходів, які необхідно здійснити зі сторони держави для забезпечення нормального функціонування валютного ринку в умовах сучасної нестабільності.

**Ключові слова:** валютний ринок, валютний курс, режим валютного курсу, золотовалютні резерви, плаваючий валютний курс, національна валюта

UDC 336.748.3

**THE MAIN ISSUES AND TRENDS IN FOREIGN  
EXCHANGE MARKET OF UKRAINE IN CONDITIONS OF  
UNSTABLE EXCHANGE RATE****Khoma I. B., Dr. of Econ.Sc  
Onyshchak L.O.***Lviv Politechnik National University*

The article characterizes the main changes and trends of the exchange market of Ukraine in the last few years. This work describes the influence of fluctuations of the national currency rate on the main economic processes in the country and the changes in the price of the national currency in the conditions of the economic crisis last periods. The groups of factors that have an effect on the formation of the exchange rate are formed. The reasons for the rapid decline of the course in the period of exacerbation of the economic crisis in Ukraine are analyzed also in this article. The article analyzes the tendency of changes in the country's gold reserves and their correlation with the exchange rate. In addition, we describe the basic modes of the exchange rate that exists at the international



exchange market and make the choice of the most optimal for Ukraine with the present conditions. The positive and negative aspects of the transition of the Ukrainian currency market to the regime of floating exchange rate are described in the work. The list of measures to be implemented by the state to ensure the normal functioning of the foreign exchange market in the conditions of modern instability is offered.

**Keywords:** foreign exchange market, exchange rate, exchange rate regime, gold and foreign exchange reserves, floating exchange rate, national currency

**Актуальність проблеми.** На даному етапі розвитку економіки в Україні склалась досить нестабільна ситуація на валютному ринку. Зміцнення національної валюти впливає як і на розвиток економіки держави загалом, так і на добробут кожного її громадянина.

Різке підвищення валютного курсу відчутно похитнуло стан національної економіки. Відповідно аналіз чинників негативного впливу на курсоутворюючі процеси є одним із пріоритетних напрямів досліджень, оскільки за рахунок послаблення цих негативних факторів покращується стан економіки країни та відповідно рівень життя населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми дестабілізації валютного курсу за останні роки є досить актуальною темою, яку досліджували багато авторів: О. Фарина [1], О. Береславська [2; 3], М. Король [6], М. Крупка, М. Кульчицький, Н. Жмурко, Д. Ванькович [7], В. Харабара [10]. Проблеми вибору оптимального режиму валютного курсу досліджували Т. Ковальчук [5], О. Рогожин [8], Я. Петраков [8]. Л. Гаряга [4], М. Макаренко [8].

Попри велику кількість наукових праць та досліджень, немає точної відповіді, що саме найбільш негативно впливає на дестабілізацію на валютному ринку та який режим валютного курсу є найоптимальнішим на даному етапі розвитку економіки для України. Аналіз позитивних та негативних сторін переходу національного валютного ринку на новий режим валютного курсу допоможе обґрунтувати доцільність та ефективність обраного режиму для економіки країни.

**Мета дослідження:** проаналізувати основні причини падіння курсу національної валюти за останні роки та провести вибір найоптимальнішого режиму валютного курсу в умовах сучасного розвитку економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Важливим сектором економіки кожної країни є валютний ринок. Він виступає як своєрідна система

взаємовідносин між країнами, яка істотно полегшує міжнародну торгівлю.

Сьогодні поняття валютного ринку є досить часто використовуваним у наукових дослідженнях. Валютний ринок – це така економічна категорія, яку можна трактувати з різних сторін. По-перше, це сукупність відносин, які дозволяють здійснювати операції купівлі-продажу іноземної валюти та інших валютних цінностей. По-друге, це сукупність певних інститутів, за допомогою яких здійснюються ці операції з іноземною валютою. По-третє, він являє собою офіційні фінансові центри, тобто місця, де здійснюються операції з валютою [1].

Валютний ринок виконує низку важливих функцій, за допомогою яких забезпечує встановлення та нормальне функціонування міжнародних відносин. Він забезпечує здійснення міжнародних розрахунків, страхування валютних ризиків, регулювання валютних курсів та диверсифікацію валютних резервів, а також регулювання економічних та соціальних процесів у державі.

Важливим елементом валютного ринку є валютний курс, який показує ціну однієї валюти відносно іншої. Валютний курс виступає так званим індикатором, який демонструє позицію держави на міжнародному ринку. Курс національної валюти впливає і на зовнішню торгівлю, і на рух капіталів, і на конкурентоспроможність країни в цілому. Зміна обмінного валютного курсу впливає і на цінові показники в країні. Ріст курсу національної валюти спричиняє зростання ціни на світовому ринку на товари, які вироблені в країні, і навпаки.

Коливання валютного курсу впливають також на експортні та імпорتنі операції, конкурентоспроможність та прибуток підприємств. Різкі коливання валютного курсу посилюють нестабільність міжнародних економічних, зокрема валютно-кредитних та фінансових відносин, викликають негативні соціально-економічні наслідки, втрати одних та виграші інших країн.

На валютний курс впливає ряд факторів, які умовно можна поділити на дві групи: соціально-політичні та фінансово-економічні. Окремою групою слід зазначити надзвичайні ситуації, такі як епідемії, природні чи техногенні катастрофи, теракти, які теж спричиняють падіння валюти [4].

До соціально-політичних факторів можна віднести низький рівень фінансової грамотності населення, недовіра населення до банків і банківської системи та негативні очікування громадян, процвітання «чорного валютного ринку», політичні кризи, дискусії щодо

встановлення плаваючого курсу. Фінансово-економічні чинники включають економічні кризи, низький рівень інвестиційної привабливості економіки України для іноземних інвесторів, доларизація економіки, негативні тенденції розвитку банківської системи, макроекономічних показників та показників реального сектору економіки, суттєве розходження заощаджень та рівня споживання населення на внутрішньому ринку України.

Не можна однозначно оцінити вплив кожного окремого фактора на стан валютного ринку, так як переважно вони впливають комплексно, оскільки один чинник тягне за собою інший.

Проаналізуємо, які саме чинники вплинули на валютний ринок України за останні роки. Ситуація на валютному ринку України сьогодні є дуже нестабільною. Ціна української гривні починаючи з 2014 року зростала стрімкими темпами, що супроводжує негативні наслідки для населення країни та економіки загалом. У табл. 1 показано зміну курсу української гривні відносно долара США, євро та англійського фунта стерлінга, графічна інтерпретація зображена на рис.1.

*Таблиця 1 – Офіційний курс валют за 2010-2017 рр. (на основі даних офіційного сайту Національного банку України), грн.*

Валюта/ Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
100 англійськ их фунтів стерлінгів	1226,89	1277,71	1266,38	1250,64	1953,75	3340,42	3470,08	3424,87
100 доларів США	793,56	796,76	799,10	799,30	1188,67	2184,47	2555,13	2659,66
100 євро	1053,29	1109,18	1027,06	1061,22	1571,59	2422,87	2829,19	3000,42

*Джерело: побудовано авторами за даними [9].*

Переломним моментом на українському валютному ринку став 2014 рік, коли національна валюта почала різко знецінюватися. Так, наприкінці 2013 р. курс гривні до долара США на міжбанківському валютному ринку перебував на рівні – 8,11 грн. за дол. США. Вже наприкінці 2014 року прослідковується стрімке зростання курсу іноземної валюти та падіння курсу гривні. Це було спричинене в основному скороченням обсягу експорту, подорожчанням імпортової продукції, зменшенням обсягу прямих іноземних інвестицій та значними витратами на обслуговування державного боргу, політичними подіями в Україні.

Саме в цей період загострилися події на Сході України, які вагомо вплинули на курс валюти. Через зниження обсягів виробництва на Сході України знизилося ВВП країни, закрилися відділення банків та банківських установ на окупованій території та території Криму, зросли видатки бюджету на обороноздатність країни, знизилися і золотовалютні резерви країни та інвестиційна привабливість країни. Усе це стало причиною різкого падіння гривні у 2014 році.

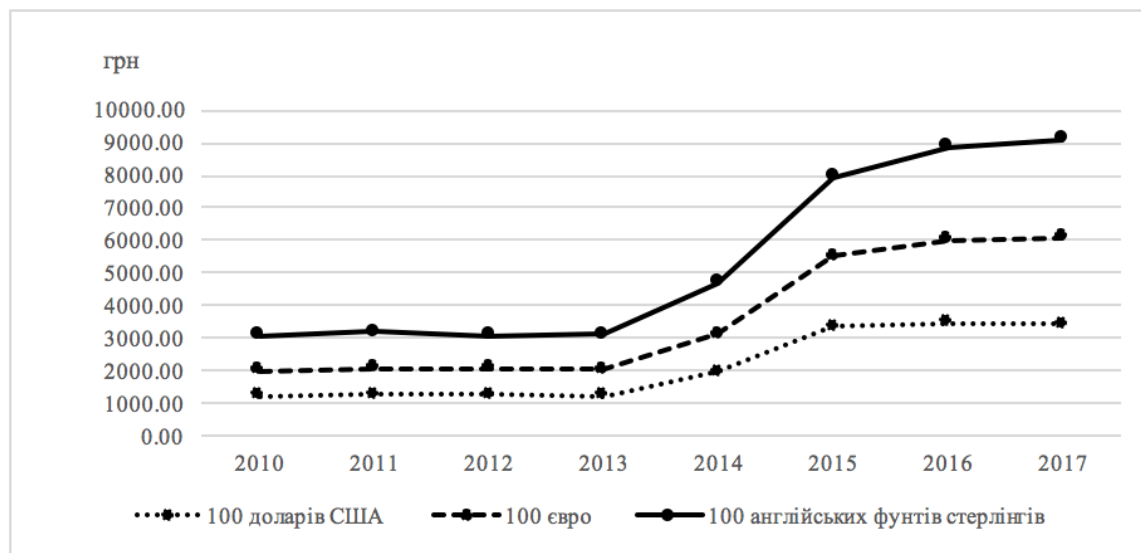


Рис. 1 Динаміка курсу української гривні відносно стійких міжнародних валют за 2010-2017 рр., грн.

Джерело: побудовано авторами за даними [9]

У наступні роки ситуація на валютному ринку України не покращувалась. Обсяг виробництва скорочувався, що спричиняло і подальше знецінювання гривні. Недовіра населення до стійкості національної валюти у 2015 році призвела до зростання відпливу готівкової валюти поза банки до 1,7 млрд. дол. США. На наступні 2016-2017 рр. ситуація щодо курсу залишалась стабільною, коливання курсу не мали великої амплітуди. На початок 2018 року курс іноземної валюти відносно гривні знижується, хоча і незначними темпами. Проте це ще не показник покращення становища на українському валютному ринку, оскільки середньорічне значення показника при нестабільній економіці може різко змінитися у протилежну сторону.

Цей період також характеризувався поживавленням спекулятивних операцій на валютному ринку. Масове скуповування валюти підривало курс гривні. Це стало проблемою і для країни і зокрема для її фінансової системи, оскільки основна частина валютних обмінних операцій здійснювалася на «чорному ринку». Наявність такого явища посилює нестабільність на валютному ринку загалом. Боротися з цим дуже важко,

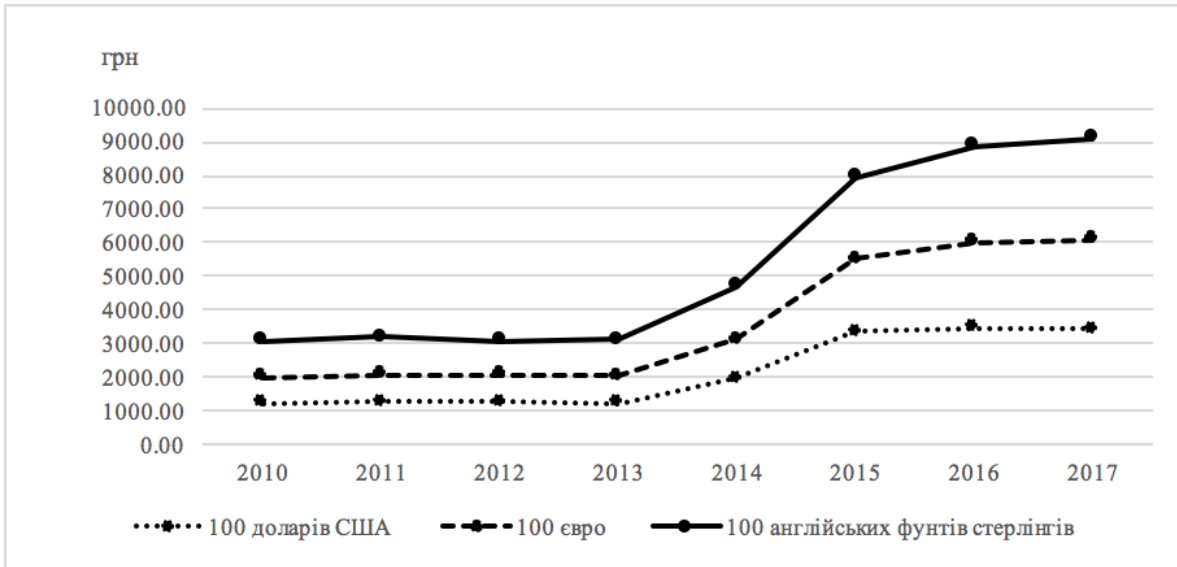
так як попит на іноземну валюту перевищує обсяг валюти, яку пропонують в офіційних обмінних пунктах. Окрім цього були введені законодавчі обмеження щодо купівлі-продажу валюти, до яких був змушений вдатися Національний банк для підтримки стабільності національної валюти

Негативний вплив на стан валютного ринку також має і тіньова економіка, частка якої є досить високою у сьогоденних умовах. Це зменшує великий обсяг ресурсів на валютному ринку, а також знижує ефективність застосовуваних Нацбанком монетарних й валютних регулятивних заходів.

За статистичними даними частка тіньової економіки становить біля 50%, хоча реальні дані є значно вищими. Тінізація економіки пов'язана з процвітанням «чорного валютного ринку». Наразі в країні сформувалося відразу кілька курсів гривні – офіційний, який встановлює НБУ, міжбанківський і так званий «чорний» (за яким відбуваються торги валютою на нелегальному ринку обміну). У 2014 році в Україні складно було купити валюту легально, зате не було особливих проблем з її купівлею у спекулянтів. Звичайно, ціна валюти за таких умов значно вища за офіційний курс НБУ. Попри це, обороти офіційного ринку падають, а тіньового ростуть. За останній рік обсяг торгів на міжбанку, як правило, не перевищує 300-500 млн. дол. на день, тоді як перед кризою 2014 року денний обсяг торгів на міжбанківському ринку обміну становив близько 1 млрд. дол. [9].

Одним із основних чинників загрози стабільності курсу гривні є зменшення обсягів золотовалютних резервів. Як бачимо з рис. 2, у 2014 році із стрімким ростом курсу гривні відбувалося і різке зменшення золотовалютних резервів. У наступні роки спостерігалось зростання золотовалютних резервів і разом з цим стабілізація курсу гривні.

Однією із причин скорочення резервів було спрямування великої їх частини на погашення боргових зобов'язань України перед іноземними кредиторами і, зокрема, перед Міжнародним валютним фондом. У 2013 році, Україна заборгувала, 9 млрд. доларів США за зовнішніми боргами, з яких 6 млрд. доларів США – зобов'язання за кредитами МВФ, що були за попередні періоди [9]. В наступні періоди МВФ продовжував поповнювати бюджет країни, що посилювало боргове навантаження на наступні роки. Отже, зростання боргових зобов'язань являється одним із факторів, які впливають на стабільність курсу гривні.



*Рис. 2. Динаміка золотовалютних резервів НБУ, млн.дол. США*

*Джерело: побудовано авторами за даними [9]*

Окрім факторів, що впливають на валютний курс, важливим є вибір оптимального режиму валютного курсу. Виділяють три основні режими валютних курсів: плаваючий, фіксований та регульовано плаваючий.

Формування валютного курсу за плаваючого режиму відбувається ринковими силами ринку без прямого втручання НБУ. Центральний банк за даного режиму може втручатися на формування валютного курсу за допомогою непрямих інструментів, за рахунок чого здійснюється вплив на регулювання рівня інфляції, грошової маси і процентних ставок.

За режиму регульованого валютного курсу НБУ частково застосовує інструменти прямого впливу на валютному ринку. Для подолання зовнішніх шоків, що негативно впливають на формування валютного курсу, центральний банк використовує інструмент валютних інтервенцій, покриваючи незадоволений попит та пропозицію іноземною валютою з метою стабілізації валютного курсу [4].

Режим фіксованого валютного курсу передбачає встановлення курсу національної грошової одиниці центральним банком, а в разі невідповідності попиту та позиції на іноземну валюту він постійно проводить валютні інтервенції, продаючи або купуючи іноземну валюту на міжбанківському ринку. За даного режиму, якщо темпи інфляції в країні є вищими, ніж у країнах-партнерах, національне виробництво стає менш привабливим для споживачів, а споживання іноземних товарів зростає, що, своєю чергою, збільшує прогалину між попитом та пропозицією на валютному ринку та створює потребу у все більших інтервенціях з боку Центрального банку [4]. За цих умов міжнародні

резерви спустошуються, що призводить до валютної кризи. За таких умов режим фіксованого валютного курсу є неефективним.

В умовах валютної кризи НБУ не може проводити валютні інтервенції, які застосовуються у регульованого та фіксованого валютних режимах. Тому Національний банк України у стратегії своєї монетарної політики на 2016 – 2020 роки оголосив про реалізацію монетарної політики на засадах режиму інфляційного таргетування з плаваючим обмінним курсом [9].

За висновками МВФ запровадження плаваючого валютного курсу дасть можливість більшою мірою контролювати інфляційні процеси та рівень доларизації, що є одним із пріоритетних завдань на даному етапі в Україні. Але не всі науковці поділяють цю думку. У наукових дослідженнях можна прослідкувати протилежні погляди щодо оптимального режиму валютного курсу в умовах сьогодення. Одні виступають за впровадження вільно плаваючого валютного курсу, інші - заперечують будь-які коливання ціни гривні, оскільки зазначають, що вони спричиняють втрати для економіки держави.

Наприклад, науковець І. Макаренко стверджує, що з погляду довгострокових перспектив розвитку економіки рішення НБУ перейти на гнучкий курс гривні є позитивним явищем, результативність якого в подальшому буде залежати від наступного розвитку подій на політичній арені України [8]. Інший погляд висловив член Ради Національного банку України, заслужений діяч науки і техніки України Т. Ковальчук. За його словами Україна не відповідає критеріям ефективної ринкової економіки, що є умовою для переходу на режим плаваючого валютного курсу [5].

Ці дискусії створюють паніку серед населення та збільшують негативні валютні очікування, що створює ажіотажний попит на іноземну валюту, що є одною із причин падіння національної валюти.

Можна виділити позитивні і негативні сторони переходу українського валютного ринку до плаваючого режиму валютного курсу. Позитивні сторони відображаються у можливості збереження золотовалютних резервів країни, економічної стабілізації після «внутрішніх та зовнішніх» шоків, підтримці експортерів у разі падіння курсу гривні, платіжного балансу, поступового зменшення доларизації економіки [4].

Окрім цього, можна виділити певні негативні аспекти даного режиму, а саме, в умовах значної залежності від імпорту цей режим призводить до зростання інфляційного тиску, ускладнення економічних прогнозів на майбутнє, до можливого підвищення недовіри населення та зростання негативних інфляційних очікувань. Це може призвести до кризових явищ та сприяти посиленню негативних наслідків вільного курсоутворення.

Отже, попри всі переваги і недоліки обраного режиму валютного курсу, питання вибору найоптимальнішого для України залишається відкритим, оскільки через нестабільність економіки країни немає змоги точно визначити вплив того чи іншого валютного режиму на стан валютного ринку.

**Висновки.** Таким чином, доведено важливість валютного курсу для економіки країни. В умовах нестабільної ситуації нашої держави підтримка стабільності валютного курсу є вкрай важливим питанням, оскільки валютний курс є своєрідним індикатором рівня економіки держави та життя її громадян.

Зі сторони держави слід вирішити основні проблеми, які впливають на формування валютного курсу. Ці питання, пов'язані із формуванням «чорного валютного ринку», тіньового сектору економіки, доларизації економіки, валютних спекуляцій, нестабільної політичної ситуації, великого боргового навантаження на бюджет країни. Необхідно зменшити негативний вплив даних процесів і явищ на валютний ринок країни. Співпраця з МВФ, яка дозволяє поповнювати золотовалютні резерви країни, лише збільшує обсяг боргових зобов'язань, що з одного боку підкріплює курс гривні, а з іншого боку – збільшує боргове навантаження на бюджет країни.

Для покращення валютної ситуації в пріоритеті є удосконалення нормативної бази НБУ, структури валютного ринку на основі міжнародної практики країн із стійкою валютою. Зі сторони Національного банку необхідний контроль валютного ринку та створення умов для запобігання спекулятивних операцій та «чорного валютного ринку».

Важливим питанням також є вибір оптимального режиму валютного курсу, що ніяк не знаходить вирішення в умовах сьогодення. Перехід до режиму плаваючого валютного курсу має свої переваги та недоліки, проте в нестабільній економічній ситуації України важко спрогнозувати



та проаналізувати найефективніший режим валютного курсу, що і на далі залишається відкритим питанням для валютного ринку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Faryna O. A System Dynamics Model of Ukraine's Monetary Sector [Electronic resource] / O. Faryna // 32nd International System Dynamics Conference, Delft, The Netherlands, 2014.
2. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3(205) – С. 3–44
3. Береславська О. Курсоутворення гривні в контексті змін у світовій валютній системі / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 3. – С. 10–16.
4. Гаряга Л. О. Нестабільність валютного курсу в Україні / Л.О. Гаряга // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 2. – № 57. – С. 43–50.
5. Ковальчук Т. Чому монетарна політика НБУ протидіє національним інтересам? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/prokonserciyureformibankivskoyi-sistemi-do-2020-roku>
6. Король М.М. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи / М.М.Король, О.Р. Сташисина // Сталій розвиток економіки – 2015 - №3(28) – С. 65-58.
7. Крупка М.І. Валютно-курсова політика України : монографія / М.І. Крупка, М.І. Кульчицький, Н. В. Жмурко, Д. В. Ванькович. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 366 с.
8. Макаренко І.П. Сценарно-поетапна модель валютно-фінансових криз: системи індикаторів: монографія / І.П. Макаренко, В.С. Найдьонов, О.Г. Рогожин, Я.В. Петраков. – К.: ПП «НВЦ», 2014. – 184 с.
9. Основні тенденції валютного ринку України за січень 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish>.
10. Харабара В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку валютного ринку України / В. М. Харабара // Економіка та держава. – 2016 - №3 – С. 28-30.

## ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336:658:330

### СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**Вербицька Г.Л., к.е.н.**

*Національний університет «Львівська політехніка»*

В статті досліджено сучасний стан інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, визначено проблеми, що її стримують та розроблено напрямки активізації інвестиційної діяльності на підприємствах України в умовах міжнародних економічних відносин. Теоретичною і методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці вчених, нормативні та законодавчі акти України з питань інвестиційного забезпечення. В процесі дослідження використовувалися такі методи: економіко-статистичний (при дослідженні стану інвестиційних процесів в Україні); графічний (для наочного представлення результатів дослідження); аналітичний і структурно-логічний (при визначенні напрямків активізації інвестиційної діяльності на підприємствах України). В роботі використано комплексний підхід щодо обґрунтування напрямів розширення обсягів і вдосконалення структури інвестиційних вкладень у реальному секторі економіки України в умовах міжнародних економічних відносин. Результати дослідження спрямовані на вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

**Ключові слова:** інвестиції, підприємство, інвестиційна активність, конкурентоспроможність, міжнародні економічні відносини

UDC 336:658:330

### THE MODERN STATE AND PROBLEMS OF ACTIVATION THE INVESTMENT ACTIVITY AT NATIONAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Verbytska H., PhD in Economics**

*National University "Lviv Polytechnic"*

In the article the modern state of investment activity of domestic enterprises has been investigated and obstacles that hold back the investment activity have been defined.

---

© Вербицька Г.Л., к.е.н., 2018

The directions of activation the investment activity at Ukrainian enterprises in the conditions of international economic relations have been worked out. The theoretical and methodological basis of the research is the fundamental positions of modern economic theory, scientific works of scientists, normative and legislative acts of Ukraine on investment support issues. In the process of research, the following methods were used: economics and statistics (in the study of the state of investment processes in Ukraine); graphic (for visual presentation of research results); analytical and structural-logical (in determining the directions of intensification of investment activity at enterprises of Ukraine). The paper uses a comprehensive approach to substantiation of the directions of expansion of volumes and improvement of the structure of investment investments in the real sector of the economy of Ukraine in the conditions of international economic relations. The results of the study are aimed at solving the problem of increasing the competitiveness of domestic enterprises, both in the external and in domestic markets.

**Keywords:** investment, enterprise, investment activity, competitiveness, international economic relations

**Актуальність проблеми.** В умовах міжнародних економічних відносин перед вітчизняними підприємствами гостро постала проблема оновлення, реконструкції та модернізації виробництва, а, отже, необхідності активізації інвестиційної діяльності. Інвестиції є одним із вирішальних засобів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Низька купівельна спроможність населення України, наплив дешевого імпорту, гостра конкурентна боротьба за ринок зумовлюють актуальність дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, з метою виявлення проблем та шляхів їх вирішення задля активізації інвестиційних процесів.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** У вітчизняній економічній літературі проблема інвестування розглядається у працях багатьох вчених. Зокрема, слід виділити таких науковців, як Єрохін С.А. [3], Мангушев Д.В., Пилипчук В.К., Смірнова Н.О. [4], Мордань Є.Ю., Закорко К.С. [5], Москаль І.І. [6], Швець Ю.А., Нужна Ю.Р. [8] тощо. Незважаючи на велику кількість праць вітчизняних науковців, питання активізації інвестиційної діяльності промисловими підприємствами і далі залишається відкритим, оскільки важкий фінансовий стан підприємств, високі інвестиційні ризики і низка інших причин суттєво гальмують інвестиційні процеси на підприємствах України, що в умовах міжнародної

економічної діяльності призводить до суттєвого зниження їх конкурентоспроможності.

**Мета роботи** полягає в дослідженні сучасного стану інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, визначенні проблем, що її стримують та розробці напрямків активізації інвестиційної діяльності на підприємствах України в умовах міжнародних економічних відносин.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** В умовах міжнародної економічної діяльності здійснення інвестицій є найважливішою умовою вирішення практично всіх стратегічних і значної частини поточних завдань щодо забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Інвестиції підприємства є вкладенням капіталу в усіх його формах в різні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного або неекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику і ліквідності [9].

За об'єктом вкладень інвестиції поділяються на капітальні (реальні) та фінансові. Капітальні (реальні інвестиції) – це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи. До матеріальних об'єктів інвестування належать: будинки, споруди, обладнання, дорогоцінні метали, колекції, інші товарно-матеріальні цінності. До цієї групи зараховують інвестиції у відтворення й прирістосновних засобів, які здійснюються у формі капітальних вкладень. До інвестицій у нематеріальні активи належать вкладення в патенти, ліцензії, «ноу-хау», в технічну, науково-практичну, технологічну та проектно-кошторисну документацію; у майнові права, що впливають з авторського права; в інтелектуальні цінності; у права користування землею, водою, ресурсами, спорудами, обладнанням (оренда); в інші майнові права.

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти, такі, як депозити, цільові банківські вклади, облігації, похідні цінні папери, акції, паї, частки, вкладення до статутних фондів інших підприємств.

Діяльність, пов'язану із здійсненням інвестицій, називають інвестиційною. Підвищення продуктивності праці, впровадження сучасних технологій і введення нових потужностей, як результат інвестиційної діяльності на підприємстві, ведуть до піднесення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції і як наслідок загального пожвавлення національної економіки.

Розвиток економіки України пов'язаний із фінансовим станом суб'єктів господарювання, який, своєю чергою, залежить від активності їх інвестиційної діяльності. Через світову економічну кризу купівельна спроможність населення України в останні роки суттєво знизилася, на сході України і далі триває військовий конфлікт, міжнародні економічні відносини призводять до напливу дешевого імпорту в країну, тому частка збиткових підприємств в Україні є досить значною (табл. 1).

*Таблиця 1 - Фінансові результати підприємств до оподаткування*

Показник	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість підприємств, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств	65,9	66,3	73,7	73,4	72,8
Кількість підприємств, які одержали збиток у % до загальної кількості підприємств	34,1	33,7	26,3	26,6	27,2

*Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [2]*

Такий стан речей пов'язаний із низьким рівнем здійснення підприємствами капітальних інвестицій, а як наслідок, високим ступенем зносу основних виробничих фондів підприємств. В 2016 р. вітчизняні підприємства виготовляли продукцію на основних засобах, які на 58,1% були зношеними, що призводило до зростання її матеріаломісткості, енергомісткості, ціни, відставання в технологічному плані в порівнянні з продукцією іноземних підприємств на вітчизняному ринку.

Зниження прибутків підприємств веде до скорочення ними інвестиційної діяльності, оскільки більшість інвестицій здійснюються вітчизняними підприємствами за рахунок власних коштів, в той час як частка інвестицій іноземних інвесторів є незначною, що свідчить про низьку інвестиційну привабливість України (табл. 2).

Як видно з табл. 2, на протязі 2014-2016 рр. спостерігалась негативна тенденція до скорочення банківського кредитування підприємств на їх потреби у технічному переоснащенні, модернізації технологій тощо. Скорочення банками обсягів кредитування підприємств, перш за все довгострокового, викликано нестабільністю економічної ситуації та великими фінансовими ризиками. А підприємства у даних умовах також не мають в розпорядженні власних коштів в достатній кількості для здійснення інвестиційної діяльності та забезпечення свого сталого розвитку.

Таблиця 2 - Інвестиції за джерелами фінансування у фактичних цінах (млн. грн.) та у відсотках до загального обсягу

Джерела	Роки			
	2013	2014	2015	2016
Кошти державного бюджету	6498 2,4%	2739 1,2%	6920 2,5%	9264 2,6%
Кошти місцевих бюджетів	7219 2,7%	5918 2,7%	14260 5,2%	26817 7,5%
Власні кошти підприємств та організацій	170676 63,8%	154630 70,5%	184351 67,5%	248769 69,3%
Кошти іноземних інвесторів	4881 1,8%	5640 2,6%	8185 3,0%	9831 2,7%
Кошти населення на будівництво житла	28345 10,6%	22064 10,0%	31985 11,7%	29933 8,3%
Кредити банків та інші позики	40878 15,3%	21739 9,9%	20740 7,6%	27106 7,5%
Інші джерела фінансування	9231 3,4%	6690 3,1%	6675 2,5%	7496 2,1%
Усього	267728 100%	219420 100%	273116 100%	359216 100%

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [2]

Аналізуючи структуру капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у 2016 р. бачимо, що найбільша їх частка припадає на промисловість – 32,8%. З них: 17,3% – припадає на переробну промисловість; 6,3% – займають інвестиції в добувну промисловість і розроблення кар'єрів; 8,6% – вкладено в постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; 0,6% – займають інвестиції в водопостачання; каналізацію, поводження з відходами (рис. 1).



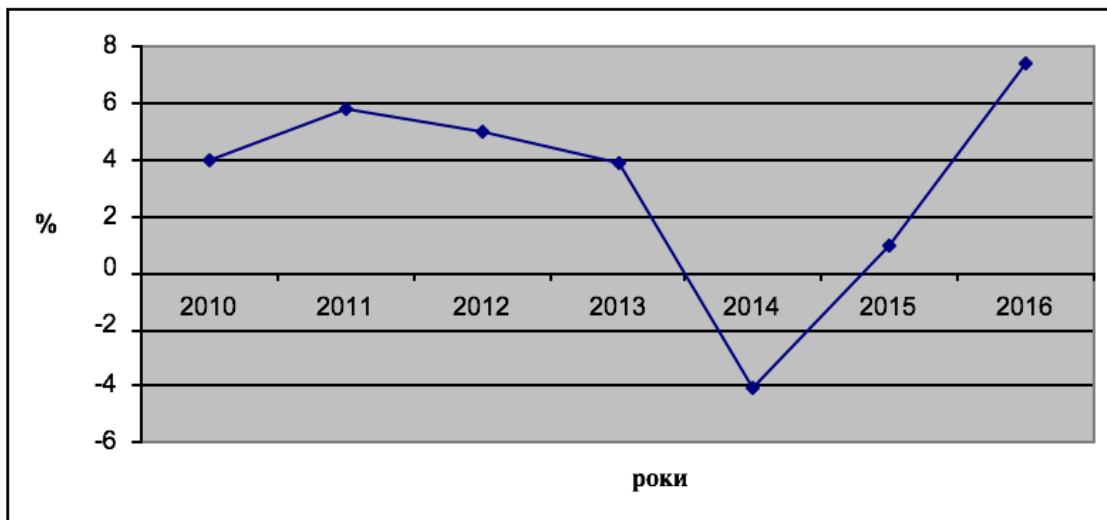
Рис. 1. Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у 2016 р.

Розроблено за даними Державної служби статистики України [2]

Капітальні інвестиції в Україні в 2016 р. були розподілені нерівномірно за регіонами. За даними Держстату на Київ припала майже третина всіх інвестицій – 96810,7 млн. грн. Найкращими регіонами для

бізнесу виявилися Київщина (31057,7 млн. грн.), Дніпропетровщина (30806,4 млн. грн.), Львівщина (16970,8 млн. грн.) і Харківщина (15700,3 млн. грн.). Менше всього здійснюють інвестиційну діяльність на Буковині (2444,9 млн. грн.), Луганщині (2910,4 млн. грн.), Закарпатті (3721,4 млн. грн.) та Рівненщині (4086,7 млн. грн.) [2]. У результаті цього інвестиційні процеси однієї частини регіонів опинилися в стані деградації, а в іншій частині акумулюється головна маса інвестицій і відбувається основний інвестиційний оборот.

Інвестиційна активність визначається реальною прибутковістю економіки. Проте через низький рівень конкурентоспроможності та неефективність податкової системи українська економіка залишається порівняно малоприбутковою, що й підтверджують низькі показники рентабельності операційної діяльності вітчизняних підприємств (рис. 2).



*Рис. 2. Рентабельність операційної діяльності вітчизняних підприємств  
Розроблено за даними Державної служби статистики України [2]*

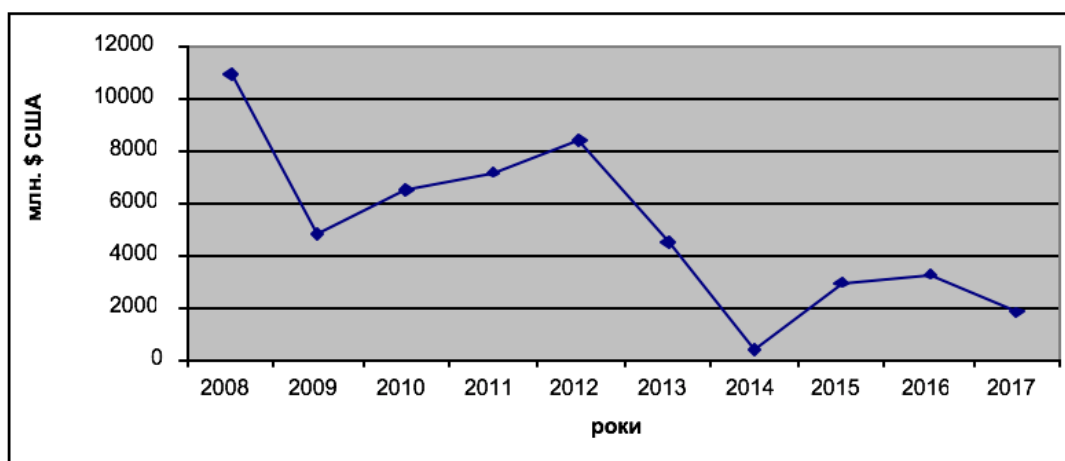
Низький рівень рентабельності означає зменшення отриманого прибутку, який є основним джерелом інвестицій, зумовлює зниження обсягів власних коштів, які йдуть на інвестиції. Зменшення інвестицій, у свою чергу, за логікою ланцюгової реакції, зумовило негативні процеси і в інноваційній діяльності. В зв'язку з недостатніми інвестиціями в основний капітал дуже низькою є інноваційна активність, а отже впровадження прогресивних технологічних процесів, комплексної механізації і автоматизації є незначним, що негативно відбивається на макростабільності та спричиняє глибокі структурні деформації й асиметрії у соціальному та економічному житті держави.

Світова практика свідчить про те, що країни з обмеженими бюджетними ресурсами не можуть власними силами вийти з економічної



кризи без залучення іноземних інвестицій. З підвищеною інвестиційною активністю пов'язується і відомий економічний феномен останнього періоду – бурхливе економічне піднесення «нових індустріальних країн» Азії: Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Гонконгу. У тому ж контексті нині можна говорити вже і про Таїланд. У цих країнах за відносно стислий термін створено стабільні економічні структури з досить великим і динамічним експортним потенціалом, здатним швидко адаптуватися до кон'юктури світового ринку, що змінюється, здійснений перехід до широко фронтального розвитку сучасних наукомістких галузей економіки. При цьому відкриття країни перед іноземними інвесторами не повинно проходити стихійно. Тільки за допомогою вдалого використання системи стимулів, обмежень і пільг можливо досягти оптимальної відповідності інтересів експортерів капіталу потребам країни-реципієнта.

Згідно з висновками Світового банку, характер та обсяги іноземного інвестування в Україну відповідають умовам ведення бізнесу, де покращення на один відсотковий пункт відповідного індексу зумовлює щорічне зростання прямих іноземних інвестицій на 250–500 млн. дол. США. Хоча Україна поступово покращує свої позиції в рейтингу (80-те місце у 2017 р. проти 83-го у 2016 р.), серед країн «Східного партнерства» вона поки що посідає незадовільне місце за обсягом прямих іноземних інвестицій на душу населення. Так, на початку 2017 р. Україна за цим показником поступалася Азербайджану більш як у шість разів, Грузії – у стримуючим п'ять разів, Білорусі та Вірменії – майже в два рази [1]. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну наведена на рис. 3.



*Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну  
Розроблено за даними Міністерства фінансів України [7]*

Як видно з рис. 3, в останні роки ми спостерігаємо зменшення надходження іноземних інвестицій в економіку України. Цікавим є той



факт, що, незважаючи на складну економічну ситуацію та зниження рівня ВВП, Україна є активним донором економіки країн світу, зокрема в 2016 р. обсяг прямих іноземних інвестицій з України склав 20,7 млн. дол. США, тому справжній приплив іноземних інвестицій – приблизно третина від сум, які заходять. Решта – офшори, гроші наших олігархів з їхніх іноземних компаній. Головним фактором для іноземних капіталовкладень, на наш погляд, є нормативно-політична невлаштованість країни, стан війни у якому перебуває Україна, макроекономічне гальмування, зупинення низки промислових підприємств, стрімка девальвація та інфляція, зниження рівня споживання і той факт, що захист прав інвесторів залишається незадовільним.

**Висновки.** Інвестиції є локомотивом, який рухає всю економічну систему країни вперед. Підвищення продуктивності праці, впровадження сучасних технологій і введення нових потужностей як результат інвестиційної діяльності ведуть до піднесення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції і як наслідок загального поживлення економіки. Однак погіршення фінансових результатів підприємств на тлі скорочення державного фінансування, обмеженість та неефективне використання нематеріальних активів, зростання частки простроченої кредиторської заборгованості підприємств, згортання емісійної діяльності підприємств через низьку інвестиційну привабливість вітчизняних емітентів призвели до зниження інвестиційної активності вітчизняних підприємств. Головною проблемою інвестування на сьогодні є скорочення попиту на продукцію, що виготовляється. Протягом останніх років платоспроможність населення значно погіршилась, це сприяло скороченню споживчої активності більшості підприємств, адже майже всі вони орієнтовані саме на внутрішній ринок. В той час як експортоорієнтованими є галузі промисловості з низьким рівнем доданої вартості.

Тому на державному рівні необхідно створити відкриту, орієнтовану на експорт модель, яка б сприяла підвищенню рівня активності як іноземних, так і вітчизняних інвесторів на території України, інтенсивності міжнародного руху капіталів і поділу праці. Оптимальна інвестиційна політика українського уряду повинна проводитися за такими основними напрямками: податкове стимулювання інвестицій; застосування прискореної амортизації; створення сприятливих умов для

іноземних інвесторів, підтримання та заохочення інноваційної діяльності; стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових капіталовкладень, в яких не буде місця примусовим вилученням капіталу і свавіллям влади; створення надійної системи страхування від некомерційних ризиків.

Так як інвестор на кожному етапі інвестування стикається зі значними труднощами та ризиками, дії всіх суб'єктів інвестиційних відносин щодо підвищення ефективності управління інвестиційними процесами повинні полягати в збільшенні інвестиційних ресурсів та зменшенні інвестиційних ризиків. Тому перспективами подальших досліджень є розробка ефективної методики управління інвестиційними ризиками.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К.: НІСД, 2017. – 928 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Єрохін С.А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України / С.А. Єрохін // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 12. – С. 73-76.
4. Мангушев Д.В. Прямі іноземні інвестиції: український та світовий контекст / Д.В. Мангушев, В.К. Пилипчук, Н.О. Смірнова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. – Вип. 5. – С. 37-41.
5. Мордань Є.Ю. Сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні / Є.Ю. Мордань, К.С. Закорко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка та менеджмент. – 2017. – Вип. 23, Ч. 2. – С. 63-67.
6. Москаль І.І. Інвестиційний процес в Україні як визначальний чинник економічного розвитку / І.І. Москаль // Наука й економіка. – 2013. – №4. – Т.2. – С. 299-303.
7. Прямі іноземні інвестиції [Електронний ресурс] // Фінансовий портал Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/index/fdi/>.
8. Швець Ю.А. Особливості інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств України в умовах кризи / Ю.А. Швець, Ю.Р. Нужна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – №3. – Т.1. – С. 105-109.
9. Яременко О.В. Економічна сутність інвестицій та основні поняття інвестиційної діяльності / О.В. Яременко // Економіка промисловості. – 2012. – № 1-2. – С. 79-85.

УДК 330.123.5

**ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ ПОКУПЦІВ НА РИНКУ ПРОДАЖУ  
ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ ЗА РІЗНИМИ КЛАСИФІКАЦІЙНИМИ  
ОЗНАКАМИ****Даниленко Є. С.,***Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

У статті розглянута характеристика типів покупців на ринку продажу легкових автомобілів за різними класифікаційними ознаками. Запропонована матриця типів покупців, яка дозволяє передбачити попит на певні автомобілі. Автор виділив три групи імовірності прогнозування поведінки покупців: високопрогнозовані, середньопрогнозовані та важкопрогнозовані типи покупців. Серед ознак за якими можливо легко спрогнозувати поведінку покупців є дохід, «соціальна роль» та водійський стаж. До ознак за якими можливо, але з достатньою похибкою, передбачити покупку автомобіля з конкретними характеристиками відносяться вік покупця та його сімейне положення. Такі ознаки як ступінь готовності придбати легковий автомобіль, стиль поведінки, темперамент покупця належать до категорії важкопрогнозованих типів покупців. Були розроблені матриці зіставлення мотивів та потреб покупців, які дозволяють більш влучно спрогнозувати імовірний попит на автомобіль конкретного типу кузова, класу та цінового сегменту. Встановлено, що можливо скласти 124 416 комбінацій поведінки покупців. Таку кількість комбінацій недоцільно використовувати в практичній діяльності підприємств, тому автор виділив дві ключові ознаки за якими можливе створення портретів покупців: рівень доходу та соціальний статус. Крім цього, при прогнозуванні попиту певних типів покупців на автомобілі необхідно враховувати позиціонування різних автомобільних брендів та їх цінову політику. Розуміння особливостей поведінки різних типів покупців легкових автомобілів дозволить формувати ефективну маркетингову стратегію автомобілебудівним підприємствам і автодилерам в умовах значної турбулентності автомобільного ринку України.

**Ключові слова:** типи покупців, ринок продажу легкових автомобілів, поведінка покупців, попит, потреби покупців, мотиви покупців

UDC 330.123.5

**THE CHARACTERISTIC OF TYPES OF BUYERS IN THE MARKET  
OF SALES OF CARS ON VARIOUS CLASSIFICATION SIGNS****Danilenko E.***Kharkiv national automobile and road university*

The article considers the characteristics of types of buyers in the car market based on different classification criteria. The matrix of types of buyers is offered which allows to predict demand for certain cars. The author has singled out three groups of probability of predicting the buyer behavior: highly predicted, medium predicted and hard-to-predict type of buyers. Income, «social role» and driver's experience are signs

on which it is possible to predict behavior of buyers easily. The age of the buyer and his marital status belong to signs on which it is possible, but with a sufficient error, to provide purchase of the car with concrete characteristics. Such signs as degree of readiness to buy the car, style of behavior, temperament of the buyer belong to the category of the hardly predicted types of buyers. Matrixes of comparison of motives and needs of buyers have been developed for the purpose of more exact forecasting of probable demand for the car of concrete type of a body, a class and a price segment. It is established that it is possible to make 124 416 combinations of behavior of buyers. Such quantity of combinations is inexpedient to use in practical activities of the enterprises, therefore authors have marked out two key signs on which possibly creation of portraits of buyers: income level and social status. Besides, positioning of various automobile brands and their price policy need to be considered when forecasting demand of certain types of buyers for cars. The understanding of features of behavior of various types of buyers of cars will allow to form effective marketing strategy to the automobile building enterprises and car dealers in the conditions of considerable turbulence of the automobile market of Ukraine.

**Keywords:** types of buyers, market of sale of cars, behavior of buyers, demand, needs of buyers, motives of buyers.

**Актуальність проблеми.** Для формування конкурентного товарного портфелю, автовиробникам та дилерам необхідно розбиратися в типології покупців, яка відображає соціальний стан, платоспроможність, психологічні особливості, відношення до покупки, мотиви та потреби покупців. Дослідження поведінки різних типів покупців дає змогу підприємствам правильно сегментувати ринок та, відповідно, позиціонувати свій автомобільний бренд. Крім цього, розуміння типології покупців допомагає ефективно організовувати рекламну кампанію, а також дозволяє продавцям автомобілів використовувати потрібні прийоми і тактику в спілкуванні.

З огляду на це, актуальності набуває дослідження типології покупців за різними класифікаційними ознаками та складання їх портретів з метою прогнозування попиту на певні типи кузова, цінові сегменти та класи легкових автомобілів.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Проблематика дослідження методичних підходів до класифікації різних типів покупців є маловивченою. Так, Г. С. Тимохіна [1] розділяє покупців легкових автомобілів за гендерною ознакою, доходом та регіоном. На думку В. М. Трайно [2], для покупців доцільно проводити класифікацію за статтю, середньодушовим місячним доходом, місцем проживання, віком, сімейним станом, наявністю дітей, рівнем освіти, родом занять.

І. О. Златова [3] під час дослідження маркетингового інструментарію розвитку автомобілебудівних підприємств сегментує покупців автомобілів лише за ступенем готовності до здійснення купівлі, а саме, на реальних та потенційних.

Водночас слід зазначити, що майже усі спроби складання типології покупців закінчуються на етапі створення класифікації за різними ознаками. Автору не вдалося знайти жодного дослідження в якому були б складені портрети покупців легкових автомобілів на основі різних класифікаційних ознак типології. У попередніх дослідженнях всі ознаки різних типів покупців розглядаються окремо. Разом з тим, виникає необхідність в побудові взаємозв'язку між варіантами потенційної покупки (автомобілі різних типів кузова, класів, цінкових сегментів) та типом покупця, що можливо реалізувати через складання портретів покупців.

**Метою роботи** є характеристика типів покупців на ринку продажу легкових автомобілів за різними класифікаційними ознаками.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** На нашу думку, тип покупця – це сукупність психологічних, соціальних, вікових, гендерних та інших характеристик людини, які визначають поведінку покупців в процесі здійснення купівлі легковика, забезпечують відносну послідовність їх дій та передбачуваність реакції на подразнення. На ринку продажу легкових автомобілів цим подразненням можуть бути спеціальні пропозиції дилерських автоцентрів, запровадження сприятливих умов кредитування і навіть використання різних технік маніпуляцій продавців по відношенні до потенційних покупців автомобілів. У табл. 1 наведена авторська класифікація типів покупців, яка була складена за рядом ознак: ступенем готовності придбати легковий автомобіль; «соціальною роллю» покупців; рівнем їх доходу; стилем поведінки; темпераментом; статтю; водійським стажем; віком; сімейним станом; рівнем освіти.

Використовуючи наведену класифікацію типів покупців легкових автомобілів можна передбачити попит на різні типи кузова, класи та цінкові сегменти. Наприклад, якщо людина є забезпеченою і має дохід понад 1 млн. грн на рік, то, звісно, вона буде дивитися на автомобілі преміум або комфорт класів. Їй будуть цікаві дорогі, престижні автомобілі, які демонструють успіх і статус. Найбільш імовірніше забезпечений покупець буде вибирати легковик Mercedes, Lexus, Volvo, Porsche, Land Rover, Jaguar. Як правило, автомобілі цих брендів – це

представницький або люкс класи з типом кузова позашляховика, кросовера, універсала, кабріолета або спортивного купе.

