

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА  
АРХІТЕКТУРИ

# ***Економічний простір***

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

***№ 134***

Дніпро  
ПДАБА  
2018

УДК 336  
ББК 65.01  
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.  
(Протокол №14 від 05.06.2018 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. 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. 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.

**ISSN 2224-6282**

**ISSNe 2224-6290**

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №134. –  
Дніпро: ПДАБА, 2018. – 227с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого 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>Булатова О.В., д.е.н.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ.....	5
<i>Джусов О.А., д.е.н.</i> МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ ТА ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ В ХХІ СТ.....	16
<i>Малюта І.А., к.е.н., Петрова Г.Є., к.е.н., Рудь-Вольга Д.В.</i> СУЧАСНІ ДЕЗІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	26
<i>Sivitska Y.</i> THE INFLUENCE OF CRYPTOCURRENCY ON THE FUTURE OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL PAYMENT SYSTEM THROUGH THE EXAMPLE OF A BITCOIN.....	40
<i>Тараненко І.В., д.е.н.</i> ДИНАМІКА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.....	56

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА  
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Чехова І.В., к.е.н., Чехов С.А., к.е.н.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР.....	70
<i>Чиричинко Ю.В., д.е.н., Корнєєв М.В., д.е.н., Сухацька І.Ю., к.х.н.</i> УКРАЇНСЬКІ ТУРИСТИЧНИЙ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС У МІЖНАРОДНИХ ПРОЦЕСАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	79

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА  
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Окуневич І.Л., ст.в.каф., Воробйова І.Д., Карпінська Ю.В.</i> НАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПРИВАТБАНКУ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	89
---	----

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО –  
КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Волкова В.В., к.е.н., Дружченко А.О.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	104
<i>Енгельс І.О.</i> ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	117

<i>Кара Н.І., к.е.н.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	129
<i>Король Г.О., к.е.н., Распопова Ю.О., к.е.н., Безгодкова А.О.</i> КАТЕГОРІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІАГНОСТИЦІ ТА СТРАТЕГІЧНОМУ АНАЛІЗІ.....	146
<i>Ліхоносова Г.С., к.е.н.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОВЕДІНКА ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИНЦИПИ РАЦІОНАЛЬНОГО ЕГОЇЗМУ.....	163
<i>Овсієнко О.В., к.е.н.</i> КОМПЛАСНС У БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННІ ТА ЙОГО РОЛЬ У СТВОРЕННІ ЕФЕКТИВНИХ НОРМ ГОСПОДАРСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ .....	173
<i>Папіж Ю.С., к.е.н.</i> ЗАВДАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	186
<i>Пилипенко Л.М., д.е.н., Демська Ю.В.,</i> КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ ТА ЗНОСУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	195
<i>Чумак О.В., к.е.н.</i> УЗГОДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ.....	205
<i>Шкірко О.І.</i> ПАРТИЗАНСЬКИЙ МАРКЕТИНГ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ВИКОРИСТАННЯ.....	215

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.9.012

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.5.108

**Булатова О.В., д.е.н.***Мариупольський державний університет*

В статті наведено результати визначення сучасних тенденцій розвитку міжнародних виробничих мереж. В процесі дослідження визначено, що фрагментація міжнародного виробництва є наслідком глобальних процесів, що охопили систему транснаціонального виробництва. Іноземна додана вартість у торгівлі, яка визначається як вага імпортованих товарів та послуг, що включено до експорту країни, виступає важливим індикатором розвитку міжнародних виробничих мереж. Обґрунтовано, що міжнародної виробничої мережі, до якої залучаються великі, середні та малі постачальники різних регіонів та країн походження, формується за рахунок рішень БНК в сфері просторового розміщення операцій в тому числі у формі аутсорсингу. В процесі дослідження доведено що регіоналізація виробничих процесів посилила внутрішньорегіональні товарообмінні операції, впливаючи на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн, поширенню та поглибленню інтеграційної взаємодії. Порівняння процесів регіоналізації виробничого процесу в північноамериканській, європейській та азійсько-тихоокеанській моделях розвитку регіональної інтеграції доводить, що поділ праці в рамках останньої має більш складну структуру і характеризується наявністю значних відкритих мереж, що охоплюють значну кількість країн регіону, на які припадають переважні обсяги внутрішньофірмового обміну.

**Ключові слова:** глобальні ланцюги вартості, міжнародні виробничі мережі, багатонаціональні корпорації, регіоналізація виробничих процесів, валова додана вартість.

UDC 339.9.012

### MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL PRODUCTION NETWORKS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.5.108

**Bulatova O., Dr. of Econ.Sc.***Mariupol State University*

The article presents the results of identifying the contemporary trends in the

development of international production networks. Over the course of the study, it has been determined that the fragmentation of international production is a result of certain global processes that have pervaded the system of international production. Foreign value added in trade, which is defined as the share of imported goods and services included in the country's exports, is an important indicator of the development of international production networks. It is substantiated that an IPN, which involves large, medium and small suppliers from different regions and countries of origin, is formed through the decisions of the MNC regarding the geographical location of operations, including in the form of outsourcing decisions. In the course of the study, it has been proven that the regionalization of production processes intensified intra-regional trade operations, fostering the development of complementarity and interdependence of countries, the spread and deepening of integrative interaction. A comparison of regionalization processes in the North American, European and Asian-Pacific models of regional integration proves that the division of labor within the framework of the latter has a more complex structure and is characterized by the presence of significant open networks covering a significant number of countries in the region, which account for the majority of the intra-firm exchange volume.

**Keywords:** global value chains, international production networks, multinational corporations, regionalization of production processes, gross value added.

**Актуальність проблеми.** Світова торгівля та виробництво все більше структуруються навколо «глобальних ланцюгів вартості» (global value chains, GVCs), які охоплюють різноманітні види діяльності (проектування, виробництво, маркетинг, розповсюдження, підтримка кінцевого споживання), які виконуються як в межах однієї компанії, так і можуть бути розподілені між різними. Оскільки розподіл все більше поширюється одночасно на декілька країн, ланцюги вартості набувають глобального характеру.

Посилення фрагментації світового господарства, зміщення акцентів у спеціалізації країн на виконанні конкретних завдань та функцій, а не на конкретних продуктах визначають сучасні зміни у структурі міжнародної торгівлі. Як результат, у прагненні забезпечити більш ефективні способи виробництва своєї продукції компанії все частіше здійснюють фрагментацію традиційних вертикально інтегрованих моделей виробництва на окремі етапи або функції, які виконуються у декількох країнах, задля підвищення конкурентоспроможності виробництва. Відповідно, кожна країна, яка залучається до виробничої мережі, із урахуванням досягнутого рівня технологічного розвитку, ресурсного

потенціалу, бере свою участь у формуванні доданої вартості на етапі розробки, виробництва та збуту. У свою чергу, це посилює фрагментацію світового виробництва, впливає на зміни у торговельній політиці, стратегії розвитку країн тощо. Інтеграція країн до глобальних ланцюгів вартості, з одного боку, посилює потребу у лібералізації торгівлі, оскільки збільшується залежність вертикально об'єднаних виробників від проміжних продуктів, а з іншого – сприяє подальшому розвитку міжнародних виробничих мереж в світовому господарстві. А від так, традиційні захисні засоби торгівлі, з точки зору виробників, є менш бажаними.

**Аналіз останніх наукових досліджень** доводить, що фрагментація міжнародного виробництва є наслідком глобальних процесів, що охопили систему транснаціонального виробництва, розвиток якого сприяє виділенню відповідних стадій, функції, що, у свою чергу, потребує відповідної координації та управління на всіх етапах створення доданої вартості.

Із науковими дослідженнями С. Андта (S. Arndt), Р. Джонса (R Jones), Г. Кірзковскі (H. Kierzkowski) [9; 14], пов'язано визначення моделі фрагментації виробництва, у якій відповідні фізично відокремлені виробничі блоки пов'язуються, синхронізуються та координуються секторами послуг, чим забезпечують меншу витратність виробництва порівняно із витратами виробництва, зосередженого на одному місці. Фрагментація дозволяє виробляти продукцію в різних країнах.

На кожній стадії діяльності компанії послідовно відбувається створення відповідної вартості – від концепції створення продукту до його кінцевого споживання. Відповідно, досліджуючи конкурентні переваги та результативність діяльності компанії, М. Портер (M. Porter) [18], визначає ланцюг вартості як певну сукупність заходів, які забезпечує компанія задля створення вартості, необхідної для споживачів.

У базовому розумінні, як зазначає Б. Когут (B. Kogut) [16], ланцюги доданої вартості – це відповідний технологічний процес, що поєднує матеріальні та трудові ресурси, а потім й оброблені матеріали за відповідними стадіями – збирання (виробництва), продажу, розподілу. У цьому процесі компанія-виробник може зосереджувати свою діяльність як лише на одній стадії, так і бути вертикально інтегрованою.

На особливу важливість транскордонної координації діяльності

звертають увагу й Г. Джереффі (G. Gereffi), Т. Стерджін (T. Sturgeon), Дж. Хампрі (J. Humphrey), підкреслюючи, що на фрагментацію міжнародного виробництва та розвиток відповідних виробничих мереж особливо відчутно впливають глобальні покупці, не зменшуючи при цьому вплив постачальників компонентів та устаткувань [12].

На створення доданої вартості по різному впливають напрями потоків товарів та проміжної продукції, а це потребує додаткових досліджень структурної взаємодії між виробничими блоками, на що звертають увагу у своїх наукових розробках К. Де Беккер (K. De Backer), С. Міродот (S. Miroudot) [10]. Глобальний аналіз ланцюгів доданої вартості дає уявлення про економічне управління та допомагає визначити фірми та суб'єкти, які контролюють та координують діяльність у виробничих мережах.

Фрагментація виробництва призводить до відповідних витрат, серед яких дослідники Ф. Кімура (F. Kimura) та М. Андо (M. Ando), виокремлюють витрати, які пов'язані із географічними відстанями (транспортні, телекомунікаційні та інші) та витрати, які пов'язані безпосередньо із координацією відповідних виробничих блоків (витрати на моніторинг, інформацію та інші) [15]. Напрямами зменшення першої групи витрат може стати використання конкурентних переваг територій, а другої групи – із розвитком інтернаціоналізації виробництва.

Досліджуючи різницю частки відповідної країни у доданій вартості у експорті та ВВП можна дослідити ступінь включення країни до міжнародних виробничих мереж, оцінити її спеціалізацію (на стадіях добування, первинної обробки тощо). Такі дослідження на прикладі європейських країн було проведено вченими М. Ландесманном (M. Landesmann), Р. Штоллінгером (R. Stöllinger), які виявили відповідні структурні зовнішні дисбаланси по країнах, які виявились слабо включеними до європейської виробничої мережі [20].

Можливості участі України у міжнародному виробничому співробітництві висвітлені в працях І. Гладій [1], Г. Дугінець [2], А. Ігнатюка [3], В. Онищенко [5], О. Рогача [7], Є. Савельєва [4], В. Сіденка [8], А. Мазаракі [17], І. Пузанова [6], та інших. Розвиток міжнародних виробничих мереж у ХХІ ст., взаємозалежність стратегій включення країн в ці процеси та моделей їх економічного зростання вимагають системних досліджень сучасних тенденцій розвитку міжнародних виробничих мереж, а також залучення національних



економік до них. З іншої сторони, фрагментація глобального виробництва викликає зростаючу взаємозалежність національних економік в ХХІ ст. Враховуючі те, що важливість міжнародних виробничих мереж продовжує зростати, із урахуванням поглиблення регіональних інтеграційних процесів, необхідним є визначення особливостей регіоналізації виробництва в різних моделях регіональної інтеграції для обґрунтування відповідних стратегій інтеграційного розвитку національних економік та входження у відповідні ланки глобальних виробничих мереж для набуття потенційних переваг.

**Метою роботи** є ідентифікація ключових світових тенденцій розвитку міжнародних виробничих мереж, з виокремленням відповідних особливостей розвитку регіоналізації виробничого процесу в різних моделях регіональної інтеграції.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Міжнародне виробництво продовжує розширюватися, підтвердженням цього є кількість багатонаціональних компаній (БНК), що вже перевищує сто тисяч, та кількість їх зарубіжних філій, що складає понад 1 млн. одиниць [7]. Обсяги продажів цих філій становлять 30,8 трлн. дол., і в середньому протягом останніх п'яти років в середньому зростали на 1,5%, а загальна обсяг їх активів – 103,4 трлн. дол. [22]. Основну частину міжнародного виробництва, незважаючи на велику роль малого та середнього бізнесу, у першу чергу забезпечують потужні БНК. Так, загальний обсяг продажів у 2017 р. 100 найбільших БНК становив десятку частину світового ВВП, при тому, що на ці компанії репрезентують лише 0,1% усіх БНК світової економіки.

Глобальна криза внесла суттєві корективи в динаміку щорічних темпів зростання не тільки світової торгівлі, ВВП, а й інвестиційної активності, споживання, безробіття тощо. Відповідно, середньорічні темпи зростання продажів іноземних філій (1,5%), доданої вартості (1,5%), зайнятості (2,5%) за останні п'ять років виявилися нижчими порівняно із докризовим періодом 2006-2010рр. і становили, відповідно, 9,7%, 10,7% та 7,6%.

Іноземна додана вартість у торгівлі, яка визначається як вага імпортованих товарів та послуг, що включено до експорту країни, виступає важливим індикатором розвитку міжнародних виробничих мереж. Протягом останніх двох десятиліть цей показник стабільно зростає

у середньому на сім пунктів і становив: у 1990р. – 24%, 2000р. – 27%, 2010р. – 31%. За результатами 2017 року іноземна додана вартість у світовій торгівлі становила 30%, для розвинутих країн цей показник виявився ще більшим – 32%, для країн, що розвиваються – 28%. Серед країн, найбільша частина іноземної доданої вартості створюється високо інтегрованими ринками країн ЄС – 38%. Серед країн, що розвиваються, високий рівень показника іноземної доданої вартості у торгівля демонструють країни Східної та Південно-Східної Азії – 34%, які мають найвищий рівень залучення до глобальних ланцюгів вартості – 61%. Країни, що мають менший рівень розвитку, виступають основними постачальниками сировинної продукції, а від так, їх участь у створенні іноземної доданої вартості залишається низькою (табл.1).

*Таблиця 1 – Іноземна додана вартість в експорті та рівень залучення до глобальних ланцюгів вартості країн світового господарства у 2017 р.*

Групи країн	Питома вага іноземної доданої вартості в експорті, %	Рівень залучення до глобальних ланцюгів вартості, %
Розвинуті країни	32	60
Країни, що розвиваються	28	56
Транзитивні економіки	13	57

*Джерело: складено автором за [13]*

Поширюючи свою участь у глобальних ланцюгах вартості, країни, які мають менший рівень розвитку, отримують додаткові стимули економічного зростання, інтегруючись у систему міжнародного виробництва. Ті країни, які вже мають високий рівень залучення до глобальних ланцюгів вартості, продовжують підвищувати іноземну додану вартість як шляхом розвитку іноземних філій, так і шляхом розширення реекспорту.