Таблиця 1 – Класифікація типів покупців за різними класифікаційними ознаками

Класифікаційна ознака	Тип покупців	Характеристика
За ступенем готовності придбати легковий автомобіль	Цілеспрямовані покупці	Володіють повною інформацією про конкретну модель автомобіля, його технічні характеристики та умови купівлі. Звертають увагу на ціну, розмір авансового платежу, наявність акційних пропозицій та знижок, термін та ставка кредитування. При готовності зробити покупку приїжджають до салону з друзями, чоловіком, дружиною та іншими родичами. Ретельно вивчають зовнішній вигляд автомобіля та його дизайн. Перевіряють автомобіль візуально та тестують його при покупці. Знають ціни на всі альтернативні варіанти, мають з собою гроші, готові до купівлі авто. За умови забезпечення високої якості обслуговування та ставлення персоналу стають лояльними покупцями до автомобільного бренду.
	Потенційні покупці	Реагують не на пропозицію купити, а на можливість отримати консультації з приводу різних автомобілів, пройти безкоштовні тест-драйви або отримати іншу вигоду для себе. Головними критеріями вибору є технічні характеристики автомобіля: споживання палива, об'єм паливного бака, об'єм двигуна, максимальна швидкість, потужність, час розгону, кліренс. Виявляють високу ступінь лояльності до автомобільного бренду (якщо був позитивний досвід використання автомобіля даного бренду). Купують спеціальну літературу, пов'язану з автомобілем та його експлуатацією, розширюють знання про виробників, торгових марках на ринку продажу легкових автомобілів. Є в наявності деяка сума грошей, а уявлення про бажаний автомобіль дуже розмиті. Не готові до здійснення купівлі, але відвідують салони з метою підібрати конкретний автомобіль і повернутися. Вивчають відгуки інших покупців в інтернеті, дивляться експертні оцінки та відеоогляди на різних автопорталах.
	Фіктивні покупці	Імовірність купівлі таких покупців дуже низька, вони приходять до автосалону за емоціями та знаннями. Такі покупці не мають сформованої потреби, їх мета – дослідити максимальну кількість моделей автомобілів різних марок, а також їх комплектації в модельному ряді. Вони стежать за новинками та автомобільними трендами. Сприймають покупку та використання автомобіля як фізичний ризик. Основними факторами впливу на їх поведінку є дохід та ціна. Готові помінати свій автомобіль внаслідок морального старіння, зростання витрат на обслуговування, зміни статусу.
За «соціальною роллю»	Авторитети	Автомобіль розглядається такими покупцями як засіб, який підкреслює статусність, забезпечує комфорт та захист, а також мобільність в пересуванні. Таким покупцям потрібен легковик, який демонструє перевагу на дорозі. Найчастіше за типом кузова – це



Продовження Таблиці 1

		<p>позашляховик. Віддають перевагу чорному кольору. Виділяють важливість таких споживчих властивостей автомобіля, як маневреність, швидкість, зручність розміщення в кріслі, наявність кондиціонера, а також відсіків для зберігання необхідних речей. При покупці орієнтуються на автомобілі своєї референтної групи (інші авторитети). Невибагливі щодо особливих технічних властивостей автомобіля. Готові купувати дорогі автомобілі навіть за умов нестабільної економічної ситуації. Відносяться до автомобіля як до речі. Швидко приймають рішення про покупку, мало вивчають альтернативні варіанти. Можуть оновлювати автомобіль щороку. У багатьох є власні автопарки. Висувають високі вимоги до чистоти приміщення, сервісу, умов очікування при наданні послуги, зовнішнього вигляду співробітників.</p>
	Бізнесмени	<p>Бізнесмени налаштовані купувати, але, на відміну від авторитетів, для них важливий процес пошуку і обробки інформації за багатьма параметрами: ціна, витрати в експлуатації, надійність, безпека, колір автомобіля, потужність двигуна, максимальна швидкість тощо. Для них важливі зручність розташування автосалону та центрів сервісного обслуговування. На стадії ухвалення рішення про покупку звертаються до зовнішніх джерел інформації – друзі, колеги, рідні, рекламні повідомлення, інтернет, продавці-консультанти. Виділяють важливість таких споживчих властивостей автомобіля, як наявність автоматичної коробки перемикачів передач, наявність максимально можливої кількості подушок безпеки. Найбільшу перевагу надають кросоверам. При цьому колір може бути різним. Для таких покупців найбільш ефективними способами стимулювання покупок є бонусні програми, висока кваліфікація персоналу. Готові міняти автомобіль кожні 3-5 роки. Відчувають невисокий рівень потреби в пізнанні пристрою автомобіля. Вважають, що немає необхідності вникати в усі деталі щодо властивостей автомобіля, тестувати його. Краще довірити цю справу спеціалісту. З огляду на те, що самі є власниками торгових марок, проявляють високу ступінь лояльності до автомобільного бренду.</p>
	Спеціалісти	<p>Для таких клієнтів найважливішими критеріями є ціна та умови кредитування. Потрібно бути готовим до того, що якщо автодилер не пропонує кращу ціну, то такий покупець буде шукати далі, поки не знайде легковик в аналогічній комплектації дешевше. Такі покупці є активними учасниками програм лояльності, а знижки є найбільш ефективним способом стимулювання покупок. Вони здатні змінювати рішення під впливом кольору, дизайну, бренду автомобіля. Надають перевагу різним кольорам та</p>

Продовження Таблиці 1

		типам кузова: седан, позашляховик, хетчбек, універсал. В процесі пошуку інформації хочуть отримати розуміння від співрозмовника, адекватно сприймають поради оточуючих відносно варіантів покупки. Основними причинами, які можуть перешкодити прийняти рішення про придбання автомобіля є: незрозуміла схема кредитування, думка та поведінка рідних і знайомих, а також лідерів думок. Даний тип покупців відчуває наступні проблеми при покупці автомобіля: непрофесіоналізм продавця, неможливість перевірити автомобіль в дії, тривалий час очікування під час покупки. Найбільш зручні способи придбання автомобіля – покупка в кредит, на власні заощадження, на власні заощадження та заощадження родичів. Такі покупці змінюють машини раз у 5-10 років.
За доходом	Забезпечені покупці	Особи, які заробляють понад 1 млн. грн на рік. На ці гроші вони можуть купити два кросовера KIA Sportage, який став найпопулярнішим легковиком серед українців у 2016 році. До такого типу покупців переважно відносяться авторитети та бізнесмени. Такі покупці досить швидко приймають рішення про придбання легкового автомобіля, мало витрачають часу на збір та обробку інформації, а також оцінку альтернатив.
	Платоспроможні покупці	Особи, які заробляють понад 600 тис. грн на рік. Такі покупці можуть дозволити собі купити два седана Renault Logan, який займає друге місце за попитом українців. До такого типу покупців відносяться бізнесмени та висококласні фахівці. Зазначена категорія покупців має великий набір вимог до автомобіля, для них важливий процес пошуку та обробки інформації за багатьма параметрами, вони не приймають поспішних рішень, вивчають всі можливі варіанти та порівнюють їх між собою.
	Покупці з доходом вище середньої заробітної плати	Особи, які заробляють понад 300 тис. грн на рік. Покупці з таким рівнем доходу можуть купити собі хетчбек RAVON R2. Головним критерієм вибору автомобіля є ціна. Такі покупці шукають автомобілі зі знижками, для них важливі вигідні умови фінансового кредитування. Пошук та обробка інформації займає багато часу, рішення про купівлю легковика може постійно переноситися. Покупець досліджує весь інтернет та відвідує автосалони різних дилерів. Цей тип покупців може використовувати позикові або кредитні кошти для придбання більш дорогого автомобіля.
	Покупці з доходом середньої заробітної плати	Особи, які заробляють понад 150 тис. грн на рік. Така категорія населення може купити седан Renault Logan в кредит з розстрочкою на 2 роки. Головним критерієм вибору автомобіля є ціна та умови кредитування: розмір мінімального авансового платежу, термін



Продовження Таблиці 1

		кредитування при мінімальному авансовому платежі, ставка кредитування. Такі покупці відчувають негативні почуття по відношенню до грошей: депресія, паніка. Вони бояться ризикувати останніми грошима та насилу розлучаються з ними.
За стилем поведінки	Самовпевнений покупець	Цей тип покупця не вміє слухати продавця і тому не чує його, веде себе жорстко і категорично, його важко переконати. Він буде постійно повчати і вказувати на те, що знає, який автомобіль краще і які технічні характеристики в ньому повинні бути. Відчувають когнітивний дисонанс після покупки. Негативно оцінюють рівень гарантійного обслуговування автомобілів, тимчасових витрат на ремонт, зворотного зв'язку з покупцем. У разі незадоволення покупкою, пред'являють претензії до автодилера.
	Адекватний покупець	Для покупців цього типу характерні такі риси, як розумність і врівноваженість. Беручи рішення, вони часто спираються на почуття інтуїції та логіку. Такий покупець не сумнівається в тому, який автомобіль він хоче, відчуває себе впевнено в будь-яких умовах, вміє пристосовуватися до різних ситуацій. Можуть змінити рішення про покупку автомобіля, що відповідає основним критеріям, якщо побачать автомобіль, який вразив своїм зовнішнім виглядом (кольором, дизайном).
	Невизначений покупець	Цей тип покупця легко виділити серед натовпу: у них шукаючий погляд, вони намагаються привернути до себе увагу продавця, безпосередньо запитують його про автомобілі, або намагаються поділитися з ним своїм досвідом користування. Спочатку такі покупці не висловлюють бажання взаємодіяти з продавцем. Однак через деякий час, який необхідний таким людям, щоб звикнути, вони самостійно ініціюють спілкування, звертаючись за консультацією. Нездатні самостійно приймати рішення про купівлю автомобіля. Такі покупці будуть прагнути до того, щоб позбавити себе від відповідальності. Ці люди дуже бояться почуття провини за свої дії або прийняті рішення. Тому вони підсвідомо роблять все можливе, щоб не брати на себе відповідальність і прагнуть до того, щоб рішення про придбання конкретного автомобіля прийняв за них хтось інший. Такий тип покупця найбільш схильний до впливу продавця.
За темпераментом	Холерик	Такі покупці не вміють стримувати свої емоції, нерідко відчувають роздратування по відношенню до питань продавця. Їм не подобається відстоювати свою точку зору в суперечці, для них важливо, щоб все відбувалося тільки так, як їм здається вірним. Вважають, що стать продавця впливає на взаємини з покупцем з приводу купівлі. Дуже вимогливі до якості обслуговування в процесі експлуатації легковика.
	Меланхолік	Для покупців такого типу широкий модельний ряд



Продовження Таблиці 1

		автомобілів дає великий привід для сумнівів. Вибір конкретного легковика дається їм важко, займає багато часу, покупець відчуває невпевненість, і в підсумку піде до автосалону іншого дилера. Тому при роботі з такими покупцями важливу роль відіграє настрій та впевнена поведінка продавця.
	Сангвінік	Покупці, що відносяться до цього типу, впевнені в тому, що вони розбираються в автомобілях краще, ніж працівники автосалону. Основне завдання продавця в роботі з такими покупцями – непомітне нав'язування конкретного автомобіля. Також продавець може дозволити таким покупцям самостійно оцінити та вибрати легковик, в цьому випадку продавцеві відводиться роль експерта, який за допомогою питань поступово направляє покупця до здійснення купівлі.
	Флегматик	Цей тип покупців об'єднує в собі людей, які є прихильниками всього традиційного та перевіреного, вони не люблять зміни і новинки. Такі покупці погано ставляться до акцій та великих знижок. Вважають, що їх збираються обдурити і продати ненадійний автомобіль.
За статтю	Чоловіки	Розглядають автомобіль як засіб пересування. Для них важливий комфорт та швидкість. Якщо внутрішнього пошуку недостатньо для прийняття рішення про набір альтернатив, чоловік-покупець звертається до зовнішніх джерел інформації: інтернету, автомобільним журналам, лідерам думок. У чоловіків є чіткі критерії вибору автомобіля: надійність, ціна, безпека, потужність двигуна. Вибір автомобіля характеризується високим ступенем самостійності.
	Жінки	Легковий автомобіль розглядається жінками-покупцями як красива і статусна річ, а потім вже засіб пересування. Для них важлива зручність та комфорт. Жінка звертається до пошуку зовнішньої інформації після внутрішнього пошуку, або відразу до зовнішнього пошуку. В силу особливостей принципів спілкування жінка звертається до друзів, рідних, продавців-професіоналів, реклами. В результаті аналізу зібраної інформації жінка може повернутися на етап усвідомлення потреби. Жінка оцінює широкий набір альтернатив на підставі сукупності безлічі критеріїв.
За водійським стажем	Покупці з малим водійським стажем	36% покупців серед чоловіків та 70% серед жінок мають водійський стаж від 1 до 5 років [1]. Зазвичай шукають недорогі автомобілі, щоб навчитися їздити.
	Покупці з середнім водійським стажем	42% покупців серед чоловіків та 25% серед жінок мають водійський стаж від 5 до 15 років [1]. Можуть розглядати будь-які цінові сегменти, все залежить від рівня доходу, мотивів та потреб.
	Покупці з великим	22% покупців серед чоловіків та 5% серед жінок мають водійський стаж понад 15 років [1]. Можуть

Продовження Таблиці 1

	водійським стажем	розглядати будь-які цінові сегменти, все залежить від рівня доходу, мотивів та потреб.
За віком	Покупці молодого віку	66% покупців серед чоловіків та 65% серед жінок знаходяться у віці 18-35 років [1].
	Покупці середнього віку	31% покупців серед чоловіків та 34,3% серед жінок знаходяться у віці 36-60 років [1].
	Покупці похилого віку	3% покупців серед чоловіків та 0,7% серед жінок знаходяться у віці понад 61 рік [1].
За сімейним положенням	Неодружені	47% покупців серед чоловіків та 31% серед жінок [1]. Зазвичай купують автомобіль для особистого користування.
	Одружені без дітей	15% покупців серед чоловіків та 9% серед жінок [1]. Можуть купувати автомобіль як для особистого користування, так і для вирішення сімейних потреб.
	Одружені з дітьми	33% покупців серед чоловіків та 46% серед жінок [1]. Як правило, такі покупці купують авомобіль з урахуванням можливості вирішення різних сімейних потреб.
	Розведені	5% покупців серед чоловіків та 14% серед жінок [1]. При покупці керуються особистими мотивами та потребами.
За освітою	Покупці з вищою освітою	35% покупців серед чоловіків та 61% серед жінок мають вищу освіту [1]. Такі покупці виявляють прагнення розуміти пристрій автомобіля, купують спеціальну літературу, пов'язану з автомобілем і його експлуатацією, розширюють свої знання про виробників, торгові марки наявних на ринку автомобілів. Воліють ремонтувати автомобіль в авторизованому сервісі (СТО при автосалонах).
	Покупці з декількома вищими освітами	3% покупців серед чоловіків та 7% серед жінок мають дві вищі освіти [1]. Відчувають невисокий рівень потреби в пізнанні пристрою автомобіля. Вважають, що немає необхідності знати пристрій автомобіля, вникати в усі деталі щодо властивостей автомобіля, тестувати його. Повністю довіряють фахівцям.
	Покупці з середньою спеціальною освітою	48% покупців серед чоловіків та 27% серед жінок мають середню спеціальну освіту [1]. Такі покупці менш вимогливі до якості обслуговування в процесі експлуатації автомобіля. Розбираються в пристрої автомобіля, вміють самостійно ремонтувати автомобіль.
	Покупці з середньою освітою	14% покупців серед чоловіків та 5% серед жінок мають середню освіту [1]. Невизначений тип покупця. У цій категорії зустрічаються авторитети, бізнесмени і просто ледарі, які з невідомих джерел отримали гроші на купівлю автомобіля. Їх поведінка непрогнозована і залежить від інших класифікаційних типів.

Джерело: авторська розробка

У табл. 2 запропонована матриця типів покупців за різними класифікаційними ознаками, яка дозволяє передбачити попит на певні автомобілі.



Таблиця 2 – Матриця типів покупців за різними класифікаційними ознаками

Високо - прогнозовані типи покупців	Забезпечені покупці	Платоспроможні покупці	Покупці з доходом вище середньої заробітної плати	Покупці з доходом середньої заробітної плати
	Авторитети	Бізнесмени	Спеціалісти	
	Покупці з малим водійським стажем	Покупці з середнім водійським стажем	Покупці з великим водійським стажем	
Середньо- прогнозовані типи покупців	Чоловіки	Жінки		
	Покупці молодого віку	Покупці середнього віку	Покупці похилого віку	
	Неодружені	Одружені без дітей	Одружені з дітьми	Розведені
Важко - прогнозовані типи покупців	Покупці з вищою освітою	Покупці з декількома вищими освітами	Покупці з середньою спеціальною освітою	
	Цілеспрямовані покупці	Потенційні покупці	Фіктивні покупці	
	Самовпевнені	Адекватні	Невизначені	
	Холерик	Меланхолік	Сангвінік	Флегматик

Джерело: авторська розробка

Нами було виділено три групи імовірності прогнозування поведінки покупців: високопрогнозовані, середньопрогнозовані та важкопрогнозовані типи покупців. Серед ознак за якими можливо легко спрогнозувати поведінку покупців є дохід, «соціальна роль» та водійський стаж. До ознак за якими можливо, але з достатньою похибкою, передбачити покупку автомобіля з конкретними характеристиками відносяться вік покупця та його сімейне положення. Такі ознаки як ступінь готовності придбати легковий автомобіль, стиль поведінки, темперамент покупця належать до категорії важкопрогнозованих типів покупців.

Приймаючи рішення про купівлю певного легкового автомобіля, покупець прагне отримати якісний автомобіль, а також отримати задоволення своїх мотивів та потреб. Саме тому, перед автовиробниками та дилерами виникає необхідність визначити весь комплекс спонукальних факторів, якими керуються покупці при виборі легкового автомобіля (акційні пропозиції; кредитні умови; технічні характеристики; вартість, колір тощо).

У попередніх дослідженнях нами були детально вивчені мотиви і потреби покупців на ринку продажу легкових автомобілів [4-6]. Безперечно, що під впливом цих двох складових змінюється і сама поведінка будь-якого типу покупця.

Покупець при прийнятті рішення про купівлю легковика може усвідомлювати не одну, а кілька потреб; одна й та сама дія може приводити до задоволення кількох потреб. Одні потреби задовольняються, інші – постійно виникають, деякі – слабшають чи зростають.

Більшість перерахованих потреб можуть реалізуватися при придбанні легкового автомобіля будь-якого класу та цінової категорії. Саме тому вплив потреб на зміну поведінки певного типу покупця доцільно розглядати лише з мотивами купівлі. Основні мотиви купівлі легкового автомобіля представлені на рис. 1.

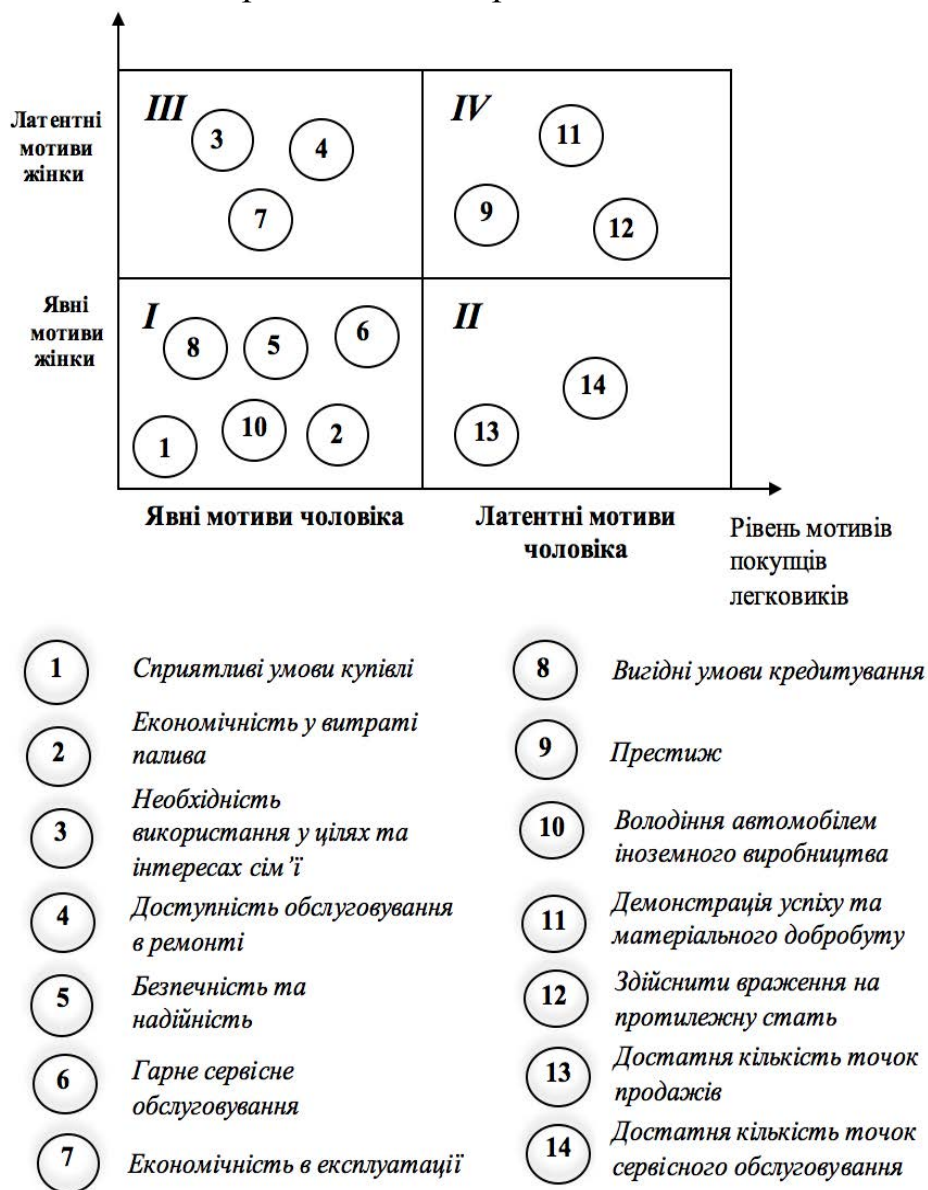


Рис. 1 – Матриця зіставлення мотивів покупців легкових автомобілів  
Джерело: авторська розробка

Наприклад, при купівлі автомобіля покупець прагне задовольнити передусім первинні потреби (потреба у технічній справності; тип палива:

газ; тип кузова: седан), однак звертає увагу на відсутність деяких бажаних характеристик (омивач фар, підігрів дзеркал, сенсор дощу, підсилювач керма, підігрів сидінь). Або при купівлі автомобіля бізнесмен прагне задовольнити вторинні потреби – мати просторий, комфортабельний та функціональний салон для ведення переговорів під час руху (від 4,6 до 5 метрів в довжину, від 1,7 метра – завширшки), та водночас бажає, щоб салон автомобіля був зі шкіри крокодила, пітона, страуса, варана, ігуани аби продемонструвати партнерам свою фінансову стійкість.

На рис. 2 зображена матриця зіставлення основних потреб покупців легковиків, яким віддається ключова роль при здійсненні купівлі.

У кожен момент часу бажання покупця та можливості їх задоволення перебувають у різному співвідношенні. Може бути цілий набір потреб, які спонукають покупця до здійснення купівлі.

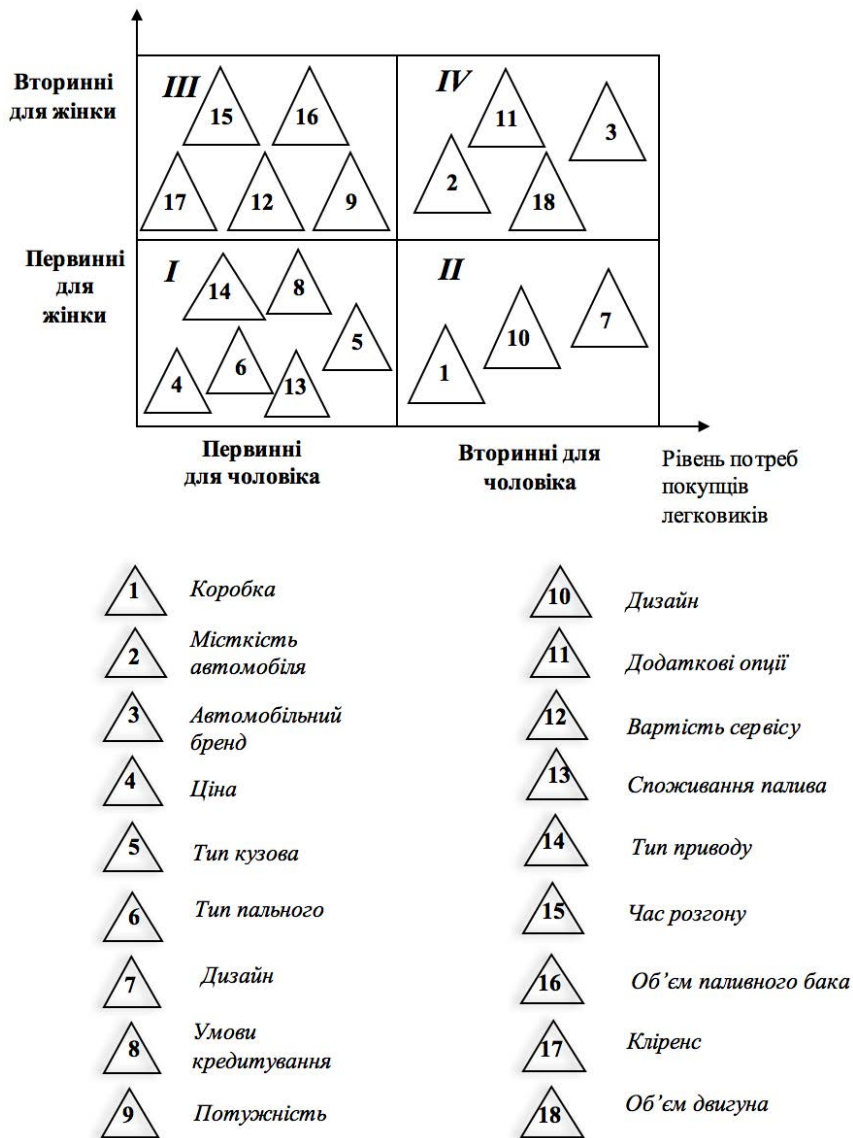


Рис. 2 – Матриця зіставлення потреб покупців легкових автомобілів  
Джерело: авторська розробка

Також при прогнозуванні попиту певних типів покупців на автомобілі необхідно враховувати позиціонування різних автомобільних брендів та їх цінову політику. Легковики в однаковому кузові, того самого класу, але різних брендів можуть на порядок відрізнятися в ціні. Тому при складанні портрета покупця важливо розуміти автомобіль якого бренду зможе собі дозволити покупець за певні гроші. Наочним прикладом може бути варіант, коли покупець хоче купити автомобіль в кузові седан, класу D, але в нього є всього 350 тис. грн. У більшості автомобільних брендів – Ford [7], Toyota [8], Mazda [9], Honda [10], KIA [11] – вартість таких автомобілів буде дорівнювати приблизно 500-700 тис. грн. Однак покупець може вибрати автомобіль китайського бренду Geely [12] та купити модель потрібного класу – Emgrand 7 FL за 329 тис. грн.

Виходячи з матриці типів покупців легкових автомобілів можливо скласти 124 416 комбінацій поведінки покупців. Таку кількість неможливо використовувати в практичній діяльності підприємств, тому доцільно виділити кілька ключових ознак за якими можна скласти портрети покупців. На нашу думку, доцільно дивитися на рівень доходу та соціальний статус, а також враховувати мотиви і потреби покупців.

**Висновок.** Таким чином, досліджуючи поведінку покупців на ринку продажу легкових автомобілів було складено авторську класифікацію типів покупців за рядом ознак: ступенем готовності придбати легковий автомобіль; «соціальною роллю» покупців; рівнем їх доходу; стилем поведінки; темпераментом; статтю; водійським стажем; віком; сімейним станом; рівнем освіти. Також були розроблені матриці зіставлення мотивів та потреб покупців, які дозволяють більш влучно спрогнозувати імовірний попит на автомобіль конкретного типу кузова, класу та цінового сегменту. Розглядаючи матрицю типів покупців легкових автомобілів було встановлено, що можливо скласти 124 416 комбінацій поведінки покупців. Таку кількість комбінацій недоцільно використовувати в практичній діяльності підприємств, тому автор виділив дві ключові ознаки за якими можливе створення портретів покупців: рівень доходу та соціальний статус. Також при складанні портретів покупців необхідно розуміти автомобіль якого бренду зможе собі дозволити покупець за певні гроші. У подальших дослідженнях виникає необхідність у апробації зазначених портретів покупців в практичній діяльності автодилерів. Це дасть можливість зробити висновок про їх життєздатність.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Тимохина, Г.С. Маркетинговое управление процессом принятия решений потребителями легковых автомобилей : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Тимохина Галина Сергеевна. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2011. – 308 с.
2. Трайно В.М. Маркетингове управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.00.04 / Трайно Вікторія Миколаївна. – П: ПУЕТ, 2012. – 576 с.
3. Златова І.О. Маркетинговий інструментарій розвитку автомобілебудівних підприємств : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ірина Олександрівна Златова. – О., 2015. – 236 с.
4. Даниленко Є.С. Дослідження поведінки покупців на ринку продажу легкових автомобілів на основі їх потреб та мотивів / Є. С. Даниленко // Social economics: theory and practice: Collective monograph. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2017. – С. 71-89.
5. Даниленко Є.С. Експертний аналіз факторів прийняття рішень покупцями про придбання легкових автомобілів / Є. С. Даниленко // Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. – Х.: ХНАДУ, 2017. – С. 375-379.
6. Даниленко Є.С. Етимологічний аналіз категорій «потреба» і «мотив» у контексті управління поведінкою покупців на ринку продажу легкових автомобілів / Є.С. Даниленко // Бізнес Інформ. Серія: менеджмент і маркетинг. №2.– 2017. С. 347-354.
7. Легкові авто Ford [Електронний ресурс] : [сайт офіційного дистриб'ютора автомобілів Ford в Україні] / [Відповідальний відсутній] – Режим доступу : <http://ford.ua/> Легкові\_Авто – Дата звернення: 01.03.18. – Заголовок з екрану.
8. Тойота Види Автострада [Електронний ресурс] : [сайт офіційного дистриб'ютора автомобілів Toyota в Україні] / [Відповідальний відсутній] – Режим доступу : <https://toyota-ua.com/ru/avtomobili> – Дата звернення: 01.03.18. – Заголовок з екрану.
9. Mazda [Електронний ресурс] : [сайт офіційного дистриб'ютора автомобілів Mazda в Україні] / [Відповідальний відсутній] – Режим доступу : <http://mazda.ua/ru/showroom> – Дата звернення: 01.03.18. – Заголовок з екрану.
10. Прайд Мотор [Електронний ресурс] : [сайт офіційного дистриб'ютора автомобілів Honda в Україні] / [Відповідальний відсутній] – Режим доступу : <https://honda.ua/cars/price> – Дата звернення: 01.03.18. – Заголовок з екрану.
11. Каталог моделей KIA [Електронний ресурс] : [сайт офіційного дистриб'ютора автомобілів KIA в Україні] / [Відповідальний відсутній] – Режим доступу : <http://www.kia.com/ua/main.html> – Дата звернення: 01.03.18. – Заголовок з екрану.
12. Модельний ряд Geely [Електронний ресурс] : [сайт офіційного дистриб'ютора автомобілів Geely в Україні] / [Відповідальний відсутній] – Режим доступу : <https://geely.ua/models.html> – Дата звернення: 25.02.18. – Заголовок з екрану.



УДК 330.341:330.322

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: СВІТОВІ  
ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА РЕАЛІЇ УКРАЇНИ****Пилипенко Ю.І., д.е.н.,****Гузенко І. Ю., к.е.н.***Національний гірничий університет, м. Дніпро*

У статті проаналізовано сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку національної економіки України. Підкреслено, що одним із визначальних факторів залежності вітчизняної економічної системи від фінансових та економічних дисбалансів світової економіки є структурна та технологічна відсталість України, повільність іноваційних змін, відсутність ефективного ринкового механізму стимулювання технологічних інновацій в реальний сектор економіки. Доведено, що прогресивне оновлення структури економіки на інноваційних принципах потребує відповідності одна одній технологічної та інституціональної підсистем суспільства. Оскільки технологічна та інституційна структура економіки мають власні джерела та закономірності розвитку, а формування такої відповідності не відбувається автоматично, наголошено на необхідності активної науково-технічної та технологічної політики держави і запропоновано окремі форми і методи її реалізації.

**Ключові слова:** інновації, НТП, інноваційний розвиток, структура економіки, структурні зміни, науково-технічна та технологічна політика держави

UDC 330.341:330.322

**INNOVATIVE DEVELOPMENT: WORLD PATTERNS AND  
REALITIES IN UKRAINE****Pylypenko Y., Dr.of Econ.Sc.****Guzenko I., PhD in Economics***National Mining University, Dnipro*

The current state and prospects of innovation development of the Ukrainian national economy are analyzed in the article. It is emphasized that the structural and technological backwardness of Ukraine, the slowness of innovation changes, the absence of an effective market mechanism for stimulating technological innovations into the real economy sector is one of the determining factors of the dependence of the domestic economic system on the financial and economic imbalances of the world economy. It is proved that a progressive renewal of the structure of the economy on innovative principles requires the correspondence of technological and institutional subsystems of society. As technological and institutional structure of the economy has its own sources and patterns of development and the formation of such conformity does not occur automatically, the necessity of active scientific-technical and technological

policy of the state is emphasized and some forms and methods of its realization are proposed.

**Keywords:** innovations, NTP, innovation development, structure of economy, structural changes, scientific-technical and technological policy of the state.

**Актуальність проблеми.** Сучасний стан та перспективи розвитку вітчизняної економіки багато в чому пов'язані з пошуком дієвих механізмів забезпечення стабільного економічного зростання. Об'єктивно, без рішучого інноваційного оновлення та технологічної модернізації економіки, без нарощування і прискореного впровадження новітніх досягнень науки і техніки сучасна Україна не зможе досягти як високих показників соціально-економічного розвитку, так і перспективної конкурентоспроможності у глобальному просторі.

Визнання на теоретичному і практичному рівнях важливості інноваційної складової економічного розвитку, розробка і впровадження численних державних інноваційних програм, однак все ще не створили дієвих факторів інноваційного оновлення національної економіки. Вітчизняна економічна система, її механізми саморегулювання в цілому не стимулюють господарюючих суб'єктів до масштабної модернізації власної технологічної бази діяльності на основі новітніх досягнень НТП.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Інтерес до проблематики інновацій та інноваційної складової економічної діяльності не є принципово новим. Якщо звернутись до теоретичних розробок цієї проблеми, то у світовій та вітчизняній економічній думці визначальними є підходи до інноваційних змін, що висвітлені в працях таких дослідників як Ю. Бажал, С. Кузнець, В. Геєць, І. Лукінов, Г. Менш, Р. Нельсон, Л. Федулова, А. Чухно, Й. Шумпетер та інших. Проте, незважаючи на високий ступінь зацікавленості даною науковою проблематикою, економічна практика України свідчить про відверто антиінноваційний характер її розвитку. Тому перед економічною наукою залишається завдання дослідження причин такої ситуації та розробки рекомендацій щодо стимулювання прогресивних інноваційних змін у вітчизняній економічній системі.

**Метою роботи** є аналіз закономірностей інноваційних змін у світовій економіці та з'ясування причин гальмування інноваційних процесів в Україні.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Реалії соціально-економічного розвитку більшості країн у XXI столітті з усією очевидністю оголили «проблемні зони» процесів глобалізації, пов'язані з поглибленням нерівномірності розподілу світового продукту, загостренням екологічних, політичних та міграційних проблем, а також посиленням залежності «периферії» світової економіки від найбільш розвинутих держав. Світова фінансово-економічна криза 2007-2009 рр. продемонструвала, що найбільш уразливими до глобальних кризових явищ стали ті країни, які, з одного боку, суттєво залежали від стабільності світових фінансових інститутів та, з іншого, структурно були не спроможні з найменшими втратами пристосуватися до фінансових та економічних дисбалансів, які виникли в результаті даної кризи.

Тому цілком об'єктивно, що серед країн, які найбільше відчували на собі наслідки «зовнішніх шоків», була Україна. Одним з основних факторів, який зумовив високі темпи падіння національного промислового виробництва і значне зниження загальної ділової активності, була істотна залежність вітчизняних підприємств від світової кон'юнктури на ринках сировини, металургійної та нафтохімічної промисловості, тобто саме тих ринків, де спостерігалось найбільше зниження світового попиту. Існуюча неефективна економічна структура України, занадто обтяжена добувними галузями, орієнтацією переробної промисловості в основному на випуск продукції неглибокої переробки, ресурсо- та енергоємним національним виробництвом та невисокою продуктивністю праці, виявилася неготовою до існуючих вимог постіндустріального етапу розвитку світової економіки.

Ключовою такою вимогою сучасного глобалізованого світу є відповідність якості та характеру соціально-економічного розвитку національних економічних систем швидким структурним та технологічним змінам під впливом НТП. Згідно з оцінками експертів Організації економічного співтовариства й розвитку економічне зростання держав у XX ст. на 37% пояснювалося науково-технічним прогресом, а на початок XXI ст. – вже на 65%. Даний фактор зумовлює близько 75% приросту продуктивності праці, понад 50% приросту національного доходу, істотно знижує собівартість продукції [1, с.45]

Україна сьогодні також декларує важливість впровадження досягнень НТП у всі сфери суспільства, проголошує необхідність

інноваційного розвитку для вирішення нагальних соціально-економічних проблем країни. Водночас «... структурно-технологічні зрушення, що відбулися в роки незалежності, значною мірою мали стихійний характер, а основні механізми зростання продовжують концентруватися в групі галузей, чия конкурентоспроможність в основному залежить від використання екстенсивних факторів виробництва і потребує відносно невисокого рівня інноваційної активності, ґрунтуючись на експорті сировинних товарів і продукції нижчих виробничих переділів, що обумовлює низьку конкурентоспроможність економіки, нееквівалентний обмін та значне відставання країни в соціально-економічному розвитку» [2, с. 6].

Починаючи ще з 90-х років минулого століття спостерігається чітка тенденція технологічної деградації національної економіки через зростання в її технологічній структурі питомої ваги реліктових (першого і другого, заснованих на ще доіндустріальних технологіях) і традиційного третього укладів на 48% та зниження питомої ваги п'ятого і шостого укладів на 30 % [3, с. 56]. В результаті, сьогодні близько 60% від загального обсягу промислового виробництва України забезпечується за рахунок відтворення 3-го технологічного укладу (залізничного транспорту, чорної металургії, електроенергетики, неорганічної хімії, видобутку і споживання вугілля, універсального машинобудування), в той час як в світовому розвитку період домінування даного укладу в структурі виробництва припадав на 40-50 роки минулого століття.

4-й технологічний уклад (галузі кольорової металургії, нафтопереробки, автомобілебудування, точного машинобудування, приладобудування та інші), які було локомотивом промислового розвитку передових країн в 60-70-і роки, зараз також займає провідні позиції в структурі економіки України, забезпечуючи близько 38 % від усіх обсягів реалізованої продукції промисловості. Щодо 5-го і 6-го технологічних укладів, які формують ядро сучасної постіндустріальної економіки (виробництво складної обчислювальної техніки, сучасних видів озброєнь, програмного забезпечення, авіаційної та космічної промисловості, телекомунікацій, роботобудування та нових матеріалів, біотехнології), то їх питома вага в загальній структурі національної економіки складає всього близько 4 % [4, с. 124].

Тому сьогодні економіка України розвивається на технологічній базі індустріального способу виробництва, що, об'єктивно, обумовлює невисоку якість конкурентоспроможності національних суб'єктів господарювання на світовому ринку і значно знижує потенціал протидії кризовим явищам вітчизняної економіки в цілому. У цілому, «...грунтуючись на 95 % на третьому та четвертому технологічних укладах, економіка України працювала з рентабельністю 3–6 % і створювала приблизно на один-два порядки нижчий інноваційний складник доданої вартості на одиницю продукції порівняно з економіками п'ятого та шостого укладів, які домінують у світі» [5].

Проблема низького технологічного рівня економічної системи України ускладнюється тим фактом, що у нас фактично не діють ринкові механізми інноваційного оновлення економічної діяльності, відсутні дієві стимули, що сприяють впровадженню технологічних інновацій в реальний сектор економіки. Інвестиції якщо і здійснюються, то, як правило, на екстенсивній основі. Так навіть в період сприятливої економічної кон'юнктури рівень забезпечення економічного розвитку промисловості за рахунок впровадження технологічних нововведень становив близько 5–10%, в той час як його граничний рівень для інноваційної моделі економіки країни оцінювався експертами в 40% [6, с. 54]. Крім того, в Україні спостерігається переважне вкладення інвестиційних ресурсів в інновації-продукти, а не в інновації-процеси. Подібна тенденція, очевидно, є відображенням прагнень суб'єктів господарювання реалізувати, перш за все, короткострокові кон'юнктурні інтереси збільшення своїх поточних прибутків. Також, як показує практика, дуже часто нові продукти випускаються за рахунок старої технологічної бази.

Подібні негативні тенденції є об'єктивним відбиттям самого характеру економічного розвитку України за останні роки. Навіть у період економічного зростання в національній економіці спостерігалася невідповідність його якості сучасним світовим тенденціям, інституціональним умовам суспільного розвитку. З цього приводу нобелівський лауреат з економіки С. Кузнець, даючи визначення категорії економічного зростання, відзначає: «Економічне зростання країни може бути визначене як довгострокове збільшення можливостей задовольняти все більш різноманітні потреби населення в продуктах економічної діяльності. Це зростаюча здатність заснована на розвитку техніки і

технології та на необхідних змінах в інституціональній структурі і ідеології. Важливі всі три основні частини визначення» [7, с.104].

Іншими словами, стійке економічне зростання і періодичне оновлення структури економіки базується на відповідності одна одній її двох взаємопов'язаних підсистем – технологічної та інституціональної, а також сприянні цілям розвитку існуючої у суспільстві економічної ідеології. Необхідно зауважити, що формування такої відповідності не відбувається автоматично, оскільки технологічна та інституційна структура економіки мають власні джерела і закономірності розвитку.

Визначальним фактором розвитку технологічної структури є науково-технічний прогрес, який в виробничих процесах реалізується через інвестиційну та інноваційну діяльність. Інституційна структура розвиватися під впливом змін в соціально-економічних відносинах: розвитку методів і способів самоорганізації і саморегулювання виробництва; розробки та реалізації шляхів свідомого, цілеспрямованого регулювання економіки і, перш за все, державної політики щодо формування сприятливого для цілей розвитку економічного середовища; об'єктивно-необхідної координації економічної поведінки між господарюючими суб'єктами різних країн під впливом міжнародних інтеграційних процесів.

Багато в чому феномен технологічного лідерства сьогодні пояснюється масовим перерозподілом ресурсів у технологічні ланки нового технологічного укладу з одночасним широким поширенням відповідних соціальних і інституційних нововведень. Очевидно, що макроекономічна ефективність нововведень, реалізація потенціалу нового технологічного укладу прямо залежить від кількості економічних суб'єктів, здатних їх використовувати. В умовах, коли домінуюче економічне оточення не готове сприймати нові технологічні системи, п'ї існуючі соціально-економічні інститути націлені на захист відповідної їм старої технологічної структури і об'єктивно заважають поширенню нових технологічних рішень.

Як свідчать реалії вітчизняного економічного розвитку, стан взаємозв'язку технологічної та інституційної структур національної економіки не сприяє якісним зрушенням в економіці України шляхом свого інноваційного оновлення. На відміну від практики розвинутих ринкових економік, конкурентне і інституційне середовище України не

мотивують вітчизняний бізнес здійснювати інноваційне інвестування, а, значить, механізми саморегулювання в економічній системі України не здатні самотійно забезпечити прогресивні структурні зміни, в тому числі і в технологічній сфері.

З іншого боку, процеси технологічної деградації економіки України є результатом і відповідної державної економічної політики. Звичайно, існувало та й існує цілий комплекс причин об'єктивного характеру, які значно зменшують можливості держави щодо регулювання структурних зрушень національної економіки, проте спостерігалися і явні прорахунки в тактиці і стратегії економічних реформ. Одна з головних, на наш погляд, помилок має концептуальний характер – переоцінка можливостей механізмів саморегулювання вирішувати завдання структурного економічного розвитку, надмірне відсторонення держави від регулювання галузевих і відтворювальних пропорцій, напрямків інвестиційних потоків національної економічної системи, а також фактичне припинення державної підтримки фундаментальних і прикладних досліджень .

Дійсно, основну відповідальність за напрямки наукових досліджень і розробок в розвинених країнах світу несуть приватні господарюючі суб'єкти, проте не слід забувати про зовсім інший рівень розвитку ринкового середовища цих країн, зокрема про потенціал їх інфраструктури інвестувати інноваційну діяльність. Більш того, в країнах ядра світової економіки спостерігаються процеси реформування державних механізмів щодо забезпечення впровадження передових досягнень науково-технічного прогресу, в тому числі за рахунок ускладнення структури управління даними процесами.

Дослідження світового досвіду функціонування підприємництва у країнах з розвинутою ринковою економікою свідчить, що фірми прагнуть не тільки зробити ставку на новинку, щоб отримати додатковий прибуток, але зберегти і примножити вже існуючу вартість свого капіталу. Це знаходиться досить часто у суперечності з інтересами НТП, так як останній веде до масового морального зносу виробничого апарату. Тому підприємцю вигідніше отримувати прибуток, не оновлюючи техніку, і, якщо це можливо, то він буде гальмувати НТП до тих пір, доки галузеві конкуренти під впливом змін у економічній кон'юнктурі не стануть масово оновлювати свою техніку.

Іншим мотивом, що рухає підприємця в бік від НТП, є той факт, що фірми, намагаючись уникнути ризиків, пов'язаних з проведенням фундаментальних досліджень, які мають довгостроковий характер, переважно намагаються вкладати капітал у поточні проекти і отримувати прибутки у гранично стислі терміни. Це також не сприяє інноваційному розвитку, оскільки значна частина прикладних досліджень, даючи швидкий комерційний ефект, все ж не приводить до принципових змін у техніці. У періоди ж революційних стрибків у розвитку НТП народжуються такі складні техніка і технології, які вимагають колосальних фінансових вливань як на рівні окремих підприємств або галузей, так і економіки в цілому, що або не зацікавлює, або унеможлиблює техніко-технологічне оновлення.

Отже, НТП як засіб забезпечення більш високих темпів економічного зростання, є внутрішньо суперечливим явищем. Удосконалення техніки, предметів праці, технології і організації виробництва дійсно відкриває широкі можливості максимізації прибутків за рахунок економії витрат на отримання корисного ефекту. І разом з цим така економія є неможливою без здійснення додаткових витрат. Тому втілення нових технологій завжди є складним процесом, який супроводжується більш або менш високими витратами і характеризується невизначеністю результатів. У таких умовах нововведення впроваджуються тільки завдяки досить сильному тиску зовнішніх обставин. Аналіз передумов інноваційних бумів, що відповідали фазі підйому у довгохвильовій динаміці розвинених країн, дозволив виявити наступні факти:

1. Широка модернізація виробничого апарату, перехід економічних систем до нових технологічних укладів відбувалися, як правило, тільки після довготривалих і глибоких рецесійних спадів середньострокового циклу. Так, криза 1929-33 років завершила перехід до поточно-конвеєрного виробництва, 1973-75 – дала поштовх до переходу від механічних до автоматизованих виробничих процесів, пов'язаних з електронікою і робототехнікою, впровадженням станків з числовим програмним забезпеченням, 1980-82 – сприяла зростанню у традиційних технологіях питомої ваги автоматизованих систем і нових управлінських структур, широким застосуванням біотехнології і генної інженерії.

2. Вагомим технологічним змінам завжди передували зміни у конкурентному середовищі. У цьому відношенні показовим є період 60-х



років, коли наростаючі процеси інтернаціоналізації відкрили економічні системи до взаємодії, внаслідок чого посилилась міжнародна конкуренція і поставила національні монополії перед необхідністю посилювати свої конкурентні позиції шляхом впровадження НТП.

3. Майже на всіх етапах переходу від одного технологічного способу виробництва до іншого відбувалось вичерпання традиційних джерел отримання надприбутків. Так, наприклад, кризи 70-80-х років, у тому числі енергетичний та сировинний, привели до зростання витрат виробництва, різкої зміни вартісних співвідношень. Це, в свою чергу, зменшило загальну прибутковість традиційного бізнесу і збільшило залежність рентабельності капіталовкладень від використання досягнень науки і техніки, які дозволяли знижувати питомі витрати основного і обігового капіталу, швидко реагувати на зміни у попиті, оновлювати продукцію.

4. Технологічне оновлення національних економік відбулося в умовах досить суттєвих змін у пріоритетах суспільної свідомості на фоні загострення протиріч соціал-демократичних моделей державного регулювання економіки. У даний період широку підтримку отримали політичні партії, які проголосили курс на обмеження соціальних і економічних функцій держави та збільшення ролі у соціально-економічному розвитку механізмів ринкового саморегулювання, конкуренції та свободи підприємницької діяльності.

У кожній із країн, які здійснювали перехід до нових технологій у 80-ті роки, були вже сформовані і ефективно діяли такі необхідні для інноваційного розвитку інститути, як розвинуте підприємництво, правове і конкурентне середовище, громадянське суспільство. Причому підприємницька діяльність відбувалась у сфері довіри до інституту держави, яка виступала на той час надійним гарантом правового захисту контрактних відносин і, одночасно, активним суб'єктом господарського процесу [8, с. 8].

Зважаючи на цей світовий досвід, більш активну позицію по зміні характеру технологічного розвитку національної економіки України необхідно зайняти державі. Пріоритетними в системі державної економічної політики повинні стати механізми регулювання, спрямовані на формування інноваційних аспектів функціонування суспільства, пов'язаних, перш за все, з високим рівнем розвитку всієї системи освіти і

науки, а також на створення ефективного інноваційного клімату, що сприяє широкому впровадженню технологічних інновацій у виробничу діяльність.

Серед конкретних форм і методів реалізації інноваційного варіанту економічної політики держави ключову роль, на наш погляд, повинна зайняти система державних замовлень на інноваційну продукцію. З огляду на той факт, що широке впровадження технологічних інновацій в окремих сферах здатне стати джерелом інноваційного оновлення всієї структури виробництва, то формування державою стійкого попиту на певний перелік інноваційної продукції буде благотворно позначатися і на інших секторах національної економіки через механізм інвестиційно-інноваційного циклу.

**Висновки.** Перехід від індустріального до постіндустріального суспільств, зміна технологічних укладів та економічних систем, подальший глобалізаційний поступ висувають перед інституцією державності нові історичні завдання, передусім, в галузі науково-технічного розвитку. Мова йде про творення нової постіндустріальної економічної системи – насиченої знаннями й надвисокими технологіями, яка розвивається на основі інновацій та продукує їх у прискорено зростаючих обсягах.

Інноваційно-орієнтована економіка потребує також специфічних підходів, відмінних від традиційної економіки, до визначення і реалізації державної політики. Серед основних напрямків такої політики: орієнтація на забезпечення паритетності зусиль держави і ринку для отримання максимального результату від знань; об'єднання соціально-політичних, наукових, освітніх, економічних, екологічних та інших інтересів суспільства навколо національних інтересів; створення умов для розвитку приватного інвестування, економії ресурсів і коштів, зростання виробництва на інноваційній основі; вдосконалення системи оподаткування шляхом поступового зменшення податкових ставок на накопичення й інвестиції та збільшення – на споживання; розширення її стимулюючої ролі для інноваційного розвитку економіки; створення сучасної інфраструктури інноваційної сфери, забезпечення державної відповідальності за підготовку кадрів для потреб інноваційної економіки; ефективна структурна перебудова економіки за рахунок збільшення частки високо технологічних галузей; орієнтація державної політики, головним чином, на економічне зростання і підвищення за рахунок цього

якості життя громадян, їх соціального захисту, замість боротьби з бідністю, необґрунтованого встановлення системи соціальних пільг, що найбільш характерно для державної політики країн з низьким рівнем інноваційного розвитку економіки.

Економіка України потребує ефективної державної інноваційної політики в напрямі здійснення глибоких структурних зрушень, переорієнтації економіки на інноваційний шлях розвитку. Вирішальне значення у реалізації даного сценарію належить інвестиціям в інноваційні сфери та галузі 5-го, 6-го технологічного укладів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції до Європейського Союзу / Ю. Макогон, Т. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7. – №1. – С.43-57.
2. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
3. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / За ред. д-ра екон. наук Ю.М.Бажала. – К.: Ін-т економ. Прогнозув., 2002. – 320 с.
4. Федорова Ю. В. Перспективи інноваційного розвитку України: технологічні уклади / Ю. В. Федорова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. – № 1, 2016. – С.123-126.
5. Форсайт економіки України середньостроковий (2015-2020 роки) і довгостроковий (2020-2030 роки) часові горизонти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Foresight-2015.pdf>.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) „Шляхом європейської інтеграції” / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М.Гець та ін. Національний Інститут стратегічних досліджень, Інститут економічного Прогнозування НАН України, Міністерство економіки та питань європейської інтеграції України. – К.:ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
7. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. Под. ред. Ю. В. Яковца – Спб.: Гуманистика, 2003. – 585 с.
8. Пилипенко Г. М., Чернобаев В. В. Механізм ініціювання інноваційного розвитку в Україні / Г. М. Пилипенко, В.В. Чернобаев // Економічний вісник НГУ. –№1, 2005. – С. 7-12.

УДК 311.31:330.59:330.526.3(477)

**СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА РЕАЛІЗАЦІЇ  
ПРАВА НА ГІДНИЙ РІВЕНЬ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ****Чуприна О.А., к.е.н.***Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна***Овсієнко О.В., к.е.н.***Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

Метою роботи є обґрунтування та практичне застосування методологічних підходів до здійснення статистичної оцінки реалізації права на гідне життя в сучасній Україні. Визначено, що за відсутності об'єктивних кількісних критеріїв оцінка забезпечення гідного рівня життя населення має базуватися на порівнянні фактичних поточних досягнень країни з її попередніми результатами, зі стандартами (нормативами, планами) або із здобутками інших країн. Зважаючи на те, що перелік показників, що можуть бути при цьому застосовані, є надзвичайно широким, проведене в роботі дослідження базується на найбільш вагомим з них: індикаторах рівня та рівномірності розподілу доходів домогосподарств, структури їх витрат, рівня оплати праці, а також показниках, що відображають задоволення потреб населення у харчуванні. В результаті дослідження було визначено, що сучасна Україна не забезпечує гідного рівня життя своєму населенню та протягом останніх років нарощує відставання від економічно розвинених країн. Доведено, що подолати цей відрив можна виключно за наявності відповідного економічного підґрунтя, тобто за умови, що країні вдасться досягнути стабільно високих темпів економічного зростання.

**Ключові слова:** достатній рівень життя, гідний рівень життя, доходи та витрати домогосподарств, заробітна плата, прожитковий мінімум

UDC 311.31:330.59:330.526.3(477)

**STATISTICAL ESTIMATION OF REALIZATION  
THE RIGHT TO A DECENT STANDARD OF LIVING IN UKRAINE****Chupryna O., PhD in Economics***Kharkiv National University named after V.N. Karazin***Ovsienko O., PhD in Economics***National Law University named after Yaroslav Mudryi*

The aim of the work is to substantiate and practically implement methodological approaches to the statistical estimation of realization of the right to a decent standard of living in modern Ukraine. It is determined that in the absence of objective quantitative criteria the estimation of peoples' being provided with a decent standard of living should be built upon comparison of country's actual current achievements the and either its previous results, standards (norms, plans) or other countries' progress. Despite the extremely wide range of indicators which can be used, this research is conducted on

---

© Чуприна О.А., к.е.н., Овсієнко О.В., к.е.н., 2018

the base of the most significant of them only, such as level and equality of households' income, structure of households' expenditures, level of wages and indicators of meeting the nutritional needs of people. It has been founded during the research that modern Ukraine does not provide a decent standard of living for its population, and in recent years its lagging behind the developed economies has been increasing. It is proved that there is one possible way of overcoming this gap, which is to acquire a proper economic basis, and this can be done only under the circumstances of consistently high rates of economic growth.

**Keywords:** adequate standard of living, decent standard of living, household incomes and expenditures, wages, subsistence level

**Актуальність проблеми.** Забезпечення гідного рівня життя населення – найважливіше завдання правової соціальної держави. Однак, дати точну однозначну оцінку успішності його виконання доволі важко, адже не існує чітких кількісних та якісних критеріїв визначення такого рівня. Подібна ситуація пояснюється тим, що поняття «достатній/гідний рівень життя» є оціночним, має відносний характер, а отже не підлягає точному визначенню [1, с. 304; 2, с. 93]. Сказане свідчить про високу актуальність обраної теми дослідження як з боку обґрунтування доцільності окремих методологічних підходів до здійснення статистичної оцінки забезпечення гідного рівня життя населення країни, так і з боку їх практичного застосування.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Конституційні права людини та громадянина у цілому та право на гідний або достатній рівень життя зокрема стали предметом дослідження багатьох вчених, серед яких І.С. Андрієнко, Д.М. Белов, Ю.М. Бисага, В.С. Журавський, М.С. Комар, Л. В. Кулачок-Тітова, В.В. Мацокін, М.М. Палінчак, В.Ф. Погорілко, Ю.М. Тодика, В.Л. Федоренко та інші [1-6]. Їх численні роботи були спрямовані на вивчення якісної сторони феномена – визначенню сутності, властивостей та особливостей реалізації названих прав в Україні та світі. У той самий час кількісна складова, а саме проблема розробки та впровадження методології статистичної оцінки забезпечення гідного рівня життя населення, не дістала відповідної уваги з боку науковців.

**Метою роботи** є обґрунтування методологічних підходів до кількісної та якісної оцінки забезпечення гідного рівня життя населення країни, а також здійснення на основі їх практичного застосування статистичної оцінки відповідної ситуації в сучасній Україні.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Як було зазначено вище, у сучасному світі не існує єдиної загально визнаної системи

статистичних показників для оцінки рівня життя населення країни та критеріїв визнання такого рівня гідним. Тим не менш, певне теоретичне підґрунтя для подальших досліджень все ж таки можна визначити. Так, відповідно до міжнародних стандартів гідним вважається рівень життя, за якого особа має можливість підтримувати власні здоров'я та добробут, а також здоров'я та добробут своєї родини, що передбачає реалізацію прав на достатнє харчування, одяг, житло, медичний догляд і соціальне обслуговування, на соціальне забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості або іншого випадку втрати засобів до існування із незалежних від неї обставин [2, с. 94]. Звісно, і таке узагальнення не дає чітких кількісних критеріїв для оцінки гідності рівня життя населення країни, однак дозволяє отримати розуміння якісного змісту досліджуваної категорії.

Таким чином, за відсутності об'єктивних кількісних критеріїв, оцінка досягнення гідного рівня життя населення має базуватися на порівнянні фактичних поточних досягнень країни з її попередніми результатами, з нормативами (стандартами, планами) або із здобутками інших країн.

Якісний перелік показників, що можуть бути використані для оцінки рівня та якості життя, є надзвичайно широким. Тому у подальшому дослідженні увага буде сконцентрована виключно на найбільш вагомим з них, а саме показниках рівня та рівномірності розподілу доходів домогосподарств, структури їх витрат, рівня оплати праці, а також показниках, що відображають задоволення потреб населення у харчуванні як благові, найважливішому для забезпечення достатнього рівня життя відповідно до 48 статті Конституції України.

Як свідчать дані табл. 1, середньомісячний наявний доход у розрахунку на одну особу в Україні був значно нижче, ніж у провідних країнах світу. До того ж спостерігається негативна тенденція до збільшення цього розриву. Так, якщо у 2008 році середньомісячний наявний доход у розрахунку на одну особу в Україні був у 4,4-15,7 разів нижче, аніж у країнах ОЕСР, у 2013 році різниця склала – 4,1-12,9 разів, то у 2014 та 2015 роках розрив збільшився відповідно до 6,3-20,1 та 10,2-32,8 разів. (розраховано за [7; 8]). Звісно, прямо порівнювати розміри доходів у різних країнах некоректно, адже слід пам'ятати про різницю у купівельній спроможності національних валют, рівні державного соціального захисту, масштабах тіньового сектору, кліматичних умовах тощо. Тим не менше, розрив у десятки разів названі відмінності

знівелювати не здатні. Висновок залишається незмінним: доходи населення України є значно нижчими порівняно з найбільш розвиненими країнами світу, а отже українці мають значно менші можливості щодо забезпечення рівня життя, який визнається гідним у цих країнах.

*Таблиця 1 - Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу у країнах ОЕСР та в Україні у 1995-2015<sup>1</sup> рр., дол. США*

Країна	роки						
	1995	2000	2008	2009	2013	2014	2015
США	1903	2394	3336	3298	3614	3765	3876
Швейцарія	1708	2101	2819	2854	3228	3234	3198
Норвегія	1297	1703	2500	2563	2976	3008	3131
Австралія	1391	1773	2535	2540	2970	2997	3032
Німеччина	1615	1892	2468	2476	2895	2948	3015
Австрія	1544	1907	2532	2536	2826	2836	2857
Франція	1409	1808	2344	2360	2650	2650	2721
Бельгія	1462	1799	2312	2347	2608	2637	2664
Швеція	1248	1561	2265	2281	2537	2557	2606
Фінляндія	1084	1438	2187	2224	2545	2535	2603
Канада	1425	1683	2274	2275	2548	2569	2591
Нідерланди	1355	1842	2454	2439	2525	2514	2541
Данія	1261	1471	2052	2111	2442	2445	2540
Японія	1379	1589	2081	2112	2523	2492	2531
Велика Британія	1264	1695	2233	2229	2395	2428	2506
Італія	1488	1766	2278	2224	2284	2266	2324
Ісландія	... <sup>2</sup>	1475	2369	2078	2090	2155	... <sup>2</sup>
Ірландія	... <sup>2</sup>	1447	2143	2059	2103	2122	2216
Нова Зеландія	... <sup>2</sup>	1252	1810	1837	2098	2098	... <sup>2</sup>
Іспанія	... <sup>2</sup>	1414	1930	1949	1940	1974	2032
Чеська Республіка	783	990	1485	1548	1706	1781	1845
Португалія	972	1293	1741	1738	1792	1780	1841
Словенія	880	1191	1721	1658	1763	1794	1841
Корея	869	1020	1494	1513	1744	1778	1810
Словацька Республіка	500	768	1343	1377	1626	1686	1778
Естонія	452	606	1260	1210	1448	1529	1620
Польща	539	775	1146	1217	1534	1554	1614
Греція	1098	1309	2033	2049	1595	1589	1559
Туреччина	... <sup>2</sup>	... <sup>2</sup>	... <sup>2</sup>	950	1392	1432	1502
Угорщина	664	785	1159	1169	1403	1431	1471
Чилі	... <sup>2</sup>	... <sup>2</sup>	937	957	1333	1362	1410
Латвія	342	519	1226	1068	1267	1298	1387
Мексика	... <sup>2</sup>	... <sup>2</sup>	1037	958	1150	1174	1209
<b>Україна</b>	... <sup>2</sup>	... <sup>2</sup>	213	153	280	187	118

*Примітки:*

1. Тут і далі у розділі статистичні дані за 2014-2016 роки наведені без урахування АРК та частини зони проведення антитерористичної операції.

2. Дані відсутні (тут і далі у таблицях розділу).

*Джерело:* [7; 8]

Цілком зрозуміло, що оцінювати доходи населення виключно за середніми показниками неможливо. Адже середня оцінка є репрезентативною виключно за умови несуттєвої варіації значень показника у межах досліджуваної сукупності. Саме тому при оцінці рівня життя населення показник середнього розміру доходів обов'язково має бути доповнений показниками рівномірності його розподілу. Такими показниками, зокрема, є коефіцієнт Джині та індикатор співвідношення наявних доходів найбільш та найменш забезпечених 10 %.

Результати досліджень Державної служби статистики України свідчать про низький рівень соціальної нерівності в країні. Так, за офіційними даними у 2015 р. коефіцієнт концентрації грошових доходів (індекс Джині) становив лише 0,243, а співвідношення грошових доходів найбільш та найменш забезпечених 10 % населення складав 5,0 рази. Значення показників за 2016 рік склали відповідно 0,244 та 4,9 %. Щодо розподілу загальних доходів, то він був ще більш рівномірним: значення названих показників у 2015 році становили 0,237 та 4,6 рази, а у 2016 – 0,226 та 4,4 рази відповідно [7]. При цьому у жодній з найбільш розвинених країн світу, навіть у скандинавських, ситуація щодо рівномірності розподілу доходу не була кращою, аніж в Україні (табл. 2).

*Таблиця 2 - Показники розподілу доходу у розпорядженні домогосподарств в країнах ОЕСР та в Україні у 2014 році (або останньому, за який є наявні дані)*

Країна	Коефіцієнт (індекс) Джині	Співвідношення наявних доходів найбільш та найменш забезпечених 10 % населення, разів
Ісландія	0,244	5,0
Норвегія	0,252	6,1
Данія	0,254	5,3
Словенія	0,255	5,7
Фінляндія	0,257	5,3
Чехія	0,262	5,6
Бельгія	0,268	5,8
Словаччина	0,269	6,6
Австрія	0,280	6,8
Люксембург	0,281	6,4
Швеція	0,281	6,5
Нідерланди	0,283	6,9
Угорщина	0,288	7,2
Німеччина	0,292	6,8
Франція	0,294	6,9
Швейцарія	0,295	7,0
Польща	0,300	7,5



Продовження Таблиці 2

Корея	0,302	9,9
Ірландія	0,309	7,8
ОЕСР	0,317	9,4
Канада	0,322	9,3
Італія	0,325	11,4
Японія	0,330	10,4
Нова Зеландія	0,333	8,2
Австралія	0,337	9,4
Португалія	0,342	10,7
Греція	0,343	11,4
Іспанія	0,346	12,7
Латвія	0,352	10,9
Велика Британія	0,358	10,6
Естонія	0,361	11,3
Ізраїль	0,365	13,3
Туреччина	0,393	13,1
США	0,394	18,8
Мексика	0,459	20,9
Чилі	0,465	20,6
Україна	0,226	4,4

Джерело: [7; 9]

Наведена інформація щодо більш рівномірного розподілу доходів в Україні порівняно з країнами ОЕСР викликає щонайменше сумніви у достовірності вітчизняних статистичних даних. До того ж експерти надають інформацію, яка суттєво відрізняється від офіційної: Україна належить до країн зі значними масштабами розшарування населення за доходами, значення коефіцієнта (індексу) Джині перевищує 45 % (0,450) [10, с. 30]. Тобто ступінь нерівномірності розподілу доходів в Україні є вищим, ніж в країнах ОЕСР (окрім Чилі та Мексики).

На нашу думку, основними причинами недостатньої достовірності офіційних даних є неохоплення найзаможніших домогосподарств відповідними вибірковими дослідженнями, а також значні розміри тіньових доходів у країні в цілому. При цьому із зростанням абсолютного розміру доходів частка тіньових у їх складі зазвичай також збільшується. В результаті цього доходи найбагатших громадян України майже не відображені в офіційних статистичних даних, що і зумовлює значне викривлення останніх. За експертними оцінками основний внесок у загальну нерівність робить малочисельна група людей (5-15 %) з високими доходами, обсяги та структура споживання яких принципово відрізняються від більшості населення країни. Диференціація доходів серед інших 85-95 % є невисокою, при цьому їх загальний обсяг

залишається низьким [10, с. 30]. Отже, профіль соціальної нерівності в Україні, як і в попередні роки, має форму трикутника (переважна частка населення отримує низькі доходи), у той час, як у розвинених країнах він ромбовидний (переважає середній клас) [11, с. 66].

Основним джерелом доходу в Україні є заробітна плата [7], і тому від її розміру значною мірою залежать можливості населення щодо забезпечення гідного рівня життя. Однак, ситуація з рівнем оплати праці в Україні мало чим відрізняється від ситуації з наявними доходами: його рівень низький, значно відстає від провідних країн світу, при цьому, починаючи з 2014 року, має місце збільшення розриву між розміром трудових доходів українців та працівниками у країнах ОЕСР. Що стосується порівнянь з іншими пострадянськими республіками, то за даними 2015 року Україна випередила тільки Таджикистан (табл. 3).

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про загальний низький рівень доходів українців, що значною мірою обмежує їх можливості щодо забезпечення гідного рівня життя собі та своїм родинам.

Таблиця 3 - Середньомісячна заробітна плата в окремих країнах світу у 1995-2015 роках, дол. США

Країна	1995 р.	2000 р.	2008 р.	2009 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Швейцарія	4530	3433	6303	6375	7584	7845	7396
Люксембург	3576	2979	6082	5911	6193	6650	5583
Норвегія	2900	2596	6118	5656	6986	6759	5418
Данія	3429	2833	5971	5924	6057	6202	5310
Ірландія	2607	2425	6019	5754	5244	5205	4379
Нідерланди	2948	2341	4760	4626	4703	5020	4289
США	2649	3365	4270	4279	4695	4785	4893
Велика Британія	2302	2802	4514	3900	4195	4457	4217
Канада	2065	2305	4153	3928	4905	4723	4134
Бельгія	2961	2395	4705	4488	4716	4726	3963
Швеція	2359	2285	4184	3699	4751	4610	3849
Фінляндія	2385	1997	4243	4156	4437	4464	3781
Австрія	2787	2169	4343	4206	4335	4427	3761
Німеччина	2862	2179	3954	3750	3978	4047	3478
Франція	2511	1963	3948	3811	3937	3988	3374
Італія	2000	1676	3327	3157	3201	3172	2671
Іспанія	1776	1431	3068	3061	2963	3034	2541
Ізраїль	1445	1684	2263	2070	2558	...	2405
Греція	1089	1062	2556	2564	2047	1961	1631
Португалія	1026	943	1909	1860	1828	1819	1513
Хорватія	532	588	1536	1465	1391	1384	1174
Естонія	207	290	1213	1094	1260	...	1182
Словаччина	330	416	1225	1201	1287	1321	1138

Продовження Таблиці 3

Чехія	339	371	1411	1270	1287	1237	1065
Польща	408	518	1251	991	1148	1194	1021
Латвія	...	...	1003	914	951	...	908
Угорщина	393	372	1290	1098	1122	1036	888
Литва	629	897	917	831	858	900	792
Російська	...	79	690	589	943	...	...
Румунія	129	133	690	624	673	706	639
Казахстан	79	101	506	457	715	673	568
Болгарія	...	...	405	429	543	555	500
Азербайджан	14	49	335	371	536	567	456
Білорусь	66	79	414	355	576	596	422
Грузія	...	37	359	333	464	463	397
Вірменія	17	42	287	264	358	381	359
Молдова	32	33	246	247	298	296	241
Киргизстан	...	26	148	145	236	232	209
<b>Україна</b>	<b>50</b>	<b>42</b>	<b>336</b>	<b>244</b>	<b>410</b>	<b>292</b>	<b>192</b>
Туркменистан	68	115	261	222	...	...	...
Таджикистан	8	8	71	73	152	...	143

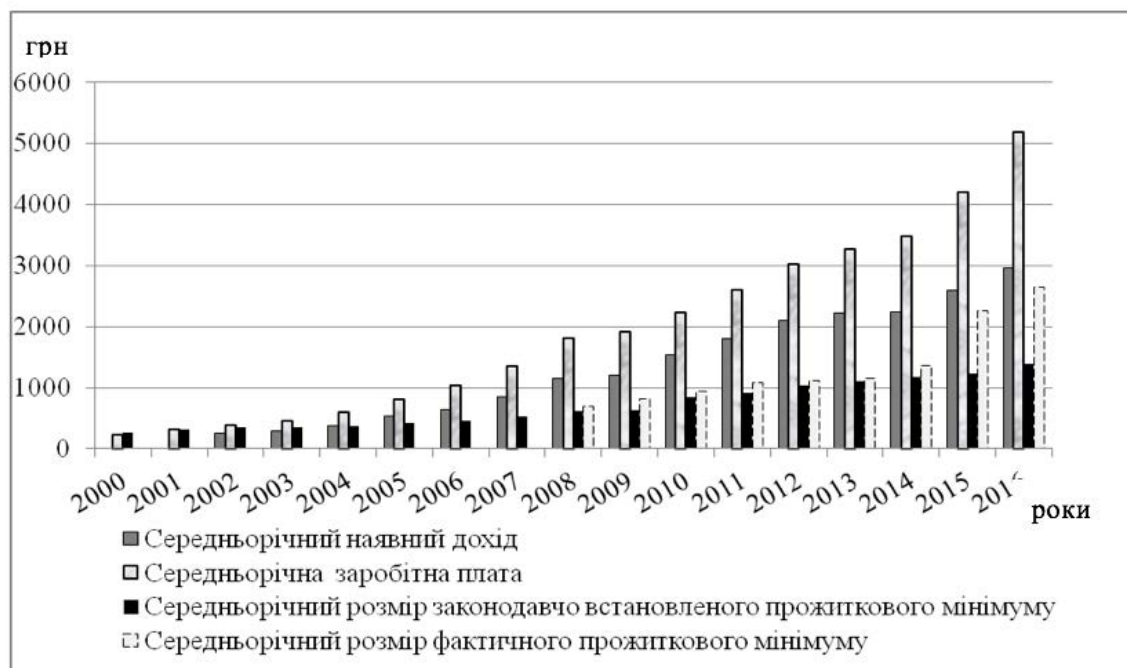
Джерело: [12]

Цікаво, що при цьому протягом останніх років і середня заробітна плата і середній наявний дохід суттєво перевищують законодавчо встановлений прожитковий мінімум (рис. 1). Так, у 2016 році середня заробітна плата була вищою за законодавчо встановлений прожитковий мінімум у 3,7 рази, а середній наявний дохід – у 2,1 рази. Однак, навряд чи такі результати можна вважати свідченням високого рівня оплати праці та наявних доходів. Скоріше це індикатор низького рівня соціальних стандартів в Україні, розмір яких, по-перше, не відповідає їх економічній сутності, а по-друге, не дозволяє забезпечити ефективного виконання покладених на них функцій.

При цьому в Україні спостерігається нормативна колізія, яка тільки підтверджує правильність останнього висновку: на додачу до законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (визначається у Законах України «Про держаний бюджет» за відповідний рік) з 2008 року з'являється новий стандарт – фактичний розмір прожиткового мінімуму, який розраховується Міністерством соціальної політики України. Кількісно показники відрізняються, причому розрив у 2015-2016 роках набув масштабів, що шокують, – став майже двократним [13]. Тобто одні державні органи визнають «неточність» соціальних стандартів, встановлених іншими державними органами, – невідповідність

законодавчо встановленого прожиткового мінімуму його фактичному рівню.

До того ж, як зазначається у [14, с. 62-64], навіть виконуючи функції роботодавця, українська держава штучно обмежує права працівників на вибірковій основі. Йдеться, зокрема, про ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та зарплатою; недотримання чинного законодавства при визначенні рівня оплати праці для зайнятих у бюджетній сфері [15, с. 118].

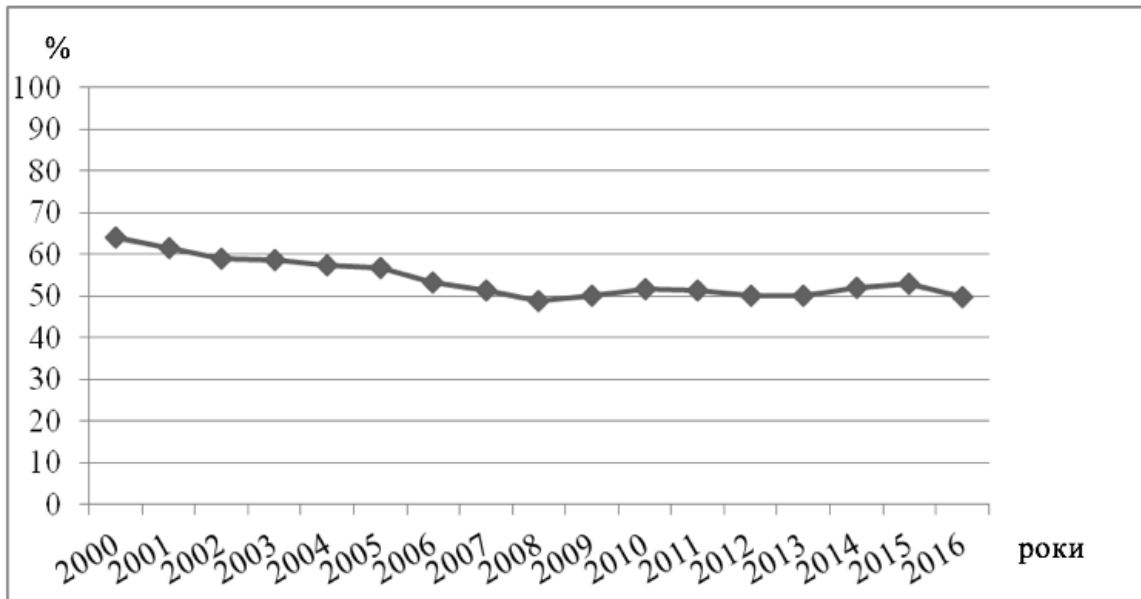


*Рис. 1. Середньорічний наявний дохід, заробітна плата та прожитковий мінімум (у середньому на одну особу в місяць, грн) в Україні у 2000-2016 роках*

*Джерело: [7; 13]*

При дослідженні рівня життя населення оцінка доходів має доповнюватися оцінкою витрат, особливо в умовах значної частки тіньового сектору економіки. Важливого значення набуває аналіз структури витрат, у першу чергу частки витрат на харчування, що є одним із основних показників добробуту населення. Зокрема, загальновизнаною є межа 60 % сукупних витрат: якщо особа витрачає на харчування більше, то її слід віднести до категорії абсолютно бідних. Так само пороговим критерієм абсолютної бідності є калорійність харчування менша за 2100 кКал на добу [11, с. 59-60].

Аналіз структури сукупних витрат дозволяє зробити висновок про низький рівень життя українців. І хоча середній показник частки витрат на харчування, починаючи з 2002 року, є нижчим за 60 %, протягом останнього десятиліття суттєвих покращень не відбувається – значення показника залишається на рівні близько 50 % (рис 2).



**Рис. 2.** Частка витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у загальному обсязі сукупних витрат домогосподарств в Україні у 2000-2016 роках  
Джерело: [7]

Таке значення є дуже високим. По-перше, воно є значно вищим, аніж у інших європейських країнах (рис. 3). А по-друге, зважаючи на той факт, що 50 % – це середнє значення, слід розуміти, що значна частина населення може спрямовувати на харчування понад 60 % своїх сукупних витрат. Подібна структура витрат свідчить про неспроможність України забезпечити гідний рівень життя вагомій частині своїх мешканців.



**Рис. 3.** Частка витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у загальному обсязі сукупних витрат домогосподарств у країнах Європи у 2015 році  
Джерело: [16]



Аналогічні висновки дозволяє зробити аналіз обсягів споживання українцями основних продуктів харчування та калорійності їх середньодобового раціону (табл. 4 та 5).

*Таблиця 4 - Норми та фактичні обсяги споживання продуктів харчування (у перерахунку в первинний продукт) у домогосподарствах України у середньому за місяць у розрахунку на одну особу у 2000-2016 роках*

Продукт харчування	Норми споживання		Фактичні обсяги споживання						
	мінімальні	раціональні	2000 рік	2008 рік	2009 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
М'ясо і м'ясопродукти, кг	4,3	6,7	3,3	5,1	4,8	5,1	4,9	4,6	4,7
Молоко і молочні продукти, кг	28,4	31,7	17,1	22,6	19,8	20,3	20,3	19,8	19,6
Яйця, шт.	19,3	24,2	18	20	20	20	20	19	19
Риба і рибопродукти, кг	1,0	1,7	1,3	2,1	1,8	1,8	1,6	1,2	1,2
Цукор, кг	2,7	3,2	3,5	3,4	3,2	3,0	3,0	2,8	2,7
Олія та інші рослинні жири, кг	0,7	1,1	1,8	1,8	1,9	1,7	1,7	1,6	1,5
Картопля, кг	8,0	10,3	10,4	8,4	8	7,1	6,9	6,6	6,7
Овочі та баштанні, кг	8,8	13,4	9,5	9,3	10,1	9,4	9,0	8,8	9,2
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	5,7	7,5	2,5	3,7	3,6	4,1	3,7	3,1	3,3
Хліб і хлібні продукти, кг	7,8	8,4	10,7	9,6	9,3	9,0	9,0	8,5	8,3
Додатково: калорійність середньодобового раціону населення, ккал	2100	2500	2661	2998	2946	2969	2939	2799	2742

*Джерело: [7; 17, с. 196]*

Так, калорійність середньодобового раціону населення України перевищує як мінімальні, так і раціональні норми споживання. Однак, по-перше, протягом останніх трьох років спостерігається тенденція до її зниження. А по-друге, перевищення раціональної норми у середньому тільки на 10 % (як це було у 2016 році) є дуже незначним, зважаючи, що йдеться про середній показник. Цього замало, щоб стверджувати впевнено, що переважна більшість українців має достатню калорійність харчування.

Аналіз обсягів споживання окремих продуктів харчування у розрізі домогосподарств с різним рівнем середньодушових загальних доходів (табл. 5) дає ще більш невтішні результати.

Таблиця 5 - Фактичні обсяги споживання продуктів харчування (у перерахунку в первинний продукт) у домогосподарствах України у середньому за місяць у розрахунку на одну особу у 2016 році та їх відповідність нормам споживання

Продукт харчування	За усіма домогосподарствами			у тому числі за децильними (10%-ми) групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць					
				у першій децильній групі			у десятій децильній групі		
	фактичне споживання	% до мінімальної норми споживання	% до раціональної норми споживання	фактичне споживання	% до мінімальної норми споживання	% до раціональної норми споживання	фактичне споживання	% до мінімальної норми споживання	% до раціональної норми споживання
М'ясо і м'ясопродукти, кг	4,7	109,3	70,1	3,3	76,7	49,3	6,6	153,5	98,5
Молоко і молочні продукти, кг	19,6	69,0	61,8	13,7	48,2	43,2	26,4	93,0	83,3
Яйця, шт.	19,0	98,4	78,5	16,0	82,9	66,1	22,0	114,0	90,9
Риба і рибопродукти, кг	1,2	120,0	70,6	0,9	90,0	52,9	1,7	170,0	100,0
Цукор, кг	2,7	100,0	84,4	2,2	81,5	68,8	3,3	122,2	103,1
Олія та інші рослинні жири, кг	1,5	214,3	136,4	1,3	185,7	118,2	1,7	242,9	154,5
Картопля, кг	6,7	83,8	65,0	5,7	71,3	55,3	7,1	88,8	68,9
Овочі та баштанні, кг	9,2	104,5	68,7	6,6	75,0	49,3	11,6	131,8	86,6
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,3	57,9	44,0	2,1	36,8	28,0	5,4	94,7	72,0
Хліб і хлібні продукти, кг	8,3	106,4	98,8	7,5	96,2	89,3	9,2	117,9	109,5

Розраховано за [7; 17, с. 196]

Так, значення середніх показників обсягів споживання свідчать, що у цілому раціон українців відповідає мінімальним нормам, але не відповідає раціональним. У той же час, у першій децильній групі (з найнижчими доходами) за усіма позиціями (окрім олії та інших рослинних жирів) мало місце недоспоживання порівняно не тільки з раціональними, а й з мінімальними нормами. При цьому порівняно з раціональними нормами фактичне споживання було у 2-4 рази нижчим за такими продуктами харчування як м'ясо і м'ясопродукти, молоко і молочні продукти, риба і рибопродукти, овочі та баштанні, а також фрукти, ягоди, горіхи, виноград. Сьогодні багатьом українцям не вдається повною мірою задовольнити свої потреби у харчуванні, не говорячи вже про потреби більш високого рівня.

**Висновок.** Таким чином, сучасна Україна не тільки не забезпечує гідного рівня життя своєму населенню, а й протягом останніх трьох років нарощує і без того катастрофічний розрив між рівнем життя українців та мешканців економічно розвинених країн. Подібне становище вимагає від держави нагальних дій системного характеру, визначення переліку яких

має стати предметом окремого дослідження. Однак, зважаючи на наявність тісного зв'язку між рівнем соціально-економічного розвитку країни та наявністю у держави необхідних ресурсів для забезпечення високих соціальних стандартів, можна чітко сказати, що першочерговим завданням України є досягнення високих темпів економічного зростання задля подолання (або принаймні суттєвого скорочення) відставання від провідних країн світу щодо забезпечення гідного рівня життя її населення.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кулачок-Тітова Л. В. Гідний рівень життя як категорія та соціальне право людини. *Актуальні проблеми юридичної науки на шляху сучасної розбудови держави і суспільства*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 5–7 червня 2014 р. Суми : СумДУ, 2014. С. 301–305. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/79872/social%20rights.pdf>.
2. Андрієнко І. С. Достатній життєвий рівень як правова категорія. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2015. № 2. С. 93–95.
3. Погорілко В. Ф., Федоренко В. Л. Конституційне право України: підручник / 2-ге вид., переробл. та доопр. Київ: Правова єдність : Алерта, 2010. 432 с. URL: [http://libfree.com/174435748-pravokonstitutsiynе\\_pravo\\_ukrayini\\_\\_pogorilko\\_vf.html](http://libfree.com/174435748-pravokonstitutsiynе_pravo_ukrayini__pogorilko_vf.html).
4. Бисага Ю. М., Палінчак М. М., Белов Д. М. та ін. Основні права людини. Ужгород. 2003. 66 с. URL: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/5101/1/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%20%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B0.pdf>.
5. Конституційне право України : підручник для студентів ВНЗ / За ред.: Ю.М. Тодика, В. С. Журавський. Київ: Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. 544 с. URL: <http://uristinfo.net/2010-12-18-14-34-28/9-2010-12-18-14-33-20.html>.
6. Мацокін В. В. Право громадян України на достатній життєвий рівень : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харків. 2008. 20 с. URL: [https://www.br.com.ua/referats/dysertacii\\_ta\\_autoreferaty/76521-12.html](https://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/76521-12.html).
7. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Household disposable income gross adjusted, US dollars/capita, 2000-2016. URL: <https://data.oecd.org/hha/household-disposable-income.htm>.
9. Percentage point changes in the Gini coefficient of household market and disposable incomes between 2007 and 2014. URL: [http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/society-at-a-glance-2016/market-income-inequality-rose-between-2007-and-2014\\_soc\\_glance-2016-graph63-en](http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/society-at-a-glance-2016/market-income-inequality-rose-between-2007-and-2014_soc_glance-2016-graph63-en).



10. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред.: Е. М. Лібанова. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. 404 с. URL: [http://www.idss.org.ua/monografii/nerivnist\\_2012.pdf](http://www.idss.org.ua/monografii/nerivnist_2012.pdf).
11. Чуприна О. О. Соціальна нерівність і бідність в Україні. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. Серія: Економічна теорія та право: зб. наук. пр. Харків: Право, 2011. № 2 (5). С. 57–66. URL: [http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3653/1/Chyprina\\_57.pdf](http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3653/1/Chyprina_57.pdf).
12. Gross Average Monthly Wages by Country and Year. URL: [http://w3.unecse.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT\\_\\_20-ME\\_\\_3-MELF/60\\_en\\_MECCWagesY\\_r.px/?rxid=c4d7d9b4-27a6-4259-ab89-06500e54ed8c](http://w3.unecse.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT__20-ME__3-MELF/60_en_MECCWagesY_r.px/?rxid=c4d7d9b4-27a6-4259-ab89-06500e54ed8c).
13. Прожитковий мінімум як базовий державний соціальний стандарт. URL: <http://www.msp.gov.ua/content/socialni-standarti.html>.
14. Овсієнко О. В. Держава як джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав в Україні. *Вісник НУ "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого"*. Серія: Економічна теорія та право. 2014. № 4. С. 59–68.
15. Овсієнко О. В., Чуприна О. О. Держава як джерело асоціальних практик у матеріальному стимулювання трудової діяльності. *Бізнес Інформ*. 2012. - № 6. - С. 117–120.
16. Final consumption expenditure of households, by consumption purpose. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdpc520&plugin=1>
17. Сегеда С. А. Оцінка споживання основних продовольчих продуктів в Україні. *Збірник наукових праць ВНАУ*. Серія: Економічні науки. 2012. № 3 (69). С. 195–199.

УДК 621.39:311:519.233.5(477)

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СФЕРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ  
І НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА РОЗРОБКА  
БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ ЇХ РОЗВИТКУ****Щуровська А.Ю., к.е.н.***Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова*

Стаття спрямована на визначення моделей розвитку телекомунікацій як інтегрованої галузі економіки, кореляційних зв'язків з економічним зростанням, конвергенції комунікацій та інформатики та їх наслідків, моделей споживання та макророзвитку телекомунікаційних послуг. Аналіз основних параметрів розвитку телекомунікацій в Україні за останні роки свідчить про значне макропородження комунікаційних послуг, що заміщає традиційні послуги новими послугами, що супроводжується конвергентним характером наукового прогресу. Для виявлення взаємозв'язку між макроекономічним розвитком (ВВП) та розвитком телекомунікацій та динамікою інших ключових показників встановлено причинно-наслідкові зв'язки між економічними показниками. Вибираючи найбільш важливі фактори щодо економічного зростання нашої країни, беручи до уваги роль досліджуваного об'єкта в процесі інформатизації суспільства, необхідно розглянути основні складові сценарію інноваційного розвитку: досягнутого рівня розвитку в економіці, інвестиції в основному капіталі, доходи населення, прибуток від поштових послуг та телекомунікацій. Обґрунтування факторів та закономірностей розвитку телекомунікацій дозволяють більш об'єктивно прогнозувати їхні перспективи, спираючись на фактори, що стосуються національної економіки. Практичне значення роботи полягає в науковому обґрунтуванні прогнозування параметрів розвитку телекомунікацій та використання цих результатів для розвитку економіки. Динамічний розвиток телекомунікацій, який має вплив на зовнішнє соціально-економічне середовище і залежить від макроекономічного розвитку та добробуту громадян, вимагає системного підходу до розвитку прогнозу персоналу, особливо в довгостроковій перспективі. Наукова основа для цього підходу полягає у виявленні закономірностей науково-технічного прогресу в сфері розвитку телекомунікацій, встановленні його етапів та конвергенції, оцінюють перспективи технологічних інновацій, а також кількісну оцінку взаємозв'язку телекомунікацій та макроекономіки.

**Ключові слова:** інфокомунікації, конвергенція, телекомунікації, інновації, макророзвиток

UDC 621.39:311:519.233.5(477)

**INVESTIGATION OF THE CONNECTION BETWEEN  
TELECOMMUNICATIONS AND NATIONAL ECONOMY AND  
DEVELOPMENT OF A MULTIFACTOR MODEL OF THEIR  
DEVELOPMENT****Shchurovska A., PhD in Economics***Odessa National Academy of telecommunication named after O.S. Popov*

© Щуровська А.Ю., к.е.н., 2018

The article is aimed to define models of the development of telecommunications as an integrated branch of the economy, correlation relations with economic growth, convergence of communications and informatics and their consequences, consumption models and macro generation of telecommunications services. The analysis of the main parameters of the development of telecommunications in Ukraine in recent years indicates a significant macro-formation of communication services, replacement of traditional services with new services, accompanied by a convergent nature of scientific progress. It was established cause-effect relationships between economic indicators in order to identify the relationship between macroeconomic development (GDP) and the development of telecommunications and the dynamics of other key indicators. Choosing the most important factors of economic growth in our country, taking into account the role of the investigated object in the process of informatization of society, it is necessary to consider the main components of the innovative development of scenario: the achieved level of development in the economy, investments in fixed assets, incomes of the population, profits from postal services and telecommunications. Substantiation of factors and regularities of the development of telecommunications allows us to predict their prospects more objectively, relying on factors related to the national economy. The practical significance of the work lies in the scientific justification of forecasting the parameters of the development of telecommunications and the use of their results for the development of the economy. The dynamic development of telecommunications has an impact on the external socio-economic environment and depends on the macroeconomic development and welfare of citizens, requires a systematic approach to the development of staff forecast, especially in the long term. The scientific basis for this approach is to identify the regularities of scientific and technological progress in the field of development of telecommunications, to establish its stages and convergence, to assess the prospects of technological innovation, as well as quantify the relationship between telecommunications and macroeconomics.

**Keywords:** infokommunikation, convergence, telecommunications, innovations, macro generation

**Актуальність проблеми.** Кардинальні перетворення, конвергенція мереж, послуг, систем і технологій в сфері зв'язку та інформатики, що зачіпають суміжні ринки і національну економіку диктують необхідність наукового обґрунтування трансформації нового сектора економіки, закономірностей його розвитку у взаємозв'язку з національною економікою, причин і факторів формування сфери інфокомунікацій.

Значення сфери телекомунікацій полягає в тому, що вона є інфраструктурним компонентом не тільки у економічному і соціальному житті суспільства, а й процесу інформатизації. Національний ринок телекомунікацій – один із найбільш розвинених, темпи росту деяких

сегментів цього ринку визнані міжнародними експертами самими високими в світі [1, 2 с. 37].

У другій половині ХХ століття в ході науково-технічного прогресу (НТП) намітився перехід від індустріальної епохи розвитку світової цивілізації до інформаційної [3]. Процес інформатизації характеризується охопленням всіх секторів економіки, шарів суспільства, аспектів виробничої діяльності та соціального життя людей; проникненням інформаційних технологій в виробництво, управління, бізнес, освіту, медицину, культуру і відпочинок; перетворенням інформації в найважливіший фактор виробництва.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Проблемам наукового обґрунтування трансформації нового сектора економіки, закономірностей його розвитку у взаємозв'язку з національною економікою, причин і факторів формування сфери телекомунікацій присвячено праці багатьох науковців. Зокрема, питанням взаємозв'язку розвитку сфери телекомунікацій і національної економіки присвячені роботи Джипа А. [4], Варакіна Л.Є.[5] та Кузовкової Т.А., [6]. У цих роботах визначені основні принципи і закономірності розвитку телекомунікаційного зв'язку у взаємозв'язку з розвитком світової і національних економічних систем.

У працях Князевої О.А. [7] розглянуто закономірності розвитку сфери телекомунікацій та показників розвитку економіки країни з урахуванням сучасних інноваційних перетворень.

Проблеми використання закономірностей впливу ІКТ на економічний розвиток країни розглянуті у роботах Воробієнко П.П. та Гранатурова В.М. [8].

Але, незважаючи на достатню кількість наукових праць, обрана тематика вимагає постійного дослідження. Стрімкі перетворення, конвергенція мереж, послуг, систем і технологій в сфері зв'язку та інформатики, диктують необхідність дослідження закономірностей його розвитку у взаємозв'язку з національною економікою, причин і факторів формування сфери телекомунікацій.

**Метою статті** є виявлення закономірностей розвитку телекомунікацій, як комплексної сфери економіки, кореляційного взаємозв'язку з економічним зростанням, конвергенції зв'язку та

інформатики і їх наслідків, закономірностей споживання і макроренерації телекомунікаційних послуг.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Значення сфери телекомунікацій в національній економіці не обмежується її роллю, як найважливішого компонента виробничої і соціальної інфраструктури, без якої неможливі нормальні виробничі і соціальні процеси. Конвергенція зв'язку та інформатики забезпечують новий виток технологічного розвитку всіх секторів національної економіки і соціального життя та ведуть до прогресивних змін у сфері економічної діяльності і соціуму.

За останні століття спостерігається тісний зв'язок закономірностей перетворень в сфері зв'язку та інформатики з етапами НТП і розвитку людського суспільства. Для розвитку зв'язку і інформатики характерні не тільки високі темпи зміни поколінь технічних засобів і типології побудови мереж, але і взаємне проникнення і злиття, тобто конвергенція. Конвергентний характер розвитку зв'язку і інформатики зумовив не тільки появу галузі інфокомунікацій, в якій зливаються мережі, технології і послуги, але і наростання конвергенції видів діяльності різних галузей, поглиблюючи міжгалузеві процеси і активізуючи інфокомунікаційну складову виробництва тварі і послуг.

За останні роки телекомунікації придбали роль системоутворюючого фактора в формуванні інформаційного суспільства в національному і світовому масштабах, і забезпеченні стійких темпів [5]. Значення сфери телекомунікацій визначається, в першу чергу, позитивними результатами застосування інформаційно-комунікаційних технологій і мереж у виробництві товарів і послуг, по-друге - якісною зміною продуктивних сил і факторів виробництва.

Місце кожної галузі в національній економіці характеризується системою показників, серед яких важливе значення має показник значущості економічної діяльності у формуванні валового внутрішнього продукту (ВВП) України, який визначається часткою продукції (доходів) будь-якого сектору економіки у ВВП. У складних умовах розвитку світової економіки важливе значення має показник інноваційного характеру, що відображає потенціал розвитку країни або сектора економіки.

Формування інформаційного суспільства вимагає наявності телекомунікацій, темпи розвитку яких повинні бути випереджаючими по

відношенню до темпів розвитку економіки в цілому. Тому випереджальний розвиток телекомунікацій є необхідною умовою для створення інфраструктури бізнесу, формування сприятливих умов для залучення інвестицій в країну, вирішення питань зайнятості населення, розвитку сучасних інформаційних технологій.

Значення сфери інформаційних технологій і зв'язку проявляється в тому, що, надаючи великий вплив на розвиток виробничої інфраструктури інших галузей, вона визначає темпи розвитку національної економіки, а також займає істотну частку у валовому внутрішньому продукті (ВВП), що постійно збільшується (табл.1).