При перенесенні операцій на ринки зарубіжних країн неминуче виникає питання визначення меж, форми та ступеня вертикальної інтеграції. У результаті міжнародної виробничої мережі, до якої залучаються великі, середні та малі постачальники різних регіонів та країн походження, формується за рахунок рішень БНК в сфері просторового розміщення операцій в тому числі у формі аутсорсингу. Більшість компаній Європи та США, які успішно пройшли період реструктуризації, скористалися можливістю підвищити частку витрат праці у виробництві продукції при одночасному перенесенні виробництв в регіони з низьким

рівнем заробітної плати. Дана стратегія пов'язана з хвилею скорочень в розвинених країнах, що, однак, забезпечило функціонування значної кількості БНК в ХХ ст. Стикаючись з конкуренцією з боку компаній, розташованих в країнах з більш низькими витратами виробництва, традиційні виробники в розвинених країнах можуть діяти за одним з трьох основних сценаріїв: 1) скоротити заробітну плату та інші витрати, щоб забезпечити можливості для конкуренції з виробниками з країн, що розвиваються; 2) підвищити продуктивність за рахунок автоматизації виробництв; 3) перемістити виробничі потужності з країн з високим рівнем витрат в країни з низьким рівнем витрат.

Регіоналізація виробничих процесів посилила внутрішньорегіональні товарообмінні операції, впливаючи на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн, поширенню та поглибленню інтеграційної взаємодії. Однак формування виробничих мереж в різних моделях розвитку регіональної інтеграції мало свої відмінності. Так, в основі динаміки розвитку європейської інтеграції знаходилися декілька мікроекономічних факторів впливу, основними серед яких стали: пошук економії від масштабів та регіоналізація виробничого процесу тощо. Реальним поштовхом для розвитку інтеграційної взаємодії європейських країн стала інтернаціоналізація крупного американського бізнесу, пов'язаного з діяльністю БНК, які стали розширювати свої інтереси в Європі за рахунок збільшення американського експорту, а також створення дочірніх компаній або спільних підприємств [19; 21, с.70].

Слід зазначити, що традиційні конкурентні переваги в промислових галузях, таких як машинобудування і металообробка, виступали в якості основ економічного зростання, високої зайнятості та економічної стабільності в Західній Європі і США протягом практично всього періоду після Другої Світової війни. Однак, протягом двох останніх десятиліть традиційні конкурентні переваги були втрачені в розвинених країнах Європи та Північної Америки в силу впровадження нових інформаційно-комунікаційних технологій та посилення конкуренції з боку виробників з країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою.

Вузькість внутрішніх ринків суттєво обмежувала активність європейських компаній і не дозволяла використовувати ефект масштабу в повному обсязі. І лише створення єдиного ринку, заснованого на чотирьох свободах руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, європейські

компанії досягли найбільших вигід на економії від масштабу. Регіоналізація виробничого процесу стала другою мікроекономічною детермінантою впливу, і пов'язана, певною мірою, з реакцією на активну заміну імпортозаміщуючих на експортоорієнтовні стратегії розвитку, які активно стали впроваджувати країни, що розвиваються, у 1980-х рр. У свою чергу, впровадження експортоорієнтовних стратегій вимагало активного залучення капіталу, чим й скористалися БНК, які почали активно розміщувати трудомісткі види діяльності саме в інших країнах, що сприяло посиленню регіоналізації виробничого процесу. Як наслідок, регіональна внутрішньофірмова торгівля БНК суттєво стала зростати, що, в свою чергу, вимагало підтримки вже на державному рівні за рахунок зменшення та ліквідації тарифних та технічних бар'єрів між країнами Європи.

На відміну європейської моделі регіональної інтеграції в країнах північноамериканського та азійсько-тихоокеанського регіонів фактор ефекту масштабів не мав значного впливу. Однак якщо для Канади та США був характерним високий рівень розвитку інфраструктури (з приєднанням Мексики саме розвитку інфраструктури було приділено значну увагу), то слабкий розвиток інфраструктури в країнах азійсько-тихоокеанського регіону суттєво обмежував розвиток інтеграційної взаємодії між країнами [11, с.13].

Регіоналізація виробничого процесу з боку японських ТНК, до яких пізніше приєдналися компанії з Південної Кореї, Тайваню та Сінгапуру стимулювали посилення регіональної інтеграції в азійсько-тихоокеанському регіоні. Поетапний розвиток регіональних ланцюгових структур у країнах азійсько-тихоокеанського регіону сприяв поглибленню міжгалузевої та внутрігалузевої кооперації і охоплював чотири стадії [23, с.10]: рання стадія (виробництво харчової, текстильної та шкіряної продукції та ін.); середня стадія (виробництво будівельних матеріалів, гумових виробів, хімічної і нафтопереробної продукції, вироби з деревини та ін.); пізня стадія (виробництво одягу, побутової техніки, інвестиційних товарів та ін.); високотехнологічний етап (виробництво, засноване на інформаційних, hi-tech, біотехнологіях, матеріалознавстві тощо). На найвищу (четверту) стадію серед країн регіону повністю перейшла лише Японія, країни Східної Азії знаходяться на третьому і

частково перейшли на четвертий етап. Країн Південно-Східної Азії в основному знаходяться на ранній стадії.

Особливо активно транснаціональні фірми використовують аутсорсинг в нових індустріальних країнах Азії. Місцеві компанії цих країн виграли від існування таких форм бізнес-відносин з ТНК. Багато з них, завдяки включенню в міжнародну виробничу систему ТНК, трансформувалися в великі компанії та стали відомими експортерами продукції. Ще одним свідченням значного впливу міжнародних аутсорсингових взаємодій є те, що значну частину експорту нових індустріальних країн Азії складають проміжні продукти, напівфабрикати. Зростання торгівлі проміжними продуктами та напівфабрикатами є прямим наслідком розвитку міжнародної фрагментації виробництва. Таким чином, на відміну від формування європейської моделі інтеграції, для азійсько-тихоокеанської моделі саме регіоналізація виробничого процесу була основною рушійною силою. І лише з поглибленням цього процесу, а також з розвитком ринкової інфраструктури, посилюється вплив такого фактору, як економії масштабу (першочерговий в європейській моделі).

**Висновки.** В умовах глобалізації міжнародне виробництво не тільки продовжує розширюватися, а й виступає важливим проявом глобалізаційних процесів. Застосування аутсорсингу транснаціональними компаніями призвело до збільшення у міжнародній торгівлі частки компонентів та інших проміжних товарів. Іноземна додана вартість у торгівлі виступає важливим індикатором розвитку глобальних ланцюгів вартості.

Регіоналізація виробничих процесів посилила внутрішньорегіональні товарообмінні операції, впливаючи на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн. Порівняння процесів регіоналізації виробничого процесу в північноамериканській, європейській та азійсько-тихоокеанській моделях розвитку регіональної інтеграції доводить, що поділ праці в рамках останньої має більш складну структуру і характеризується наявністю значних відкритих мереж, що охоплюють значну кількість країн регіону, на які припадають переважні обсяги внутрішньофірмового обміну. У цілому, поширення виробничих мереж транснаціональних компаній певною мірою стало альтернативою інституціоналізації регіональних інтеграційних процесів у цьому регіоні.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гладій І.Й., Зварич І.Я. Міжнародні виробничі мережі в Європі. – Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 292 с.
2. Дугінець Г.В. Визначення умов формування міжнародних виробничих мереж / Г.В. Дугінець// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. КНТЕУ. – №3 (98). 2018 – С.33-46.
3. Ігнатюк А.І. Роль глобальних ланцюгів нарахування вартості у підвищенні конкурентоспроможності економіки/ А.І. Ігнатюк// Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Випуск 28, Т.1 – С.60 – 68.
4. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України: монографія / О. В. Булатова [та ін.] ; за наук. ред. А. Крисоватого, Є. Савельєва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 503 с.
5. Онищенко В.П. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України /В.П. Онищенко, І.Ю. Гужва// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: Науковий журнал. Серія: Економічні науки, – 2015, – № 3 (80), – С. 10 – 19.
6. Основні характеристики, показники і умови зовнішньої торгівлі України: Монографія /І.І. Пузанов, В.С. Михайлов, Т.М. Пузанова, В.М. Харлім; під наук. ред. І.І. Пузанова; ДАСОА Держкомстат України.-К.: ІВЦ АЛКОН НАН України, 2008. – 384 с.
7. Рогач О.І. Глобальні ланцюжки створення вартості багатонаціональних підприємств /О. І. Рогач//Міжнародні відносини Серія: Економічні науки. – 2018. – № 10.
8. Сіденко В.Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей /В.Р.Сіденко// Український соціум. – 2014. – No1(48). – С. 7-20.
9. Arndt, S. W., Kierzkowski, H. (Eds.). Fragmentation: New production patterns in the world economy. OUP Oxford. 2001.
10. De Backer, K., Miroudot, S. Mapping global value chains. ECB 2014, Working Paper No. 1677. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2436411>
11. Defraigne Jean-Christophe The prospects of the East Asian integration process and of its supranational institutions in light of the experience of the European regional integration // Institute for European Studies, FUSL-University of Louvain (UCL) – Retrieved from: <http://www.garnet.sciencespobordeaux.fr/Garnet%20papers%20PDF/DEFRAIGNE%20Jean%20Christophe.pdf>
12. Gereffi G. The governance of global value chains / Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. J. // Review of International Political Economy. – February 2005. –Vol.12. – 1. – P.78–104