*Таблиця 1. – Динаміка доходів підприємств від надання послуг пошти та телекомунікації у ВВП України за 2010-2016 рр.*

Період	Валовий внутрішній продукт (ВВП), млн. грн.	Поштовий зв'язок і телекомунікації		Темпи зростання, %	
		млн. грн.	Доля в ВВП, %	ВВП	Поштовий зв'язок і телекомунікації
2010	1 079 346	47 417	4,39	–	–
2011	1 299 991	50 281	3,87	1,20	1,06
2012	1 404 669	52 271	3,72	1,08	1,04
2013	1 465 198	52 492	3,58	1,04	1,00
2014	1 586 915	52 434	3,30	1,08	1,00
2015	1 979 458	55 896	2,82	1,25	1,07
2016	2 383 182	61 911	2,60	1,20	1,11

*Джерело: Узагальнено автором за [9, 10, 11]*

Частка доходів сфери телекомунікацій у ВВП України з 2010 року зменшується і в 2016 склала 2,6 % (табл.1). При цьому частка нових послуг (передача і прийом телевізійних та радіопрограм, радіозв'язок, нагляд та технічний контроль за використанням радіочастот, комп'ютерний, мобільний) в загальному обсязі доходів телекомунікацій постійно підвищується – з 73,79% в 2001 році до 74,22% в 2016 р (оцінка).

Аналіз основних параметрів розвитку телекомунікацій в Україні за останні роки вказує на суттєву макрорегенерацію послуг зв'язку, тобто заміна традиційних послуг новими послугами, яка супроводжується конвергентним характером науково-технічного прогресу.

Рівень і темпи розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та послуг залежать від характеру науково-технічного прогресу (НТП), а їх впровадження – від рівня економічного розвитку країни та платоспроможного попиту користувачів (табл. 2).

Таблиця 2. – Динаміка доходів підприємств від надання послуг пошти та зв'язку (у фактичних цінах, млн.грн)

Види зв'язку	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
поштовий	2941	3092	3274	3370	3216	3426	3998
коефіцієнт зростання	–	1,05	1,06	1,03	0,95	1,07	1,17
телеграфний	46	38	38	28	23	16	12
коефіцієнт зростання	–	0,83	1,00	0,74	0,82	0,70	0,75
телефонний міський і сільський	4234	4494	5320	6031	5851	5799	4778
коефіцієнт зростання	–	1,06	1,18	1,13	0,97	0,99	0,82
телефонний міжміський (включаючи міжнародний)	3962	3482	3019	2288	2207	2046	1740
коефіцієнт зростання	–	0,88	0,87	0,76	0,96	0,93	0,85
кур'єрська діяльність	307	364	358	338	307	604	825
коефіцієнт зростання	–	1,19	0,98	0,94	0,91	1,97	1,37
проводове мовлення	202	185	232	219	202	186	178
коефіцієнт зростання	–	0,92	1,25	0,94	0,92	0,92	0,96
спеціальний і фельдзв'язок	128	131	143	129	141	118	121
коефіцієнт зростання	–	1,02	1,09	0,90	1,09	0,84	1,03
передача і прийом телевізійних та радіопрограм, радіозв'язок	1917	2093	2287	2298	2159	2431	2769
коефіцієнт зростання	–	1,09	1,09	1,00	0,94	1,13	1,14
комп'ютерний	4237	4749	5402	5697	6190	7144	9102
коефіцієнт зростання	–	1,12	1,14	1,05	1,09	1,15	1,27
мобільний	28835	31028	31554	31406	31566	33206	34077
коефіцієнт зростання	–	1,08	1,02	1,00	1,01	1,05	1,03
інші види зв'язку	608	625	644	688	572	920	4311
коефіцієнт зростання	–	1,03	1,03	1,07	0,83	1,61	4,69
<b>Усього</b>	<b>47417</b>	<b>50281</b>	<b>52271</b>	<b>52492</b>	<b>52434</b>	<b>55896</b>	<b>61911</b>
<b>Коефіцієнт зростання</b>	–	1,06	1,04	1,00	1,00	1,07	1,11

Джерело: Узагальнено автором за [9]

Зіставлення темпів приросту фізичного обсягу ВВП і послуг телекомунікацій за період 2010-2016 рр. в умовах нівелювання цінового фактору (з урахуванням індексу-дифлятора ВВП та індексу споживчих цін) вказує на випереджаючий характер темпів розвитку телекомунікацій в порівнянні з макроекономікою країни (табл. 1, табл. 2).

Для оцінки ефективності галузевої діяльності у вартісному вираженні використовуються наступні показники: доходи від послуг сфери зв'язку, інформаційних технологій, обсяг капітальних вкладень у розвиток галузі. Для оцінки ємності ринку і доступності послуг та засобів телекомунікацій використовуються відносні показники інтенсивності споживання послуг, також перспективності використовуваних технологій у натуральному вираженні: щільність користувачів засобів зв'язку та інформаційних мереж і технологій, щільність терміналів на 100 чол. населення, рівня доходів на душу населення від телекомунікаційних послуг.



Про розвиток галузевого ринку свідчать показники доступності послуг і технологічного рівня телекомунікацій (табл. 3), які за останні п'ять років мають дуже позитивну динаміку та кардинальне зростання, особливо можливості доступу користувачів до мережі Інтернет – в 2,04 рази; інтенсивності використання додатків і мережі рухомого зв'язку – щільність сім-карт зросла в 1,13 разів.

Таблиця 3. – Індикатори розвитку сфери телекомунікацій

Показники	Одиниці виміру	2010	2016	Темп зміни за період, %
1. Капітальні вкладення	млн. грн.	8625,8	15651,2	181,45
2. Телефонна щільність	ТА на 100 чол.	26,94	19,92	73,94
3. Щільність терміналів рухомого зв'язку	ТРЗ на 100 чол.	118,26	133,77	113,12
4. Щільність користувачів мережі Інтернет,	КІ на 100 чол.	8,03	16,41	204,36
5. Чисельність постійного населення (на кінець року)	млн.чол.	45,6	42,4	92,98
6. Доходи телекомунікацій	млн.грн.	47417	61911	130,57
7. Частка доходів галузі телекомунікацій у ВВП	%	4,39	2,60	59,23
8. Доходи телекомунікацій на 1 чол. (витрати 1 користувача)	грн. на 1 особу	1039,85	1460,17	140,42

Джерело: Узагальнено автором за [10, 11]

Характер інвестування розвитку сфери телекомунікацій показує, що фінансові кошти на розвиток мереж і засобів телекомунікацій зросли в 1,81 разів. В результаті інноваційного розвитку сфери телекомунікацій, забезпечення насичення ринку послугами фіксованого та рухомого телефонного зв'язку, і зниження тарифів її внесок у валовий внутрішній продукт дещо зменшився, при цьому витрати користувачів за аналізований період збільшилися в 1,4 разів. Зміни, що відбуваються в сфері виробництва і реалізації телекомунікаційних послуг безпосередньо позначаються на сфері споживання засобів і послуг телекомунікацій, що характеризується зростанням у користувачів терміналів доступу до телекомунікаційних мереж та інформаційних ресурсів, в тому числі широкопasmового доступу, і їх витрат на телекомунікації.

Аналіз основних параметрів розвитку телекомунікацій в Україні показує, що інноваційна політика, спрямована на формування національної телекомунікаційної інфраструктури інформаційного суспільства, розширення використання ІКТ та інформаційних ресурсів в економіці, управлінні та соціумі, підвищення якості спектру

прогресивних телекомунікаційних послуг, забезпечує динамічне і поступове функціонування даної сфери.

Для виявлення взаємозв'язку між макроекономічним розвитком (ВВП), розвитком телекомунікацій і динамікою інших найважливіших показників необхідно встановити причинно-слідчі зв'язки між економічними показниками. Валовий внутрішній продукт – основний показник результатів економічної діяльності усіх галузей і секторів національної економіки, тому саме ВВП є результативним показником, а внески окремих галузей, обсяги факторів виробництва (чисельність зайнятих в економіці, інвестиції в основний капітал та ін.), рівень добробуту зайнятих в економіці і т.п. є факторними ознаками в макроекономічній моделі.

Проблема вивчення кореляційно-регресійних залежності складається у формі вираження соціально-економічних показників (поточні і зіставні ціни, абсолютні і відносні показники) і автокореляція рівнів рядів динаміки досліджуваних ознак [6].

Ці проблеми вирішуються за допомогою інструмента розрахунку показників у зіставних цінах або умов, а друга – шляхом елімінування тенденцій в аналізованих рядах динаміки на основі перших різниці або відхилень фактичних рівнів від вирівняних. На практиці частіше використовують метод багатofакторного моделювання окремих показників приросту.

При виборі найбільш значимих для економічного росту нашої країни факторів з урахуванням ролі об'єкту дослідження у процесах інформатизації суспільства будемо виходити із основних компонентів сценарію інноваційного розвитку країни: чисельність зайнятих в економіці, інвестиції в основний капітал, доходи населення, доходи поштового зв'язку і телекомунікацій.

Дослідження взаємозв'язку розвитку телекомунікацій і макроекономічних показників може проводитися як за абсолютними економічними показниками, так і за відносними темпами їх динаміки. Статистичні дані Державної служби статистики України показують, що абсолютні вартісні показники ВВП, інвестицій, доходи населення, доходи поштового зв'язку і телекомунікацій (в діючих цінах) в сучасних умовах української економіки мають тенденцію щодо зростання (табл. 4).

Так зростання ВВП за шість років в 2,2 рази супроводжувався зростанням інвестицій в основний капітал – в 1,81 разів, доходу населення – в 1,81 рази, доходів від поштових послуг і телекомунікацій -

в 1,31 рази. Слід відзначити негативну тенденцію людської зайнятості в економіці, чисельність яких зменшилась на 19,7 % при зменшенні чисельності українського населення у 2016 році на 7 % в порівнянні з 2010 р.

*Таблиця 4. – Зміна темпів приросту макроекономічних показників України (в діючих цінах) за період 2010- 2016 рр.*

Роки	Валовий внутрішній продукт	Чисельність зайнятих в економіці	Інвестиції в основний капітал	Доходи населення	Доходи поштового зв'язку і телекомунікацій
2010	–	–	–	–	–
2011	20,44	0,29	12,80	15,04	6,04
2012	8,05	0,15	4,50	15,09	3,96
2013	4,31	0,24	-2,99	6,23	0,42
2014	8,31	-11,42	-17,12	-2,06	-0,11
2015	24,74	-9,02	181,04	14,98	6,60
2016	20,40	-1,01	-31,88	14,82	10,76
Темп росту за період, %	220,80	80,32	181,45	181,84	130,57

*Джерело: Узагальнено автором за [9, 11]*

Дослідження взаємозв'язку розвитку телекомунікацій і макроекономічних показників проведемо не за абсолютними показниками, а за відносними показниками. Недолік вартісних показників полягає в значному впливі на динаміку цінового фактора, що відображає інфляцію, зміну паритету валют, цін на товари і тарифів на послуги.

Для цього було розраховано лінійні коефіцієнти парної кореляції між темпами приросту ВВП та впливаючих на нього факторів, що демонструє значну тісноту зв'язку факторів з результативним показником ВВП, обумовлену наявністю однакової тенденції до зростання, тобто автокореляцією.

З метою виключення автокореляції вихідних динамічних рядів внаслідок цінового фактора рівняння регресії ВВП від впливаючих на нього факторів, доцільно будувати на основі ланцюгових темпів приросту досліджуваних показників у відсотках.

Аналіз взаємозв'язків між темпами приросту ВВП і впливаючих факторів вказав на значимість приросту інвестицій в основний капітал (лінійний коефіцієнт кореляції дорівнює 0,56), доходів населення (0,63) і розвитку поштового зв'язку і телекомунікацій (0,81), і незначний зв'язок приросту ВВП і приросту чисельності зайнятих в економіці (- 0,14).

Рівняння регресії залежності темпу приросту ВВП від темпів приросту впливаючих факторів, має вигляд:

$$\hat{y} = 6,464 - 0,147x_1 + 0,047x_2 - 0,238x_3 + 1,907x_4, \quad (1)$$

де  $\hat{y}$  – вирівняне значення темпу приросту ВВП (%);

$x_1$  – темп приросту зайнятих в економіці (%);

$x_2$  – темп приросту інвестицій в основний капітал (%);

$x_3$  – темп приросту доходів населення (%);

$x_4$  – темп приросту доходів поштового зв'язку і телекомунікацій (%).

Коефіцієнт множинної кореляції  $R = 0,94$ , коефіцієнт множинної детермінації  $R^2 = 0,88$ , помилка апроксимації при рівні значущості  $\alpha = 0,01$  дорівнює 5,01%, що говорить про досить високий ступінь достовірності моделі (1).

У даній моделі сила впливу факторів на результативний показник має аналогічні пріоритети. Це свідчить, по-перше, про комплексний вплив інноваційних складових на розвиток національної економіки, по-друге, про значення розвитку телекомунікацій для економічного зростання.

Таким чином, обґрунтування факторів і закономірностей розвитку телекомунікацій дозволяє більш об'єктивно з урахуванням багатьох факторів прогнозувати їх перспективи у взаємозв'язку з національною економікою. Практична значимість роботи полягає в науковому обґрунтуванні параметрів прогнозування розвитку телекомунікацій і використання їх результатів для розвитку економіки країни.

**Висновки.** Динамічний розвиток телекомунікацій, який має інфраструктурний вплив на зовнішнє соціально-економічне середовище і залежить від розвитку макроекономіки і добробуту громадян – користувачів телекомунікаційних, інформаційних послуг і технологій, диктує необхідність системного підходу до розробки апарату прогнозування, особливо на довгострокову перспективу. Наукова основа такого підходу полягає у виявленні закономірностей науково технічного прогресу у розвитку телекомунікацій, встановлення його етапів і конвергентного характеру, оцінки перспектив технологічних інновацій, а також в кількісному вираженні взаємозв'язку телекомунікацій і макроекономіки, а саме: кореляційної залежності телекомунікаційної щільності від душевого валового внутрішнього продукту, інформаційно-економічного закону взаємозв'язку обробленої і переданої інформації і ВВП, взаємозв'язку між доходами користувачів і обсягом споживання

послуг.

Виявленні закономірності розвитку телекомунікацій, як комплексної сфери економіки і її значення у розвитку національної економіки, кореляційного взаємозв'язку з економічним зростанням, конвергенції зв'язку та інформатики та їх наслідків, закономірності споживання і макрорегенерації телекомунікаційних послуг дозволить сформулювати методичний апарат щодо прогнозування розвитку телекомунікацій.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Trends in Telecommunication Reform 2015. Getting ready for the digital economy. Geneva: ITU, 2015. – 223 p.
2. Голубицкая Е.А. Экономика связи: учебник для студентов вузов/ Е.А. Голубицкая. – М.: ИРИАС, 2006. – 488с.
3. На пути к экономике будущего общества [Электронный ресурс] / П. Воробийенко // Economic Annals – XXI. – 2015. – № 1-2 (1). – Р. 3–6. – Режим доступа : [http://soskin.info/userfiles/file/2015/1-2\\_1\\_2015/Vorobiyenko.pdf](http://soskin.info/userfiles/file/2015/1-2_1_2015/Vorobiyenko.pdf)
4. Jipp A. Wealth of nations and telephone density / A. Jipp // Telecommunications Journal. – 1963. – July. – P. 199-201.
5. Варакин Л.Е. Информационно-экономический закон. Взаимосвязь инфокоммуникационной инфраструктуры и экономики / Л.Е. Варакин . – М.: Международная академия связи, 2006. – Т. 2. – 160 с.
6. Кузовкова Т.А., Тимошенко Л.С. Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций / Т.А. Кузовкова, Л.С. Тимошенко. – М.: Горячая линия – Телеком, 2009. – 224 с.
7. Князева О.А. Сучасні закономірності розвитку сфери телекомунікацій в Україні / О.А. Князева, М.А. Дем'янчук // Вісник ДонНУЕТ. Серія: економічні науки. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2010. – № 4(48). – С. 182–187.
8. Воробийенко П.П. Проблеми використання закономірностей впливу ІКТ на економічний розвиток країни / П.П. Воробийенко, В.М. Гранатуров // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 26–32.
9. Звіт про роботу національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2015 рік. – К.: НКРЗІ, 2016. – 94 с.
10. Доходи від надання послуг пошти та зв'язку за 2015 рік /Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
11. Статистичний щорічник України за 2015 р.: статистичний збірник / за ред. І.М. Жук. К.: Державна служба статистики України, 2016. – 575с.

## ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 658+338.921

### ПРОПОНОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ДЛЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

**Бондарчук М.К., д.е.н.,  
Волошин О.П., к.е.н.**

*Національний університет «Львівська політехніка»*

Антикризове управління об'єднаннями підприємств на ринку цінних паперів потребує розроблення відповідного теоретичного підґрунтя – теорії кризових явищ, їх виникнення, розвитку, діагностики, методичного забезпечення. Перерозподіл грошових коштів шляхом проведення операцій з цінними паперами забезпечується активними учасниками об'єднань підприємств і фондового ринку. Ефективне вкладення грошового капіталу у цінні папери, як одного з джерел фінансування інноваційного розвитку, вимагає розробки системи показників для характеристики використання акціонерного капіталу учасниками об'єднання підприємств, ефективності вкладення коштів інвесторів у цінні папери, а також визначення вартості цінних паперів та інше.

Відтак, в статті розглядаються актуальні питання щодо діяльності об'єднань підприємств на ринку цінних паперів України, розкрито роль учасників об'єднання підприємств (банків, страхових, інвестиційних, трастових компаній) у перерозподілі грошових коштів шляхом проведення операцій з цінними паперами. Удосконалено механізм антикризового управління в об'єднаннях підприємств шляхом використання запропонованої системи показників оцінки цінних паперів інтегрованих структур на фондовому ринку.

**Ключові слова:** антикризове управління, об'єднання підприємств, фондовий ринок, цінні папери, ринок цінних паперів, акції, облігації, система показників

UDC 658+338.921

### PROPOSED INDICATOR SYSTEM OF SECURITIES VALUATION FOR CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISE ASSOCIATIONS

**Bondarchuk M., Dr. of Econ.Sc.,  
Voloshyn O., PhD in Economics**

*Lviv Polytechnic National University*

Crisis management of enterprise associations in the securities market requires the development of an appropriate theoretical basis - the theory of crisis phenomena, its

emergence, development, diagnostics, methodological support. Money redistribution through securities transactions is provided by active participants of enterprise associations and stock market. Effective investment of money capital in securities as one of an innovative development financing sources requires creation of the indicator system aimed to characterize the equity capital use by enterprise association participants, the efficiency of funds investments in securities by investors, as well as the value of securities determination, etc.

Therefore, the article deals with topical issues concerning activities of enterprise associations in Ukrainian securities market, discloses the role of enterprise association participants (banks, insurance, investment, trust companies) in money redistribution through securities transactions. The mechanism of crisis management in enterprise associations has been improved by using the proposed indicator system for securities valuation of integrated structures in the stock market.

**Keywords:** crisis management, enterprise associations, stock market, securities, securities market, stocks, bonds, indicator system.

**Актуальність проблеми.** Недостатня реалізація нагромадженого у світі досвіду щодо створення й діяльності вітчизняних об'єднань підприємств, недоліки законодавства, невдалі спроби винайти особливий шлях розв'язання проблем інвестування в Україні призвели до недосконалого функціонування і розвитку зазначених угруповань в економіці країни. Об'єднання підприємств (далі - ОП) є економічними суб'єктами, які акумулюють значний капітал для реалізації власної діяльності, а це дозволить забезпечити санаційні заходи щодо неплатоспроможного підприємства необхідними фінансовими ресурсами. У зв'язку з цим, потреба в антикризовому управлінні виникає не тільки при сталому економічному розвитку інтегрованих угруповань, але й при здійсненні структурних зрушень відповідно до світових тенденцій економічного та науково-технологічного процесів. Водночас актуальними питаннями в умовах проведення санації є розроблення системи показників, яка буде використовуватися фінансовими посередниками фондового ринку для характеристики використання акціонерного капіталу учасниками ОП, ефективності вкладення коштів інвесторів у цінні папери, а також визначення вартості цінних паперів та інше.

Впровадження антикризового управління в об'єднанні підприємств потребує розроблення відповідного теоретичного підґрунтя – теорії кризових явищ, їх виникнення, розвитку, діагностики, методичного



забезпечення, а також здійснення практичної роботи на рівні як окремого підприємства, так і об'єднань підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми створення, становлення, розвитку та управління об'єднаннями підприємств відображені в спеціальній економічній літературі. Загальні питання управління формуванням, функціонуванням і оздоровленням підприємств різних форм власності та масштабів виробництва досліджувалися в роботах Р. Акоффа, М. Альберта, В. Геєця, Б. Данилишина, М. Ескіндарова, О. Кузьміна, П. Перерви, Р. Пиндайка, О. Пушкаря, Д. Рубінфельда, Е. Уткіна, Дж. Харрінгтона. Галузеві особливості функціонування підприємств розглядалися в дослідженнях О. Амоші, М. Баканова, І. Благуна, Н. Брюховецької, І. Булеєва, О. Галушко, М. Скоромнюка, Б. Мізюка. З позицій фінансового забезпечення та виконання фінансових зобов'язань підприємств і їх об'єднань досліджували проблему О. Вовчак, Ю. Іванов, М. Крупка, С. Юрій, Л. Алексеєнко, В. Корнеєв, Л. Костирко, Л. Кузнєцова, А. Череп, О. Терещенко, В. Федосов. Оцінюючи підходи вітчизняних і закордонних науковців [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9 тощо], дослідження теоретико-методологічних засад щодо антикризового розвитку фондового ринку в Україні та запобігання кризовим явищам в об'єднаннях підприємств зумовлює постановку таких завдань, як: вивчення механізму перерозподілу грошових коштів в об'єднаннях підприємств шляхом проведення операцій з цінними паперами; розробка системи показників для оцінки і аналізу ринку цінних паперів та діяльності на ньому об'єднань підприємств тощо.

**Метою дослідження** є удосконалення механізму антикризового управління в об'єднаннях підприємств шляхом використання запропонованої системи показників оцінки цінних паперів ОП на фондовому ринку.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні розвиток як об'єднань підприємств (ОП), так і фондового ринку знаходиться на початковому етапі. Хоча українська законодавчо-нормативна база щодо функціонування інтеграційних утворень промислового і фінансового капіталу та ринку цінних паперів вже діє багато років. Слід зазначити, що більшість науковців і практиків України для забезпечення ефективного процесу як державного регулювання, так і саморегулювання діяльності

ОП, а також розвитку фондового ринку розробляють методи, способи, інструменти, впровадження яких дозволить стабілізувати економіку країни.

Як відомо, фондовий ринок забезпечує перерозподіл вільних коштів між різними галузями економіки на користь перспективних виробництв [2]. Зазначимо, що інвестор вкладає гроші з метою отримання доходу, який можуть забезпечити тільки рентабельні підприємства, і, насамперед, це великі потужні об'єднання підприємств. При цьому, фінансові інвестиції в окрему (конкретну) галузь супроводжуватимуться розширенням виробництва, збільшенням його прибутковості. Отже, фондовий ринок сприяє формуванню ефективної динамічної економіки.

ОП – це об'єднання нефінансових корпорацій з кредитно-фінансовими установами, всередині яких можна перерозподіляти фінансові ресурси на користь підприємств, які знаходяться на етапі інноваційних перетворень. Тобто в об'єднанні підприємств тимчасово вільні грошові кошти на одному підприємстві-суб'єкті групи – можуть скеровуватись на покриття дефіциту в грошових коштах інших підприємств, оскільки рух їх капіталів і швидкість обігу різні. Це дає економію грошових коштів тому, що не залучається ззовні позичковий капітал. Крім цього, тимчасово вільні грошові кошти підприємств вже в ролі фінансово-кредитного капіталу можуть використовуватися для емісії цінних паперів, валютних операцій, надання кредитів тощо. Також потрібно зазначити, що перерозподіл грошових коштів шляхом проведення операцій з цінними паперами забезпечується такими активними учасниками ОП і фондового ринку, як: інвестиційні компанії, банки, страхові і трастові компанії тощо. Основними їх функціями є: ефективне управління фондовими цінностями, зниження фінансових ризиків під час інвестування, емісія цінних паперів та інші.

У сфері кредитних відносин і банківського кредиту важливою є роль банку як активного учасника господарської діяльності, який кредитує і здійснює вплив на її економічну ефективність. У цьому напрямку взаємовідносини між банком і господарською організацією є відносинами між двома рівноправними господарськими одиницями. Очевидним це відбувається під час кредитування. Основним критерієм отримання кредиту при цьому є досягнення високої ефективності. Кредит надається господарській організації на основі проведеного конкурсу. Крім цього,

кожна господарська організація приймає участь в кредитуванні, виділяючи з цією метою 35% власних коштів [4]. Як наслідок, господарська діяльність стає високоефективною.

Банку надається право участі за рахунок скерування власних коштів в господарську діяльність окремої організації. Банк може мати свою частину коштів при формуванні обігових коштів підприємства. Важливо, що кредит можуть отримати всі підрозділи підприємства, які мають уособлений рахунок і окремий баланс. Також банку надається право ведення ефективної діяльності, тобто контрольна функція банківської установи реалізується через відповідні адміністративні контрольні органи.

Провідну роль у довготерміновому фінансуванні ОП та її учасників відіграють страхові компанії, які акумулюють грошові кошти шляхом продажу страхових полісів (між терміном платежу і терміном страхового внеску страховик нагромаджує грошові кошти, що мають довготермінової характер і одночасно вкладаються у цінні папери, які можуть передаватися в управління трастовим компаніям чи банкам). При цьому страхова компанія отримує право на обслуговування учасників ОП та її працівників, можливість укладання великих страхових контрактів, значну мінімізацію ризиків за рахунок отримання інформації про клієнтів – суб'єктів ОП.

Інвестиційні компанії у складі ОП можуть випускати свої інвестиційні сертифікати та мобілізовані таким чином кошти вкладати у цінні папери інших учасників групи. Ці компанії самостійно приймають рішення щодо структури портфеля цінних паперів, купівлі-продажу цінних паперів та інше. Саме діяльність інвестиційних компаній у промислово-фінансових групах дозволить покращити науково-технічний стан підприємств, дасть можливість вийти ОП на світовий ринок, а також з'явиться реальна конкурентоспроможність.

Трастовим компаніям ОП на ринку цінних паперів довіряється управління грошовими коштами та цінними паперами, які знаходяться у власності різних суб'єктів цього угруповання. Однак учасники ОП, які доручають управляти своїм майном і активами, зберігають за собою статус інвесторів, а трастові компанії допомагають їм здійснювати інвестиційну функцію [5].

Проте як трастові, так і інвестиційні операції можуть виконуватися банками, без яких створення і функціонування ОП не реальне. Діяльність

банків у складі ОП є доволі перспективною для розвитку та забезпечення фінансової стійкості, адже в них концентруються грошові кошти, депозити, цінні папери та інші активи учасників ОП. Так, банки ОП, крім розрахункових, касових, кредитних та інших операцій можуть випускати в обіг векселі для обслуговування взаєморозрахунків між підприємствами-партнерами, а також здійснювати вексельне кредитування. Головною функцією банків ОП як учасників фондового ринку є депозитарна, яка полягає не тільки у співпраці з НБУ з великими пакетами акцій щодо проведення єдиної політики до всіх учасників групи, не тільки у зберіганні цінних паперів, реєстрації прав власності на них, але також і у клірингово-розрахункових операціях.

Необхідно зазначити, що підприємства виробничої сфери в складі ОП мають право при використанні своїх грошових коштів. Вони можуть спільно з іншими організаціями фінансувати заходи, в яких разом зацікавлені, можуть приймати участь у виробничій діяльності інших підприємств, спільно фінансувати соціально-побутову діяльність тощо.

Стосовно фондів грошових коштів, які формуються в окремих господарських суб'єктах ОП, можна зазначити, що:

- господарюючий суб'єкт створює фонди грошових коштів: розширення і технічного удосконалення виробництва, господарського ризиків, валютний, стимулювання технічного прогресу, оплати праці, витрат керівника;

- залежно від галузевої приналежності господарюючий суб'єкт створює спеціалізовані грошові фонди в установленому порядку;

- витрати за фондами грошових коштів обмежуються розміром виділених коштів. Невитрачені суми в кінці року переносяться на наступний рік.

Новим фондом є фонд господарського ризику. Кошти цього фонду створюються залежно від доходів і використовуються для покриття витрат, які пов'язані зі збільшеним виробничо-господарським ризиком. Крім цього, покриваються збільшені витрати відносно фонду оплати праці. Тобто, за своєю суттю фонд ризику є резервним, за допомогою якого проводяться заходи щодо технічного прогресу і досягається висока рентабельність виробництва. Особливу увагу заслуговує фонд витрат керівника, який формується у ОП та її підрозділах за рішенням колективного органу управління.

Отже, участь у складі ОП банків, страхових, трастових, інвестиційних компаній і підприємств виробничої сфери полегшує фінансову взаємодію всередині групи, позаяк у фінансово-кредитних установах акумулюється основне джерело фінансування економіки – грошовий капітал.

При цьому ефективне вкладення грошового капіталу у цінні папери, як одного з джерел фінансування інноваційного розвитку, вимагає розробки системи показників, яка буде використовуватися зазначеними вище фінансовими посередниками фондового ринку для характеристики використання акціонерного капіталу учасниками ОП, ефективності вкладення коштів інвесторів у цінні папери, а також визначення вартості цінних паперів та інше.

Тому для оцінки і аналізу ринку цінних паперів та діяльності на ньому суб'єктів промислово-фінансової інтеграції, на нашу думку, фінансові посередники ОП (банки, страхові, інвестиційні та трастові компанії) у своїй роботі можуть використовувати наступну систему показників.

Так, ринкову вартість всіх акцій ОП визначатиме показник капіталізованої вартості акцій:

$$K.v.a. = \sum_{i=1}^n Q_i \times Cp_i, \quad (1)$$

де  $Q_i$  – кількість емітованих акцій  $i$ -го суб'єкта ОП;  $Cp_i$  – ринкова вартість акцій  $i$ -го суб'єкта ОП (тис. грн.);  $i$  – кількість суб'єктів у складі ОП (1, 2, ...n).

Темп зростання вкладеного акціонерами капіталу показуватиме коефіцієнт прибутковості акціонерного капіталу ОП:

$$B.a.k. = \frac{\Pi - B_{нк}}{K.v.a.}, \quad (2)$$

де  $\Pi$  – сума чистого прибутку ОП, тис. грн.;  $B_{нк}$  – відсотки за користування позичковими коштами, тис. грн.;  $K.v.a.$  – капіталізована вартість акцій ОП, тис. грн.

Для визначення доходності акцій суб'єктів ОП можна виділити такі показники:

1. *Дохід на акцію* – показник, який дозволяє оцінити розмір доходів, що спрямовані на споживання і нагромадження та припадають на одну акцію:

$$Pa = \frac{\Pi - Pr}{Q}, \quad (3)$$

де  $\Pi$  – сума чистого прибутку ОП, тис. грн.;  $Pr$  – відсотки за користування позиковими коштами, тис. грн.;  $Q$  – кількість акцій.

2. *Дивідендна віддача акцій* – показник, який показує розмір доходу, що спрямовується на поточне споживання акціонерів відносно ринкової вартості акції:

$$D.v.a. = \frac{D \times 100\%}{Cr - \frac{D \times N}{365}}, \quad (4)$$

де  $D$  – розмір нарахованого дивіденду, грн.;  $Cr$  – ринкова вартість акції, тис. грн.;  $N$  – кількість днів від виплати.

3. *Коефіцієнт “ціна-дохід”* – характеризує зв’язок між ціною акції і розміром чистого доходу ОП на одну акцію:

$$K_{ц-д} = \frac{Cr}{Pa}, \quad (5)$$

де  $Cr$  – ринкова вартість акції, тис. грн.;  $Pa$  – прибуток на одну акцію, грн.

4. *Коефіцієнт платіжності* свідчить, яка частка прибутку спрямовується на виплату дивідендів:

$$K_{пл.} = \frac{D \times 100\%}{Pa}, \quad (6)$$

де  $D$  – розмір нарахованого дивіденду, грн.;  $Pa$  – прибуток на одну акцію, грн.

Якщо ОП емітовані різні види акцій (на пред’явника, іменні тощо), на які нараховуються різні дивіденди, то розмір дивіденду визначається як середньозважена величина суми кількості акцій та розміру дивіденду за ними по відношенню до величини загальної кількості акцій, що знаходяться в обігу.

5. *Показник повного доходу від капіталу* узагальнює всі доходи й збитки за акціями:

$$D_{кап.}^{повн.} = \frac{D + Цк - Цп}{Цп} \times 100\%, \quad (7)$$

де  $D$  – розмір нарахованого дивіденду, грн.;  $C_k$  – ринкова вартість акції на кінець року, грн.;  $C_n$  – ринкова вартість акції на початок року, грн.

Для оцінки і характеристики облігацій в системі ОП пропонується використовувати такі показники:

1. *Прямий дохід на облігацію* визначає залежність доходу на облігацію від норми процента та її ринкової вартості:

$$D_o = \frac{H_{np} \times O_n}{O_p}, \quad (8)$$

де  $H_{np}$  – норма процента, %;  $O_n$  – номінальна вартість облігації, грн.;  $O_p$  – ринкова вартість облігації, грн.

2. *Ціна конверсії* визначає середню ціну акцій при обміні на них конвертованої облігації:

$$C_{\text{конверсії}} = \frac{O_n}{Q_a}, \quad (9)$$

де  $O_n$  – номінальна вартість конвертованої облігації, грн.;  $Q_a$  – кількість акцій за конвертовану облігацію.

3. *Конверсійна премія* характеризує прибутки (збитки) інвестора за конвертації облігацій в акції:

$$P_{\text{к.}} = A_{\text{р.к.}} - C_{\text{конверсії}}, \quad (10)$$

де  $A_{\text{р.к.}}$  – ринкова вартість акції на момент випуску конвертованої облігації, грн.;  $C_{\text{конверсії}}$  – ціна конверсії, грн.

4. Коефіцієнт конверсії показує кількість акцій, що їх отримано в обмін на конвертовану облігацію:

$$K_{\text{конверсії}} = \frac{O_n}{C_{\text{конверсії}}}, \quad (11)$$

де  $O_n$  – номінальна вартість конвертованої облігації, грн.

**Висновки.** Отож, на нашу думку, запропонована система показників оцінки цінних паперів суб'єктів ОП, зокрема акцій і облігацій, буде ефективним інструментом для забезпечення процесу саморегулювання діяльності таких організаційних структур, як об'єднання підприємств. Безперечно, функціонування і розвиток ОП та фондового ринку України вимагає постійної підтримки зі сторони державних органів влади, бо саме за цими двома структурними елементами – майбутній розвиток економіки нашої країни.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бондарчук М.К. Теоретико-методологічні засади розвитку структур підприємницького бізнесу з метою санації українських підприємств: [ Розвиток суб'єктів господарювання України: сучасні реалії та перспективи: колективна монографія] / [Бондарчук М.К.] / за заг. ред. Л.М. Бандоріної, Л.М.Савчук. – Дніпро: Пороги, 2017. – 480 с.
2. Gerisch R., Hofmann W., Aufgaben und Probleme der Entwicklung in den Kombinatzen zur Erhonung der volkswirtschaftlichen Efektivitat. In Wirtschaftswissenschaft, Berlin 27 (1979) 2, S.139.].
3. Бондарчук М.К. Антикризисні інновації та напрями їх фінансування в об'єднаннях підприємств: [Обліково-фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України на інноваційній основі: колективна монографія] / [Бондарчук М.К., Шоля Р.І.] / за заг. ред. Г.Є. Павлової та І.П. Приходька. — Дніпропетровськ: Герда, 2015. - 436с.
4. Галпин, Тимоли Дж., Хедон, Марк. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ. – М. И здательский дом "Вильямс", 2005. – 240.
5. Саати, Т. Принятие решений: метод анализа иерархий [Текст] Т. Саати. – Москва : Радио и связь, - 1993. – 278 с.
6. Bondarchuk M. Approaches to ranking causes of management crises in an industrial and commercial association / Науковий журнал Львівської політехніки «Economics, Entrepreneurship, Management», Volume 2, Number 1, 2015., p.15-21.
7. Gabler U. Erarbeitung eines Algorithmus zur Balanzierung des Produktionsprogrammes ausgehend von der Intensivierungskonzeption bis zum Jahresplan, Forschungsbericht, Friedrich-Schiller-Universitat, Jena, 1979, S.31ff.
8. Koziolk H. Wirtschaftswachstum und Entwicklung der materiell-technischen Basis, Wirtschaftswissenschaft, Heft 3/1982.
9. Хасанова, Г. Ф. Оценка эффекта синергии с помощью экономико-математических методов [Электронный ресурс] // Наукоедение. - 2015. - Том 7, № 3. - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol7-3>.
10. Deloitte Global Survey of R&D Tax Incentives 2015 [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/tax/deloitte-nl-tax-global-survey-r-and-d-incentives-2015.pdf>.
11. National Science Board Science & Engineering Indicators 2016 [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/>.

УДК: 330:334.7:657.37

**НОВА КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАЧІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ****Євсєєва О.О., д.е.н.***Український державний університет залізничного транспорту*

Починаючи з 2018 року всі суб'єкти господарювання в Україні повинні вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність у відповідності до оновленого Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» й з урахуванням європейських правил. Новації стосуються багатьох організаційних облікових питань економічної діяльності суб'єктів господарювання, що потребує перегляду та оновлення теоретико-методологічних підходів у налаштуванні їхньої облікової діяльності, в тому числі й у питанні організації складання і подачі фінансової звітності. В статті розглянуті проблемні аспекти впровадження оновлених норм законодавства щодо встановлення нових підходів у визначенні обсягу та складі фінансової звітності на основі нової класифікації підприємств. Аналіз нової класифікації підприємств показав, що вона не вирішує однозначного визначення статусу суб'єкта господарювання за для встановленої мети. Ця критична теза доведена автором статті шляхом побудови формалізованої графіко-математичної моделі, яка представлена у вигляді логіко-аналітичних етапів дослідження. Проведене дослідження підтвердило критичні зауваження та іще раз довело недосконалість нових норм законодавства щодо визначення статусу суб'єктів господарювання за встановленою класифікацією підприємств. З метою вирішення означеної проблеми автором запропоновані альтернативні рішення-пропозиції, які можуть бути впроваджені на законодавчому рівні з метою усунення законодавчих колізій та з метою удосконалення обліково-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** облік, облікова політика, суб'єкт господарювання, класифікація підприємств, фінансова звітність

UDC: 330:334.7:657.37

**NEW CLASSIFICATION OF ENTERPRISES AND ITS EFFECT ON THE ORGANIZATION OF PREPARATION AND SUBMISSION OF FINANCIAL REPORTING OF BUSINESS ENTITIES****Ievsieieva O., Dr.of Econ.Sc.***Ukrainian State University of Railway Transport*

Beginning from 2018, all business entities in Ukraine should keep records and prepare financial statements in accordance with the revised Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" and taking into account the European rules. Innovations cover many issues on the organization of economic activity accounting of

business entities, which requires revision and updating of theoretical and methodological approaches to regulate their accounting activities, including the issue of preparation and submission of financial statements. The article deals with the problematic aspects of the implementation of revised legislative rules regarding the establishment of new approaches in determining the scope and composition of financial statements based on the new classification of enterprises. The analysis of the new classification of enterprises has shown that it does not provide for the unambiguous definition of the status of a business entity for the stated purpose. This critical point has been proved by the author of the article by constructing a formalized graphical and mathematical model, which is presented as logical analytical phases of the study. The conducted study has confirmed the critical remarks and once again proved the imperfection of new legislative norms regarding the definition of the status of economic entities according to the established classification of enterprises. In order to solve this problem, the author proposes alternative solutions that can be introduced into the legislature in order to eliminate legislative conflicts and to improve the accounting and economic activities of business entities.

**Keywords:** accounting, accounting policy, business entity, classification of enterprises, financial reporting.

**Актуальність проблеми.** Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Не дивлячись на те, що цей Закон [1] був прийнятий ще в 1999 році, він є актуальним для економіки, удосконалюється законодавцями, та, таким чином, наближається до загальноприйнятих положень європейського законодавства, що в перспективному огляді сприятиме інвестиційному клімату в Україні. Так, 05 жовтня 2017 року Верховна Рада України на підставі законопроекту від 16.06.17 р. № 4646-д [2] прийняла Закон [3], яким унесено зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] з метою вдосконалення деяких його положень, внаслідок чого з 2018 року економісти-теоретики та практикуючі бухгалтери керуватимуться оновленою редакцією цього Закону [3].

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Питанням організації обліку та раціональної побудови облікової політики в організації облікової діяльності підприємств, організацій та установ в умовах діючого законодавства України присвячені праці таких науковців як: О.П. Кундря-Висоцька [4], В.С. Лень [5], О.В. Лишиленко [6], В.В. Сопко [7], Ю.Д. Чацкіс [8] та інших відомих авторів навчальних

посібників з основ бухгалтерського обліку, фінансового обліку та організації обліку в Україні. Розвиток економіки потребує перетворень, в тому числі і в організації бухгалтерського обліку господарюючих суб'єктів відповідно до вимог чинного законодавства.

У нашому дослідженні ми спиралися на новітні наукові публікації цих та інших вчених. Всі вони неодмінно підкреслюють важливість та значимість організації бухгалтерського обліку на наукових основах в межах діючого законодавства. Але діюче законодавство змінюється. Тому, керуючись базовими принципами організації бухгалтерського обліку [8, с. 20], як цілісність, всебічність, динамічність, пропорційність та адаптивність, необхідно враховувати зміни діючого законодавства та вносити зміни в систему організації обліку. Так, наприклад, сам факт введення в дію змін [2] до чинного законодавства в обліку, підтверджує принцип дії організації бухгалтерського обліку, як динамічність, що декларує можливість додавати відповідні зміни, не ламаючи в цілому організації обліку як цілісної системи. Самі ж зміни також впливають на організацію обліку як цілісну систему із своїми вхідними та вихідними даними, тобто такі зміни необхідно коректно пристосувати у вже налагодженій системі обліку. У цьому процесі вже проявляється принцип організації бухгалтерського обліку, як адаптивність. Зрозуміло, що зміни законодавства автоматично прямо або опосередковано будуть впливати й на інші принципи організації бухгалтерського обліку, тобто на цілісність, всебічність та пропорційність.

Нововведення [2] у Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [3], безумовно, удосконалюють діюче законодавство, але потребують оцінки та аналізу наслідків нововведень на діяльність суб'єктів господарювання та їхню мотивацію в орієнтації процесу організації складання та подачі фінансової звітності.

**Стаття ставить на меті** аналіз одного з нововведень за Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [3], а саме – нової класифікації підприємств для цілей організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, яка декларується оновленим законодавством.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Починаючи з 2018 року всі суб'єкти господарювання в Україні повинні вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність у відповідності до оновленого

Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3, 9] та з урахуванням європейських правил [10]. Новації стосуються багатьох організаційних облікових питань економічної діяльності суб'єктів господарювання, що потребує перегляду та оновлення теоретико-методологічних підходів у налаштуванні їхньої облікової діяльності, в тому числі й у питанні організації складання і подачі фінансової звітності.

Відповідно до нової редакції Закону № 996 [3] для цілей організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності встановлено нову класифікацію підприємств, таблиця 1.

*Таблиця 1 - Класифікація підприємств за оновленим Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»*

Вид підприємства	Показники на дату складання річної фінансової звітності за попередній рік		
	балансова вартість, євро	чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро	середня кількість працівників, осіб
1	2	3	4
Мікропідприємство	< 350 тис.	< 700 тис.	< 10
Мале підприємство	< 4 млн.	< 8 млн.	< 50
Середнє підприємство	< 20 млн.	< 40 млн.	< 250
Велике підприємство	> 20 млн.	> 40 млн.	> 250

\* Розроблено автором самостійно з використанням в графах 2, 3 і 4 джерел [2, 3 і 9]

Слід зауважити, що наведена класифікація підприємств відрізняється від класифікації, визначеної ст. 55 Господарського кодексу [11], таблиця 2.

*Таблиця 2 - Класифікація підприємств за Господарським кодексом*

Вид суб'єкта підприємництва	Критерії, що мають виконуватися одночасно	
	обсяг річного доходу, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ	середня кількість працівників за календарний рік
Суб'єкт мікропідприємництва	< 2 млн євро	< 10 осіб
Суб'єкт малого підприємництва	< 10 млн євро	< 50 осіб
Суб'єкт середнього підприємництва	Усі інші суб'єкти, що не належать до суб'єктів малого (які включають у себе і мікропідприємництво) та великого підприємництва	
Суб'єкт великого підприємництва (юридичні особи)	> 50 млн євро	> 250 осіб

\* Розроблено автором самостійно з використанням в графах 2 і 3 джерела [11]

Класифікація підприємств за оновленим Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] відповідає положенням Директиви ЄС № 2013/34/ЄС [10]. Це дозволяє звільняти певні категорії підприємств від тих чи інших вимог щодо звітності. Загальний принцип такий: чим менше підприємство, тим менше воно має обліковувати й розкривати у звітності показники своєї фінансово-господарської діяльності. Тобто дрібні підприємства звільняються від обов'язку подавати таку саму звітність, яку мають подавати великі підприємства. Тож найближчим часом слід очікувати змін до Господарського кодексу із цього приводу.

Зазначимо, що і у Господарському кодексі [11], і у оновленому Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3] вартісні критерії відповідності зазначаються у євро. Додержуючись одного з принципів побудови бухгалтерського обліку за Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3] – єдиний грошовий вимірник – у визначенні питання щодо віднесення підприємства до певного статусу застосовується офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період), розрахований на підставі курсів НБУ, що встановлювались для євро протягом відповідного року. Тобто перерахунок проходить за середньорічним офіційним курсом за попередній рік.

І, якщо підприємство однієї з категорій (див. таблицю 1) за показниками річної фінансової звітності протягом двох років поспіль не відповідає наведеним критеріям, то воно переходить до іншої категорії підприємств. Інакше кажучи, якщо воно переходить до категорії «менших» підприємств, то матиме право на нові зміни в питаннях звітування не відразу після зменшення обсягів бізнесу, а лише тоді, якщо протягом двох років поспіль розрахунково відноситиметься до такої категорії.

Здавалося б, все зрозуміло. На перший погляд мова йде лише про зміну законодавства в питанні класифікації підприємств за для мети організації складання і подачі звітності ними. Але аналіз встановлення нової класифікації підприємств показав, що вона зовсім не вирішує однозначного визначення статусу суб'єкта господарювання за для встановленої мети.

Так, за редакцією Господарського кодексу [11] питання визначення статусу суб'єкта господарювання за встановленою класифікацією підприємств не виникало, оскільки було лише два критерії визначення

відповідності. У разі ж невиконання одного з двох критеріїв, суб'єкт господарювання за своїм статусом автоматично відносилось до суб'єкта середнього підприємництва (таблиця 1). Таким чином, в класифікації підприємств за Господарським кодексом [11] був створений, умовно кажучи, альтернативний «шлюз» для тих суб'єктів господарювання, які не відповідали встановленими класифікацією критеріям.

Із введенням же нової редакції Закону [3] класифікації підприємств, визначення статусу суб'єкта господарювання стає проблематичним у разі, якщо хоча б один, не кажучи вже про два критерії відповідності, не відповідають визначеній шкалі. Таким чином, новим законодавством [3] не передбачено, умовно кажучи, альтернативного «шлюзу» або їх певної кількості для визначення статусу суб'єкта господарювання за умови невиконання одного або двох критеріїв нової класифікації підприємств.

Дійсно, у разі розбіжностей критеріїв за новою класифікацією підприємств, виникає дуже багато станів, у яких потенційно може перебувати суб'єкт господарювання. І за цими станами вже дуже проблематично «вписати» такого суб'єкта господарювання у встановлену законодавством [3] класифікацію підприємств.

Наочно поставлену проблему законодавства можна формалізувати графіко-математичною моделлю, яка представлена нами нижче у вигляді логіко-аналітичних етапів дослідження (розроблено автором самостійно):

#### 1 Визначення загальної моделі.

Встановлені законодавством [3] можливі статуси суб'єкта господарювання ( $i$ ) з метою організації складання і подачі звітності та критерії відповідності ( $j$ ) за законодавством відповідають такій моделі:

$i \backslash j$	$j1$	$j2$	$j3$
$i1$	✱	✱	✱
$i2$	✱	✱	✱
$i3$	✱	✱	✱
$i4$	✱	✱	✱

де:  $i$  – можливі статуси підприємства;  
 $j$  – критерії відповідності статусу підприємства.

В моделі за новим законодавством [3] статуси підприємства ( $i$ ) – це:

- $i1$  – мікропідприємство;
- $i2$  – мале підприємство;



$i3$  – середнє підприємство;

$i4$  – велике підприємство.

В моделі за новим законодавством [3] критерії відповідності ( $j$ ) – це:

$j1$  – балансова вартість, євро;

$j2$  – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро;

$j3$  – середня кількість працівників, осіб.

Таким чином, для будь-якого  $i_m$ -статусу має виконуватись чітка залежність за  $j_n$ -критеріями:

$i \backslash j$	$j1$	...	$j_n$
$i1$	☼	☼	☼
...	...	...	...
$i_m$	☼	☼	☼

В моделі за новим законодавством [3]:

$m$  – кількість статусів, дорівнює 4;

$n$  – кількість критеріїв, дорівнює 3.

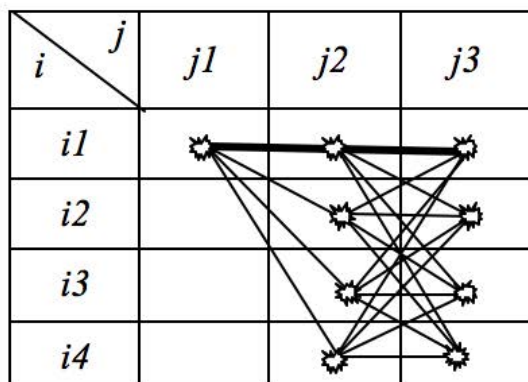
## 2. Визначення кількості станів $i_m$ -статусу за $j_n$ -критерієм.

У разі, якщо вищенаведена залежність фактично не спостерігається, то у формалізованому вигляді способом доведення від супротивного за математичною логікою [12] та за формулами математичної комбінаторики за теорією вірогідності [13] кількість станів ( $K$ ) для кожного  $i_m$ -статусу за  $j_n$ -критерієм за умови, якщо хоча б один критерій відповідає встановленій класифікації підприємства складає:

$$K = m^{(n-1)} \quad (1)$$

У нашій моделі кількість станів ( $K$ ) при  $m=4$  та при  $n=3$  для кожного  $i_m$ -статусу за  $j_n$ -критерієм за умови, якщо хоча б один критерій відповідає встановленій класифікації складає:  $K = 4^{(3-1)} = 16$ .

2.1 за  $j1$ -критерієм можливі такі варіанти в розрізі кожного  $i$ -статусу:

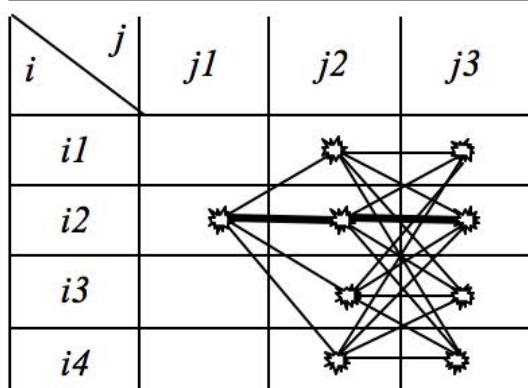


де – для  $i1$ :

– визначений статус

– невизначений статус

(при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)

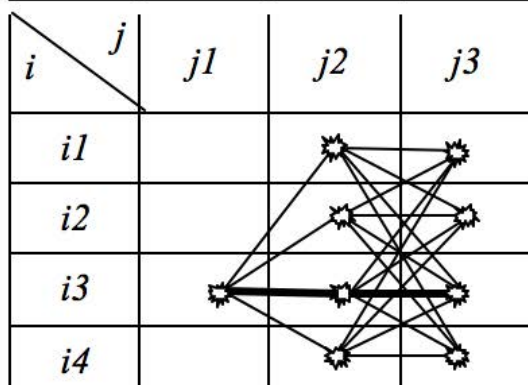


де – для  $i2$ :

– визначений статус

– невизначений статус

(при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)

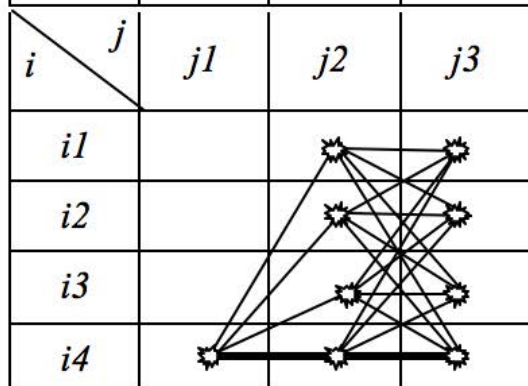


де – для  $i3$ :

– визначений статус

– невизначений статус

(при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)



де – для  $i4$ :

– визначений статус

– невизначений статус

(при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)

Таким чином, за  $j1$ -критерієм можливі 16 комбінацій станів визначення статусу підприємства, з них тільки 1 стан – чітко визначений чинним законодавством.

2.2 за  $j_2$ -критерієм можливі такі варіанти в розрізі кожного  $i$ -статусу:

$i \backslash j$	$j_1$	$j_2$	$j_3$
$i_1$	☼	☼	☼
$i_2$	☼	☼	☼
$i_3$	☼	☼	☼
$i_4$	☼	☼	☼

де – для  $i_1$ :

— визначений статус

— невизначений статус

(при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)

$i \backslash j$	$j_1$	$j_2$	$j_3$
$i_1$	☼	☼	☼
$i_2$	☼	☼	☼
$i_3$	☼	☼	☼
$i_4$	☼	☼	☼

де – для  $i_2$ :

— визначений статус

— невизначений статус

(при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)

$i \backslash j$	$j_1$	$j_2$	$j_3$
$i_1$	☼	☼	☼
$i_2$	☼	☼	☼
$i_3$	☼	☼	☼
$i_4$	☼	☼	☼

де – для  $i_3$ :

— визначений статус

— невизначений статус

(при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)

$i \backslash j$	$j_1$	$j_2$	$j_3$
$i_1$	☼	☼	☼
$i_2$	☼	☼	☼
$i_3$	☼	☼	☼
$i_4$	☼	☼	☼

де – для  $i_4$ :

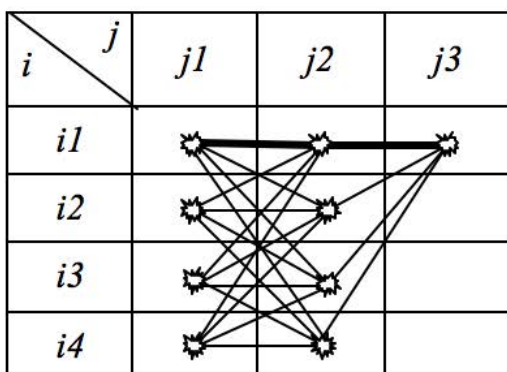
— визначений статус

— невизначений статус

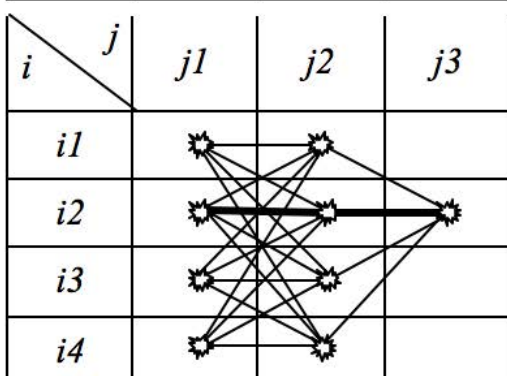
(при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)

Таким чином, за  $j_2$ -критерієм також можливі 16 комбінацій станів визначення статусу підприємства, з них тільки 1 стан – чітко визначений чинним законодавством.

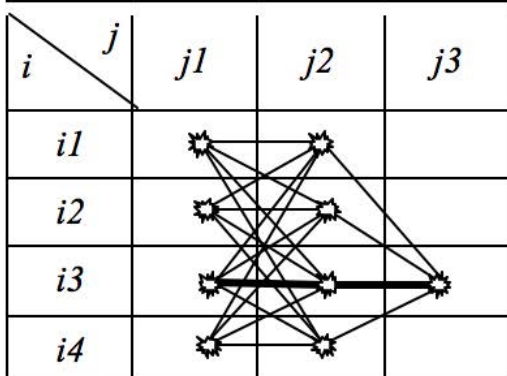
2.3 за  $j3$ -критерієм можливі такі варіанти в розрізі кожного  $i$ -статусу:



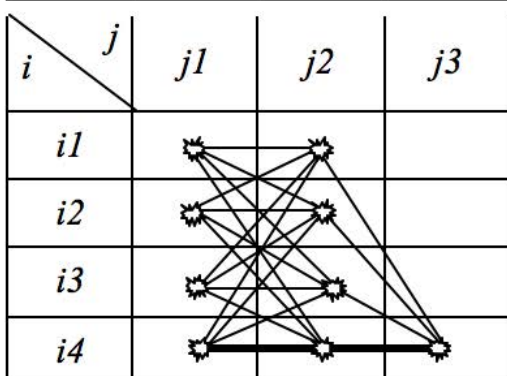
де – для  $i1$ :  
 – визначений статус  
 – невизначений статус  
 (при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)



де – для  $i2$ :  
 – визначений статус  
 – невизначений статус  
 (при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)



де – для  $i3$ :  
 – визначений статус  
 – невизначений статус  
 (при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)



де – для  $i4$ :  
 – визначений статус  
 – невизначений статус  
 (при  $m=3$  та  $n=4$  складає 15)

Таким чином, і за  $j3$ -критерієм можливі 16 комбінацій станів визначення статусу підприємства, з них тільки 1 стан – чітко визначений чинним законодавством.

Загальна кількість станів  $i$ -статусу при  $m=4$  та за  $j$ -критерієм при  $n=3$  у відокремленому розгляді дорівнює 192, з них тільки 4 стани – чітко визначені чинним законодавством.

Увага! Цей етап дослідження можна розглядати обраними способом доведення від супротивного [12] та прийомами математичної комбінаторики [13] і по інших напрямках, наприклад: або визначення кількості станів  $i$ -статусу за  $j$ -критерієм за умови, якщо хоча б один критерій із трьох встановлених класифікацією підприємств відповідає їй; або визначення кількості станів  $i$ -статусу за  $j$ -критерієм за умови, якщо два критерії із трьох встановлених класифікацією підприємств відповідають їй.

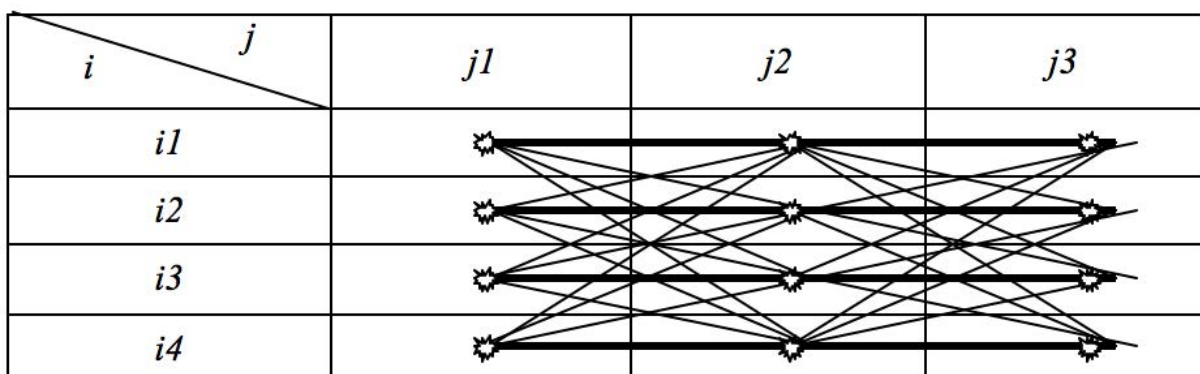
Звичайно, в залежності від обраного напрямку дослідження кількість станів буде визначатись заданими параметрами дослідження.

Обраний нами та розібраний вище напрям на цьому етапі дослідження показав можливі стани за умови виконання встановлених критеріїв у відокремленому вигляді. Враховуючи, що в різних станах критерії можуть повторюватись (що і було показано і математично доведено), виникає необхідність виключення таких повторень шляхом побудови інтегрованої моделі.


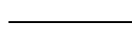
Незалежно від обраного шляху дослідження на цьому етапі дослідження, ми маємо перейти на наступний, заключний етап дослідження.

3 Визначення загальної кількості станів в інтегрованому вигляді.

Для виконання цього етапу дослідження необхідно побудувати інтегровану модель станів:



де – для інтегрованої моделі за новим законодавством [3]  $m=3$  та  $n=4$ :

-  – визначений статус, 4 стани  
 – невизначений статус, 60 стани



Зрозуміло, що загальна кількість станів  $i$ -статусу при  $m=4$  та за  $j$ -критерієм при  $n=3$  у відокремленому розгляді не буде дорівнювати кількості станів в інтегрованій моделі.

У формалізованому вигляді способом доведення від супротивного за математичною логікою [12] за формулами математичної комбінаторики за теорією вірогідності [13] кількість станів ( $K_{інтегр.}$ ) в інтегрованій моделі для кожного  $i_m$ -статусу за  $j_n$ -критерієм за умови якщо хоча б один критерій відповідає класифікації підприємств складає:

$$K_{інтегр.} = m^n \quad (2)$$

У нашій інтегрованій моделі кількість станів ( $K_{інтегр.}$ ) при  $m=4$  та при  $n=3$  для кожного  $i_m$ -статусу за  $j_n$ -критерієм за умови якщо хоча б один критерій відповідає класифікації підприємств складає:  $K = 4^3 = 64$ , з них тільки 4 стани – чітко визначені чинним законодавством.

Наведені результати дослідження іще раз довели недосконалість нових норм законодавства щодо визначення статусу суб'єктів господарювання за встановленою класифікацією підприємств. Тому у вивченні цього питання з метою організації складання та подачі звітності виникає потреба або у пошуку додаткових пояснень за діючим законодавством, або у додаткових роз'ясненнях новими законодавчими нормами до діючих нормативних актів. В будь-якому разі, тут можливо запропонувати впровадити а законодавчому рівні такі рішення-пропозиції на вибір:

або визначення нових назв статусів підприємств. На нашу думку, таке рішення не є виправданим, оскільки нових назв статусів необхідно розробити в кількості 60 (невизначені стани за моделлю);

або згрупувати ці невизначені статуси в додаткові групи. На нашу думку це також є не зовсім доцільним, оскільки запропоновані статуси є достатніми для класифікації підприємств з точки зору розрізнення структури бізнесу з метою організації складання та подачі звітності. Також, ми вважаємо, що впровадження додаткових класифікаційних статусів суттєво не вплине на встановлення нових організаційних підходів щодо організації складання та подачі звітності в обліковій діяльності таких суб'єктів господарювання;

або всі невизначені статуси віднести до альтернативного «шлюзу» під назвою «інші підприємства». На нашу думку, таке рішення також не є зовсім доцільним, оскільки в цю групу попадуть неоднорідні за названими ознаками підприємства, аналіз показників яких може призвести до

некоректних та перекручених висновків на рівні податкових, статистичних та інших державних контролюючих органів;

або надати пріоритет одному з вже прийнятих критеріїв. На нашу думку, це рішення є самим доцільним в сучасних умовах (наприклад, надати пріоритет критерію «чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро» або одному з двох інших у вже затвердженій законодавством [3] класифікації підприємств).

В будь-якому випадку, розкрита проблема визначення статусу суб'єктів господарювання за встановленою класифікацією підприємств з метою визначення обсягу та складу фінансової звітності та порядку її подачі потребує врегулювання на законодавчому рівні, що має призвести до усунення законодавчих колізій та удосконалення організації обліково-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Тим більше, що у законодавців є запас часу для виправлення норм законодавства з метою однозначного тлумачення встановлених норм законодавства терміном майже два роки, оскільки у разі, якщо суб'єкт господарювання однієї з категорій нової класифікації підприємств за показниками річної фінансової звітності протягом двох років поспіль не відповідає наведеним критеріям, то воно переходить до іншої категорії підприємств. Звідси можна зробити висновок, що поки що суб'єкти господарювання мають посилатися у цьому питанні на Господарський кодекс.

**Висновки.** Окрім установлення оновленим Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] нової класифікації підприємств, передбачено й інші новації та зміни. Коротко перелічимо та прокоментуємо їх [9]:

1. Розширено сферу дії Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3]. Він поширюватиметься на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність, а також на операції з виконання державного та місцевих бюджетів і складання фінансової звітності про виконання бюджетів з урахуванням бюджетного законодавства.

2. Введено нові терміни, які раніше не вживались, та надано їхнє тлумачення. Такими термінами стали: звіт про платежі на користь



держави; звіт про управління; підприємства, що становлять суспільний інтерес; таксономія фінансової звітності.

3. Уточнено визначення понять, що зазначені у НП(С)БО 1 [14], таких як: фінансова звітність; консолідована фінансова звітність; витрати; доходи; звітний період; власний капітал; чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг).

4. Уточнено принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Починаючи з 2018 року бухгалтерський облік та фінансова звітність мають ґрунтуватися на таких принципах, як повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування, превалювання сутності над формою, єдиний грошовий вимірник, інших принципах, визначених міжнародними стандартами або НП(С)БО [14], або НП(С)БОДС [15].

5. Оновленим законодавством [2] вилучено принцип обачності та принцип історичної (фактичної) собівартості.

6. З 2018 року фінансова звітність може бути складена не лише в національній валюті – гривні, а й додатково перерахована на вимогу користувачів в іноземну валюту.

7. Оновлено вимоги до організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство, як і раніше, самостійно обирає форми його організації, а саме ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку: або централізованою бухгалтерією; або підприємством; або суб'єктом підприємницької діяльності; або самозайнятою особою, що провадить діяльність у сфері бухобліку та/або аудиторської діяльності. Однак це правило не діє для підприємств, що становлять суспільний інтерес. Такі підприємства зобов'язані утворити бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером.

8. Для суб'єктів господарювання, що становлять суспільний інтерес, прописано кваліфікаційні вимоги до головного бухгалтера: ним може бути призначена особа, яка має повну вищу економічну освіту, стаж роботи або бухгалтером, або аудитором, або ревізором не менше трьох років, не має непогашеної або незнятої судимості за вчинення злочину проти власності та у сфері господарської діяльності. Зазначена норма, як очікується, має підвищити якість підготовки фінансової звітності та, як наслідок, підвищення довіри всіх користувачів та зацікавлених осіб до неї (звітності).

9. Уточнено та доповнено загальні вимоги до фінансової звітності. Так, в разі ведення бухгалтерського обліку на підприємстві суб'єктом господарювання, який провадить діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності, фінансову звітність підписує керівник такого підприємства або уповноважена особа, а також керівник суб'єкта господарювання, що провадить діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності. Таким чином, відповідальність суб'єкта господарювання, що провадить діяльність у сфері бухобліку та/або аудиторської діяльності, визначається законом та договором про надання бухгалтерських послуг. Фінансова звітність підприємства, що становить суспільний інтерес, підписується виключно керівником або уповноваженою особою у визначеному законодавством порядку та головним бухгалтером.

10. Визначено коло господарюючих суб'єктів, що мають право подавати скорочену за показниками фінансову звітність у складі Балансу та Звіту про фінансові результати. До таких суб'єктів відносять мікропідприємства, малі підприємств, непідприємницьких товариств і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності, крім тих, що зобов'язані складати фінзвітність за міжнародними стандартами.

11. Склад та форми фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, звіту про управління та звіту про платежі на користь держави підприємств (крім банків), фінансової звітності про виконання бюджетів мають бути встановлені Міністерством фінансів за погодженням із Державним статистичним управлінням України. Склад та форми фінзвітності банків традиційно встановлюються Національним банком України. Звіт про управління стає невід'ємною частиною фінансової звітності та має подаватись разом із нею в порядку та строки, установлені Законом [3]. Звіт про управління не подається мікропідприємствами та малими підприємствами. Середні підприємства мають право не відображати в цьому звіті нефінансову інформацію.

12. Спрощено доступ до фінансової звітності. Новацією є те, що з 2018 року підприємства зобов'язані подати копію фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за запитом юридичних та фізичних осіб у порядку, передбаченому Законом від 13.01.11 р. № 2939-VI «Про доступ до публічної інформації» [16].

13. Запроваджується обов'язкове оприлюднення фінансової звітності для: підприємств, що становлять суспільний інтерес (крім великих

підприємств, які не є емітентами цінних паперів), публічних акціонерних товариств, суб'єктів природних монополій на загальнодержавному ринку та підприємств, які здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення – не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом. Оприлюдненню підлягає річна фінансова звітність та річна консолідована фінансова звітність разом із аудиторським висновком на власній веб-сторінці (у повному обсязі) та іншими шляхами у випадках, визначених законодавством; великих підприємств, які не є емітентами цінних паперів, середніх підприємств, інших фінансових установ, що відносяться до мікропідприємств та малих підприємств. Вони зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність разом із аудиторським висновком на власній веб-сторінці (у повному обсязі) не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом. Таким чином, Законом [3] передбачено спрощення доступу до фінзвітності підприємств для юридичних та фізичних осіб, що підвищить прозорість діяльності підприємств та дозволить посилити громадський контроль за фінансово-господарською діяльністю, своєчасністю ухвалення ефективних управлінських рішень, особливо для підприємств, що становлять суспільний інтерес.

14. Відбулися зміни щодо консолідованої звітності, а саме: материнські підприємства (крім підприємств, що становлять суспільний інтерес), з 2018 року можуть не подавати консолідовану фінансову звітність, якщо хоча б два із зазначених далі показників діяльності підприємств групи (тобто материнського та дочірніх підприємств) на дату складання річної фінансової звітності не перевищують таких критеріїв: балансова вартість активів – до 4 млн євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 млн євро; середня кількість працівників – до 50 осіб.

15. З метою підвищення інвестиційної привабливості підприємств України розширено сферу застосування МСФЗ на державні підприємства, великі підприємства та підприємства, які здійснюють видобуток корисних копалин загальнодержавного значення, тобто всіма підприємствами, що становлять суспільний інтерес.

Таким чином, оновлені норми Закону [3] наберуть чинності з 01.01.2018 р. Це має забезпечити удосконалення законодавчих засад ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до положень європейського законодавства, а також підвищити

рівень прозорості та порівнянності показників фінансової звітності вітчизняних компаній, що сприятиме покращенню інвестиційного клімату в Україні.

Однак передбачені Законом [3] новації потребують доопрацювання інших нормативних документів, таких як НП(С)БО[14], П(С)БО [17], НП(С)БОДС [15] та інших. В масштабному розумінні, тобто на макрорівні, це призведе до наближення бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів, а також означатиме продовження інтеграції із законодавством Євросоюзу. В опосередкованому розумінні, тобто на мікрорівні, це призведе до означеності в можливості вибору суб'єктів господарювання у визначенні облікової політики. Адже «Облікова політика містить елементи, які визначені діючими П(С)БО, НП(С)БО та іншими нормативними документами. В той же час облікова політика є одним з елементів державного регулювання бухгалтерського обліку і формується на рівні держави, але підприємства, як безпосередні учасники виконання облікової політики мають певний рівень свободи шляхом затвердження обраних серед запропонованих елементів облікової політики» [18].

На жаль, майже по всіх новаціях і змінах в оновленому законодавстві [3] залишились дискусійні питання, які потребують додаткових роз'яснень з метою чіткого визначення суб'єктами господарювання своїх дій у процесі формування облікової політики та організації складання і подачі фінансової звітності.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні (16 липня 1999 року № N 996-XIV, із змінами та доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kodeksy.com.ua/pro\\_buhgalters\\_kij\\_oblik\\_ta\\_finansovu\\_zvitnist.htm](http://kodeksy.com.ua/pro_buhgalters_kij_oblik_ta_finansovu_zvitnist.htm). – Назва з екрану.
2. Закон України від 05.10.2017 № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" щодо удосконалення деяких положень». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> . – Назва з екрану.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні (16 липня 1999 року № N 996-XIV, із змінами та доповненнями від 05.10.2017 року, що вступають в дію з 2018 року). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://urist-ua.net/закони/про\\_бухгалтерський\\_облік/](https://urist-ua.net/закони/про_бухгалтерський_облік/). – Назва з екрану.
4. Кундря-Висоцька О.П. Організація обліку : Навчальний посібник / О.П.Кундря-

- Висоцька. – К. : Альтера, 2007. – 223 с.
5. Організація бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / За редакцією В.С. Леня. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
  6. Лишиленко О.В. Бухгалтерський управлінський облік. Навч. посібник / О.В.Лишиленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 254 с.
  7. Бухгалтерський облік: концептуальні основи теорії. Навчально-практичний посібник / Під заг. ред. В.В.Сопко – К. : ТОВ “Видавничий дім “Професіонал”, 2004. – 180 с.
  8. Організація бухгалтерського обліку. Навч.посіб. / Ю.Д.Чацкіс, Е.С.Геєр, О.А.Наумчук, І.О.Власова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 564 с.
  9. Баланс-клуб: Удосконалено закон про бухоблік: аналіз змін. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://balance.ua/ua/news/all/post/usovershenstvovan-zakon-о-buhuchete-analiz-izmeneniy/> . – Назва з екрану.
  10. Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26 червня 2013 року «Про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов’язані звіти деяких видів підприємств, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/MU13169.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU13169.html) . – Назва з екрану.
  11. Господарський кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kodeksy.com.ua/gospodars\\_kij\\_kodeks\\_ukraini.htm](http://kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini.htm). – Назва з екрану.
  12. Доведення від супротивного. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Доведення\\_від\\_супротивного](https://uk.wikipedia.org/wiki/Доведення_від_супротивного). – Назва з екрану.
  13. Розміщення (комбінаторика). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Розміщення\\_\(комбінаторика\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Розміщення_(комбінаторика)). – Назва з екрану.
  14. Національні стандарти бухгалтерського обліку і звітності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/SH000099.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000099.html) . – Назва з екрану.
  15. Національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/natsstandarti-buhobliku-v-derzhavnomu-sektori/> . – Назва з екрану.
  16. Закон України «Про доступ до публічної інформації» від 13.01.11 р. № 2939-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T112939.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T112939.html) . – Назва з екрану.
  17. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm> . – Назва з екрану.
  18. Євсєєва О.О. Облікова політика та її складові елементи / О.О. Євсєєва // Економічний простір. – Збірник наукових праць. – № 105. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2016. – С. 67–77.

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 658.5.012.1

### ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Василькова Ю.К.**

*Херсонський державний університет*

**Олійник Н.М., к.т.н.**

*Херсонський національний технічний університет*

Мета роботи полягає у проведенні досліджень та удосконаленні теоретичного підходу до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства з урахуванням специфічних особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств. В статті проведено аналіз та визначено специфічні особливості господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Виявлено, що незважаючи на серйозні втрати виробничого потенціалу в порівнянні з 2000 роком, вітчизняна сільськогосподарська галузь є однією з найпотужніших і найважливіших складових національної економіки. Встановлено, що в стратегічній перспективі сільськогосподарська галузь може залишитися без кваліфікованих спеціалістів, що, незважаючи на наявний природний потенціал, може призвести до зниження родючості сільськогосподарських угідь, зменшення обсягів виробництва продукції рослинництва та тваринництва. Виявлено, що при використанні загальних методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства, найпотужніші сільськогосподарські підприємства Херсонщини можуть отримати одні з найнижчих та найгірших результатів. Доведено, що в умовах відсутності можливостей отримати достовірну інформацію щодо результатів господарської діяльності підприємств-конкурентів дуже складним стає проведення порівняльного оцінювання рівня конкурентоспроможності. Виявлено, що навіть при використанні невеликої кількості показників та об'єктів оцінювання, проведене дослідження в більшій мірі має суб'єктивний характер і проводиться на підставі опитування визначеного кола експертів з використанням рангів без врахування можливої мультиколінеарності між показниками, частоти коливання кількісних показників від мінімального та максимального значення тощо. Обґрунтовано, що під конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання слід розуміти його здатність до своєчасного й оперативного виконання виробничих завдань без погіршення якісної складової технологічного процесу, можливість гнучко реагувати на зміни

державної та регіональних стратегій розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Визначено, що одним із шляхів досягнення встановлених завдань є перманентне впровадження заходів щодо оптимізації використання виробничих витрат, у тому числі витрат на оплату праці працівників.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємства, сільськогосподарська галузь, середньомісячна заробітна плата, збиток, фінансові витрати

UDC 658.5.012.1

## **THEORETICAL BASIS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE**

**Vasylova Y.**

*Kherson State University*

**Oliinyk N., PhD in Techn.Sc.**

*Kherson National Technical University*

The purpose of the work is to carry out research and improve the theoretical approach to the definition of the essence of the company's competitiveness, taking into account the specific features of the activities of agricultural enterprises. The article analyzes and specifies the specific features of the economic activity of agricultural enterprises. It has been revealed that despite the severe loss of production potential in comparison with 2000, the domestic agricultural sector is one of the most influential and most important components of the national economy. The article establishes that in the strategic perspective, the agricultural industry can remain without qualified specialists, which, despite the real natural potential, can lead to a decrease in the fertility of the farming land, a reduction in crop production and livestock production. The work reveals that using the general methodological approaches to assessing the competitiveness of the enterprise, the most potent agricultural companies in the Kherson region can get one of the lowest and worst results. The article proves that in the absence of opportunities to obtain reliable information on the results of economic activity of competitors, it is challenging to carry out a comparative assessment of the level of competitiveness. It has been revealed that even with the use of a small number of indicators and objects of evaluation, the study is more subjective and conducted on the basis of a survey of a particular circle of experts using ranks, without taking into account the possible multicollinearity between the indicators, the frequency of fluctuations of quantitative signs from the minimum and maximum value, etc. The research substantiates that under the competitiveness of an economic entity it should be understood that it is capable of timely and prompt performance of production tasks without degradation of the qualitative component of the technological process, the ability to react flexibly to changes in state and regional development strategies of the respective administrative-territorial units. It is determined that one of the ways to achieve the established tasks is the permanent introduction of measures to optimize the use of production costs, including labor costs.



**Keywords:** enterprise competitiveness, agricultural industry, average monthly salary, loss, financial expenses.

**Актуальність проблеми.** Вітчизняні сільськогосподарські підприємства функціонують у нестабільному внутрішньому та зовнішньому бізнес-середовищі із високим ступенем невизначеності та ризику прийняття рішень. Застосування наукових напрацювань з питань управління конкурентоспроможністю підприємства є основою для забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання всіх форм власності.

Підвищення ефективності господарської діяльності повинно базуватися на досконалому вивченні та опрацюванні сутності та основних складових конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства. Тому виникає необхідність у глибокому вивченні сучасних теоретичних підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» та його адаптації до умов функціонування сільськогосподарських підприємств.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питанням оцінки та підвищення конкурентоспроможності підприємств всіх форм власності за рахунок оптимізації виробничих витрат значну увагу приділяли українські та закордонні вчені-економісти. Серед них Д. Барабась, А. Вакуленко, О. Дуброва, М. Клименко, Н. Олійник, Т. Омеляненко, М. Портер, С. Рибачок, А. Савчук, С. Светунькова, І. Шарапа та інші. Проте теоретичний базис управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства сьогодні вимагає більш детальної розробки та осмислення із урахуванням специфічних особливостей діяльності та адаптації підприємств до конкурентних умов у даній галузі.

**Мета роботи** полягає у проведенні досліджень та удосконаленні теоретичного підходу до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства з урахуванням специфічних особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Існує велика кількість трактувань терміну «конкурентоспроможність» як в розрізі продукції, так і підприємства взагалі. Проте більшість визначень та розроблених методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства взагалі мають загальний характер та не враховують специфіку функціонування

визначеного суб'єкта господарювання й особливості розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Так, сільськогосподарські підприємства Херсонської області мають досить специфічні особливості господарської діяльності, пов'язані з обмеженістю фінансових ресурсів, застарілими виробничими потужностями та повільною декваліфікацією трудових ресурсів внаслідок отримання неякісної освіти та не врахування останніх тенденцій науково-технічного прогресу, що суттєво впливає на рівень їх конкурентоспроможності.

У сучасному світі сільське господарство розглядається як один з основних факторів економічного і, перш за все, соціального розвитку. За оцінками вчених зростання ВВП, обумовлене сільським господарством, мінімум удвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП, отримане за рахунок інших галузей економіки. Україна володіє 9% світових запасів чорноземів, на яких створюється більше 18% ВВП та майже 9% валової доданої вартості [13]. Незважаючи на серйозні втрати виробничого потенціалу в порівнянні з 2000 роком (табл. 1), вітчизняна сільськогосподарська галузь є однією з найпотужніших і найважливіших складових національної економіки.

У 2016 році в сільському, лісовому та рибному господарствах було зайнято 2,9 млн осіб (17,6% від загальної кількості зайнятих), кількість найманих працівників складала 578,1 тис. осіб (10,2%) [8].

*Таблиця 1 - Наявність сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах\**

Найменування	Роки					Темп росту, %	
	2000	2005	2010	2015	2016	$\frac{2016}{2000}$	$\frac{2016}{2015}$
<b>Трактори</b>							
Усього, тис. шт.	318,9	216,9	151,3	127,9	132,7	41,6	103,8
У розрахунку на 10 тис. га ріллі, шт	124	108	78	68	71	57,3	104,4
<b>Зернозбиральні комбайни</b>							
Усього, тис. шт.	65,2	47,2	32,8	26,7	27,4	42,0	102,6
У розрахунку на 10 тис. га посівної площі культур зернових, шт	59	45	36	35	38	64,4	108,6
<b>Установки та агрегати для доїння корів</b>							
Усього, тис. шт.	33,5	16,8	10,9	10,2	10,3	30,7	101,0

\*Складено автором на основі даних [8]

Незважаючи на скорочення чисельності зайнятих працівників на 18% та найманих осіб на 20,2% у порівнянні з 2012 роком, їх питома вага у загальній кількості зросла на 0,4 в.п. та 0,9 в.п. відповідно, що пов'язане зі змінами у технічній складовій національної економіки після подій 2013-2014 років. Також спостерігається зменшення чисельності населення, що мешкає в сільській місцевості, на 1,3 млн осіб або на 9,2% у порівнянні з 2012 роком. За підсумками 2016 року зазначений показник склав 13,2 млн осіб (31,1% від загальної кількості населення України), що свідчить про поступове втрачання привабливості проживання та працевлаштування у сільській місцевості.

Під час дослідження конкурентоспроможності суб'єктів господарювання авторами [2] встановлено, що на конкурентоспроможність підприємства в певній мірі впливає загальноекономічний базис в країні, який визначається динамізмом економіки, гнучкістю фінансової системи, забезпеченістю трудовими ресурсами, сировиною, матеріалами та ін. Водночас при використанні вказаних пропозицій в агропромисловому секторі не враховується той факт, що крім кількісних змін показників зайнятості в гіршу сторону, в галузі сільського господарства та національної економіки взагалі відбувається «старіння» знань: понад 45% економічно активного населення знаходиться у вікових проміжках від 40 до 59 років [9], що свідчить про використання здобутків наукового прогресу радянських часів при виконанні більшості виробничих завдань. Зазначене підтверджується й тим фактом, що в галузі сільського, лісового та рибного господарства в середньому за рік проходять підвищення кваліфікації біля 5,5% осіб від середньооблікової кількості штатних працівників, що навіть за п'ять років складатиме не більше 30% від загальної кількості осіб, задіяних в сільськогосподарській галузі. І це не враховуючи той факт, що деякі закордонні видання вважають за необхідним перманентне підвищення кваліфікації керівним складом працівників бізнесу в середньому раз у два-три роки, виробничими працівниками - щонайменше один раз у п'ять років трудової діяльності.

Також спостерігається й той факт, що молодь, яка інтелектуально обдарована та має творчий потенціал, внаслідок низького рівня оплати праці в сільськогосподарській галузі (5689 грн за підсумками січня-листопада 2017 року) намагається реалізувати себе в інформаційній та

телекомунікаційній сфері, у фінансовій та страховій діяльності, де рівень оплати праці більш ніж удвічі перевищує рівень аналізованої галузі [7]. Вказане свідчить, що в стратегічній перспективі сільськогосподарська галузь може залишитися без кваліфікованих спеціалістів, що, незважаючи на наявний природний потенціал, може призвести до зниження родючості сільськогосподарських угідь, зменшення обсягів виробництва продукції рослинництва та тваринництва.

Група авторів [11] визначила конкурентоспроможність підприємства як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі. За їх поглядами конкурентоспроможність підприємства повинна: ґрунтуватися на конкурентних перевагах підприємства; визначати здатність підприємства витримувати конкуренцію на певному ринку; відображати позицію даного підприємства відносно конкурентів. Вони вважають, що значною мірою конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю в умовах, що склалися, розробляти, виготовляти та реалізовувати товари, які за своїми кількісними та якісними характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари-аналоги конкурентів. Конкурентоспроможним є те підприємство, що в умовах ринкової економіки тривалий час може залишатися прибутковим [11].

Водночас не враховується той факт, що згідно досліджень Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [10] ще у 2014 році рівень вітчизняної тіньової економіки складав біля 41% від офіційного ВВП, або не менше 650 млрд грн в показниках 2014 року.

На прикладі одного з найпотужніших підприємств Херсонщини - ПрАТ «Чумак» (Козацька, 3, м. Каховка, Каховський район, Херсонська область), яке здійснює вирощування та переробку сільськогосподарської продукції, було встановлено, що відповідно до офіційно опублікованих матеріалів стосовно річної фінансової звітності підприємства [1] за весь період виробничої діяльності вказане підприємство жодного разу не сплатило податку на прибуток внаслідок отримання збиткового фінансового результату. Обсяги збитків коливалися від 2,8 млн грн у 2013 році до 336,6 млн грн у 2015 році; за підсумками 2016 року чистий збиток підприємства склав 167,6 млн грн. Водночас, незважаючи на постійне отримання збиткового фінансового результату, вартість майна

підприємства щороку зростала (за винятком 2012 та 2013 років), базисний темп зростання в 2016 році у порівнянні з 2006 роком склав 263,2%, у порівнянні з 2015 роком - 103,6%. У 2016 році, незважаючи на зростання обсягів непокритого збитку на 140,9 млн грн, явну фінансову залежність від кредиторів та кризовий фінансовий стан (при використанні стандартних методик розрахунків) керівництво підприємства зуміло отримати додаткові довгострокові кредити банків на суму понад 142,7 млн грн. та наростити інші довгострокові зобов'язання більш ніж на 21,3 млн грн у порівнянні з 2015 роком. Також відбулося зростання поточних зобов'язань та забезпечень на 28,1 млн грн, у тому числі підприємство отримало додаткові короткострокові кредити банків на суму понад 13,5 млн грн, поточна кредиторська заборгованість зросла на 17,7 млн грн. Вищезазначене свідчить про наявність доволі не прозорої системи фінансового обліку на підприємстві, можливе приховування розмірів реальних доходів і нівелювання чинним законодавством з метою максимізації прибутку від ведення господарської діяльності на території України та Херсонської області зокрема. Так, у 2016 році при отриманні прибуткового фінансового результату від операційної діяльності у розмірі 38,1 млн грн. та інших додаткових доходів близько 102 млн грн керівництво ПрАТ «Чумак» за рахунок списання фінансових витрат та інших витрат на загальну суму 307,8 млн грн отримало чистий збитковий фінансовий результат на суму понад 167 млн грн. Як свідчить практика ведення господарської діяльності, фінансові витрати можуть здійснюватися для забезпечення різних завдань господарської діяльності як поточного характеру (оплата комунальних послуг, послуг з охорони будівель і споруд, виплата заробітної плати, закупівля товарів, розрахунки з бюджетом тощо), так і фундаментального (наприклад, придбання унікальної технологічної лінії з метою розширення випуску продукції). Тобто, за поглядами деяких вітчизняних аналітиків [12] фінансові витрати ПрАТ «Чумак» у 2016 році в сумі 89,2 млн грн фактично відображають додатковий обсяг доходу від ведення господарської діяльності, направлений на виплату заробітної плати керівному складу підприємства. І це не враховуючи той факт, що ПрАТ «Чумак» є експортером виробленої продукції і так само може використовувати «тіньові» схеми реалізації та оплати за виготовлену продукцію з використанням офшорних зон та інших механізмів ухиляння

від сплати вказаних податків. Як стверджують автори [3] податкові ставки на Кіпрі є найбільш сприятливими для підприємців, що розгорнули свою діяльність на теренах України. Зазначене пов'язане з тим, що на Кіпрі податок з прибутку підприємців сплачується лише коли є прибуток. При цьому податок складає лише 12,5% від прибутку, що на 5,5 в. п. є меншим у порівнянні зі законодавчо встановленим в Україні рівнем. Податок на додану вартість складає 15%, що на 5 в. п. менше ніж в Україні. Водночас, створення та реалізація продукції через фіктивні компанії на Кіпрі дозволяє не лише знизити податкове навантаження при веденні бізнесу, а й направити отримані грошові ресурси до статуту підприємства у вигляді іноземних інвестицій із країни ЄС, заручившись підтримкою європейського співтовариства.

Вищепроведений аналіз свідчить, що при використанні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства, запропонованої авторами [11], ПрАТ «Чумак» отримало би одні з найнижчих та найгірших результатів. Натомість, реальна ситуація сьогодення свідчить, що підприємство займає доволі потужне місце на вітчизняному та закордонному ринку виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції і постійно нарощує обсяги виробництва.

Заслугове на увагу проведені дослідження автора [4], відповідно до яких встановлено, що конкурентоспроможність підприємства – це можливість добиватися конкурентних переваг і утримувати їх у певних сферах. Також конкурентоспроможність підприємства проявляється у можливості в процесі суперництва досягати кращих результатів у певній діяльності, сфері функціонування [6]. Водночас, в умовах відсутності можливостей отримати достовірну інформацію щодо результатів господарської діяльності підприємств-конкурентів у вказаній галузі, дуже складним стає проведення зазначеного оцінювання. На прикладі сільськогосподарських підприємств Херсонської області (ТОВ «Таврида-ПЛЮС», ТОВ «Екофарм - Агро» та ТОВ «Нива») було проведено дослідження конкурентоспроможності технологій вирощування озимої пшениці за показниками: урожайність пшениці, ц / га; трудомісткість 1 ц., люд. год.; рівень рентабельності, %; маса прибутку на гектар, грн. Проведені розрахунки сукупного рангу та інтегрального коефіцієнту конкурентоспроможності на сучасному етапі розвитку зерновиробництва свідчать, що найбільш конкурентною можна вважати технологію

виробництва, що застосовується на ТОВ «Таврида-ПЛЮС». Водночас, навіть при використанні невеликої кількості показників та об'єктів оцінювання, проведене дослідження в більшій мірі має суб'єктивний характер і проводиться на підставі опитування визначеного кола експертів з використанням рангів без врахування можливої мультиколінеарності між показниками, частоти коливання кількісних показників від мінімального та максимального значення тощо. Навіть при використанні інтуїтивних методів оцінювання конкурентоспроможності та прогнозування подальшого розвитку суб'єктів господарювання необхідно розробити механізм визначення рівня компетентності залучених експертів з урахуванням рівня їх знань, досвіду та інших важливих кількісних та якісних показників інтелектуального розвитку.

Враховуючи результати проведеного дослідження, пропонуємо під конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання розуміти його здатність до своєчасного й оперативного виконання виробничих завдань без погіршення якісної складової технологічного процесу, можливість гнучко реагувати на зміни державної та регіональних стратегій розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Одним із шляхів досягнення вказаних завдань є перманентне впровадження заходів щодо оптимізації використання виробничих витрат, у тому числі витрат на оплату праці працівників.

Так, внесення змін до механізму нарахування та сплати Єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України (далі - ЄСВ) призвело до здійснення відрахувань ЄСВ навіть в ті місяці, коли суб'єкт господарювання взагалі не отримував ніяких фінансових надходжень, що негативно вплинуло на його фінансовий стан та рівень конкурентоспроможності. Також виникли ускладнення при оплаті праці працівників, котрі відпрацювали не повний робочий день, так як обсяги перерахувань ЄСВ залежали не тільки від нарахованої місячної заробітної плати за неповний робочий день (місяць), але й не могли бути меншими за 704 грн (за підсумками 2017 року). Зменшення ЄСВ до 22% у 2016 році лише частково компенсувало додаткові витрати, пов'язані зі зростанням мінімальної заробітної плати та змінами механізму нарахування та сплати ЄСВ.

**Висновки.** Підсумовуючи проведені дослідження у визначенні поняття «конкурентоспроможність підприємства», його відмінностей від



сьогоденних реалій ведення бізнесу та можливостей використання запропонованих алгоритмів оцінювання можемо констатувати той факт, що для забезпечення повноцінної відповідності здобутих наукових досягнень умовам функціонування суб'єктів господарювання всіх форм власності, їх практичної адаптації й використання необхідно відійти від практики застосування «лозунгів» та теоретичних «красивих» схем оцінювання й акцентувати увагу на результативності розроблених методичних рекомендацій.

Дослідження теоретичних напрацювань у сфері визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» надало змогу виявити недоліки трактування даного поняття науковою спільнотою та запропонувати власне визначення даного поняття, яке дозволило сформулювати критерії оцінювання та визначити шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Херсонської області.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розроблення методичного підходу до визначення найвагоміших факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства, їх питомої ваги, а також системи переведення кількісних показників, різних за значенням та одиницями виміру, в єдину шкалу оцінювання.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бази даних приватного акціонерного товариства «Чумак» // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/24106105> (дата звернення: 28.01.2018).
2. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / Под ред. проф. С. Г. Светулькова // Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru> (дата звернення: 28.01.2018).
3. Макаренко С.М., Капліна Є.О., Олійник Н.М. Удосконалення податкової політики як основи гармонізації взаємовідносин між державою та суб'єктами господарювання // Економічні інновації. Випуск 64. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2017. - С. 203-208.
4. Портер Майкл Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
5. Рибачок С.А., Макаренко С.М. Формування оптимального податкового навантаження як основи виплати гідної заробітної плати працівникам підприємств // Науковий вісник

- Ужгородського національного університету. Серія: «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». - № 14/2. - 2017. - С. 99-102.
6. Савчук А. В. Системний підхід к аналізу конкурентоспособности промьшленного предприятия // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 58-61.
  7. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2017 році // Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.01.2018).
  8. Сільське господарство України за 2016 рік: Статистичний збірник // Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.01.2018).
  9. Статистичний щорічник Херсонської області за 2016 рік // Головне управління статистики у Херсонській області. URL: <http://ks.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.01.2018).
  10. Тенденції тіньової економіки в Україні: I квартал 2015 року // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2015. – 19 с.
  11. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко // Построение бизнеса: - URL: <https://www.twirpx.com/file/71310/> (дата звернення: 28.01.2018).
  12. Фінансові витрати: бухгалтерський і податковий облік // Вісник Державної фіскальної служби України. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7876> (дата звернення: 28.01.2018).
  13. Шарапа І. В., Макаренко С. М., Олійник Н. М. Підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу як головного критерію розвитку сільських територій // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – № 47. – С. 146-152.
  14. Шарапа І. В., Макаренко С. М., Олійник Н. М. Якість життя населення як індикатор соціально-економічного розвитку регіону // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. Херсон, 2011. Вип. 77. С. 345-348.

УДК 331.103.32

**САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО  
ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ****Данилевич Н.С., к.т.н.,  
Лопух В.В.***Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

У статті проаналізовано проблему ефективного використання робочого часу на сучасних підприємствах. Проведено соціологічне опитування, з метою виявлення даної проблеми у різних сферах діяльності. Досліджено причини втрат робочого часу. На основі чого було виявлено, що основними причинами неефективного використання робочого часу є: відсутність чіткого плану робочого дня; неорганізованість виробничих процесів; постійна зайнятість в справах, які не стосуються основної роботи. На сучасному етапі дослідження раціонального використання робочого часу розглянуто технологію, що дозволяє більш ефективно його використовувати, а саме – самоменеджмент. Проаналізовано теоретичні аспекти цього поняття. Його запропоновано, як шлях до ефективного використання робочого часу. Розглянуто послідовність дій при плануванні особистої роботи та основні принципи техніки ведення обліку робочого часу. На основі результатів дослідження, запропонована модель впровадження системи самоменеджменту, яка передбачає планування та аналіз витрат робочого часу.

**Ключові слова:** самоменеджмент, робочий час, витрати робочого часу, персонал, планування роботи, облік часу

UDC 331.103.32

**SELF-MANAGEMENT AS THE WAY TO EFFICIENT USE OF  
WORKING TIME****Danylevych N., PhD in Techn.Sc.  
Lopukh V.***Kyiv national economic university named after Vadim Hetman*

The article analyzes the problems of efficient use of working time in modern enterprises. In order to identify this problem in various spheres of activity a sociological survey was conducted. The causes of the loss of working time are investigated. As the result of this analysis, it was identified that the main cause for the inefficient use of working time are: lack of a planning; poor organization of the work flow; permanent distractions with the tasks that are not directly related to the main job. At the current stage of working time management study – the method to improve work flow management, namely “Self-management” is suggested. The theoretical aspects of this term are analyzed. To use it as the way to manage working time efficiently was suggested. The course of actions in the planning of personal work and the basic principles of working time management procedures are analyzed. Based on the results of the study, a model to implement the system of self-management, which involves planning and analysis of working time costs is suggested.

**Keywords:** self-management, working time, working time use, personnel, work planning, time management

**Актуальність проблеми.** У сучасних умовах господарювання, використання фонду робочого часу на підприємстві та зростання продуктивності праці визначається рівнем розвитку виробництва та фізичними і психофізіологічними можливостями персоналу.

Проблема пошуку шляхів для ефективного використання робочого часу персоналом не втрачає своєї актуальності. Ефективне використання робочого часу на підприємствах впливає на продуктивність праці і кінцеві результати будь-якої господарської діяльності. Кінцеві результати діяльності будь-якого підприємства, в основному, залежить від повноти та доцільності використання фонду робочого часу.