13. Global value chain development report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Washington. IBRR, 2017. – Retrieved from: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gvcs\\_report\\_2017.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf)
14. Jones R. The role of services in production and international trade. / In *The Political Economy of International Trade: essays in Honor of Robert E. Baldwin*, / Jones, Ronald W. and Henryk Kierzkowski (1990) ed. Ronald W Jones and Anne O Krueger. 1990. –Basil Blackwell. – P. 31–48.
15. Kimura F., Ando M. Two–Dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics // *International Review of Economics and Finance*. 2005. Vol. 14. Issue 3. Pp. 317–348. – Retrieved from: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2004.12.005>
16. Kogut, B. Designing global Strategies: Comparative and Competitive ValueAdded Chains, *Sloan Management Review*, 1985. 26(4): 15–28
17. Mazaraki A., Melnichenko S., Duginets G. et al. *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE, 2018. – 310 p.
18. Porter, M. E. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. 1980. – Retrieved from: <https://wjv68gpqp01.storage.googleapis.com/QjAwMUNCMzRKMA==01.pdf>
19. Simon M., Novack D. Some dimension of the American Commercial Invasion of Europe, 1871-1914 in the *Journal of Economic History*, 1964. Volume XXIV, Number 4, December.
20. *Structural Change, Trade and Global Production Networks: An ‘Appropriate Industrial Policy’ for Peripheral and Catching-up Economies* / M. Landesmann and, 2018. – Retrieved from: <https://wiiw.ac.at/structural-change-trade-and-global-production-networks-p-4525.html>
21. Wilkins M. *The Emergence of the Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Harvard University Press, Cambridge Mass, 1970.
22. *World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies*. UNCTAD. Geneva – Retrieved from: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf)
23. Xing L. *East Asian Tegralional Integration: From Japan-led “Flying-geese” to China-centred “Bamboo Capitalism”* Center for Comparative Integration Studies (CCIS) Aalborg University Denmark CCIS Research Series Working Paper No. 3 2007. 27p.

УДК 339.9.012

**МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ ТА ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ:  
ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ В ХХІ СТ.**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.16.109

**Джусов О.А., д.е.н.***Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

В статті наведено результати дослідження взаємозалежності міжнародних виробничих мереж та іноземних інвестицій в ХХІ ст. Визначено, що формування міжнародних виробничих мереж скоріше відбудеться між країнами, які відкриті для торгівлі та інвестицій, оскільки перенесення частин виробництва спочатку приймає форму інвестицій, а згодом міжнародної торгівлі. Розглянуто динаміку «грінфілд» інвестиції та визначено ключові їх тенденції: збільшуються обсяг в останні роки та змінюється співвідношення між виробництвом та сферою послуг на користь останньої. Обґрунтовано що це є наслідком пришвидшення розповсюдження технологій, вбудованих у сферу товарів та капіталу, особливо в тій сфері, де вони є найбільш важливими для міжнародної конкурентоспроможності. В процесі дослідження визначено, що взаємозалежність іноземних інвестицій та міжнародних виробничих мереж створює нову реальність міжнародної торгівлі, в якій вони іноді стикаються й можуть мати відповідні ефекти. Обґрунтовано, що поширення міжнародних виробничих мереж у сфері послуг актуалізує переважанню міжнародного співробітництва з питань торгової політики.

**Ключові слова:** міжнародні виробничі мережі, транснаціональні корпорації, іноземні інвестиції, інновації, додана вартість.

UDC 339.9.012

**INTERNATIONAL PRODUCTION NETWORKS AND FOREIGN  
INVESTMENTS: INTERDEPENDENCE IN 21 st CENTURY**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.16.109

**Dzhusov O., Dr. of Econ.Sc.***Oles' Honchar Dnipro National University*

The article presents the results of research on the interdependence of international production networks and foreign investments in the twenty-first century. It is determined that the formation of international production networks takes place between countries that are open for trade and investment, as the transfer of production segments first takes the form of investments, and later, of international trade. The dynamics of Greenfield investments are considered, and key trends are determined: their total volume has increased in recent years, and the relationship between the corresponding shares of production and service sectors changes in favor of the latter. It is substantiated that this is the result of the accelerating spread of technologies embedded in the field of goods



and capital, especially in the areas where they are most important for international competitiveness. In the course of the study, it was determined that the interdependence of foreign investment and international production networks creates a new reality of international trade, in which they sometimes collide and affect each other. It is substantiated that the proliferation of international production networks in the service sector makes relevant a corresponding reorganization of international cooperation on trade policy issues.

**Keywords:** international production networks, transnational corporations, foreign investments, innovations, added value.

**Актуальність проблеми.** У ХХ столітті економічний розвиток, що заснований на виробництві, як правило, забезпечував як підвищення продуктивності, так й створення робочих місць для робочої сили, в тому числі некваліфікованої. Між тим на початку ХХІ ст, зміна технологій та глобалізаційних патернів ставлять під сумнів доцільність таких стратегій розвитку. Виникають нові схеми світової торгівлі шляхом активізації міжнародних виробничих мереж (анг. international production networks (IPN)). Це явище дозволило країнам проводити більш глибоку спеціалізацію в певних нішах виробничого ланцюга, які мають важливі переваги для їх економічної діяльності та зростання. Але висхідні ланки виробничих мереж зосереджені серед порівняно невеликої кількості розвинутих країн. Інтернет Речей (анг. The Internet of Things), розвиток робототехніки та 3D друк змінюють критерії, що визначають привабливість країни для виробництва та загрожують у майбутньому значними порушеннями зайнятості, особливо для низькокваліфікованих працівників. Ці тенденції викликають певні побоювання щодо потенційного ризику зростаючої нерівності в країнах-учасниках міжнародних виробничих мереж, що вимагає більш пильної уваги до наслідків зміни технологій та моделей глобалізації. Необхідно зазначити, що формування міжнародних виробничих мереж скоріше відбудеться між країнами, які відкриті для торгівлі та інвестицій, оскільки перенесення частин виробництва спочатку приймає форму інвестицій, а згодом міжнародної торгівлі серед країн-учасниць мережі. До того ж залучення в країну іноземних інвестицій від ТНК або МНК це простіший варіант включення країни до відповідних ланок виробничих мережі.

В сучасних умовах розвитку ТНК, використовуючи нові інноваційні технології, можуть підтримувати контакти з зарубіжними покупцями і продавати їм свою продукцію не здійснюючі вкладення в фізичну інфраструктуру на іноземних ринках. Так у 2016 році глобальні потоки

прямих іноземних інвестицій зменшилися приблизно на 2% до 1,75 трлн. доларів. Інвестиції в країни, що розвиваються скоротилися ще більше, на 14% [25]. Отже виникає ситуація, коли стає менш відчутним економічний вплив ТНК на приймаючі країни, а сучасна трансформація міжнародного виробництва має значні наслідки щодо заохочення інвестицій та полегшення інвестиційної діяльності в країнах. Причому цей взаємозв'язок між міжнародними виробничими мережами та іноземними інвестиціями є синергетичним та взаємним.

**Аналіз останніх наукових досліджень** доводить, що Дослідженню особливостей формування міжнародних виробничих мереж як ключового феномену розвитку світової економіки на сучасному етапі присвячено низку наукових праць знаних іноземних (М. Андо (M. Ando) [9], Г. Джереффі (G. Gereffi) [11], К. Де Беккер (K. De Backer) [15], Б. Шімбов (B. Shimbov) [23]), а також вітчизняних (І.І. Гладій [1], І.Ю. Гужва [2], Г.В. Дугінець [4], О.А. Джусов [3], А.І. Ігнатюк [5], Є.В. Крикавський [7], А.А. Мазаракі [21], О.І. Рогач [8]) вчених-економістів. В їх наукових роботах ґрунтовно опрацьовано методологію концепції глобальних ланцюгів доданої вартості та дані рекомендації щодо інтенсифікації участі в них національних економік країн.

Ще одну особливість розвитку міжнародних виробничих мереж, що пов'язана з інвестиційною діяльністю ТНК, яка здійснює значний вплив на торгівлю доданою вартістю досліджено в працях П. Баклі (P. Buckley) [13], В. Блонігена (V. Blonigen) [12, с. 83, 89], К. Хеда (K. Head) [18, с. 410], Дж. Кляйнерта (J. Kleinert) [19, с. 467], С. Байера (S. Baier) [10, с. 73] та інших. Однак, попри наявні напрацювання, недостатньо вирішеною залишається питання визначення взаємозв'язку між обсягами іноземних інвестицій та трансформацією міжнародного виробництва в ХХІ ст. під впливом і з розвитку інноваційних технологій, що обумовлює необхідність подальших досліджень.

Таким чином, **метою даного дослідження** є ідентифікація ключових тенденцій розвитку міжнародних виробничих мереж, з виокремленням їх особливостей у контексті здійснення інвестиційної діяльності основними учасниками цих мереж.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** В ХХІ ст. стрімке поширення нових технологій для виробництва традиційних промислових товарів може змінити звичайні моделі порівняльних переваг. Інтернет речей, робототехніка та 3-D друк є одними з найбільш важливих технологічних процесів які впливатимуть на конкурентоспроможність

різних країнах при просуванні по ланкам міжнародних виробничих мереж. Технологія перетинається з торгівлею та прямими іноземними інвестиціями, впливаючи на те, де і як відбувається розміщення виробництва, де створюються різні види робочих місць, ступінь зростання продуктивності, а отже, і масштаби економічних можливостей у всьому світі.

У літературі виділяються чотири типи прямих іноземних інвестицій (далі ПІІ):

- інвестиції, спрямовані на природні ресурси, тобто зосереджені на експлуатації природних ресурсів);

- інвестиції, що обслуговують великі внутрішні або регіональні ринки);

- інвестиції, що зумовлені інтересом інвесторів до придбання стратегічних активів через злиття та поглинання;

- інвестицій, що шукають ефективності. Цей тип інвестицій, як правило, орієнтований на експорт; використовує місцеві фактори виробництва для зменшення витрат; і передбачає передачу виробничих і управлінських ноу-хау, доступ до розподільчих мереж та джерел нації. У минулому це було особливо сприятливим для розвитку виробничих можливостей у галузі експорту в країнах з низьким та середнім рівнем доходу [22].

Окрім того, в економічній літературі виокремлюють такі форми ПІІ:

– «браунфілд» інвестиції (brownfield investment) – купівля підприємства (або його частки) через набуття і придбання прав власності на існуюче підприємство в обсязі, який надає можливість брати безпосередню участь в управлінні цим підприємством;

– «грінфілд» інвестиції (greenfield investment) – розміщення капіталу за кордонами материнської країни інвестора з метою здійснення господарської діяльності з самого початку, тобто процес інвестування у проект, який розпочинається «з нуля» і, на відміну від купівлі існуючого підприємства, передбачає створення нового об'єкта [6].

Зазначимо, що інвестиції типу в останні роки збільшуються. Так глобальні тенденції свідчать, що в більшості країнах світу кількість проектів «грінфілд» інвестицій зросла впродовж 2005-2016 рр. (таблиця 1).

У той же час, частка проектів в сфері виробництва за останні десять років зменшилась з 42% у 2003 р. до 28% у 2015 р. [17]. Значна частина

цього падіння була знівельована збільшенням кількості проектів «грінфілд» інвестицій у секторі послуг, що свідчить про те, що прямі іноземні інвестиції все більше переходять на послуги, пов'язані з виробництвом (рис.1).

Таблиця 1 – Кількість проектів «грінфілд» інвестицій в деяких країнах світу, 2005-2016 рр. од.

Країна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Фінляндія	37	46	41	41	25	46	84	115	133	112	132	149
Нідерланди	120	147	143	179	167	165	216	178	179	209	241	199
Велико-британія	665	729	732	964	1119	956	1051	992	1107	1188	1332	1175
Литва	67	64	48	52	36	43	42	45	47	46	52	53
Ірландія	190	144	118	183	176	189	236	180	183	205	203	212
Німеччина	289	379	467	737	713	784	873	878	886	933	1231	568
Австрія	106	91	111	114	74	87	107	82	74	72	48	87
Португалія	34	61	81	82	58	59	43	28	61	37	52	65
Іспанія	180	320	469	594	408	421	377	425	410	413	410	544
Франція	506	599	602	716	429	389	351	418	578	515	606	558
Угорщина	204	251	223	159	112	157	152	99	88	94	103	110
Польща	276	349	362	410	252	323	314	323	269	247	246	311
Італія	142	162	202	253	179	206	150	135	143	162	135	181
США	609	785	931	1069	1306	1543	1769	1665	1933	1894	1735	1784
Японія	127	165	196	216	179	193	150	158	217	241	185	213
Китай	1312	1476	1321	1625	1198	1368	1496	1191	1256	1080	876	800
Республіка Корея	124	93	83	100	105	120	145	121	151	144	110	153
В'єтнам	172	203	271	357	251	182	184	179	181	261	232	278

Джерело: складено автором за [14]

Це можна пояснити тим, що сектор послуг є зростаючим джерелом доданої вартості в виробничих мережах більшості промислових товарів. При цьому певні ринки країн, що розвиваються, також стають приймаючими певні ланки цих мереж країнам. Наприклад, в Бразилії, Індії, Малайзії та Мексики простежується збільшення кількості проектів «грінфілд» інвестицій у секторі послуг у період між 2011 та 2016 роками у порівнянні з 2005-2007 роками (більш детально див. [17]).

Ці тенденції у країнах, що розвиваються, у сфері міжнародної торгівлі та інвестицій перш за все викликані пришвидшеннями розповсюдження технологій, вбудованих у сферу товарів та капіталу, особливо в тій сфері, де вони є найбільш важливими для міжнародної

конкурентоспроможності. Міжнародні виробничі мережі за участю ТНК залежать від бізнес-послуг (наприклад, телекомунікаційних, фінансових і страхових послуг, а також послуг, пов'язаних з митним оформленням та експрес-доставкою).