На сучасному етапі дослідження раціонального використання робочого часу розглядаються певні технології, що дозволяють більш ефективно його використовувати, однією з цих технологій є – самоменеджмент.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Основу для розвитку досліджень самоменеджменту на рівні виробничого колективу є праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, які вивчали різні аспекти цього явища, таких як Н.П. Лукашевич, Л. Зайверт, М. Вудкока, Д. Френсіса, А.Т. Хроленка, О.М. Орликовського, М.В. Босовської та інших. Невід’ємним є аспект вивчення використання робочого часу на підприємстві, який висвітлено такими авторами як Герасимчук В.Г., Гіляровська Л.Т., Данюк В.М., Іваненко К.В., Колот А.М., Мних Є.В., Савицька Г.В., Сибір’ова А.Ю., Юдіна К.К. та іншими. Проблемі підвищення ефективності використання особистого часу значну увагу приділено в працях Балабанової Л.В. та Виноградського М.Д., розкрив особливості організації праці менеджера з управління персоналом та ефективного використання його робочого часу. Однак, поряд з цим дана проблема неефективного використання робочого часу потребує суттєвого вивчення та аналізу, що буде запорукою змін та зрушень на підприємствах для досягнення максимальних прибутків та високої ефективності праці і виробництва.

**Мета роботи:** упровадження методологічних аспектів самоменеджменту як шлях до зниження витрат робочого часу та для його ефективного використання персоналом.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі актуальними стоять питання введення нових технологій,

впровадження нової продукції та оптимізація роботи менеджменту організацій. На даний час є ціла низка нововведень, що позитивним чином впливають на розвиток підприємств. Ефективне і раціональне використання робочого часу є результатом наукової організації праці, раціонального режиму робочого часу і відпочинку, вміння визначити пріоритетні завдання, налагодженої системи комунікативних зв'язків. Ставлення до робочого часу і працівників, і роботодавця повинно виражатися через пунктуальність, роботу на результат, трудову віддачу.

Невід'ємною складовою ефективного управління робочим часом є вивчення втрат робочого часу за причинами. Збільшення рівня ефективності праці знаходиться у прямій залежності від використання робочого часу. Зниження втрат робочого часу і нераціональних його витрат призводить до зростання продуктивності праці без додаткових заходів і витрат [1].

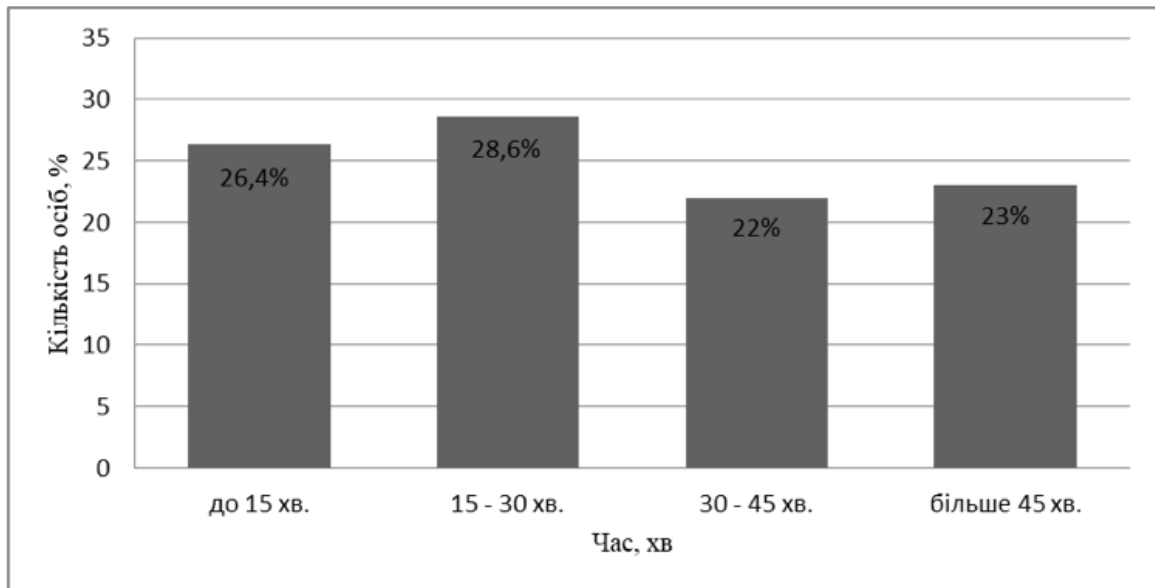
Середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником за звітний період, характеризує тривалість відпрацьованого періоду в днях (дні виходів на роботу). На цей показник впливають такі фактори: втрати робочого часу, в тому числі прогули; невиходи з дозволу або з ініціативи адміністрації; масові невиходи на роботу (страйки); кількість днів чергової відпустки; кількість вихідних і святкових днів, кількість днів тимчасової непрацездатності, відпустки у зв'язку з навчанням тощо.

Для визначення характеру використання робочого часу та його втрат на українських підприємствах нами було опитано 182 осіб економічно активного населення міста Києва. Більша частина опитаних працює у сфері обслуговування (44%), майже 7% - у сфері фінансів, 10% займаються ІТ технологіями. Приблизно 15% працює у сфері науки та освіти, у 4% респондентів робота пов'язана з культурою та мистецтвом. В органах державного управління працевлаштовані майже 4% опитаних та 16% працюють на роботу в інших сферах діяльності. З них - 128 осіб (70,3%) працюють в офісі, 21 працівник (11,5%) – за межами офісу, 13 робітників (7,1%) – на виробництві, а решта – в навчальних закладах, гіпермаркетах, лікарнях тощо.

Важливо відмітити, що більша частина опитаних (59,3%) задоволені своєю роботою, але і значна кількість працівників (36,8%) тільки частково задоволена, а це може негативно вплинути на продуктивність праці. І 7 (3,8%) респондентам робота не приносить задоволення взагалі.

У більшості працівників (48,4%) робочий день триває з 8 до 10 год., майже 42% респондентів працюють до 8 год. та 19,8% - більше 10 годин.

Варто зазначити, що 65,4% працівників не мають регламентованих перерв, окрім обідньої. А тільки 34,6% персоналу може дозволити собі перерву на відпочинок. Проаналізуємо відповіді наших респондентів щодо характерних причин витрат робочого часу. Кількісні показники зображено на Рис. 1-3.

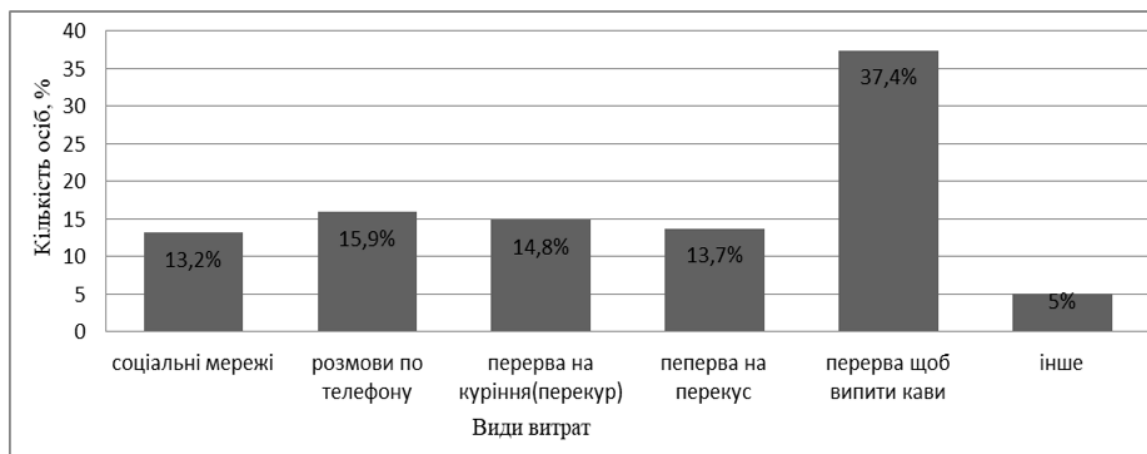


**Рис.1.** Результати відповіді на запитання  
«Скільки часу Ви витрачаєте на сторонні справи?»  
\*розроблено на основі статистичного дослідження автора

З даного графіка, ми можемо побачити, що 26,4% опитаних працівників кожного дня витрачають до 15 хвилин свого робочого часу на сторонні справи, 28,6% від 15 до 30 хв., 22% від 30-45 хв. та 23 % більше 45 хвилин.

Опитування показало, що вагому частину робочого часу українці витрачають на справи, непов'язані з роботою. Тобто при 40-годинному робочому тижні даремно втрачено до 7 годин – а це, майже, один робочий день щотижня. 37% опитаних відзначили, що їх робочий час часто йде на перерви щоб випити кави, це найголовніший поглинач часу в українських офісах. Популярні і перекури та перекуси - 14% та 15% респондентів відповідно робить перерви на це в робочий час. Інша частина респондентів повідомили, що витрачають час на розмови по телефону (16%), на соціальні мережі (13%) та на інші сторонні справи (5%). Такі втрати робочого часу, як запізнення на роботу та прогули без поважних причин. Кожен 13 респондент відмітив, що кожного дня запізнюється на

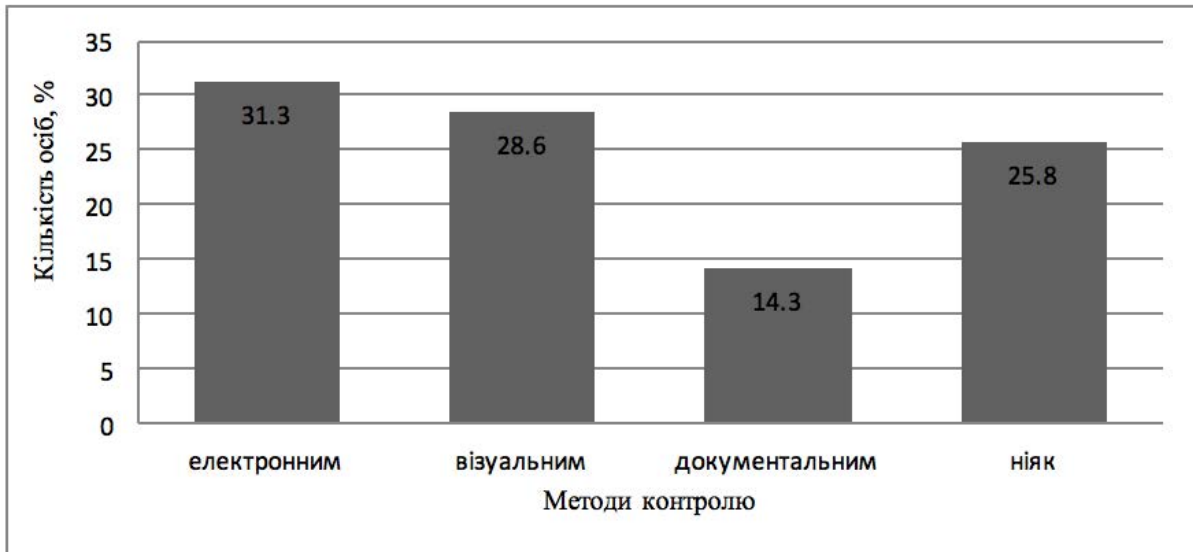
роботу. 18% опитаних спізнюється на роботу 1 раз на тиждень та 4% - 3 рази на тиждень і 33% спізнюються раз місяць. Втім, 33% респондентів повідомили, що ніколи не спізнюються на роботу. Хотілося б зазначити, що 77,5% респондентів ніколи не були відсутні на роботі без поважної причини, 21% - рідко, але прогулювали свій робочий день і 2% часто не виходять на роботу без поважної на то причини.



**Рис.2.** Результати відповіді на запитання  
«На які сторонні справи Ви витрачаєте свій час?»  
\*розроблено на основі статистичного дослідження автора

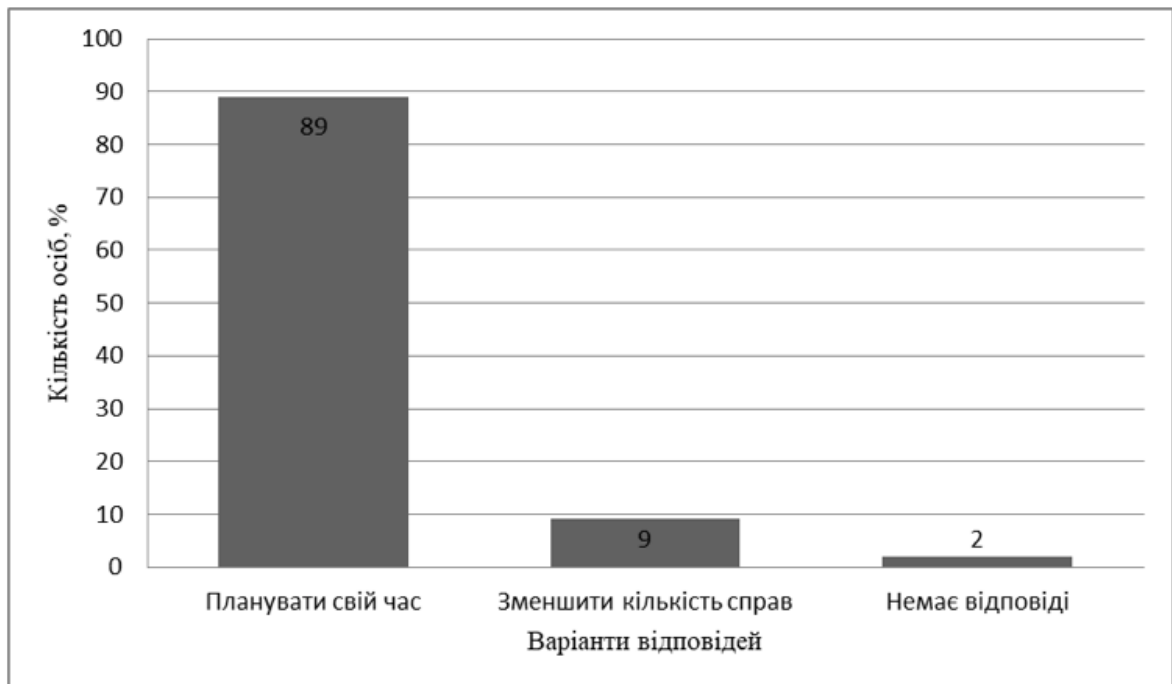
Варто відмітити, що для 16% не вистачає часу для виконання основної роботи, 32,6% працівників майже встигають зробити необхідні завдання, а 51,4% зазначили, що їм вистачає часу для виконання своєї роботи. 94% респондентів відмітили, що за порушення трудової дисципліни ніякої догани їм не виноситься і тільки 6% опитаних вказали на те, що у них на підприємствах це карається у вигляді догани або звільнення.

На рис. 3, ми можемо побачити, що для контролю використання робочого часу застосовують різні методи. У 31% опитуваних застосовують електронний метод. Це можуть бути турнікети на прохідній, зчитувачі-дисплеї, електронні чипи в різних частинах офісних чи виробничих приміщень. Найдешевшим способом фіксації використання та витрат робочого часу із фінансової точки зору є візуальний метод (29%) або періодичний контроль шляхом проходження відповідальної особи по підрозділах і фіксації відсутності працівників на робочих місцях. На деяких підприємствах застосовують документальний метод контролю (14%), у таких випадках використовують журнал реєстрації приходу на роботу та виходу з роботи. І 26% респондентів відмітили, що у них не контролюється використання робочого часу.



*Рис.3. Результати відповіді на запитання  
«Яким чином контролюється використання робочого часу?»  
\*розроблено на основі статистичного дослідження автора*

На рис. 4, ми можемо побачити як розподілилися відповіді наших респондентів для досягнення мети виконати всі свої завдання.



*Рис.4. Результати відповіді на запитання  
«Що, на вашу думку, необхідно для того, щоб все встигнути?»  
\*розроблено на основі статистичного дослідження автора*

За результатами соціологічного опитування можна сказати, що основними причинами неефективного використання робочого часу є: відсутність чіткого плану робочого дня; неорганізованість виробничих процесів; постійна зайнятість в справах, які не стосуються основної



роботи. Всі ці причини створюють в колективі непродуктивний стиль роботи, який приводить до нерационального використання часу на всіх рівнях підприємства чи організації.

Ефективне використання робочого часу, а також боротьба з його втратами потребують поліпшення організації праці без додаткових капітальних вкладень. При цьому необхідна чітка уява, в яких напрямках має йти процес зростання продуктивності праці. Найголовнішим в цьому є питання удосконалення організації самої праці [2]. Проблему рационального використання робочого часу необхідно вирішувати комплексно. Разом з цим, необхідно відмітити, що значна частина персоналу переглядає своє відношення до часу, як ресурсу і в багатьох випадках вводить елементи ефективної організації праці, більш рационального використання робочого часу, запроваджуючи в своїй роботі елементи самоменеджменту.

Поняття «самоменеджмент», на думку дослідників, увів у науковий обіг директор німецького Інституту рационального використання часу Л. Зайверт. Деякі автори при описі проблем і методів самоменеджменту використовують терміни «аутогенний менеджмент», або «самоврядування», «самоуправління» [3]. На думку О. Штепи, самоменеджмент є технологією оптимального самоорганізування особистості для досягнення значущих для неї цілей [4].

Самоменеджмент, як визначає К. Андрющенко, є самостійним управлінням працівником своєю професійною діяльністю з використанням знань, умінь і навичок, яке спрямовано на розвиток власного інтелектуального потенціалу, а також ефективно його використання на задоволення своїх потреб та досягнення загальних цілей організації [5].

Сучасний самоменеджмент – це щоденне послідовне і цілеспрямоване використання ефективних методів, прийомів, технологій самостійного управління людиною процесом власної життєдіяльності, спрямованої на досягнення успіху в професійному та особистому житті [6, с.22]. Невід’ємною частиною самоменеджменту – є планування, покликане забезпечити рациональне використання найціннішого ресурсу – часу. Ефективність використання часу не означає, що він наперед розписується до останньої хвилини. Чим краще розподілений (тобто спланувати) час, тим краще він може бути використаний в особистих і професійних інтересах працівника. Головна перевага планування роботи полягає в тому, що воно приводить до значної економії часу в цілому.

Успішна діяльність організації можлива лише за умови, що планування в ній здійснюється цілеспрямовано.

При плануванні особистої роботи необхідно дотримуватися такої послідовності:

- визначення затрат часу на постійні справи (аналіз бюджету часу);
- аналіз змісту плануючих справ і визначення часу, необхідного для їх виконання;
- співставлення затрат часу на плануючі справи з особистим бюджетом часу;
- складання перспективного плану;
- складання плану-графіка;
- формування списку поточних справ і складання плану робочого дня [7].

Необхідно взяти до уваги співвідношення між плановим часом і резервом, воно має становити 60:40. Визначаючи плановий час, слід виходити з 5-6 годин на день. У тижневому плані за п'ятиденний тиждень загальний фонд робочого часу становитиме 40 год., а вирішення планових завдань – не більше як 30 год. Необхідно здійснювати контроль, який полягає у співставленні розрахованих на другому етапі витрат часу на виконання планових робіт з фондом робочого часу. Якщо спостерігається перевищення потрібних витрат часу над фондом планового періоду, необхідно переглянути перелік планових робіт.

Для аналізу використання робочого часу рекомендуємо запровадити методом самофіксації робочого дня. Основні принципи техніки ведення обліку часу зводяться до наступного:

- облік всіх затрат часу;
- виявлення простоїв;
- детально вивчити їх причини.

Облік часу, який витрачається на виконання тих чи інших видів робіт – не проста задача, так як його можна звести до різного ступеня деталізації. Техніка і методи обліку повинні бути по можливості прості і зручні, а групування видів діяльності повинно враховувати специфіку роботи.

Визнавши проблему дефіциту часу, важливо проводити аналіз ситуації, яка склалася. Робити огляд головних видів діяльності за відповідний період і визначати бажаний об'єм часу в порівнянні з фактично затраченим часом. Як свідчить практика успішних

управлінських працівників різних рівнів, достатньо раз в квартал протягом 7-10 днів проводити ревізію своєї діяльності з точки зору затрат часу. А також потрібно проводити систематичний аналіз, який повинен враховувати, з однієї сторони, чи дійсно робота, що виконується відповідає посаді, знанням, кваліфікації, а з другої сторони, чи нема протиріччя затрат часу на роботу раціональним підходам по використанню часу.

Не зважаючи на наявність широкого набору методів та підходів самоменеджменту, найбільш поширеним в діяльності підприємств є підготовка та перепідготовка працівників та керівників різних рівнів, підвищення їх кваліфікації шляхом проходження спеціалізованих тренінгів, семінарів, курсів. Використання тренінгів та семінарів за участю спеціалізованих фірм є доцільним, оскільки вони мають значну практичну цінність, хоча й є досить витратними. Однак, керівники підприємств в більшості випадків використовують дані заходи розвитку персоналу ситуативно та по відношенню до обмеженого кола працівників. Через це розвиток персоналу підприємств відбувається значно повільнішими темпами, ніж того вимагають умови ринку та зовнішнього середовища, що впливає на рівень розвитку економіки країни [8].

В результаті упровадження самоменеджменту персоналу, можемо очікувати ефективного використання робочого часу, що відповідає зростанню ритмічності виробництва, підвищенню якості праці, чіткому співвідношенню між складовими виробничого процесу, зменшенню впливу стохастичних чинників, які не тільки спотворюють виробництво, але й впливають на соціально-психологічний клімат у колективах та в цілому на економічний та фінансовий стан підприємства.

**Висновки** Ефективне використання робочого часу і планування нероздільні. Проблему раціонального використання робочого часу необхідно вирішувати комплексно. Самоменеджмент допомагає виконувати роботи з меншими затратами, краще організувати роботу (відповідно, отримати кращі результати), зменшити завантаженість роботою, тобто зменшити поспіх і стреси. На основі проведеного дослідження нами запропонована модель впровадження системи самоменеджменту передбачає планування, аналіз витрат робочого часу.

Виходячи з усього вищесказаного можна зробити висновок, що раціональне використання робочого часу дуже важливо для роботи підприємства. При зниженні витрат робочого часу збільшується

продуктивність, знижуються зайві витрати на енергію. Проведення всіх цих заходів, невідмінно сприятиме зниженню втрат робочого часу.

Варто зазначити що, для досягнення високої ефективності використання робочого часу необхідна активна підтримка керівництва, грамотно підібрана системи мотивації, а також зацікавленість самих працівників в результатах своєї роботи.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Васюта В. Б., Вісіч В. В. Ефективність використання робочого часу на підприємстві /В. Б. Васюта, В. В. Вісіч.// Економічний простір. – 2015. – № 95. – С. 180-188. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://наука.kushnir.mk.ua/?p=76625>.
2. Полуянов В.П., Плужник О.В. Використання фонду робочого часу та планування зростання продуктивності праці на підприємстві / В.П. Полуянов, О.В. Плужник.// Донбас-2020: наука і техніка виробництву.: Матеріали IV науково-практичної конференції. м. Донецьк, 27-28 травня 2008 р. – Донецьк, ДонНТУ, 2008. – 597 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/bitstream/123456789/9571/1/Полуянов%20В.П..pdf>.
3. Любченко Н. В. Технології тайм-менеджменту в управлінській діяльності /Н.В. Любченко.// Вісник післядипломної освіти. – 2016. – Вип. 1 (30). – С.82–97 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://umo.edu.ua/images/content/nashi\\_vydanya/visnyk\\_PO/1\\_31\\_2016/upravl/LYUBCHENKO.pdf](http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/visnyk_PO/1_31_2016/upravl/LYUBCHENKO.pdf)
4. Штепа О.С. Самоменеджмент: процесуальна та диспозиційна характеристика / О.С. Штепа. // Соціогуманітарні проблеми людини. – 2010. – № 4. – С. 224-235.
5. Андрющенко К. А. Теоретичні аспекти самоменеджменту: умови виникнення і розвитку / К. А. Андрющенко. // Ефективна економіка. – 2010. – № 7. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=258>.
6. Колпаков В. М. Самоменеджмент : навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. М. Колпаков.// – К.: ДП «Вид. дім «Персонал»», 2008. – 528 с.
7. Лукашевич Н.П. Самоменеджмент. Теория и практика / Н. П. Лукашевич.// – К : Ника-Центр, 2009. – 344с.
8. Чкан А. С., Ганза І. В. Самоменеджмент як головний інструмент системи мотиваційного менеджменту на підприємстві /А. С. Чкан, І. В. Ганза.// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1. – С. 261-266. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau\\_2014\\_1\\_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_1_52).

УДК 656.07:658.29(045)

**ВПЛИВ РИНКОВИХ УМОВ НА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ  
ЗМІНИ АВІАПІДПРИЄМСТВ****Жаворонкова Г.В., д.е.н.****Дяченко О.О.***Національний авіаційний університет*

В статті визначено, що організаційна криза – це стан, в якому форми організації суб'єктів ринку при позитивному впливі зовнішнього середовища не можуть ефективно функціонувати. Ключовим фактором успіху в сучасних умовах є випередження або відповідність рівня змін у підприємницькому середовищі рівню динаміки зовнішнього середовища. Проведено обґрунтування необхідності впровадження організаційно-економічних змін на авіапідприємствах як наслідок впливу ринкових умов. Загальний огляд авіаперевезень українськими компаніями дозволяє пропонувати відповідні заходи щодо поліпшення стану авіапідприємств в сучасних умовах господарювання. Визначено, що проведення організаційно-економічних змін на авіапідприємствах слід розглядати як реформи, які представляють послідовність подій, направлених на вирішення проблем функціонування та підвищують конкурентоспроможність. Розглянуто критерії механізму проведення змін, серед яких: ефективності функціонування самої системи та ті, що враховують вплив зовнішнього середовища. Пропонується використання економічної моделі, відповідаючої вимогам конкурентної боротьби, орієнтованою на інтереси клієнта.

**Ключові слова:** організаційно-економічні змінами, авіапідприємства, стратегічний розвиток, конкурентоспроможність, механізм комплексного управління, економічна модель

UDC 656.07:658.29(045)

**INFLUENCE OF MARKET CONDITIONS ON THE  
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CHANGES OF  
AIR COMPANIES****Zhavoronkova G., Dr.of Econ.Sc,****Dyachenko O.***National Aviation University*

It has been defined in the article that the organizational crisis is a condition in which the forms of organization of market entities with the positive influence of the external environment cannot function effectively. The main factor of success in modern conditions is the advance or alignment of the level of changes in the business environment to the level of dynamics of the environment.

The substantiation of the necessity of implementation of organizational and economic

---

© Жаворонкова Г.В., д.е.н., Дяченко О.О., 2018

changes on the airlines as a consequence of the influence of market conditions has been made. A general overview of air transportation by Ukrainian companies allows us to propose appropriate measures to improve the state of the airlines in modern economic conditions. It has been defined that organizational and economic changes in airlines should be considered as reforms that represent a sequence of events aimed at addressing the problems of functioning and enhance competitiveness. The criteria of the mechanism for making changes are considered, among which the criteria of the effectiveness of the system itself and the criteria (indicators) of the efficiency of functioning necessary for the manager, taking into account the external environment. It has been proposed to use of an economic model that meets the requirements of competition, focused on the interests of the client.

**Keywords:** organizational and economic changes, airlines, strategic development, competitiveness, comprehensive management mechanism, the economic model

**Актуальність проблеми** полягає в тому, що системні теоретичні й методичні основи, принципи й методи ефективного управління організаційними змінами на авіапідприємствах у нових економічних умовах недостатньо розроблені. Незважаючи на достатню кількість наукових досліджень в області організаційних змін, на сьогоднішній день відсутня досконала загальна методика управління організаційно-економічними змінами авіапідприємств, яка б дала змогу комплексно вирішити проблеми, що постають перед підприємствами, підвищити їх конкурентоспроможність на вітчизняному та світовому авіаринках і поліпшити економічні показники діяльності.

Причинами, що викликають організаційно-економічні зміни на авіапідприємстві, можуть мати необхідність пристосування до умов зовнішнього середовища, внутрішні процеси й потреби системи, завдання підвищення ефективності їх функціонування. Організаційно-економічні зміни, які мають місце на авіапідприємствах, є реакцією на вплив відповідних факторів, серед низки яких одне з перших місць займають ринкові.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі висвітлено різні питання управління організаційними змінами, зокрема Ч.П. Барнет, Дж. П. Коттер, М. Ханнан, К. Фрайлінгер В.Ф. Шапіро, Г.В. Широкова та інших. розглядають управління змінами в короткостроковому та довгостроковому періодах через еволюцію розвитку підприємства з урахуванням сучасних концепцій та методів. І.І. Грибик, В.Я. Гавран приділяли увагу управлінню змінами на основі

трансформації маркетингових систем. Визначенню причин змін на підприємствах та методів управління ними - О.О. Гайдей, теоретичним та прикладним засадам управління підприємством - О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, Осоновська Г.В., процесу та методам управління змінами - І.І. Бажин, Г.М. Тарасюк та інші.

Однак, незважаючи на існування численних досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених існує ряд проблем, пов'язаних з удосконаленням організаційно-економічного управління на авіапідприємствах.

**Метою статті** є обґрунтування необхідності впровадження організаційно-економічних змін на авіапідприємствах як наслідок впливу ринкових умов на їх діяльність.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Конкурентна боротьба в авіаційній галузі усе більше зосереджується на організаційних факторах, на людських ресурсах і на якості усіх технологічних і виробничих процесів. За даних умов навіть західні авіапідприємства, що мають багаторічний досвід функціонування на авіаринку, змушені займатися реорганізацією, що вимагає значних засобів і зусиль на її здійснення.

В Україні станом на січень 2017 року зареєстровано 78 авіаційних організацій, що займаються транспортними перевезеннями або авіахімроботами. Майже третина перевізників спеціалізуються виключно на пасажирських перевезеннях. За оцінками експертів, більше 85% пасажирських перевезень здійснюються на регулярних рейсах і лише 15% - на чартерних, з вантажними перевезеннями ситуація зворотна - майже 90% припадає на чартерні рейси.

Низка проблем, перед якими зараз опинилася цивільна авіація України, є фактично наслідком хронічної кризи в глибинних сферах цієї галузі. При цьому слід визначити поняття «організаційної кризи», або «кризи у сфері організації суб'єктів» цивільної авіації. Організаційна криза – це стан, в якому форми організації суб'єктів ринку не дозволяють їм ефективно функціонувати в умовах, коли зовнішнє середовище позитивно налаштоване до цих суб'єктів.

У 2016 році на ринку пасажирських та вантажних перевезень працювали 33 вітчизняні авіакомпанії. За статистичними даними упродовж року виконано 66,3 тис. комерційних рейсів (за 2015 рік – 74,8 тис.). Кількість перевезених пасажирів скоротилась порівняно з

попереднім роком на 2,7 відсотка та склала 6302,7 тис. чол. (табл. 1). Обсяги перевезень вантажів та пошти склали 69,1 тис. тонн (за 2016 рік – 78,7 тис. тонн).

Таблиця 1 - Обсяги перевезень вантажів та пошти

	Одиниці виміру	Всього			у т.ч. міжн.		
		2015 р.	2016 р.	% 16/15	2015 р.	2016 р.	% 16/15
Перевезено пасажирів	тис. чол.	6475,2	6302,7	97,3	5828,6	5678,0	97,4
в т.ч. на регулярних лініях	-	4553,9	4629,8	101,7	3924,7	4018,3	102,4
Виконані пасажиро-кілометри	млрд.. пас. км.	11,6	11,4	98,3	11,3	11,1	98,2
в т.ч. на регулярних лініях	-	7,6	8,1	106,6	7,3	7,8	106,6
Перевезено вантажів та пошти	тис. тонн	78,7	69,1	87,8	78,2	68,8	88,0
в т.ч. на регулярних лініях	-	10,9	13,8	126,6	10,6	13,5	127,4
Виконані тонно-кілометри (вантажі та пошта)	млн. ткм	239,3	211,0	88,2	238,9	210,8	88,2
в т.ч. на регулярних рейсах	-	30,4	39,6	130,3	30,2	39,5	130,8
Виконано комерційних рейсів	тисяч	74,8	66,3	88,6	61,3	56,0	91,4
в т.ч. на регулярних	-	50,3	45,8	91,1	39,6	37,1	93,7

Джерело: опрацьовано автором з урахуванням [9]

Спад попиту на авіаперевезення є продовженням негативних тенденцій 2015 року, які, перш за все, сформувались в результаті нестабільної військово-політичної та економічної ситуації в країні, до яких необхідно додати ще й припинення з 25 жовтня 2015 року повітряного сполучення між Україною та Російською Федерацією.

Аналізуючи середовище функціонування авіапідприємств важливим є загальний огляд авіаперевезень українськими компаніями (рис. 1).

Пасажирські перевезення протягом 2016 року виконувала 21 вітчизняна авіакомпанія. Доля 4-х провідних авіаперевізників («Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна» («Ютейр Україна»), «Роза вітрів» та «Дніпроавіа») в загальних обсягах пасажирських перевезень склала майже 93 відсотка. При цьому зростання



обсягів перевезень мало місце лише у авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України» (на 28,2 відсотка).

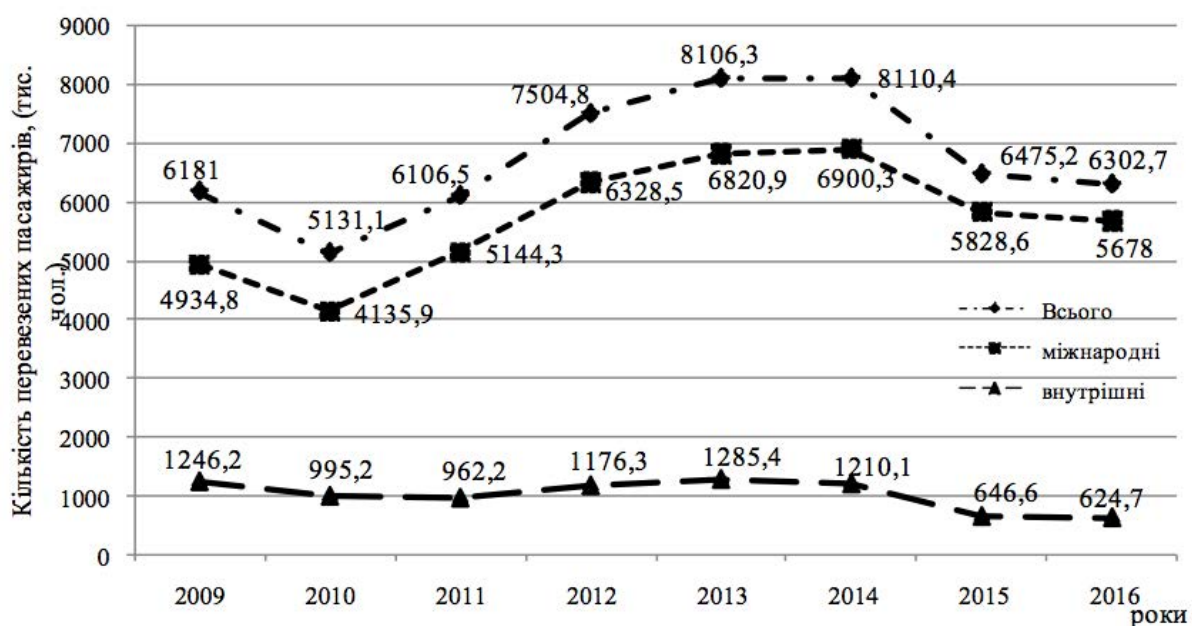


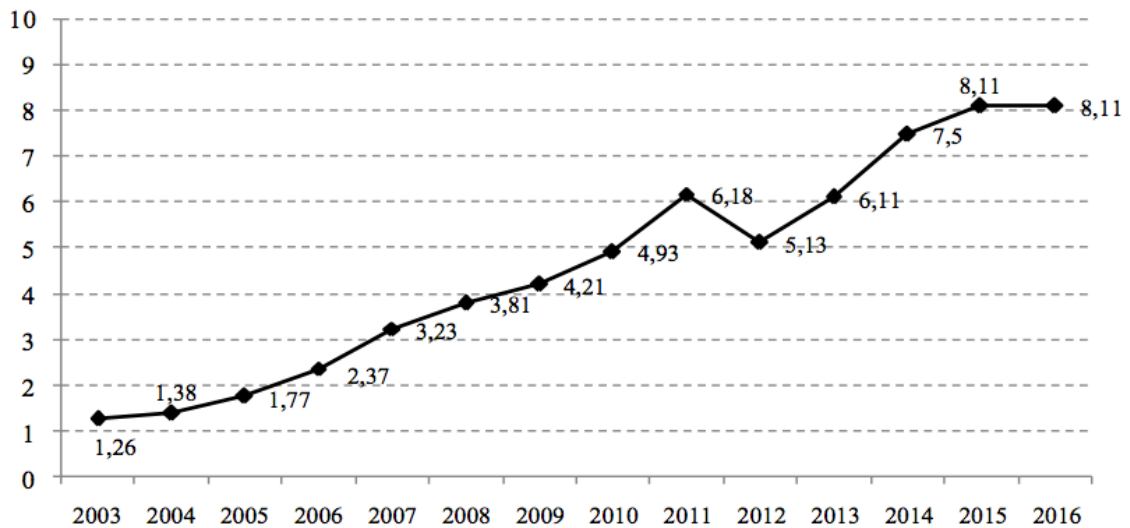
Рис.1. Обсяги перевезень пасажирів авіатранспортом України (2009-2016 рр.), тис. осіб.

Джерело: опрацьовано автором з урахуванням [9]

Пасажирські перевезення авіакомпанії «Азур Ейр Україна» («Ютейр Україна») скоротились порівняно з 2015 роком на 12,2 відсотка, «Дніпроавіа» - на 13,5 відсотка, «Роза вітрів» - на 54,9 відсотка. Регулярні польоти між Україною та країнами світу здійснювали 9 вітчизняних авіакомпаній до 39 країн світу та 35 іноземних авіакомпаній з 29 країн світу. Українськими авіакомпаніями перевезено 4018,3 тис. осіб (зростання – на 2,4 відсотка), іноземними – 3769,3 тис. осіб (скорочення - на 1,1 відсотка) (рис. 2). Упродовж 2016 року розпочато експлуатацію на регулярній основі 5-ти нових міжнародних авіаліній: авіакомпанією «Дніпроавіа» з Дніпропетровська до Бургаса та з Одеси до Батумі, авіакомпанією «Міжнародні авіалінії України» з Одеси до Вільнюса та зі Львова до Болоньї, авіакомпанією «Атласджет Україна» з Запоріжжя до Стамбула. На внутрішніх регулярних лініях пасажирські перевезення між 9 містами України здійснювали 5 українських авіакомпаній, перевезено 611,5 тис. осіб (за 2015 рік – 629,2 тис. осіб).

Середній процент зайнятості пасажирських крісел на міжнародних регулярних рейсах українських авіакомпаній у звітному періоді збільшився порівняно з показником попереднього року на 6,4 процентних пункти та склав 79,4%, внутрішніх регулярних - на 6,1 процентних пункти та склав 71%. Перевезення вантажів та пошти у виконували 19

вітчизняних авіакомпаній, 76 відсотків від загальних обсягів перевезень виконано АНТК „Антонов”, авіакомпаніями «Міжнародні авіалінії України», «Максімум Еірлайнс», «Зет Авіа» та «Урга». Більша частина перевезень – це перевезення чартерними рейсами в інших державах в рамках гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно контрактів та угод з іншими замовниками.



*Рис. 2. Динаміка обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом України, млн. осіб  
Джерело: опрацьовано автором з урахуванням [9]*

Перевезення вантажів та пошти у виконували 19 вітчизняних авіакомпаній, 76 відсотків від загальних обсягів перевезень виконано АНТК „Антонов”, авіакомпаніями «Міжнародні авіалінії України», «Максімум Еірлайнс», «Зет Авіа» та «Урга». Більша частина перевезень – це перевезення чартерними рейсами в інших державах в рамках гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно контрактів та угод з іншими замовниками. Комерційні рейси вітчизняних та іноземних авіакомпаній у 2015 році обслуговували 20 українських аеропортів. За статистичними даними кількість відправлених та прибулих упродовж року повітряних суден склала 120,7 тис. (проти 142,4 тисяч за попередній рік).

Пасажиропотоки через аеропорти України зменшились на 1,8 відсотка та становили 10695,2 тис. чол., пошто вантажопотоки – на 9,5 відсотка та склала 34,4 тис. тонн. При цьому 68 відсотків всіх обслугованих пасажирів та майже 88 відсотків пошто вантажопотоків припадає на аеропорт Бориспіль. За підсумками 2016 року пасажиропотоки через головний аеропорт країни Бориспіль зросли порівняно з 2015 роком на 5,6 відсотка (рис. 3). Мало місце також

зростання пасажирських перевезень в аеропортах Одеса (на 9,8 відсотка), Запоріжжя (на 69,9 відсотка), Херсон (в 7,8 рази). Пасажиропотоки через аеропорт Дніпропетровськ скоротились на 22,5 відсотка, Харків - на 14,6 відсотка. За підсумками 2016 року пасажиропотоки через головний аеропорт країни Бориспіль зросли порівняно з 2015 роком на 5,6 відсотка. Мало місце також зростання пасажирських перевезень в аеропортах Одеса (на 9,8 відсотка), Запоріжжя (на 69,9 відсотка), Херсон (в 7,8 рази). Пасажиропотоки через аеропорт Дніпропетровськ скоротились на 22,5 відсотка, Харків - на 14,6 відсотка, Київ (Жуляни) – на 13,6 відсотка, Львів – на 2,5 відсотка.

Співвідношення міжнародних та внутрішніх перевезень українських авіаперевізників за підсумками року склало 85% та 15% на користь міжнародних.

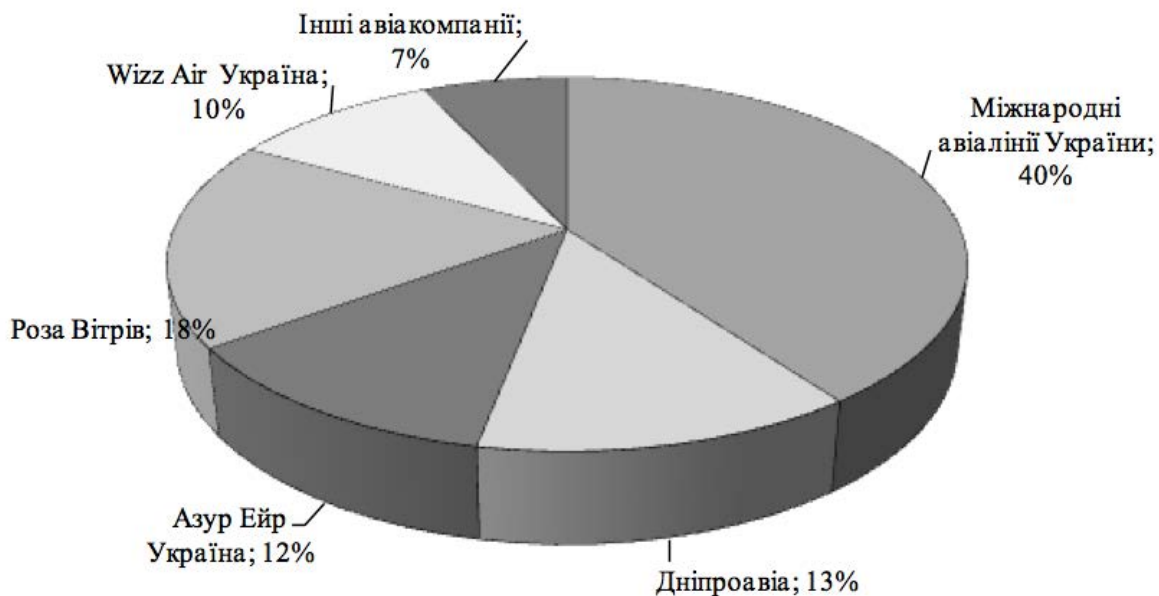


Рис. 3 Питома вага авіакомпаній в загальних обсягах перевезень пасажирів авіаційним транспортом, (%)

Джерело: опрацьовано автором з урахуванням [9]

На відміну від міжнародних регулярних перевезень українських авіакомпаній, де поки ще має місце неповне відновлення порівняно з показником попереднього 2016 р., у такому сегменті ринку, як міжнародні чартерні польоти спостерігається значне зростання обсягів перевезень. За статистичними даними у 2015 р. вітчизняними авіакомпаніями виконано 26,1 тис. комерційних чартерних рейсів проти 23,2 тис. рейсів роком раніше, кількість перевезених пасажирів зросла на 18,1% та склала 2,5 млн. пасажирів. Значні обсяги чартерних перевезень здійснено

авіакомпаніями «Роза Вітрів», «Міжнародні авіалінії України», «Ютейр-Україна», «Авіатранс К» та «Авіалінії Харкова».

Треба відмітити, що в області авіаперевезень існує певна спеціалізація за видами бізнесу, внаслідок чого утворилося дев'ять основних різновидів авіаперевізників:

- мережеві авіакомпанії;
- регулярні міжнародні авіаперевізники та регіональні перевезення;
- авіакомпанії чартерних перевезень;
- комбіновані експрес перевізники;
- вантажні оператори;
- змішані авіакомпанії;
- ізольовані авіакомпанії;
- низьковитратні авіакомпанії.

Функціонування на ринку відносно нової бізнес-моделі Low Cost вносить суттєві зміни в структуру авіаційних перевезень, оскільки направлена на мінімізацію витрат за рахунок відмови від додаткового сервісу. Прихід на ринок мало бюджетних авіакомпаній змушує національних перевізників знизити свої тарифи, а також впроваджувати програми лояльності клієнтів. Все це відображається на загальному рівні конкуренції авіаперевізників України.

Ключовим фактором успіху в сучасних умовах є випередження або відповідність рівня змін у підприємницькому середовищі рівню динаміки зовнішнього середовища. Таким чином, метою управління організаційно-економічними змінами на авіапідприємствах має бути розробка таких керуючих впливів (процедур), при яких стан організаційного розвитку буде відповідати рівню впливу зовнішнього середовища та буде прийнятним, з погляду критеріїв ефективності, для функціонування системи, що змінюватиметься з урахуванням параметрів впливу зовнішнього середовища. проведення організаційно-економічних змін на авіапідприємствах слід розглядати як реформи, які представляють послідовність подій, направлених на вирішення проблем функціонування та підвищують конкурентоспроможність.

Виникає необхідність створення економічної моделі, яка визначає структуру модельованої системи, властивості її елементів та причино-наслідкові зв'язки, які притаманні системі й суттєві для досягнення мети моделювання.

Для забезпечення успішного функціонування й розвитку авіапідприємства в сучасних умовах динамічного зовнішнього середовища необхідно формування постійно діючого механізму комплексного управління організаційно-економічними змінами. Серед основних критеріїв механізму слід виділити критерії ефективності функціонування самої системи та критерії (показники) ефективності функціонування, необхідні для керівника з урахуванням зовнішнього середовища. Головною проблемою при розробці механізму управління організаційно-економічними змінами є питання встановлення темпів змін і виявлення істотних факторів, що визначають успіх практичної реалізації змін. Успіх практичної реалізації змін визначається наступними факторами: постійна увага керівництва до питань покращення стану функціонування; застосування цілеспрямованих і постійних форм і методів управління змінами (наприклад, управління за результатами) тощо.

Саме проведення організаційно-економічних змін на авіапідприємствах слід розглядати як реформи, що представляють послідовність подій, які призводять до вирішення проблем функціонування та підвищують конкурентоспроможність. Оскільки зміни можуть стосуватися будь-якого елемента процесу організації (рівня спеціалізації; способів групування; діапазону контролю; розподілу повноважень; механізмів координації), необхідно враховувати те, що це постійний процес переведення підприємства на новий рівень з використанням існуючих ідей і концепцій.

**Висновки.** Організаційно-економічні зміни – це комплексний функціональний процес, спрямований на рішення проблем, які виникають на авіапідприємствах, представлений процедурами вивчення тенденцій, постановки цілей, формулювання проблем і можливостей, аналізу й оцінки результатів, розробки й вибору альтернатив, складання програм і бюджетів, розробки механізму реалізації й визначення методів по виконанню цілей і завдань функціонування й розвитку.