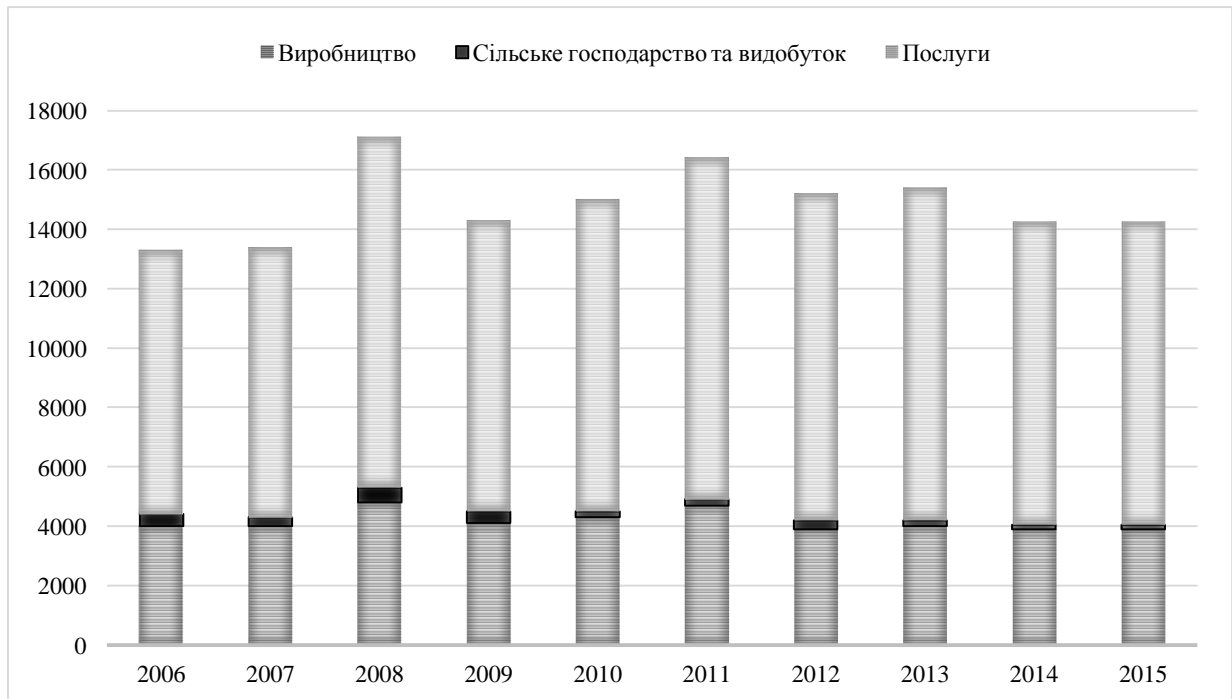


Рис. 1. Частка виробництва у кількості проектів "грінфілд" інвестицій, 2006- 2015 рр.

Джерело: складено автором за [17]

Багато з цих секторів залишаються частково закритими для ПШ. Відповідно у майбутньому виникне питання про редакцію Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС), так як міжнародне надання послуг стає важливою частиною міжнародних виробничих мереж, особливо в умовах формування нового технологічного укладу.

Зазначимо, що одним із основних зовнішніх джерел передачі технологій є участь у міжнародних виробничих мережах, в яких поєднуються торгові потоки та прямі іноземні інвестиції. Фірми, вбудовані в виробничий ланцюг, отримують більший прибуток від інновацій, стикаються з нижчими витратами на дослідження та розробки, а також користуються кращою якістю, ніж середня вартість продажу на внутрішніх ринках [16]. Оскільки функціонування міжнародних виробничих мереж в ХХІ столітті стає більш стабільним процесом, збільшуються можливості постачальників щодо впровадження нових, більш просунутих технологій, навичок та процесів [20], тим самим підвищуючи інновації в виробництві та в кінцевому продукті. В цих умовах

можна визначити зародження ланцюга «торгівля - інвестиції - послуги», що у майбутньому актуалізує необхідність детального дослідження співвідношення виробничих мереж та потоків товарів, послуг та нематеріальних активів всередині підприємств.

Слід зазначити також, що на початку ХХІ ст. відбуваються трансформаційні зміни в міжнародних виробничих процесах - впровадження інноваційних технологій надають можливість малому та середньому бізнесу виходити на міжнародний ринок не лише за рахунок співпраці з ТНК. Форми інвестицій також стають більш різноманітними. Враховуюче це, національні уряди повинні приділяти увагу відмінностям в мотиваціях та стратегіях національних учасників міжнародних виробничих мереж, так як їх прибуток та витрати швидше за все, будуть відрізнятися від традиційних ТНК. Зазначене вище актуалізує питання формування в приймаючих країнах стабільного політичного клімату, що дотримується принципів відкритості і прозорості ринків. Це необхідно перш за все для нормального функціонування малих та великих, традиційних та цифрових підприємств-учасників виробничих ланцюгів в світовій економіці. Причому традиційні принципи, що лежать в основі чинного міжнародного інвестиційного режиму, - національний режим, режим найбільшого сприяння і прозорість - залишаються в ХХІ ст. такими ж важливими, як і раніше.

В умовах розвитку міжнародних виробничих мереж зростає значення захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, так як більша частина створеної вартості концентрується на етапі розробки, а не на виробничих стадіях. У той же час збільшення орієнтованих на знання ПІІ в виробничих ланцюгах країн з ринковою економікою та широке використання інтегрованих науково-дослідних мереж західними ТНК передбачає, що більш серйозна увага має приділятися створенню та захисту інновацій, а також прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Інноваційні технології між тим корисні не для всіх. Політика щодо ПІІ може або захищати тих, хто не встигає за інноваційними нововведеннями (бути реактивною) або бути більш упереджувальною, наприклад спрямованою на підвищення кваліфікації працівників або поліпшення інфраструктури в області інформаційних технологій (наприклад, збільшення пропускної спроможності каналів). Так, наприклад, Вернон Р. передбачив негативну реакцію на ПІІ в країнах, що розвиваються через збільшення старіючого населення (більш детально див. [24]). В ХХІ ст.

економіка може також привести до подібного ефекту за рахунок впровадження нових технологій. Отже виникає питання щодо формування такої державної політики, яка допоможе підтримати низькокваліфікованих спеціалістів, чиє становище погіршується в результаті змін, але при цьому буде сприяти формуванню гнучких до змін компетенцій у існуючих та майбутніх фахівців.

Для активного просування національних підприємств у міжнародні виробничі мережі необхідна докорінна модернізація торгової та інвестиційної політик. При цьому слід пам'ятати, що іноді вони стикаються й в контексті розвитку міжнародних виробничих мереж можуть мати ненавмисні та контрпродуктивні відповідні ефекти. Щоб уникнути цього, необхідно використовувати структурований підхід, який включає створення сприятливих умов для торгівлі та інвестицій, розвиток необхідної інфраструктури; нарощування виробничого та інноваційного потенціалу у національних підприємств, а також формування необхідних компетенцій у робочій силі тощо.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє зробити висновки про те, що взаємозалежність іноземних інвестицій та міжнародних виробничих мереж створює нову реальність міжнародної торгівлі. Діяльність корпорації впливає на розвиток та поширення цих мереж, формуючи нові правила світової торгівлі та фактично залишаючи на узбіччі прогресу ті країни, які в ці правила не вписуються. Це може підірвати багатосторонню природу міжнародної торгової системи та мати негативні наслідки для розвитку всієї світової економіки, а також окремих регіонів. Крім того, зростаюча взаємозалежність інвестиційної діяльності ТНК і міжнародної торгівлі актуалізують нові питання, що потребують вирішення на державному рівні. Так, в контексті розвитку міжнародних виробничих мереж погодження потребують як торговельні заходи, що впливають на інвестиції, так і інвестиційні заходи, що впливають на торгівлю. Причому для оптимального захисту національних інтересів актуальним стає протекціонізм виробничих мереж. Що в свою чергу привертає увагу до регіональних домовленостей щодо промислового розвитку, які повинні включати об'єднані в одне ціле регіональні угоди про торгівлю та інвестиції, а також створювати спільні проекти щодо заохочення торгівлі та інвестицій. В умовах поширення міжнародних виробничих мереж у сфері послуг міжнародне співробітництво з питань торгової політики потребує певного перезавантаження. Діючі торговельні правила були

створені для ХХ ст., коли товари вироблялися головним чином в одній країні. Формування та розвиток міжнародних виробничих мереж привели до появи дихотомії між реаліями торгівлі та її нормативним регулюванням на рівні СОТ. Отже необхідним є перегляд інституційної та правової структури СОТ, так як вона в даний час розглядає багатосторонні проблеми розрізнено (торгівля товарами, торгівля послугами, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності) і практично ігнорує критично важливий сектор інвестицій.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гладій І.Й., Зварич І.Я. Міжнародні виробничі мережі в Європі. Монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2011. 292 с.
2. Гужва І.Ю., Онищенко В.П. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: Науковий журнал. Серія: Економічні науки, 2015. № 3 (80). С. 10-19.
3. Джусов О.А. Інвестування на міжнародному ринку акцій: аспект управління: монографія. Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2013. 324с.
4. Дугінець Г.В. Визначення умов формування міжнародних виробничих мереж. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. КНТЕУ. №3 (98). 2018. С.33-46.
5. Ігнатюк А.І. Роль глобальних ланцюгів нарахування вартості у підвищенні конкурентоспроможності економіки. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2013. Випуск 28, Т.1. С.60-68.
6. Ковальчук О. Я., Стрельбіцька Н. Є., Слободян А. Ю. Прямі іноземні інвестиції та їх вплив на економічний розвиток. Young, 2017, 45(5).
7. Крикавський Є.В., Чернописька Н.В. Україна в глобальних ланцюгах поставок. Логістика: теорія та практика. 2012. №1(2). С.92-100.
8. Рогач О.І. Глобальні ланцюжки створення вартості багатонаціональних підприємств. Міжнародні відносини Серія: Економічні науки. 2018. № 10.
9. Ando, M., Kimura, F. The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia. In Takatoshi Ito and Andrew Rose, eds., International Trade (NBER-East Asia Seminar on Economics, Volume 14), Chicago: The University of Chicago Press. pp177-213. 2005. The former version is appeared in NBER Working Paper 10167.
10. Baier S.L., Bergstrand J.H. Do free trade agreements actually increase members' international trade? Journal of international Economics, 2007. Vol. 71, No. 1. P. 72-95.



11. Barrientos S., Gereffi G., Rossi A. Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: A New Paradigm for A Changing World. *International Labour Review*, 2011. 150 (3–4): 319–340.
12. Blonigen B.A. In search of substitution between foreign production and exports. *Journal of international economics*, 2001. Vol. 53. P.83; 95
13. Buckley, P.J. and Casson, M.C. *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan: London 2002. Anniversary Edition.
14. Crossborder investment monitor. the Financial Times. Electronics recourses. Available at: <https://www.fDimarkets.com>
15. De Backer, K., Miroudot, S. Mapping global value chains. ECB 2014, Working Paper No. 1677. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2436411>
16. Guadalupe, M., O. Kuzmina, and C. Thomas. Foreign Ownership and Innovation. *American Economic Review*, 2012. 102 (7): 3594–3627.
17. Hallward-Driemeier, Mary, and Gaurav Nayyar. *Trouble in the Making?: The Future of Manufacturing-led Development*. World Bank Publications, 2017.
18. Head K., Ries J. Exporting and FDI as alternative strategies. *Oxford Review of Economic Policy*, 2004. Vol. 20, No. 3. P. 410
19. Kleinert J. Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing, or Increasing Importance of MNE Networks? *Review of International Economics*, 2003. Vol. 11, No. 3. P. 467
20. Kugler, Maurice, and Eric Verhoogen. Prices, Plant Size, and Product Quality. *Review of Economic Studies*, 2012. 79 (1): 307–39.
21. Mazaraki A., Melnichenko S., Duginets G. et al. *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE, 2018. 310 p.
22. Tadesse, Bedassa, and Elias K. Shukralla. The Impact of Foreign Direct Investment on Horizontal Export Diversification: Empirical Evidence. *Applied Economics*, 2013. 45 (2): 141–59.
23. Shimbov B., Alguacil M., Suárez C. International Production Networks and Economic Growth: The Case of the Western Balkan Countries, *Eastern European Economics*, 2016. 54:1, 49-70.
24. Vernon R. *In the hurricane's eye*. Harvard University Press, 1998.
25. *World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies*. UNCTAD. Geneva. Available at: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf)

УДК 339.923:061.1 ЄС – 044.967

**СУЧАСНІ ДЕЗІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.26.110

**Малюта І.А., к.е.н.,  
Петрова Г.Є., к.е.н.,  
Рудь-Вольга Д.В.***Університет митної справи та фінансів*

Мета статті полягає в аналізі дезінтеграційних процесів на сучасному етапі розвитку Європейського Союзу та наслідків, до яких вони можуть привести. У результаті дослідження встановлено, що Європейський Союз сьогодні переживає не найкращі часи, та визначено виклики, що постали перед державами-членами і впливають на майбутнє інтеграційного утворення. Виявлено причини появи дезінтеграційних тенденцій, головними з яких є міграційні проблеми, значні внески розвинених країн до бюджету ЄС у порівнянні з невеликою користю для них, активізація націоналістичних рухів на всьому континенті. Визначено, що низка проблем політичного, економічного та ідеологічного характеру створюють перешкоди на шляху успішного розвитку глобалізаційних процесів на європейському просторі. Встановлено, що вихід з Європейського Союзу окремих великих економік, таких як Великобританія, Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, спричинить вагомі втрати не тільки в економіці перелічених країн, а й у макроекономічних показниках об'єднання, і може призвести до зміни місця і ролі Союзу в світовій економіці та перспектив його розвитку.

**Ключові слова:** Європейський Союз, інтеграція, дезінтеграційні процеси, Брекзит, бюджет ЄС, міграція, біженці.

UDC 339.923:061.1 ЄС – 044.967

**MODERN DISINTEGRATION PROCESSES IN THE EUROPEAN UNION**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.26.110

**Maliuta I., PhD in Economics,  
Petrova A., PhD in Economics,  
Rud-Volha D.***University of Customs and Finance*

The main purpose of the article is to analyze the disintegration processes at the current stage of European Union development and the consequences to which they can lead. As a result of the study, it was found that the European Union is experiencing not the best times today, and was described the challenges faced by the member states that have an impact on the future of the integration process. The reasons for the emergence of

disintegration tendencies were identified, the main of which are migration problems, significant contributions of developed countries to the EU budget compared with the small benefit for them, the activation of nationalist movements across the continent. It is determined that a number of problems of a political, economic and ideological nature create obstacles to the successful development of globalization processes in the European space. It was found that the exit from the European Union of some major economies such as Britain, Germany, France, Italy, Spain, will result in significant losses not only in the economies of the countries listed, but also in the macroeconomic indicators of the association, and may lead to a change in the place and role of the Union in the world economy and the prospects for its development.

**Keywords:** European Union, integration, disintegration processes, Brexit, EU budget, migration, refugees.

**Актуальність проблеми.** За останні 10 років Європейський Союз зіштовхнувся з низкою складних явищ: економічна криза, невдалий референдум щодо проголошення незалежності Шотландії, плебісцит у Каталонії, міграційні проблеми, вихід Великої Британії, «бунт» нових членів ЄС проти Брюсселя, активізація націоналістичних рухів на всьому континенті. Тож, питання подальшого існування ЄС викликало чимало наукових дискусій. Оцінки вищезазначених подій були розрізненими та інколи діаметрально протилежними. Досі важко дійти одного спільного висновку, адже як єврооптимісти, так і євроскептики висувують ряд переконливих аргументів для доведення власних позицій, саме це пояснює актуальність цієї проблеми.