Джерелом організаційного розвитку авіапідприємств є зміни зовнішнього середовища. Саме вони починають новий цикл організаційно-економічних змін у виробничій системі авіапідприємств. Зміни повинні здійснюватися в результаті комплексної взаємодії зовнішнього середовища, виробничої системи й індивідуума, як носія її основних властивостей. Для кожного рівня управління організаційно-економічними змінами характерні свої моделі, методи, стадії, умови проведення й

компоненти процесу, від яких залежить ефективність перетворень. Тому для кожного авіапідприємства однією із цілей управління змінами є правильний вибір цих складових відповідно до діючих або прогнозованих факторів зовнішнього й внутрішнього середовища організації. Схема реформування кожного підприємства носить індивідуальний характер, що вимагає обліку його галузевих і виробничо-технологічних особливостей, взаємозв'язків між підрозділами, відносин власності. У процесі економічного розвитку країн відбуваються різні кризові явища, подолати які не можливо без внесення певних коректив у діяльність будь-якого підприємства. Доцільним залишається подальше вивчення організаційно-економічних змін на авіапідприємствах та їхнього впливу на діяльність організації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гадей О.О. Управління змінами на підприємстві [Текст] / О.О. Гадей: Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 3 (19). – 71 с.
2. Грибик І.І., Гавран В.Я., Смолінська Н.В. Управління змінами на основі трансформації маркетингових систем [Текст] / Грибик І.І., Гавран В.Я., Смолінська Н.В.: Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. Том 3. – С.119-122.
3. Рамперсад Х. Универсальная система показателей как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсад: [пер. с англ.]. – [3-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
4. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навчальний посібник [Текст] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник; 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2003. – 352 с.
5. Осовська Г.В. Основи менеджменту [Текст] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський: Підручник. – Вид. 3-є, перероб. і доп. – К.: Кондор, 2006. – 664 с.
6. Huse E. F. Organization Development and Change / Huse E. F. – St. Paul, 1985.
7. Управление изменениями: компакт-учебник. [Текст] / И.И. Бажин. – Харьков: Консум, 2003. – 287 с.
8. Тарасюк Г.М., Управління змінами в системі управління підприємством [Текст] / Г.М. Тарасюк Житомирський державний технологічний університет.
9. Державна авіаційна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/norm\\_doc/norm\\_rozd/tz.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/norm_rozd/tz.htm)

УДК 657.1:631.16

**СТРУКТУРА ОБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ  
ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ****Лисичко А.М.***Житомирський державний технологічний університет*

В статті досліджено праці науковців які приділяли знану увагу питанням розвитку об'єкту економічного аналізу. Визначено специфічні риси, які необхідно враховувати при виявленні властивостей об'єкту та дозволять сформуванню комплекс аналітичних процедур для оцінки причинно-наслідкових зв'язків їх стану. Забезпечення безпеки лісових ресурсів впливає на структуру та властивості окремих об'єктів лісогосподарської діяльності та вимагає їх аналізу для прийняття управлінських рішень, щоб забезпечити сталий розвиток та безпеку лісогосподарського підприємства. Побудовано модель лісогосподарської діяльності як об'єкту економічного аналізу. Встановлено, що до об'єктів, що складають господарську діяльність відносяться господарські процеси й відповідно витрати, доходи та фінансові результати, які з ними пов'язанні. Визначено один із особливих об'єктів економічного аналізу – собівартість лісогосподарської продукції. Представлено склад об'єктів, що забезпечують лісогосподарську діяльність й відповідно завдання економічного аналізу щодо оцінки ефективності їх використання.

**Ключові слова:** економічний аналіз, об'єкт економічного аналізу, бізнес-процес, лісогосподарська діяльність, собівартість лісогосподарської діяльності, рента

UDC 657.1:631.16

**STRUCTURE OF OBJECTS OF ECONOMIC ANALYSIS  
OF AGRICULTURAL ACTIVITY****Lisichko A.***Zhytomyr State Technological University*

The article deals with the works of scientists who paid attention to the development of the object of economic analysis. The specific features that must be taken into account when discovering the properties of the object are determined and to form a set of analytical procedures for assessing the causal relationships of their condition are determined. The provision of forest resources safety affects the structure and properties of individual forestry objects and requires their analysis for making managerial decisions in order to ensure the sustainable development and safety of the forestry enterprise. A model of forestry activity as an object of economic analysis was constructed. It is established that objects consisting of economic activity include economic processes and, consequently, expenses, revenues and financial results associated with them. One of the special objects of

economic analysis is determined - the cost of forestry products. The list of objects that provide forestry activities and, accordingly, the tasks of economic analysis in order to assess the effectiveness of their use are presented.

**Keywords:** economic analysis, object of economic analysis, business process, forestry activity, cost of forestry, rent

**Актуальність проблеми.** Система економічного аналізу господарської діяльності є особливим інструментом інформаційного забезпечення управлінських рішень. Аналітична інформація є невід'ємною складовою системи управління, адже визначає сукупність причинно-наслідкових зв'язків щодо окремих складових або ж господарської діяльності в цілому. Вітчизняний дослідник Я.О. Ізмайлов вказує, що «Саме результати економічного аналізу надають можливість діагностувати та контролювати тенденції поліпшення кількісних і якісних параметрів виробничо-господарської діяльності підприємств. Аналітичні розрахунки допомагають активно впливати на економічні процеси суб'єкта господарювання, мобілізуючи потенційні резерви збільшення прибутковості та віддачі від інвестованого капіталу. Належним чином узагальнена та структурована аналітична інформація сприяє вчасному прийняттю економічно обґрунтованих інвестиційно-інноваційних та управлінських рішень» [3, с. 166]. В свою чергу фундатор національної школи економічного аналізу І.Д. Лазаришина в даному контексті «Сучасний етап розвитку ринкової економіки обумовлює суттєве зростання вимог до функціональності обліково-аналітичного забезпечення. Адже саме від його якості залежить своєчасність забезпечення керівництва і власників суб'єктів господарювання релевантною інформацією для прийняття збалансованих і ефективних рішень» [4, с. 96].

Значну роль економічного аналізу в системі управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання визначає Г.Л. Норд, зокрема вчена в своїй науковій праці вказує, що «Економічний аналіз є особливою системою генерування інформації про економічний потенціал підприємства та його важливу складову – фінансову безпеку. Сучасні теорія та методологія економічного аналізу не в повній мірі дозволяє генерувати інформацію, яка потрібна користувачам для прийняття рішень. Зауважимо, що спектр інформаційних потреб та склад користувачів є різноманітним, а тому система економічного аналізу має бути динамічною та мінливою до особливостей внутрішнього та зовнішнього середовища. Те, що діюча система економічного аналізу не в повній мірі відповідає сучасності є об'єктивною



ознакою, адже розвиток економічних відносин та їх властивостей значно прискорився на початку ХХІ ст. Мінливість як властивість економічного аналізу полягає в тому, що трансформація має відбуватися як на методологічному рівні – зміна існуючих інструментів та формування нових, так і на суб'єктному – розвиток професійних компетентностей аналітика, формування етичних положень та зміна його місця в системі управління та об'єктному – дослідження об'єкту управління з позиції його властивостей, їх зміни та взаємозв'язку із іншими. Виходячи із зазначеного система економічного аналізу має багатоаспектний прояв в системі управління та займає особливе місце в інформаційному моделюванні механізмів забезпечення фінансової безпеки підприємства» [9].

Зазначене визначає той факт, що актуальність наукового пошуку в контексті розвитку організаційно-методичних положень економічного аналізу господарської діяльності зростає постійно. Економічний аналіз це та економічна наука елементи якої розвиваються динамічно та є мінливим до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Саме динамічність економічного аналізу обумовлює зміни у структурі та змісті системи його об'єктів на підприємствах різних галузей національної економіки. Особливо гостро в умовах реформування лісового господарства стоїть проблема оцінки ефективності господарської діяльності лісгосподарських підприємств. В даному контексті актуалізують питання розробки структури об'єктів економічного аналізу лісгосподарської діяльності. Це дозволить оцінити її властивості, що підлягають аналізу, виявити причинно-наслідкові зв'язки їх стану та спрогнозувати їх розвиток в майбутньому. В цілому, зазначене дозволить визначити сукупність аналітичних процедур, щоб забезпечити «Найбільш ефективний вплив на зміну і розвиток економічних явищ та процесів в умовах демократизації систем управління і менеджменту буде досягатися у тому випадку, коли будуть виваженими та всесторонньо обґрунтованими і переконливими їх регулятори. Системні аналітичні обґрунтування кількісного та якісного виміру їх дієвості у конкретному економічному середовищі є необхідною і достатньою умовою впровадження і поширення. Сукупність такого аналітичного інструментарію не регламентується, проте переконливість його дії у гармонізації суспільних, корпоративних та особистих інтересів є незаперечною» [7, с. 172].

**Аналіз останніх досліджень.** Питання розвитку об'єкту економічного аналізу досліджувалися вітчизняними та зарубіжними

вченими, зокрема: С.Б. Барнгольц, М.І. Баканов, Д.П. Барсуков, М. Бромвич, Л. Бернстайн, В. Беренс, П. Хавранек, Е. Нікбахт, А. Гроппеллі, Б. Нідліз, О.М. , Д.О. Грицишен, В.Т. Доля, О.А. Зоріна, С.В. Калабухова, Т.М. Ковальчук, В.В. Ковальов, І.Д. Лазаришина, Г.Л. Норд, Є.В. Мних, О.В. Олійник, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Примостка, В.К. Савчук, Г.В. Савицька, Т.О. Тарасова, А.Д. Шеремет. Вчені здійснили вагомий внесок у вчення про об'єкт економічного аналізу та визначили напрями його трансформації. В умовах розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища та галузевої специфіки є потреба в уточненні структури та змісту об'єктів лісогосподарської діяльності.

**Мета статті** полягає в побудові структури об'єктів економічного аналізу лісогосподарської діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** «Будь-яке явище, у тому числі економічний аналіз, розкривається у своїй багатогранності в контексті ретроспективи. Аналіз в ході свого історичного розвитку зазнав глибоких змін – від аналізу за допомогою отриманого досвіду і традицій, звичаїв в первинному суспільстві, які передавалися з покоління в покоління, до наукового осмислення економічних і суспільних процесів та явищ і усвідомленого застосування їх на науковій основі». [10, с. 18]

Сьогодні методологія економічного аналізу пішла значено вперед, та розширює знання про об'єкти управління, дозволяє сформулювати прогноз його розвитку у майбутньому.

Вітчизняна вчена О.В. Олійник вказує, що «об'єкт економічного аналізу і є саме тим елементом, задля якого формується відповідна система. При цьому, надзвичайно складним є процес ідентифікації, що саме є об'єктом цієї системи, що відноситься до середовища тощо. Усталеного підходу до тлумачення аналітичних об'єктів до сьогодні немає. З одного боку, розвиток аналітичної науки дозволив виділити основні складові економічного аналізу, сформулювати понятійно-категорійний апарат. З іншого – постійно тривають дискусії щодо меж економічного аналізу, його змістовного наповнення. На рівні окремого суб'єкта господарювання об'єкт системи економічного аналізу може бути заданий так званим оригінал-об'єктом – системою підприємства. Відповідно, функціонально-цільове спрямування такої системи передбачає створення нового якісно-змістовного знання на підставі аналітичної переробки інформаційних масивів, що зменшує невизначеність та ризику. Потреба у формуванні якісної інформаційної бази прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання спричиняє необхідність

перманентного удосконалення методології та організації економічного аналізу» [10, с. 197].

В свою чергу вважаємо, що об'єкт економічного аналізу має охоплювати всю сукупність об'єктів господарської діяльності. У випадку підприємств лісового господарства при формуванні структури об'єктів економічного аналізу необхідно враховувати наступні специфічні риси, які дозволяють виявити властивості об'єкту та сформуванню комплекс аналітичних процедур для оцінки причинно-наслідкових зв'язків їх стану:

- по-перше, лісогосподарська діяльність поєднує в собі декілька суспільних сфер перетину інтересів стейкхолдерів. Зокрема, економічну, соціальну та екологічну. Економічна сфера лісогосподарської діяльності полягає забезпеченні ресурсами (лісовими ресурсами) суспільне виробництво та виконання завдання комерційної діяльності – отримання прибутку. Екологічний напрям вивчення лісогосподарської діяльності полягає в використанні природних ресурсів, забезпечення їх відновлення та формування природоохоронних заходів. Екологічний напрям діяльності визначений вітчизняним законодавством, що регулює лісогосподарську діяльність. В даному контексті модернізується мета економічного аналізу й відповідно вітчизняними вченими виділяється новий вид економічного аналізу – еколого-економічний аналіз. Лазаришина І.Д. «Виокремлення та застосування нових видів економічного аналізу, поряд з існуючими видами, підпорядковується ідеї максимального забезпечення корисності економічного аналізу з точки зору системи управління та інших зацікавлених сторін. Предмет економічного аналізу в умовах ринкової економіки значно ускладнюється, диверсифікується, зростає число підходів забезпечення його пізнання. Окремі види економічного аналізу дозволяють реалізувати відповідні підходи до розкриття сутності та максимально можливого числа сторін предмета економічного аналізу – явищ, процесів, відносин, що є суттю звичайної діяльності та надзвичайних подій підприємства та інших центрів відповідальності стосовно внутрішніх ресурсів та зовнішнього середовища, техніко-економічних, фінансово-економічних, еколого-економічних та соціально-корпоративних інтересів та сторін, відображених через систему економічної інформації» [304, с. 165].

Еколого-економічний аналіз як сучасний вид економічного аналізу обумовлений появою нових об'єктів та зміни властивостей уже існуючих. Організаційно-методологічні положення еколого-економічного аналізу були

обґрунтовані вітчизняним вченим Д.О. Грицишеним. Автор визначив наступні завдання даного виду економічного аналізу:

- «1. оцінка потреби в природних ресурсах та раціональності їх використання;
2. обґрунтування напрямів та вибору джерел фінансування екологічних інвестицій;
3. оцінка заходів протидії та ліквідації еколого-економічних наслідків надзвичайних ситуацій;
4. оцінка екологічних ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства;
5. оцінка ефективності системи поводження з відходами на промисловому підприємстві;
6. обґрунтування потреби використання квот на викиди парникових газів та ефективності операцій з їх реалізації;
7. оцінка рентабельності виробництва та реалізації екологічно чистої продукції;
8. обґрунтування ефективності природоохоронних заходів» [2, с. 340].

Організаційно-методичні положення економічного аналізу розроблені Д.О. Грицишеним представлені на рис. 1, в частині:

- ознак еколого-економічного аналізу (специфічні об'єкти, функціональна пов'язаність об'єктів, методи вивчення об'єкту та аспекти його дослідження);
- завдання еколого-економічного аналізу в забезпеченні безпеки господарської діяльності підприємства;
- складові системи еколого-економічного аналізу.

В свою чергу зарубіжна дослідниця О.В. Латипова «Стосовно економіко-екологічного аналізу теоретичне пізнання відображає натуральні і вартісні явища і процеси, що проходять на підприємстві з боку їх універсальних внутрішніх зв'язків з природної (екологічної) та соціально-економічної складової матеріального виробництва, досліджує їх зовнішні зв'язки, прояви, що виражаються за допомогою внутрішніх відносин. Загальні тенденції формування екологічних пріоритетів в сучасних моделях економічного розвитку зумовлені поглибленням екологічної кризи і усвідомленням того, що матеріальне виробництво, організоване без урахування екологічних законів, порушує природну збалансованість і внутрішні зв'язки всіх елементів середовища людського проживання,

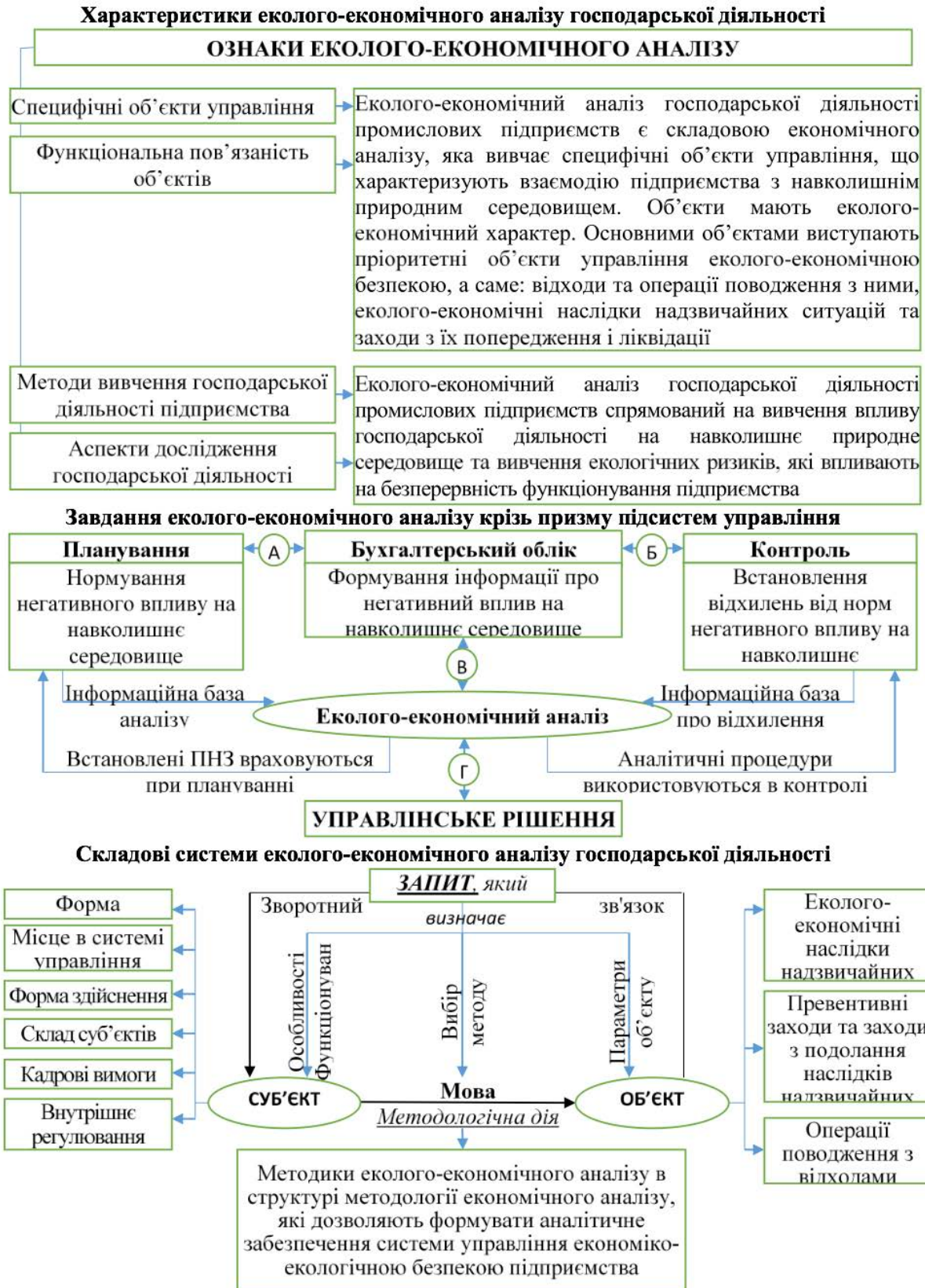


Рис. 2.1. Еколого-економічний аналіз як новий напрям формування аналітичного забезпечення управління за Д.О. Грицишином  
Джерело: [2]

руйнуючи її і роблячи надалі непридатною не тільки для господарської діяльності, а й для самого існування там людини як біологічного виду. Передумови розширення об'єктної галузі економічного аналізу та бухгалтерського обліку, розвитку в їх складі економіко-екологічного аналізу та екологічного обліку ґрунтуються на глибокому діалектичному взаємозв'язку між екологічними та економічними законами, закономірностями, категоріями і принципами розвитку» [5, с. 44].

Так вчена обґрунтувала діалектичне походження нового виду економічного аналізу та визначила структурну наповненість його об'єктів. Даний вид економічного аналізу поки не здобув популярності на практиці, проте в умовах переходу до сталого розвитку вітчизняні суб'єкти господарювання використовуватимуть його як інструмент формування звітності сталого розвитку.

- основним ресурсом, що забезпечує господарську діяльність підприємств лісового господарства є природні ресурси. Таким ресурсом виступають лісові ресурси. В результаті господарської діяльності лісогосподарські підприємства, окрім того, що використовують ліс для його подальшої переробки або використання для енергетичних цілей, займаються ще його відновленням і збереженням та використанням суміжних ресурсів. «Лісове господарство – це вид економічної діяльності, який забезпечує відтворення лісових ресурсів, їх охорону, збереження, заготівлю кругляку та інших продуктів лісу. Цей вид діяльності включає: лісозаготівлю (отримання необробленої деревини: кругляк, стовпи, жердя тощо), отримання продукції лісового господарства (збір продуктів лісу, соків, живиці, насіння дерев і кущів, грибів, ягід, горіхів), надання послуг, пов'язаних із веденням лісового господарства (послуги лісівництва – таксація, оцінка лісу, садіння лісу, захист лісу від пожеж, боротьба зі шкідниками та хворобами лісу)» [6, с. 1]. «Лісогосподарський комплекс, як цілісна система і підсистема національної економіки України, спрямований на забезпечення трьох груп завдань: забезпечення соціальних функцій відтворення, збереження і примноження лісів і лісових земель України як природних ресурсів - її національного багатства; здійснення виробничо-господарських функцій з метою раціонального використання лісосировинних ресурсів, виробництва промислової продукції, товарів народного споживання, надання послуг населенню; забезпечення екологічної функції лісів та лісових ресурсів, підвищення ґрунтозахисних, водоохоронних функцій та пом'якшення змін

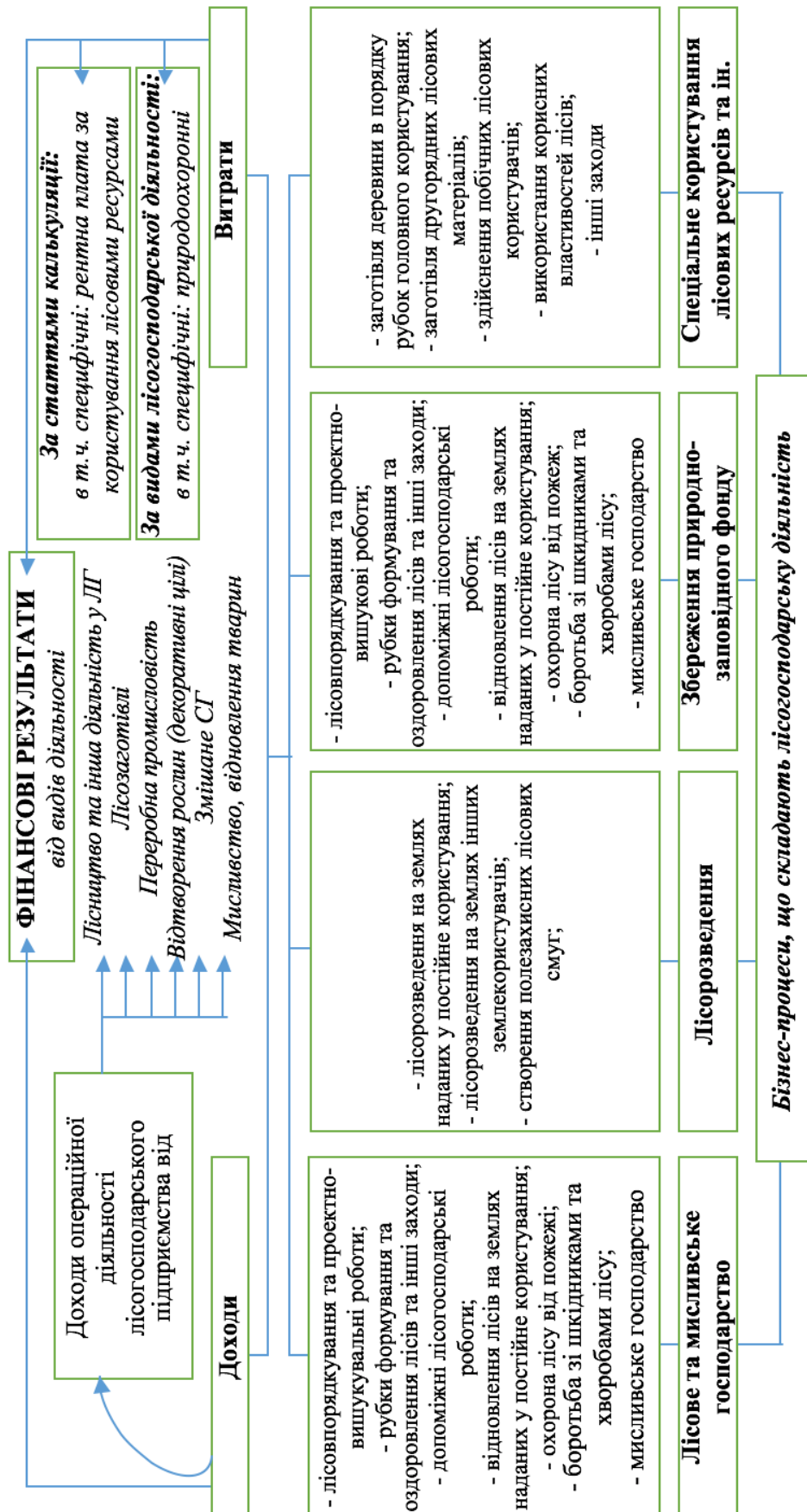
клімату» [12, с. 195]. Зокрема значна частинна бізнес-процесів лісогосподарської діяльності пов'язана із забезпечення безпеки лісових ресурсів. Зокрема охорона лісу від пожеж, шкідників, збереження заповідних територій. Це в свою чергу впливає на структуру та властивості окремих об'єктів лісогосподарської діяльності та вимагає їх аналізу для прийняття управлінських рішень, щоб забезпечити сталий розвиток та безпеку лісогосподарського підприємства;

- лісогосподарська діяльність залежить від природно-кліматичних умов, що визначає особливі риси лісових ресурсів. Це означає, що для різних регіонів України лісогосподарська діяльність матиме свої риси. «Слід зазначити що запаси лісосировинних ресурсів є нерівномірними на території України. Це ставить у центр уваги регіональний підхід при розробці концептуальних основ підвищення використання лісових ресурсів. Важливого значення у характеристиці використання лісових ресурсів є: обсяги заготівлі деревини інформація про реалізацію деревини на внутрішньому ринку та поставленої на експорт обсяги переробки деревини та використання для власних потреб» [12, с. 197]. Дана особливість впливає на бізнес-процеси лісогосподарської діяльності та визначає специфіку та структуру об'єктів управління й відповідно економічного аналізу. Тобто при формуванні системи економічного аналізу окремого лісогосподарського підприємства варто зважати на специфіку лісових ресурсів. Відзначимо, ще той факт, що для лісогосподарської діяльності характерна така властивість як сезонність, яка визначає різний склад та специфіку бізнес процесів в залежності від пори року. Даний аспект варто враховувати при розробці організаційно-методичних положень економічного аналізу лісогосподарської діяльності та формування структури її об'єктів;

- у зв'язку із використанням лісових ресурсів підприємства лісогосподарського комплексу сплачують до державного бюджету певну суму – ренту за використання лісових ресурсів. Рента за використання лісових ресурсів є специфічним галузевим об'єктом економічного аналізу. Адже, визначає обсяги використання лісових ресурсів та дозволяє оцінити ефективність використання як за екологічним так і економічними показниками.

Вище зазначене обумовлює специфічну структуру лісогосподарської діяльності як об'єкту економічного аналізу, що можна представити у вигляді наступної моделі (рис. 2).





ЛІСОГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Рис. 2. Лісгосподарська діяльність як об'єкт економічного аналізу: ідентифікація об'єктів, що складають та забезпечують діяльність



До об'єктів, що складають господарську діяльність відносяться господарські процеси й відповідно витрати, доходи та фінансові результати, які з ними пов'язанні. Зауважимо, що таке групування об'єктів економічного аналізу пов'язано із їх класифікацією в системі бухгалтерського обліку, яка була запропонована в докторській дисертації О.М. Петруком [11, с. 94]. Зауважимо, що окремі вченні-аналітики в структурі об'єктів економічного аналізу виділяють лише відповідні види діяльності підприємства, що значно звужує коло досліджуваних питань аналітиком.

При вивченні лісогосподарської діяльності варто зауважити на її різносторонності та різних сферах впливу. Так, при вивченні статутних документів лісогосподарських підприємств Житомирської області (ДП «Малинське лісове господарство», ДП «Народицьке спеціалізоване лісове господарство», ДП «Новоград-волинське досвідне лісомисливське господарство», ДП «Городницьке лісове господарство», ДП «Коростишівське лісове господарство») було з'ясовано, що їх діяльність відповідно до класифікатора видів економічної діяльності передбачає різні напрями, зокрема: лісництво та інша діяльність у лісовому господарстві, лісозаготівлі, переробна промисловість, відтворення рослин (декоративні цілі), змішане сільське господарство, мисливство, відновлення тварин та інші послуги. Кожен вид діяльності має свої особливості та специфічні бізнес процеси.

В цілому, для забезпечення зазначених видів діяльності лісогосподарську діяльність можна поділити на чотири бізнес-процеси: лісове та мисливське господарство, лісорозведення, збереження природно-заповідного фонду, спеціальне користування лісових ресурсів та інші послуги. Відповідно за кожним бізнес процесом, виділяють ще й підпроцеси, які обумовленні специфікою управління та використання лісових ресурсів. Кожен підпроцес має свої особливості щодо складу та оцінки витрат лісогосподарського підприємства.

Зауважимо, що система економічного аналізу лісогосподарської діяльності направлена на оцінку як всієї системи управління так і окремих бізнес-процесів. Зазвичай при оцінці ефективності бізнес-процесу, визначається його результативність тобто порівнюються витрачені ресурси з отриманими вигодами. У випадку із бізнес-процесами, такий підхід до оцінки застосувати не можливо, адже окремі бізнес-процеси пов'язанні із витратами, але в той же час економічних вигод не приносять. Проте такі

бізнес процеси мають екологічну та соціальну результативність. Це вимагає особливого підходу до формування організаційно-методичних положень економічного аналізу й ідентифікації властивостей об'єкту. До таких підпроцесів відносяться: відновлення лісів на землях наданих у постійне користування; охорона лісу від пожежі; боротьба зі шкідниками та хворобами лісу; мисливське господарство. Таким видом економічного аналізу виступатиме еколого-економічний аналіз лісогосподарської діяльності, що дозволить оцінити ефективність заходів із збереження природних ресурсів.

Виділення еколого-економічного аналізу лісогосподарської діяльності в особливий напрям аналітичної оцінки її ефективності пов'язаний із специфічним природоохоронними об'єктами, які проявляються в сукупності бізнес-процесів. Наступним специфічним об'єктом економічного аналізу лісогосподарської діяльності, що пов'язаний з об'єктами, які складають господарську діяльність є ренті платежі за використання лісових ресурсів. Даний об'єкт економічного аналізу є специфічним для суб'єктів господарювання, що використовують природні ресурси (земельні, водні, лісові та інші).

Особливою складовою об'єктів економічного аналізу лісогосподарської діяльності є собівартість продукції лісового господарства. Специфіка даного об'єкту обумовлена використанням природних ресурсів, потребою в їх збереженні та примноженні. Андросова О.Ф., Смирнова А.В., Смирнов О.О. зазначають, що «собівартість є одним з узагальнюючих показників підприємства, що відображають ефективність використаних ресурсів, впровадження нової техніки і технологій, праці, виробництва і управління, а так само необхідної бази для обчислення прибутку, вдосконалення організації. Результативність діяльності підприємства залежить від формування собівартості з таких причин: витрати на виробництво продукції виступають найважливішим елементом при визначенні справедливої і конкурентоспроможної продажної ціни; інформація про собівартість продукції часто лежить в основі прогнозування і управління виробництвом і витратами; знання собівартості необхідно для визначення сальдо матеріальних рахунків на кінець звітного періоду» [1, с. 5].

На особливій потребі економічного аналізу собівартості продукції наголошують Морщенок Т.С. та Біла А.О. «Собівартість продукції (робіт, послуг) є одним із показників, в якому знаходять відображення усі сторони

роботи підприємства: рівень організації виробничого процесу, його технічна оснащеність, ступінь ефективності використання необоротних та оборотних активів, продуктивність праці, рівень організації матеріально-технічного постачання тощо. Тому економічний аналіз цього показника є основою для прийняття обґрунтованих ефективних рішень щодо вибору шляхів та розробки заходів зниження собівартості продукції» [8, С. 58].

Таким чином, собівартість лісогосподарської продукції є особливим об'єктом економічного аналізу лісогосподарської діяльності. Оцінка якої дозволить виявити причинно-наслідкові зв'язки ефективності лісогосподарської діяльності в частині еколого-економічної результативності, фінансових результатів та ефективності використання лісових ресурсів.

Наступними об'єктами економічного аналізу лісогосподарської діяльності, є об'єкти управління, які забезпечують діяльність лісогосподарського підприємства. До таких об'єктів відносяться активи та джерела утворення майна лісогосподарського підприємства. Аналізуючи ефективність використання активів лісогосподарського підприємства та джерел їх утворення необхідно зважати на галузеву специфіку лісогосподарської діяльності та відповідні бізнес-процеси і підпроцеси. Склад об'єктів, що забезпечують лісогосподарську діяльність й відповідно завдання економічного аналізу щодо оцінки ефективності їх використання представлено на рис. 3.

З представленого впливають наступні характеристики об'єктів економічного аналізу, що забезпечують лісогосподарську діяльність:

- активи (майно) лісогосподарського підприємства. Економічний аналіз активів лісогосподарського підприємства здійснюється в розрізі їх видів, що передбачення бухгалтерським балансом, зокрема необоротні активи (основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи та інші), оборотні активи (виробничі запаси, зворотні відходи, напівфабрикати, поточні біологічні активи та інші), грошові кошти та їх еквіваленти. Здійснюючи економічний аналіз активів підприємства, аналітик використовуючи відповідний методологічний інструментарій оцінює сукупність причинно-наслідкових зв'язків щодо забезпеченості основних бізнес-процесів лісогосподарської діяльності, ефективності використання активів лісогосподарського підприємства та їх вплив на фінансові результати. Сучасна методологія економічного

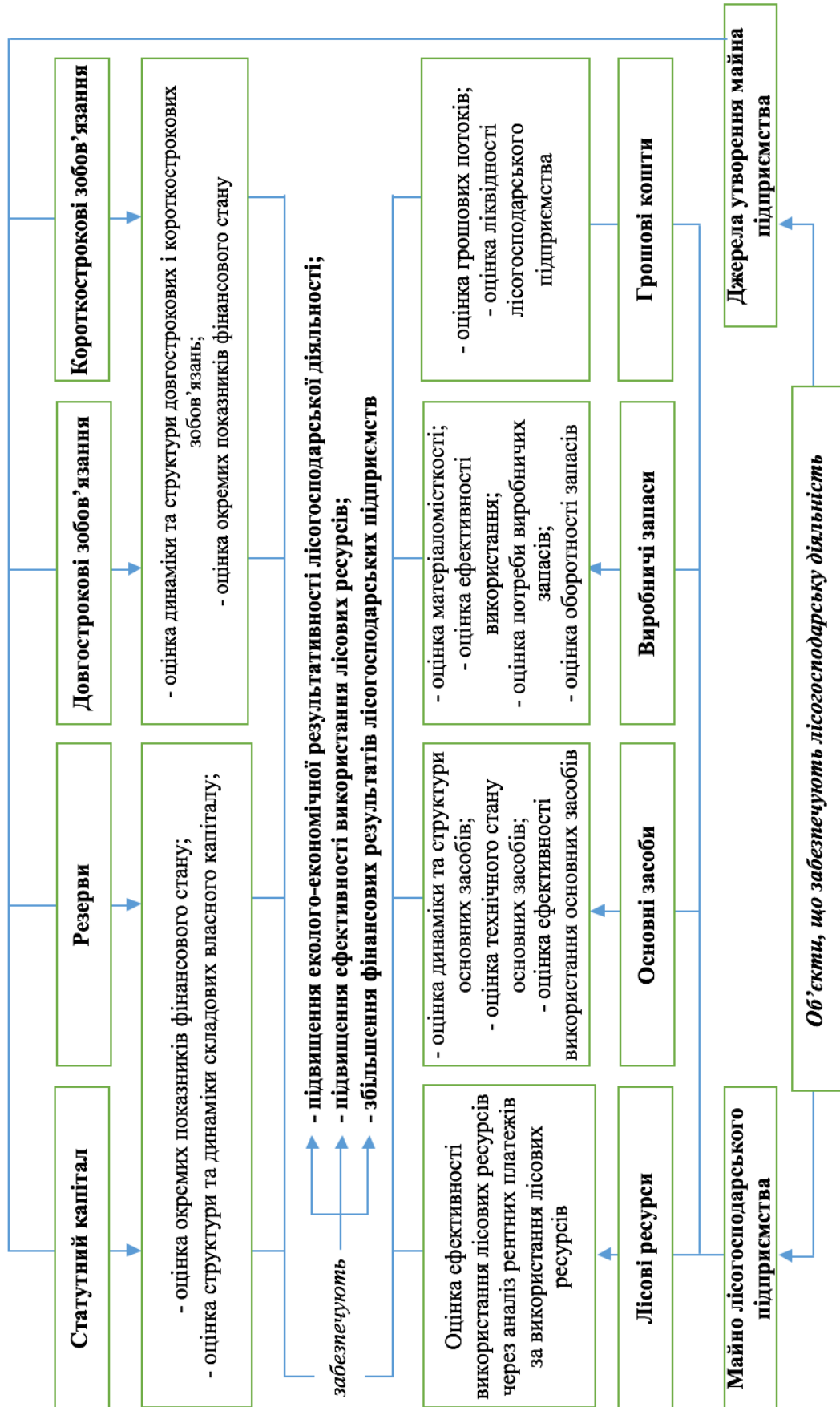


Рис. 3. Лісогосподарська діяльність як об'єкту економічного аналізу: ідентифікація об'єктів, що складають та забезпечують діяльність

аналізу передбачає вагому сукупність аналітичних процедур щодо активів підприємств різних форм власності та галузевої приналежності.

- джерела утворення активів (майна) лісогосподарського підприємства. В даному напрямі аналізуються: власний капітал (статутний капітал, резерви, нерозподілений прибуток), довгострокові та короткострокові зобов'язання підприємства. Аналізуючи джерела утворення майна, можна отримати інформацію про фінансовий стан лісогосподарського підприємства. Це в свою чергу дозволить визначити ефективність та сформуванати стратегію розвитку лісогосподарської діяльності окремого підприємства.

В сукупності оцінка майна лісогосподарського підприємства та джерел його утворення дозволяють оцінити забезпеченість лісогосподарської діяльності в цілому та окремих бізнес-процесів. В свою чергу пропонуємо при виборі аналітичних процедур для оцінки лісогосподарської діяльності, зважати на потребу у визначенні причинно-наслідкових зв'язків для оцінки рівня:

- підвищення еколого-економічної результативності лісогосподарської діяльності;
- підвищення ефективності використання лісових ресурсів;
- збільшення фінансових результатів лісогосподарських підприємств.

**Висновки.** Таким чином, вивчення специфіки лісогосподарської діяльності обґрунтовано структуру об'єктів економічного аналізу та визначено специфічні об'єкти управління. Це дозволило структурувати об'єкти економічного аналізу лісогосподарської діяльності за групами: об'єкти, які складають лісогосподарську діяльність – специфічні галузеві бізнес-процеси; об'єкти, які забезпечують лісогосподарську діяльність в цілому та її окремі бізнес-процеси – майно лісогосподарського підприємства та джерела його утворення. Обґрунтовано, що специфічними об'єктами економічного аналізу лісогосподарської діяльності є собівартість лісогосподарської діяльності, рентна плата за використання лісових ресурсів, бізнес-процеси природоохоронного значення.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андросова О.Ф., Смирнова А.В., Смирнов О.О. Аналіз собівартості продукції металургійних підприємств Запоріжжя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-4-2012/005-11.pdf>

2. Грицишен Д.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління економіко-екологічною безпекою підприємств : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / Д. О. Грицишен. – Ж.: ЖДТУ, 2016. - 578 с.
3. Ізмайлов Я.О. Розвиток методології економічного аналізу господарської діяльності підприємств у постіндустріальній економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2016/728-1479729114.pdf>
4. Лазаришина І.Д. Принципи економічного аналізу як інструмент забезпечення його якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/20971/2/DSESES\\_2017\\_Lazaryshyna\\_I\\_D-Pryntsypu\\_ekonomichnoho\\_96-98.pdf](http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/20971/2/DSESES_2017_Lazaryshyna_I_D-Pryntsypu_ekonomichnoho_96-98.pdf)
5. Латыпова О.В. Экономико-экологический анализ деятельности предприятия: теория, методология, методика и организация. дис. на соиск. учен. степ. д.э.н. Спец. 08.00.12/ Латыпова Ольга Владимировна: Москва, – 2005. – 298 с.
6. Маркетингові дослідження. – К. : ДП “Український інформаційно- координаційний центр аналізу ринку лісопродукції”, 2008. – 60 с.
7. Мних Є.В. Аналітичне забезпечення регулювання економічних процесів / Є.В. Мних // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – № 3 (68). – 2013. – С. 168-173.
8. Морщенок Т.С., Біла А.О. Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_058.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_058.pdf)
9. Норд Л.Г. Становлення національної школи економічного аналізу [Електронний ресурс] / Л.Г. Норд // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5919>
10. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін [Текст]: монографія / Олійник О.В. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
11. Петрук О.М. Регулювання бухгалтерського обліку в Україні: теорія, методологія, практика: [монографія] / О.М. Петрук. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 152 с.
12. Шершун М.Х. Аналіз діяльності лісогосподарських підприємств та ефективність використання лісоресурсного потенціалу в умовах розвитку економічної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/813.pdf>

УДК 658.5.011

**ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ  
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ****Ратушняк О. Г., к.т.н.,  
Лялюк О. Г., к.т.н.***Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця*

В статті розглянуто основні перешкоди впровадження інноваційних проектів на підприємстві. Запропоновані основні принципи для подолання основних перешкод, які дозволяють залучати креативних людей, використовуючи сучасні методи їх мотивації, встановлювати цілі та формулювати задачі для реалізації інноваційних проектів. Запропоновано для створення механізму реалізації інноваційних проектів враховувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Розроблено механізм реалізації інноваційних проектів на підприємстві, який передбачає формування інноваційної стратегії підприємства, проведення інноваційних маркетингових досліджень, проведення економічних розрахунків доцільності реалізації проекту та безпосередньо організація реалізації самого проекту. Результати роботи можуть бути використані у подальших наукових дослідженнях і практичних розробках у сфері реалізації інноваційних проектів на підприємствах.

**Ключові слова:** інновації, інноваційні проекти, інноваційна стратегія, інноваційні цілі, інноваційний розвиток, механізм

UDC 658.5.011

**MAIN PROBLEMS AND IMPLEMENTATION MECHANISM OF  
INNOVATIVE PROJECTS AT THE ENTERPRISE****Ratushnyak O., PhD in Techn.Sc.  
Lyalyuk O., PhD in Techn.Sc.***Vinnitsia national technical university, Vinnitsia*

The article deals with the main implementation obstacles of the innovative projects at the enterprise. The main principles to overcome the main obstacles are proposed, which allow to attract creative people, by using modern methods of their motivation, to set goals and to formulate tasks for implementation of innovative projects. It is proposed to consider the factors of the enterprise's external and internal environment to create the implementation mechanism of innovative projects. The implementation mechanism of innovative projects at the enterprise, which involves the creating of an innovative enterprise strategy, conducting innovative marketing researches, conducting of economic feasibility calculations of the project implementation and directly organizing of project implementation itself is developed. The work results can be used in further scientific research and practical developments in the field of implementation of innovative projects at enterprises.

**Keywords:** innovations, innovative projects, innovation strategy, innovation goals, innovative development, mechanism

**Актуальність проблеми.** В сучасних умовах глобального нестабільного економічного розвитку, наявної жорсткої конкуренції на ринку між суб'єктами господарювання, інтелектуалізації основних факторів виробництва, підприємствам дуже важливо визначитися з стратегічними напрямками свого розвитку. Одним із основних напрямків економічного розвитку підприємства є підвищення ефективності його діяльності за рахунок впровадження інноваційних проектів на підприємстві, що базуються на сучасних досягненнях науки і техніки. Для впровадження таких проектів необхідно формувати дієві механізми, що стимулюють реалізацію інноваційних проектів, які дадуть можливість досягнути конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішньому ринку.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Дослідженню проблем активізації впровадження інноваційних проектів на підприємствах присвячено багато наукових праць як вітчизняних так і іноземних вчених. Так, Крикуненко Д.О. [1] визначає найважливіші бар'єри, які стримують вихід інноваційного продукту на український ринок та для їх подолання пропонує користуватися такими принципами як створення групи креативних людей, визначення способів їх мотивації, та створення системи планування та контролю за інноваційною політикою підприємства.

Лапін О., Марчук Н. [2] значну увагу приділяють проблемам і перспективам активізації технологічних інновацій та підвищенню науково-технічної діяльності підприємства. Максимова Т.С., Філімонова О.В., Лиштван К.В., Кузьмін О.Є., Зянько В.В., Касс М.Е., Жалдак Г.П., Кузовлева И.А. [3, 6, 7, 11-13] розглядають основні елементи формування інноваційної політики підприємства. Рогоза М.Є., Вергал К.Ю. запропонували модель стратегічного інноваційного розвитку підприємства, зміст якої полягає у послідовній оптимізації процесів відбору інноваційних цілей, формування структури інноваційної стратегії, структурування запланованих інновацій за їх пріоритетністю, забезпечення розподілу ресурсів в умовах ризику та невизначеності [4]. Гончаров В. М. [5] для забезпечення інноваційного розвитку підприємства пропонує взаємопов'язувати організаційні, економічні і менеджерські інновації, що забезпечують реалізацію стратегічних цілей розвитку компанії. Питанням фінансування інноваційних проектів присвячені роботи Рача В.В., Бірюкова О.В., Чайка І.В. [8, 9], які висвітлюють особливості державної фінансової підтримки реалізації проектів. Сидорчук І. П. розробив структурологічну модель організаційно-



економічного механізму інноваційного розвитку, що базується на схемі вибору стратегії відповідно до рівня результативності інноваційного розвитку промислового підприємства [10].

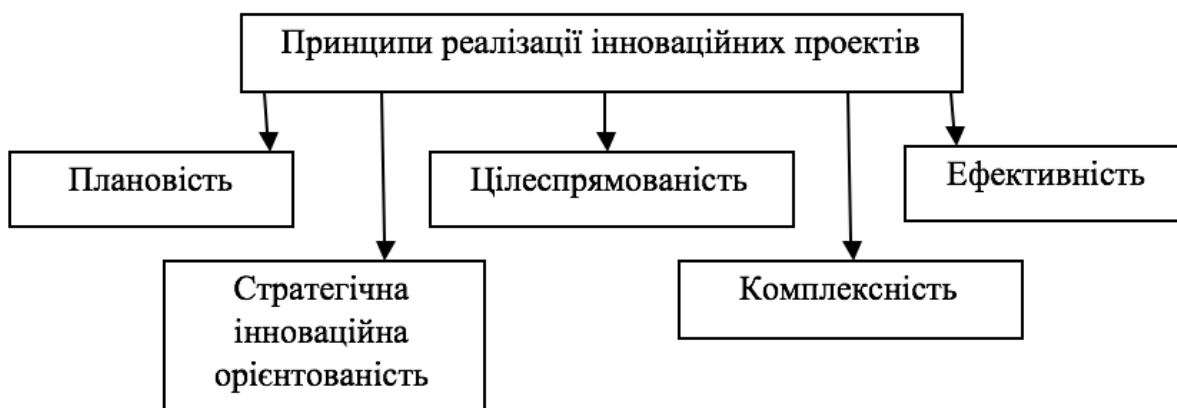
Однак проведені наукові дослідження не вичерпують питання ефективного впровадження інновацій на підприємстві, що потребує подальший пошук ефективних способів подолання бар'єрів щодо реалізації інновацій та створення ефективного механізму реалізації інноваційних проектів на підприємствах.

**Мета роботи** є дослідження основних перешкод впровадження інноваційних проектів на підприємстві та розробка ефективного механізму реалізації інноваційного проектів на підприємстві.

**Викладення основного матеріалу.** Основними перешкодами на думку Лапін О. та Марчук Н. [2] при впровадженні інноваційних проектів є невідповідність організаційної структури основним вимогам інноваційного розвитку підприємства, відсутність фінансових ресурсів для розробки і реалізації інновацій, недосконала нормативно-правова система стимулювання інноваційної діяльності підприємства, відсутність дієвого механізму реалізації інноваційних проектів на підприємстві.

Для подолання перешкод щодо впровадження інновацій на підприємстві пропонується дотримуватись принципів, які полягають в залученні при створенні інновацій креативних людей з дивергентним мисленням, використовувати матеріальні і нематеріальні методи мотивації, планувати свою роботу та чітко визначати цілі та здійснювати контроль за виконанням стратегічних планів інноваційної політики компанії.

Виділимо основні принципи подолання перешкод при впровадженні інноваційних проектів (рис. 1):



*Рис. 1. Принципи реалізації інноваційних проектів  
Розроблено авторами на основі [3]*

1. Плановість. Передбачає постійне планування інноваційної діяльності підприємства та розробки інноваційних проектів з врахуванням законодавства, тенденцій науково-технічного розвитку, фінансових та людських ресурсів підприємства, динамічного зовнішнього середовища. Планування інноваційної діяльності повинно відповідати загальним планам підприємства.

2. Стратегічна інноваційна орієнтованість. Керівництво підприємства повинно прогнозувати ситуацію на ринку і розробляти чітку інноваційну стратегію на довгостроковий період для забезпечення конкурентних переваг на ринку.

3. Цілеспрямованість. Чітке розуміння для чого впроваджується інноваційних проект дає можливість визначити методи досягнення поставлених цілей, контролювати увесь інноваційний процес, ефективно використовувати ресурси підприємства, уникнути зайвих дій при впровадженні інновацій.

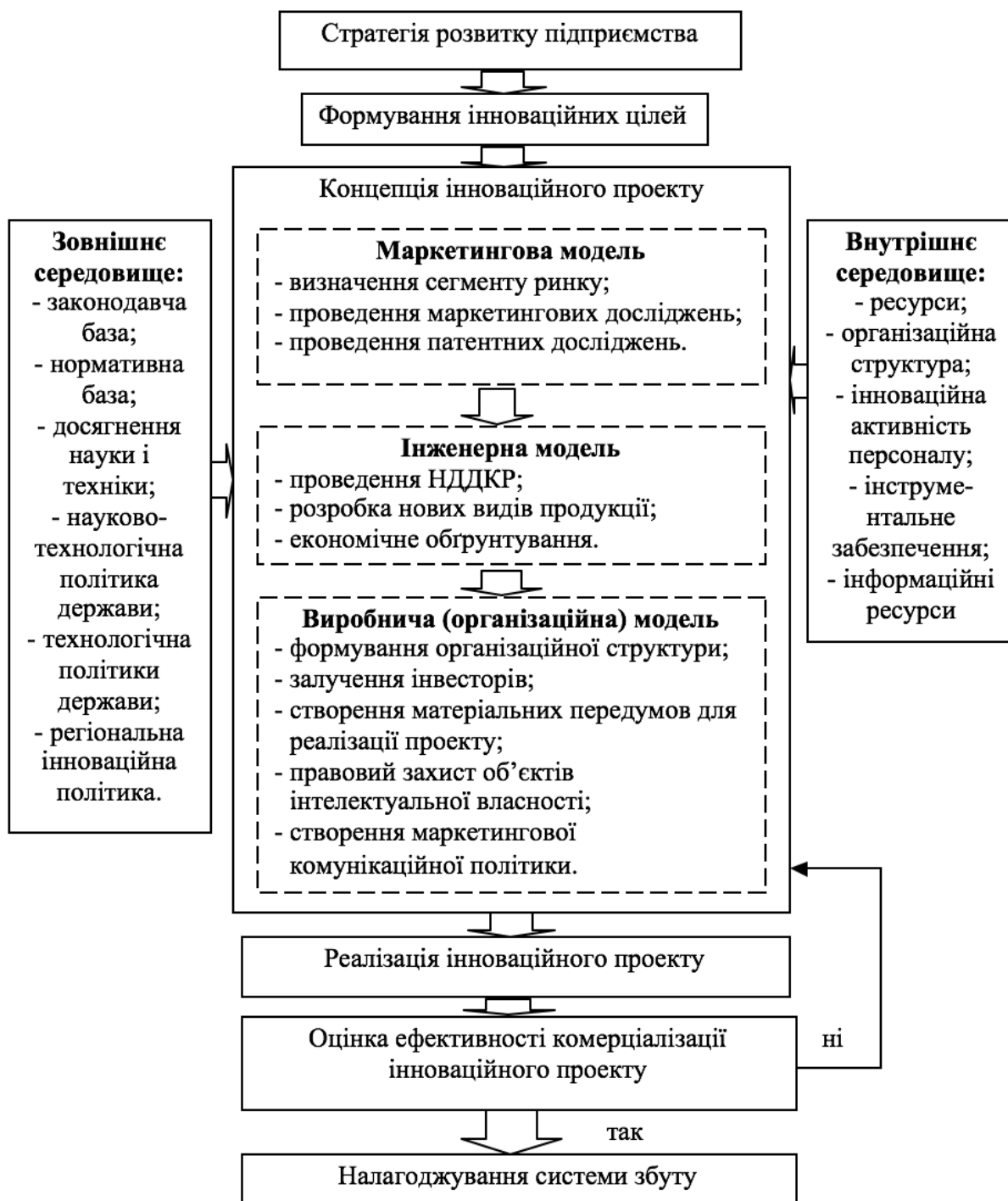
4. Комплексність. Передбачає врахування при реалізації інноваційних проектів усіх внутрішніх елементів підприємства, такі як технології які використовуються, організаційна структуру, організаційна культура і особливу увагу необхідно приділити персоналу підприємства, фахівцям з новим підходом до вирішення поставлених задач.

5. Ефективність. Кінцева мета реалізації інноваційного проекту повинна бути представлена у вигляді декомпозиції з врахуванням максимум і мінімум ефективності.

Для створення механізму реалізації інноваційних проектів на підприємстві необхідно враховувати фактори інноваційного розвитку світової економіки, фактори розвитку держави і самі важливі це виробничі фактори підприємства (рівень модернізації обладнання, рівень підготовки персоналу, можливості освоєння нового виду продукції, його реалізації та інші).

Формування механізму реалізації інноваційних проектів на підприємстві необхідно розпочинати з формування стратегії інноваційного розвитку, яка спрямована на досягнення довгострокових конкурентних переваг на зовнішньому та внутрішньому ринку підприємства (рис. 2). Розробка інноваційної стратегії підприємства включає визначення інноваційних цілей щодо реалізації інноваційних проектів, формування задач, щодо досягнення цілей, розробка

організаційно - економічних заходів, які забезпечують реалізацію поставлених завдань.



*Рис.2. Механізм реалізації інноваційних проектів на підприємстві  
Розроблено авторами*

Перший етап реалізації інноваційних проектів – це оцінка сильних і слабких місць підприємства, причин їх виникнення та пошук резервів підвищення інноваційної активності підприємства. Для цього проводять вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішнє

середовище включає вивчення нормативної та законодавчої бази, досягнення науки і техніки, науково-технічної політики держави, технологічної підтримки держави, регіональної інноваційної політики. Внутрішнє середовище включає: оцінку фінансових ресурсів на реалізацію інноваційного проекту (наявність власних коштів, можливість отримання кредиту, наявність ліквідних активів), оцінку матеріальних ресурсів (сировинна, обладнання для виготовлення інноваційної продукції, технологічна база, тощо); оцінка трудових ресурсів (наявність інноваційно активного персоналу, його кваліфікації); оцінка інформаційних ресурсів (інформація щодо актуальності розробки, потреб ринку, патентного захисту, можливостей просування товару на ринок); інструментальне забезпечення (методи генерування ідей, методи оцінки ефективності інноваційних рішень, методи управління змінами (бенчмаркетинг, аутсорсинг, даудсайсинг)).

Наступний етап – це проведення маркетингових досліджень. Даний етап включає проведення патентних досліджень з метою виявлення, які ніші зайняти, а які ні, а також вивчення можливостей внутрішнього і зовнішнього ринку. Це дає можливість великим компаніям не змінювати істотно своє виробництво, а пристосуватись до сформованої ринкової кон'юнктури, а малим підприємствам чітко визначитись зі своїм сегментом ринку.

Наступний крок це інженерний, який включає проведення НДДКР, розробку нових видів продукції, економічне обґрунтування реалізації інноваційної продукції, яке включає в себе складання калькуляції усіх витрат пов'язаних з реалізацією проекту, обґрунтування ціни на інноваційну продукцію, прогнозування доходів від реалізації проекту тощо.

Після нього настає самий головний етап виробничий або його ще можна назвати організаційний. На цьому етапі формується оптимальна організаційна структура, створюються матеріальні передумови для реалізації проекту, залучаються інвестори для реалізації інноваційних проектів, відбувається співпраця з органами державної влади, здійснюється правовий захист інноваційної продукції, формується маркетингова комунікаційна політика, яка включає рекламу, формування бренду продукції, роботу з громадськістю, стимулювання збуту, участь у виставках тощо. Далі здійснюється реалізація інноваційного проекту. Після чого необхідно провести оцінку ефективності комерціалізації

інноваційного проекту, яка включає підрахунок всіх фактичних витрат пов'язаних з реалізацією проекту, аналіз доходів від реалізації проекту, порівняння планових і фактичних доходів і витрат, визначення рентабельності проекту. Якщо отримані результати влаштовують інвесторів тоді необхідно налагоджувати систему збуту.

**Висновки.** Основними перешкодами при реалізації інноваційних проектів є недосконала організаційна структура підприємства, відсутність фінансових можливостей, дієвого механізму реалізації інноваційних проектів на підприємстві. Для подолання цих перешкод запропоновано дотримуватись принципів: стратегічної інноваційної орієнтованості підприємства, цілеспрямованості, плановості, комплексності та ефективності при реалізації інноваційних проектів.

Для забезпечення реалізації інновацій на підприємстві розроблено механізм реалізації інноваційних проектів. Даний механізм передбачає оцінку зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства на основі якої розробляється інноваційна стратегія підприємства, проводять маркетингові дослідження, інженерні та економічні дослідження та безпосередньо сам процес реалізації інноваційних проектів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Крикуненко Д.О. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах / Д.О. Крикуненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. I. – С. 45-49.
2. Лапін О. Особливості впровадження технологічних інновацій на промисловому підприємстві / О. Лапін, Н. Марчук // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 9 (217). – С. 109-123.
3. Максимова Т.С. Формування інноваційної політики на підприємстві / Т.С. Максимова, О. В. Філімонова, К. В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – №2 (20). – С. 181-183.
4. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
5. Гончаров В.М., Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: монографія / Гончаров В.М., Деречинський Ю. Н., Припотень В. Ю., Коверга С. В. та ін.. – Донецьк : СПД Купріянов В. С. – 2009. – 280 с.
6. Кузьмин О.Є. Реалізація інноваційної продукції машинобудівними підприємствами / О. Є. Кузьмин, Р.С. Косцик // Бізнес інформ. – 2014. – № 2. – С. 154-159.

7. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізм і форми розвитку. Монографія. / В. В. Зянько– Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.
8. Рач В.А. Особливості реєстрації та фінансування інноваційних та інвестиційних проектів, які реалізуються в рамках державної стратегії розвитку / В.А. Рач, О.В. Бірюков // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2013. –№ 3 (47). – С. 56-75.
9. Чайка І.В. Проблеми та шляхи покращення фінансування інноваційних програм і проектів в Україні / І.В. Чайка // Сталій розвиток економіки.– 2013. –N 1 (18). – С. 234-237.
10. Сидорчук І.П. Структурологічна модель організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку промислового підприємства. / І. П. Сидорчук // Вісник Хмельницького національного технічного університету.– 2017. – № 3. – Том 1. – С. 240-245.
11. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : монография / М. Е. Касс; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
12. Жалдак Г.П. Основи формування соціально-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств / Г. П. Жалдак // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. - № 3. – Вип. 3. – С. 43-46.
13. Кузалева И.А. Механизм управления инновационным развитием предприятий промышленности [Электронный ресурс] / И.А. Кузовлева, С.Г. Кузнецов, О.Г. Кураленко // Управление экономическими системами. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-33-332011/item/611>

УДК 658:303:338.2

**СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ:  
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ****Яшкіна Н.В., к.т.н.***Український державний хіміко-технологічний університет, м. Дніпро*

Дана стаття демонструє особливості формування наукової методології стратегічного управління, що включає підходи, принципи та методи. Дослідження базується на загальнонаукових та спеціальних методах: абстрагування – при трактуванні поняття «метод»; типології – при систематизації принципів стратегічного управління та визначенні переваг стратегічного управління; системного підходу – для формування структурно-логічної моделі удосконалення процесу стратегічного управління. Доведено, що у стратегічному управлінні доцільно використовувати системний, процесний та ситуаційний підходи; до основних принципів доцільно відносити принципи перспективності, пріоритетності, реалізації, поетапності, циклічності, комплексності. Запропоновано застосовувати портфельні методи стратегічного аналізу. Рекомендовано додержуватися структурно-логічної моделі удосконалення процесу стратегічного управління. Вважаємо, що стратегічне управління є динамічним процесом, який повинен спиратися на наукову методологію, яка забезпечує одержання довгострокових конкурентних переваг при своєчасній та зваженій трансформації цілей функціонування, враховуючи сучасні підходи, принципи та методи стратегічного менеджменту, враховуючи зміни зовнішнього середовища. Перспективою подальшого дослідження у даному напрямку є обґрунтування напрямів стратегічного розвитку підприємства, ґрунтуючись на наявній політиці й тактиці управління.

**Ключові слова:** стратегічне управління, наукова методологія, підходи стратегічного управління, принципи стратегічного управління, методи стратегічного управління

UDC 658:303:338.2

**ESSENCE AND METHODOLOGY OF STRATEGIC MANAGEMENT:  
THEORETICAL ASPECTS****Yashkina N.V, PhD in Techn.Sc.***Ukrainian State University of Chemical Technology, Dnipro*

The article describes the features of formation of scientific methodology for strategic management, which includes approaches, principles and methods. The research is based on general scientific and special methods: abstraction was used to interpret the concept of "method"; typology was applied when systematizing the principles of strategic management and identifying the benefits of strategic management; a system approach was used to form a structural and logical model for improving the strategic management

© Яшкіна Н.В., к.т.н., 2018

process. It has been revealed, that the strategic management requires the use of systems, process, and situational approaches; the basic principles should include the principles of perspective, priority, stage-by-stage implementation, cyclicity, and integrity. It has been suggested to apply portfolio methods of strategic analysis. It has been recommended to adhere to the structural-logical model of improvement of the strategic management process. The authors believe that strategic management is a dynamic process that should be based on a scientific methodology, which provides long-term competitive advantages subject to timely and balanced transformation of the goals of functioning, taking into account present-day approaches, principles and methods of strategic management, as well as changes in the external environment. The prospect of further research in this area is a justification of the directions of strategic development of the enterprise, based on the existing policy and tactics of management.

**Keywords:** strategic management, scientific methodology, strategic management approaches, strategic management principles, strategic management methods.

**Актуальність проблеми.** Сучасні умови перебігу складних виробничих та управлінських процесів, швидких непередбачених змін зовнішнього середовища, підвищення та розширення впливу конкурентів, висувають жорсткі вимоги до організації стратегічного управління підприємством, яке має на меті формування програми розвитку, враховуючи головні економічні, технологічні, соціальні та інші зміни. У зв'язку з цим, має актуальне та важливе значення визначення методів стратегічного управління та їх обґрунтоване використання на практиці сучасних підприємств [4].

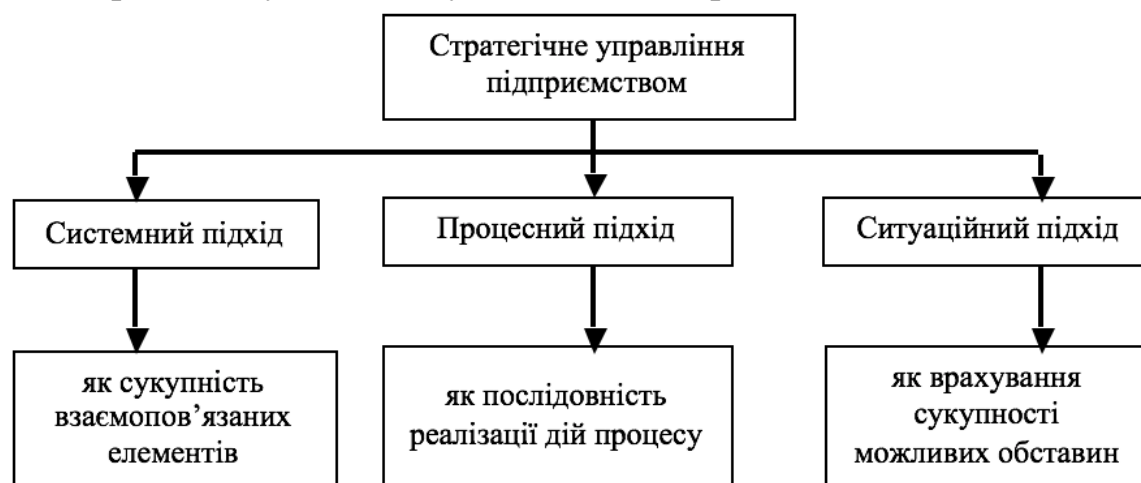
Головне місце у загальному процесі стратегічного управління займають функціональні стратегії або стратегії окремого функціонального підрозділу, які конкретизують обрану стратегію розвитку підприємства відповідно до його головних напрямів діяльності, забезпечуючи досягнення та реалізацію поставлених цілей. Підприємству потрібно мати стільки функціональних стратегій, скільки у нього є напрямів діяльності. Всебічно широковідомими є стратегія маркетингу, виробнича, фінансова та інвестиційна стратегія, управління персоналом [8]. Окрім цього функціональні стратегії є важливою складовою корпоративних стратегій (росту, диверсифікації, інтеграції, скорочення), з одного боку, та можуть включати елементи бізнес стратегій (мінімізації витрат, диференціації та фокусування). Однак залишається невирішеним питання щодо методології стратегічного управління, що включає підходи, принципи та методи.



**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження стратегічного управління загалі, аналізу та розвитку, зокрема, розглядається в багатьох наукових працях відомих науковців, таких як: І.В. Бабій [1], Л.Г. Дончак [2], М.І. Іванової [3], Н.Л. Сапельникової [4; 5], С.С. Свірідової [6], Є.О. Сидорук [7], Т.В. Цвігун [8]. Однак, дослідження, здійснені у працях різних науковців показують, що питання ефективного менеджменту на підприємстві повинно ґрунтуватися на науковій методології стратегічного управління.

**Метою статті** є формування наукової методології стратегічного управління, що включає підходи, принципи та методи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасним інструментом управління розвитком підприємствами та галузями в умовах все більших змін в зовнішньому середовищі та пов'язаній з цим невизначеності є методологія стратегічного управління. Стратегічне управління в сьогочасному розумінні є результатом довгого еволюційного розвитку управлінських наук [2]. Становлення і розвиток теоретичних досліджень в сфері стратегічного управління базується на класичних підходах, що вдало зарекомендували себе у менеджменті (рис. 1).



*Рис. 1. Основні підходи стратегічне управління*

*Джерело: складено автором*

Підходи відомих вітчизняних та закордонних вчених стосовно сутності стратегічного управління на підприємстві містять в собі трактування які можна назвати основними для поняття «стратегічне управління», а саме такі [1]:

– підприємство розглядається як відкрита система, що свідчить про беззаперечну необхідність врахування впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства;

– передбачає розробку системи ієрархічно взаємопов'язаних цілей,

які, за умови їх реалізації, мають на меті забезпечити ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі;

- включає планування та прогнозування функціонування підприємства як цілісної системи, з урахуванням місця та ролі основних та обслуговуючих підрозділів підприємства;

- спрямування на забезпечення діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Положення, які були перераховані вище, знаходять відтворення у принципах стратегічного управління підприємством, серед яких виокремлюють такі [1]:

- принцип перспективності, що зорієнтованості на довготривалі можливості підприємства; рекомендовані забезпечити ефективне стратегічне планування та прогнозування, оскільки стратегічні недоліки надзвичайно важко коригувати оперативними методами;

- принцип пріоритетності – топ-менеджмент підприємства зобов'язаний перманентно дотримуватися вибраної стратегії, підпорядковуючи власні оперативні та тактичні дії стратегічним пріоритетам;

- принцип реалізації, за яким поставлені цілі та орієнтири повинні відповідати наявним на підприємстві ресурсам (фінансовим, матеріальним, інформаційним, технологічним та іншим) та зовнішньому середовищу;

- принцип поетапності та циклічності передбачає, що стратегія запроваджується за етапами: вирішення довгострокових завдань здійснюється через реалізацію середньо- і короткострокових ініціатив;

- принцип комплексності проявляється в універсальному аналізі та обліку інформації, що дає змогу швидко та своєчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Поряд з перерахованими принципами також виділяють принципи гнучкості, результативності, ефективності, організації стратегічного обліку та контролю, пріоритетності людського фактора, теоретико-методологічної обґрунтованості форм і методів стратегічного управління.

На даний час в економічній літературі виділяють чимало підходів до трактування поняття «метод», який походить з грецького «шлях крізь», що підкреслює систематизовану сукупність кроків, які потрібно здійснити для результативного виконання певної задачі чи досягнення заданої мети. У зв'язку з цим, було розроблено поняття методи стратегічного управління, що означає певний набір інструментів, за допомогою яких

керівники підприємства забезпечують його розвиток та створення конкурентних переваг для забезпечення в майбутньому прибутковості суб'єкта господарювання. Методологія впровадження на підприємстві стратегічного управління зображена на рис. 2.



*Рис. 2* Методологія впровадження стратегічного управління на підприємстві  
Джерело: розроблено автором на основі [6]

М.І. Івановою розглянуті методи стратегічного управління, серед яких особливого виокремлення потребують портфельні методи стратегічного аналізу (матриці BCG, General Electric- McKinsey, Дібба-Сімкіна, Артура Д. Літла (ADL/LC), Shell/DPM, Hofer/ Schendel, Ансоффа, Томпсона-Стрікланда, Hussey тощо), які необхідно використовувати у сукупності, оскільки кожна матриця надає доволі «однобокий» результат аналізу [3].

Різні підходи до побудови процедури стратегічного управління потребують чіткого уявлення про його переваги у функціонуванні різних підприємств (рис. 3) [7].

Процес стратегічного управління ґрунтується на впровадженні сукупності управлінських рішень, які стосуються заходів загального

розвитку та координації усіх виробничо-господарських процесів. Формування стратегії дає можливість сформулювати напрями та способи досягнення поставлених цілей. Але навіть у випадку впровадження комплексу необхідних умов для їх реалізації, можуть виникати певні труднощі та проблеми, які є наслідками, що можуть призвести до кризового стану підприємства. Врахування визначених обмежень та вирішення поставлених проблем, пов'язаних з необхідністю розвитку будь-якого підприємства, розробка та впровадження методологічних основ стратегічного управління підприємства є вимогою певного проміжку часу.



Рис. 3 Визначальні переваги стратегічного управління на підприємстві

Джерело: удосконалено автором за [7]

Вирішальним аспектом дослідження методології стратегічного управління є розробка та деталізація процесів, спрямованих на вдосконалення усієї системи (рис. 4) [2].

Запропонована структурно-логічна модель удосконалення стратегічного управління підприємством складається із сукупності логічно-послідовних етапів [2]:

- 1) оцінка ефективності стратегічних альтернатив, реалізованих у минулі стратегічні проміжки часу (періоди);
- 2) прогнозування поточного профілю організації;
- 3) оцінка наявного формату стратегічного управління з погляду

ступеня формалізації, специфіки, ефективності та інструментальної бази.



*Рис. 4 Структурно-логічна модель удосконалення процесу стратегічного управління  
Джерело: удосконалено автором за [2]*

Проведене дослідження показало, що стратегічне управління є динамічним процесом, що повинно опиратися на наукову методологію, яка забезпечує одержання довгострокових конкурентних переваг при своєчасній та зваженій трансформації цілей функціонування, враховуючи сучасні підходи, принципи та методи стратегічного менеджменту, враховуючи зміни зовнішнього середовища.

**Висновки.** У стратегічному управлінні доцільно використовувати системний, процесний та ситуаційний підходи; до основних принципів відносяться принципи перспективності, пріоритетності, реалізації, поетапності, циклічності, комплексності. Найбільш доцільним є застосування портфельних методів стратегічного аналізу. Стратегічне управління є динамічним процесом, який повинен спиратися на наукову методологію, яка забезпечує одержання довгострокових конкурентних переваг при своєчасній та зваженій трансформації цілей функціонування, враховуючи сучасні підходи, принципи та методи стратегічного менеджменту, враховуючи зміни зовнішнього середовища. Перспективою подальшого дослідження у даному напрямку є обґрунтування напрямів стратегічного розвитку підприємства, ґрунтуючись на наявній політиці й тактиці управління.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бабій І.В. Аналіз наукових поглядів у формуванні стратегічного управління підприємством [Текст] / І.В. Бабій // Економічні науки, Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 1 – С. 7–9.
2. Дончак Л.Г. Сутність та удосконалення стратегічного управління підприємством [Текст] / Л.Г. Дончак, О.М. Ціхановська // Економіка. Управління. Інновації. – 2016. – № 2 (17). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2016\\_2\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_2_8).
3. Іванова М.І. Використання комплексу матричних методів стратегічного аналізу діяльності виробничих підприємств [Текст] / М.І. Іванова, Н.В. Яшкіна // Економіка та держава – 2014. – № 6. – С. 86–90.
4. Сапельникова Н.Л. Сутність стратегічного управління [Текст] / Н.Л. Сапельникова, Я.С. Вознюк // ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ, ДонДУУ, МЕНЕДЖЕР. – 2016. – №3 (72) – С. 52–59.
5. Сапельникова Н.Л. Теоретичні основи стратегічного управління розвитком підприємства [Текст] / Н.Л. Сапельникова, Я.С. Вознюк // Державне управління. Менеджер, ДонДУУ. – 2016. – №3 (72) – С. 90–101.
6. Свірідова С.С. Сучасні інструменти стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами [Текст] / С.С. Свірідова, С.А. Толстова // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2017. – №2(30) – С. 109–116.
7. Сидорук Є.О. Стратегічне планування розвитку великого підприємства [Текст] / Є.О. Сидорук // Економіка і суспільство. – 2016. – №4 – С. 319–326.
8. Цвігун Т.В. Стратегія управління ризиками на підприємстві [Текст] / Т.В. Цвігун // Економічні науки, Вісник Хмельницького національного університету, Том 1. – 2017 – № 2 – С. 84–88.

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101

### ДЕЩО ПРО МАЛОВІДОМІ СТОРІНКИ З ЖИТТЯ І НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Ф. КЕНЕ

Гаркавко В.К.,  
Бикова В.О.

*Національний університет харчових технологій (м. Київ)*

Висвітлюються маловідомі сторінки з життя і наукової творчості Ф. Кене – народжувача школи фізіократів в політичній економії, яку й очолював. Розкривається багатогранна науково-дослідницька діяльність вченого як медика, філософа, економіста, науковця-енциклопедиста загалом та як політичного діяча. Вказується на походження терміну "фізіократія". Спростовується загальнопоширена думка про те, що Ф. Кене розпочав займатися політичною економією у віці шістдесят років. Наводяться переконливі докази того, що він це зробив у віці сорок два роки. Показується як Ф. Кене прагнути до встановлення органічного взаємозв'язку між різними напрямками своїх наукових пошукань, прагнув використовувати їх під обґрунтування своїх суспільно-політичних та релігійних поглядів. Особлива увага при цьому акцентується на тому як вчений "по містку філософії" перейшов від медицини до політичної економії.

**Ключові слова:** Ф. Кене, фізіократія, медицина, філософія, метафізика, політична економія, "Економічна таблиця"

UDC 330.101

### SOMETHING ABOUT THE LITTLE-KNOWN PAGES FROM THE LIFE AND SCIENTIFIC ACTIVITIES OF F. QUESNAY

Garkavko V.,  
Bykova V.

*National University of Food Technologies (Kyiv)*

The little-known pages from the life and scientific work of F. Quesnay - the pioneer of the school of Physiocrats in political economy, have been highlighted in the article. The multifaceted research activity of a scientist as a physician, philosopher, economist, scientist-encyclopedic in general and as a political figure has been shown. The general opinion that F. Quesnay began to engage in political economy at the age of sixty years has been refused by the authors. Convincing evidence is provided of what he did at the age of forty-two years. It has been shown that F. Quesnay, striving to establish an organic relationship between different directions of his scientific quest, sought to use

them to justify their socio-political and religious views. Particular attention is paid to the fact that the scientist "on the bridge of philosophy" has moved from medicine to political economy.

**Keywords:** F. Quesnay, physiocracy, medicine, philosophy, metaphysics, political economy, "Economic Table"

**Актуальність проблеми.** З метою кращого висвітлення підходів до вивчення теоретичних засад функціонування сучасної високорозвиненої ринкової економіки на прикладі передових економічно розвинених країн світу в процесі підготовки майбутніх фахівців різноманітних економічних спрямувань доводиться постійно вдаватися до постійного вдосконалення сучасного навчального процесу, який включає як вдосконалення безпосередньо навчальних програм загалом, так й окремих їхніх складових — навчальних курсів, до яких, зокрема, відносяться й ті, що співстикаються з розвитком історії світової економічної думки. Це потрібно перш за все для того щоб поступово позбуватися деяких "штампів" (тобто м'яко кажучи — неточностей), які давно вже встоялися в науковій і навчальній літературі в силу, вочевидь, можливо й певних непорозумінь та переходять з одних видань до інших. Тому в даному контексті постійно виникає необхідність час від часу вдаватися й до перегляду творчої спадщини науковців, котрі стояли у витоків формування класичних засад економіко-теоретичних наук, зокрема, перш за все — політекономії, виходячи з аналізу першоджерел їхніх праць, до яких відноситься й школа фізіократів на чолі з Ф. Кене [5; 6].

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Широкому загалу представників історико-економічної науки Франсуа Кене (1694 – 1774) відомий як народжувач школи фізіократів (від франц. *physiocrates*, від грец. *physis* – природа і *kratos* – сила, влада, панування) в політичній економії, яка хронологічно виникла після "епохи" У. Петті (1623 – 1687), народжувача класичної буржуазної політекономії в Англії, проте передувала розквіту останньої в особах А. Сміта (1723 – 1790) й Д. Рікардо (1772 – 1823). В той же час деякі відомості про життя і творчість Ф. Кене у вітчизняній науковій літературі подаються в настільки стереотипному вигляді, що це мимоволі призводить як до спрощеного сприйняття самої сутності фізіократії, так й до притуплення уваги до поглибленого вивчення усєї наукової спадщини цього



видатного вченого й неординарної особистості, та його самого безпосередньо, а останнє викликає на рівні масової підсвідомості (втім – не поодинокі, звичайно) *хибний висновок про те, що про фізіократію відомо все і вона варта уваги хіба що не більше як просто розділ в просто підручниках з історії економічних вчень*. Тому виклад навчального матеріалу, присвяченого школі фізіократів на чолі з Ф. Кене як у виданнях, написаних в радянські часи [1, с. 131 – 147; 7], так і в новітній час [8, с. 43 – 52] побудований (хоч по суті і підсвідомо) саме виходячи з подібного роду розуміння питання та поміж собою по суті абсолютно нічим не відрізняється (*що відносимо до визначення питань як не вирішених в навчальному процесі*).

Однак спробуймо з даним стереотипним підходом не погодитися. Для цього використаємо як відомі з опублікованих праці самого Ф. Кене [5; 6], так і його біографів, зокрема, видатного українського дослідника О.М. Миклашевського (1864 – 1911), який даючи оцінку фізіократам писав: “...вони перші вступили в ледь почату область економічних досліджень і аналізу господарських відносин. Їм ще приходилося йти на ошуп і відкривати те, що нам видається зараз цілком зрозумілим і простим” [5, с. IV].

Тому дана публікація, включаючи в себе і об'єднуючи в послідовному викладі результати попередніх досліджень, опублікованих за вказаним напрямком раніше [2 — 4], **має за мету** висвітлення маловідомих широкому загалу науковців сторінок з життя і наукової діяльності Ф. Кене, зокрема, розпочинаючи як з науковця-медика, яка стала предтечею його становлення як науковця-філософа і науковця-економіста, до науковця-енциклопедиста загалом в епоху Просвітництва, торкаючись при цьому деяких аспектів, які можливо дещо йдуть в розріз з тими, що подаються в сучасній науковій і навчальній літературі.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** За даними, опублікованими О.М. Миклашевським народився Франсуа Кене (який в метричному свідотстві відзначений як *receveur de l'abbaye de Meray de Saint Magloire*) 4 червня 1694 р. в селі Мере поблизу Монфор Л'Аморі неподалік від Версаля за одними даними в сім'ї адвоката невеличкого калібру, за іншими — селянина-землероба. Лише коли хлопчику йшов дванадцятий рік він навчився читати за допомогою якогось сусіда-садівника. На шістнадцятому році життя Ф. Кене поступив підручним до

малоосвіченого лікаря-хірурга, втім це заняття викликало у юнака прискіпливе відношення до медичних наук. Причому здобутки на цьому поприщі у Ф. Кене були настільки великі, що його “вчитель” зміг пробитися до корпорації лікарів лише завдяки тому, що скористався зошитами свого “учня” для придбання степені, яку отримав з тріумфом (вочевидь в цих зошитах містилося щось вельми цінне в науковому відношенні). Однак дані обставини змусили Ф. Кене не довго залишатися в “наставника” й він швидко опиняється в Парижі, де заробляє на життя учнем в одному літографічному закладі, а в години дозвілля відвідує лекції з медицини та хірургії. Після невдачі в 1717 р. на екзамені (є гіпотеза, що екзаменатори свідомо “провалили” свого потенційного талановитого конкурента) в місті Мант Ф. Кене все ж отримує степінь хірурга в Парижі 9 серпня 1718 р., після чого одружується на дочці паризького торговця й надалі проживає в місті Мант, стає одним з головних лікарів в тамтешньому шпиталі. Його послугами користується й місцева аристократія (граф Віллерау, герцоги Ноальський й Лапейроні і навіть королева, яка гостювала в останнього). Практичну роботу лікаря Ф. Кене поєднував з науковими дослідженнями. Згодом Віллерау влаштовує Ф. Кене на посаду військово-медичного комісара в Ліоні, а потім залишає в якості свого домашнього лікаря (в 1729 – 1730 рр.). В 1739 р. Ф. Кене стає професором й секретарем хірургічної академії, заснованої першим хірургом короля Лапейроні [5, с. V – IX].

О.М. Миклашевський вважає, що початки філософської думки й економічної системи Ф. Кене *вперше* відмічаються ще в 1736 р., коли вчений видає в працях ліонської академії “Фізичний дослід з тваринної економії”, тобто коли Ф. Кене було біля 42 років (а не під 60, як пише, зокрема, видатний дослідник історико-економічної науки А.В. Анікін [1, с. 131], а також С.М. Нікітін [7], тим більше – не 62, як повідомляють у зносі в своєму підручнику П.І. Юхименко та А.А. Ільєнко [8, с. 44]). О.М. Миклашевський трактуючи думки Ф. Кене писав так: “В цій праці вже заключаються зародки філософської й економічної системи Кене. На першому плані виставляється значення природи, як сили, котрій не слід протистояти, бо все у природі здійснюється розумно й на незбійних початках закону збереження енергії. В цій книзі, поруч з самими дивними вченнями з точки зору сучасної природничої науки, проводиться одна важлива думка. Кене виходить з уяв про вплив на людину семи елементів:

вогню, повітря, води, землі, масла, солі й ртуті, і робить цікаву (з рос. мови "любопытную" — прим. авторів статті) спробу обґрунтування психології на фізіології. Він являється у цій книзі противником терапії й з особливою енергією наполягає на цілительній й благодійній дії самої природи" [5, с. IX]. Цікаво, чи не з цього саме моменту розпочинається знаменита хода видатного науковця Ф. Кене "по містку філософії...від медицини до політичної економії" [1, с. 136] ?

В 1743 р. Ф. Кене опублікував декілька праць й листів з медицини в записках хірургічної академії. Втім приступи підагри змусили його покинути академію, хоча вчений продовжував займатися медичною практикою. Згодом, завдяки протекції графині d'Estrades, яку він успішно лікував від епілепсії (при цьому зумівши на її прохання скрити факт даної хвороби від спільноти), Ф. Кене переходить від Віллерау до пані Етіоль, майбутньої мадам де-Помпадур (фаворитки короля Людовіка XV) і стає її домашнім лікарем. А в 1752 р. завдяки протекції де-Помпадур Ф. Кене стає першим медиком-консультантом при самому королі, проживає в квартирі при версальському палаці. В цьому ж році він рятує сина королеви від оспи, за що вона не противилась потім підведенню лікаря у дворянство. Втім, як зауважує О.М. Миклашевський, не дивлячись на пікантність ситуації, яка була викликана "особливостями" поведінки в дворянських колах Ф. Кене зумів утримувати себе в цій обстановці самостійно, з достоїнством, не користувався своїм впливом на шкоду іншим, за що з боку інших і навіть королеви відчував доброзичливість (не дивлячись на деякі природні недоліки: сарказм і зухвалий тон, що викликало і появу ворогів, зовнішня грубість навіть по відношенню до тих кому щиро вважав добра). В салоні Ф. Кене, в антресолях того ж версальського палацу часто збиралися численні друзі вченого, такі як Дідро, д'Аламбер, Дюкло, Мармонтель, Бюффон, Гельвеціус, маркіз Мірабо, Мерсьє-де-Ларив'єр, Дюпон-де-Немур, Тюрго. Бував тут й Адам Сміт, котрий за короткий період свого знайомства встиг проїнятися великою повагою до Ф. Кене як "до доктора, схильного до міркувань на філософські теми" [5, с. XIII]. На цих зібраннях вільно обговорювалися самі різноманітні філософські питання, і навіть питання політики й управління. Цікаво, що схильним до інтриг, світського розкошу й розпусти фаворитці де-Помпадур (яка проживала поверхом нижче за Ф. Кене) та її братії (які усі разом також бували на вищевказаних

зібраннях) не вдавалося змусити впертого філософа перевести своїх друзів до них і залучити до свого “дозвілля” [5, с. X–XIII].

В 1753 р. Ф. Кене видав свою останню працю з медицини (написану ще в 1744 – 1745 рр.), “після цього він перейшов, на шістдесятому році свого життя, до досліджень, котрі склали його славу й залишаться назавжди великим пам’ятником його творчих здібностей” [5, с. XIII]. Втім саме тривале заняття медициною дозволило виробити у вченого (за висловом О.М. Миклашевського – “лікаря-економіста”) пристрасть до точного методу дослідження “і, головним чином, до арифметично-геометричної абстракції, за допомогою якої він й став згодом працювати в області філософії, економії й політики” [5, с. X]. Перші праці на цьому новому поприщі з’явилися в “Енциклопедії” Дідро й д’Аламбера. Це статті “Очевидність” (1756), “Фермери” (1756), “Зернові хліба” (1757), які були підписані чомусь Кене-син. Однак, наступні статті (“Люди”, “Податок”, “Процент”) до друку в енциклопедії не пішли у зв’язку з тим, що Ф. Кене не погоджувався з духом матеріалізму і на цій підставі розійшовся з видавцями. Пізніше, в кінці XIX ст. австрійському вченому С. Бауеру в архіві паризької національної академії, серед паперів Мірабо, вдалося віднайти перший з цих нарисів і, що найважливіше за все, знамениту “Економічну таблицю” в її первісному вигляді (тому, що з’явилася в 1758 р.). В якості пояснень до цієї таблиці Ф. Кене додав ряд положень під загальною назвою “Витяг з *Королівських Економій* (мемуарів) Сюллі або загальні правила з управління господарством землеробської держави” [5, с. 69 – 114]. До цього часу “Економічну таблицю” знали за викладом в працях Мірабо й Дюпона. Проте самі виклади були настільки невдалими, що сам Ф. Кене в 1766 р. змушений був написати в “Журналі землеробства, торгівлі й фінансів” (виходив під редакцією Дюпона й складав перший й найголовніший орган фізіократичної школи) працю “Розбір економічної таблиці” [6], яка втім, на думку О.М. Миклашевського особливою ясністю також не відрізнялася [5, с. XIII – XIV]. Отже, знахідка С. Бауера має неперевершене наукове значення, так як дозволяє дослідникам робити висновки безпосередньо з авторського першоджерела, яке було і є найбільш зрозумілим [5, с. 115 – 129, табл. фр., табл. рус].

В указаному журналі та в іншому органі фізіократів “*Ephemerides du citoyen*”, заснованому Бодо, Ф. Кене надрукував усі найголовніші твори,

в тому числі “Діалоги про ремеслову працю” [5, с. 223 – 267], “Спостереження над грошовим процентом” [5, с. 268 – 278], “Погляд на уряд Інків в Перу”, “Деспотизм Китаю” [5, с. 26 – 68] та ін. Найголовніші з цих праць були видані в 1767 р. Дюпоном під гучним заголовком “Фізіократія або природне облаштування уряду, найвигіднішого для людського роду”. Саме перше слово з цього заголовку й дало привід для того, щоб економістів школи Ф. Кене стали називати фізіократами [5, с. XV].

Останні роки життя Ф. Кене не відзначалися плідністю в науковій творчості. До того ж після смерті мадам де-Помпадур, хвороби, а згодом і смерті дофіна сильно похитнулося його становище при дворі. Не дивлячись на підтримку Дюпона, в зв’язку з інтригами Мірабо, Ф. Кене не вдалося зблизитися з наступником престолу Людовіком XVI, “а швидко потім, з невідомих причин і під якимось приводом, була віднята в нього й сама посада придворного лікаря” [5, с. XVI].

О.М. Миклашевський, зокрема, не виключає, що невдачі Ф. Кене наприкінці життя були пов’язані з його прагненням стати першим міністром короля (цю ідею автор “Економічної таблиці” прагнув втілити за допомогою мадам де-Помпадур, коли передавав королю свій твір через неї, чим викликав як невдоволення фаворитки, так й обурення самого короля [5, с. XVI – XVII]).

Під самий кінець життя Ф. Кене облишив свої економічні заняття й зайнявся математикою, видавши в 1773 р. свою останню працю “Філософські пошукування очевидності геометричних істин”, в якій прагнув знайти квадратуру кола. Втім дана праця свідчила про занепад розумових здібностей вченого й сильно розчарувала його учнів (до яких за життя Ф. Кене був досить строгий й, не соромлячись, відмічав їхні помилки). “Під самий кінець життя Кене прийшлося порадуватися призову Тюрго на пост міністра; але він не дожив до його падіння: 16 грудня 1774 р., він помер на восьмидесятому році свого життя” [5, с. XVI]. Ф. Кене як син свого часу для правильного розуміння ходи державного й економічного розвитку прагнув відшукувати “природні підстави”, які на його думку містили філософське підґрунтя. На відміну від багатьох своїх сучасників він не тільки не відчував ненависті до монархічних порядків в країні, а навпаки “вірив в “законний деспотизм”, проникнений в усіх своїх діях веліннями природного права” [5, с. XVIII].

Згідно з дотримуюмою ним ідеєю про космічний порядок Ф. Кене “виходив з високого уявлення про світову гармонію й закономірності усіх як фізичних, так й моральних й економічних явищ. В його уявах усі явища здійснювалися немовби за економічним принципом доцільності. Медицина давала йому закони тваринної економії, метафізика – закони моральної доцільності; політична економія повинна була дати непорушні закони господарського життя, котрими зобов’язані керуватися землеробські держави” [5, с. XVIII – XIX], оскільки тільки в останніх, на думку автора, й був можливий істинний добробут й правильний порядок всього господарського життя.

В своїй метафізичній системі Ф. Кене виходив з панування двох субстанцій — матерії й духу, котрі приводяться до руху, взаємодіють між собою й співстикаються під впливом сили Божества, котра їх одушевляє, створюючи життя, почуття, розум, діяльність. Вірячи в загробне життя, Ф. Кене в той же час, вважав, що наука має справу тільки з земним існуванням людини, яку пов’язував з терміном *очевидність*, тобто сукупністю істин, одні з яких надаються вірою (там, де неможливо пояснити надприродні явища), інші досягаються за допомогою розуму. Виходячи з Божественного начала Ф. Кене й прагнув відкрити природні умови політичного й економічного існування держав [5, с. XXI]. До таких умов відносилися “фізичні й моральні закони природного й найвигіднішого порядку для людей” [5, с. XXI]. На думку Ф. Кене закони фізичні можуть створювати зло, тому що при переході “з природного стану до суспільного (*тобто — від первісного суспільства до цивілізації — прим. авторів статті*), людина жертвує частиною своїх сил і прав, віддає себе до відомої степені в рабство” [5, с. XXVIII]. Природне право на речі, необхідні для існування людини, обмежене мінімумом потрібних для цього засобів, оскільки в природному стані людина здобути більше не в змозі, а тому й громадське суспільство давати більше не зобов’язане, оскільки в цьому суспільстві кожний вільно розпоряджається своєю матеріальною власністю й духовними силами, котрі складають результат його праці й незбіжної природної розбіжності в надбаних здібностях. Тому на відміну від видатних представників епохи Просвітництва, з якими вчений дружив (Руссо, Монтескьє, Мореллі, Маблі), Ф. Кене вважав, що власність не заснована на насиллі, бо нерівність в розподілі багатств є природне й необхідне зло [5, с. XXVIII – XXIX].

**Висновки.** Дана думка цікава в тому, що Ф. Кене розумів, що для реалізації інтересів чисто власних людині необхідно виконувати певні обов'язки перед іншими людьми й Богом [5, с. XXV], а степінь їхнього виконання визначається здібностями й матеріальними можливостями кожного індивіда. Так, на думку Ф. Кене досягається розумний інтерес (цю думку пізніше використав в своїй економічній творчості А. Сміт, яку, однак, подав в значно перетвореному вигляді, виходячи виключно з егоїстичної природи людини), “а закони і релігія з часом точніше визначають арену його дії” [5, с. XXV]. Таким чином “свобода й нерівність – ось чого хотіли фізіократи на противагу Руссо, котрий доводив, що при нерівності свобода немислима” [5, с. XXIX].

Втім на відміну від економічного буття в політичній філософії Ф. Кене та його учні доцільність компромісу інтересів відхиляли, вірили в просвітницький деспотизм монархів і тому виступали проти вимог Монтеск'є, Руссо, Маблі передати найсуттєвіші функції влади народу [5, с. XIX]. Нещастя ж людських суспільств вони пов'язували з відсутністю у народу знань про природу й принципи природного порядку [5, с. XXII]. Поповнити цю прогалину мав абсолютний монарх, оскільки саме він “не зацікавлений приватними справами, а тому, проїнявшись веліннями розуму й природного закону, краще всього в стані здійснити вимоги справедливості” [5, с. XXX]. Учні ж і послідовники Ф. Кене А. Тюрго навіть приписували фразу: “*Дайте мені п'ять років деспотизму і Франція буде вільною*” [5, с. XXX]. Такою була в основному сутність моральних законів, зокрема, і філософська сторона, взагалі, економічного вчення Ф. Кене та його послідовників, котрі склали методологічні засади подальших чисто економічних досліджень.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В. Аникин. – 3-е изд. – М.: Политиздат, 1979. – 367 с., ил.
2. Гаркавко В.К. Дещо з біографічної хроніки і про початки наукової творчості Ф. Кене / В.К. Гаркавко // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції “Наука та освіта – 2006”. Том 6. Економічні науки. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. — С.20 — 22.
3. Гаркавко В.К. Філософсько-методологічні засади економічного вчення Ф. Кене / В.К. Гаркавко // Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції “Сучасні

- наукові дослідження — 2006". — Том 32. Економічні науки. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. — С. 21 — 23.
4. Гаркавко В.К. Як прокладався науковий шлях Ф. Кенэ від медицини до політекономії / В.К. Гаркавко // *Materialy II Międzynarodowej, naukowe-praktycznej konferencji "Wykształcenie i nauka bez granic – 2005"*. Tom 10. Ekonomiczne nauki. – Premysl. Sp. Z o.o. "Nauka i studia". — 2005. — С. 6 — 9.
  5. Кенэ Ф. Выбранные места. Перевод А.В. Горбунова. Редакция: М. Щепкин – И. Вернер. Предисловие А.Н. Миклашевского ("Жизнь и произведения Франсуа Кенэ") / Ф. Кенэ. — Москва. Издание К.Т. Солдатенкова. Выпуск VI. Типо-литография О.И. Лукашевич и К°, 1896. – II с., XLVIII с., IV с., 279 с., табл. фр., табл. рус. – (Библиотека экономистов).
  6. Кенэ Франсуа. Экономическая таблица Франсуа Кенэ, так называемый корректурный набросок. Анализ экономической таблицы. 1766. Перевел Евг. С — ский. Объяснения Франсуа Кенэ экономической таблицы / Франсуа Кенэ // *Записки научного общества марксистов*. — Москва — Петроград, 1923. — 1923. — Год издания 2-й. — № 5(1). Январь — апрель. — С.31 — 60. — (Предисловие переводчика — С.33 — 44).
  7. Никитин С.М. Кенэ (Quesnay) Франсуа (4.6.1694 – 16.12.1774) / С.М. Никитин // *Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия*. Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: "Советская Энциклопедия", 1975. – (Энциклопедии. Словари. Справочники). – т. 2 Инди... – Мюрдаль. 1975. – 560 с. с илл. – С. 141.
  8. Юхименко П.І., Ільєнко А.А. Історія економічних учень: Навчальний посібник / За ред. О.Ю. Амосова. – Київ – Біла Церква, БДАУ, 1999. – 464 с.



## ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т.С., д.е.н. Поповиченко І.В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково-економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

### СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

**УДК**

**Назва статті**

**ШБ автору (авторів)** з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

**Анотація** – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

**Ключові слова** та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

**Актуальність проблеми** та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

**Аналіз останніх наукових досліджень** з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

**Мета роботи.**

**Викладення основного матеріалу дослідження** з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

**Висновки** (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

**Список використаних джерел** – мінімум 8 одиниць.

### **ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:**

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНІ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та метадані надсилаються електронною поштою на адресу редакції

**Важливо:** назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

### **ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ**

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

**Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!**

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: [www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua), e–mail: [eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com), або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

# ***Економічний Простір***

Збірник наукових праць

**№129**

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано  
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*  
Технічний редактор *Морозова С.А.*

Підписано до друку 19.01.2018 р.  
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.  
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:  
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,  
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500  
[www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua), e-mail: [eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com)