Серед **останніх досліджень та публікацій**, присвячених розвитку інтеграції в ЄС та дезінтеграційним тенденціям у європейському просторі, можна виділити роботи таких науковців, як: М.А. Дунай, О.М. Стойко, К.М. Вітман, В.Р. Сіденка та ін. Разом з тим, вихід Великої Британії з ЄС та посилення кризових процесів у розвитку європейської інтеграції вимагають подальших досліджень в цій галузі міжнародних економічних відносин.

**Метою** даного дослідження є аналіз дезінтеграційних процесів на сучасному етапі розвитку Європейського Союзу та наслідків, до яких вони можуть привести, виявлення причин появи сепаратистських та націоналістичних рухів у країнах-членах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Після розпаду Радянського Союзу та Югославії і становлення ряду незалежних країн важко було уявити, що у Європі, яка зазвичай асоціюється з процесом

інтеграції, також можуть виникнути загрози розпаду держав. Так, сепаратистські рухи існували у Франції, Італії, Бельгії, Іспанії, Великій Британії, але завжди здавалося, що в умовах зрілої демократії суперечності можна вирішити шляхом консенсусу та посилення автономії. Віднедавна на виборах у багатьох європейських державах отримують перемогу політичні партії націоналістичного спрямування, результатом чого є поживлення сепаратистських рухів.

Шотландці першими довели, що в Європі на порядку денному може з'явитися питання перегляду кордонів – не через бачення ширшої автономії, а через повну незалежність від метрополії. У 2011 році більшість місць у парламенті країни зайняла Шотландська національна партія, яка розпочала широкомасштабну кампанію за незалежність. Референдум щодо незалежності відбувся у вересні 2014 року. Згода Лондона на референдум і повноцінна дворічна кампанія з агітацією "за" та "проти", коли всі, включаючи уряд, підключилися до публічного роз'яснення своїх позицій та перспектив незалежної держави, кардинально відрізняють британську ситуацію від іспанської. У результаті прибічники цілісності перемогли: 55,42% виборців висловилися за незалежність країни. Якщо Шотландія вирішила б відділитися від Великої Британії і проголосила б незалежність, це не дозволило б їй автоматично зберегти членство в Євросоюзі. У доктрині, сформульованій колишнім головою Єврокомісії Жозе Мануелем Баррозу в 2012 році, йдеться про те, що відділення частини території країни-учасниці в окрему країну не робить новоутворений міжнародний суб'єкт членом ЄС автоматично [1].

Наступним був плебісцит у Каталонії. З кінця XIX століття каталонський націоналізм ґрунтувався на культурній ідентичності, яка відрізняється від іспанської. Такі чинники, як власна мова, культура, історія та національний характер, зуміли переконати тільки частину, але не більшість населення Каталонії. Після років регіональної автономії націоналістичні партії почали відкривати для себе економічний націоналізм, чия підтримка серед населення виявилася значно ширшою. Новий націоналізм стверджує, що уряд каталонської автономії зазнає фінансової дискримінації з боку більшості інших автономних регіонів і що іспанський національний уряд витрачає недостатньо грошей на Каталонію. Гасло *Espanya nos Roba* ("Іспанія нас грабує") набуло популярності, і рух за незалежність подвоїв відсоток своїх прихильників серед виборців (згідно з опитуваннями громадської думки, з 15-20% до 30-40%).

Проте слід зазначити, що незалежність викличе величезні зміни, які здатні послабити економіку регіону. Каталонія залишатиметься за межами ЄС протягом декількох років, що матиме руйнівні наслідки як на відносинах регіону з основною частиною Іспанії (на частку якої припадає більше половини регулярної торгівлі), так і на величині тарифів з усіма країнами ЄС. Відбуватиметься переміщення бізнесу і скорочення капіталовкладень, що призведе до зниження податкових надходжень для Каталонії і збільшення безробіття.

Попри це 1 жовтня 2017 року було проведено невизнаний офіційною іспанською владою референдум щодо незалежності Автономної області Каталонія, на який виносилося питання щодо утворення незалежної від Іспанії Каталонії. Влада Каталонії повідомила, що 90% учасників референдуму підтримали ідею незалежності, при цьому явка була невисокою - у голосуванні взяли участь 42,3% виборців. Каталонія пройшла етап самопроголошення, але на практиці для Барселони це нічого не змінить, адже є чітка позиція всіх європейських країн щодо поваги до територіальної цілісності Іспанії.

На думку Стойко О.М. у результаті того, що частина європейських країн має досвід боротьби з сепаратистськими рухами на території власної держави (Бельгія та Кіпр з одного боку вибороли свою незалежність, а з іншого – змушені протидіяти сепаратистам на власній території), вони змушені дуже виважено визначати свою позицію щодо держав, що утворилися в результаті сецесії, і зазвичай відмовляти їм у підтримці [2].

Останнім часом між ЄС та країнами, що є його членами, в наявності конкуренція повноважень, які ЄС регулярно розширює щодо держав-членів з моменту заснування організації. Однак з точки зору поточної ситуації починається період, коли держави-члени будуть демонструвати порівняльне небажання і опір з питання передачі своїх суверенних прав. Процес інтеграції завершив економічний щабель разом з реалізацією валютної єдності і знаходиться на порозі переходу до політичної стадії. Проте з питання передачі політичних повноважень держави не налаштовані настільки рішуче, як в економічних питаннях.

На даний момент існує цілий ряд країн, в яких зростає невдоволення членством в Євросоюзі та які переживають підйом націоналістичних рухів. Партія "Йоббік" в Угорщині, "Альтернатива для Німеччини" у ФРН, "Національний Фронт" у Франції, "СІРІЗА" в Греції, "Партія Свободи" в

Австрії — усе це приклади маргінальних сил, які протягом останніх років набрали політичної ваги.

Президент Туреччини Реджеп Тайїп Ердоган також заявив, що він перегляне позицію своєї країни щодо вступу до ЄС, не дивлячись на те, що країна прагнула стати членом Союзу останні 12 років. Партії євроскептиків є практично у всіх країнах ЄС, і найбільш яскраві з них в Нідерландах та Польщі. Однак, крім Великобританії, ніде більше ідея проведення референдуму не вийшла на рівень узгодженої державної політики.

Великобританія проголосувала за вихід з Європейського Союзу, який планується на 29 березня 2019 року. Велика Британія прагне до гнучкого перехідного періоду, який триватиме стільки часу, скільки це буде потрібно. Цей період дозволить підприємствам та іншим сторонам підготуватися до того моменту, коли встановляться нові відносини між Великобританією та ЄС, а також дасть більше часу для деталізації цих відносин. Однак головний парламентар ЄС по Brexit Мішель Барньє повідомив, що відповідно до Угоди про вихід Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії з Європейського Союзу та Європейського співтовариства з атомної енергії від 19.03.2018 перехідний період має закінчитися 31 грудня 2020 року.

Референдум було проведено 23 червня 2016 р., щоб вирішити, чи має Великобританія вийти або залишитися в Європейському Союзі. За вихід проголосували 51,9%, за те, щоб залишитись у складі ЄС, - 48,1%. Явка виборців на референдумі становила 71,8%, голосували понад 30 мільйонів. Англія проголосувала за Brexit з наступним результатом: 53,4% до 46,6%. Уельс також проголосував за Brexit, віддаючи йому 52,5% голосів. Шотландія та Північна Ірландія підтримали перебування в ЄС. Шотландія з результатом 62% до 38%, Північна Ірландія - 55,8% за те, щоб залишитись у складі ЄС, і 44,2% проти [3].

Правляча партія Великобританії аргументує вихід з ЄС наступним: Великобританія відсторонена від ЄС, і, на їхню думку, ЄС наклав надто багато правил у сфері бізнесу та стягував мільярди фунтів на рік членських внесків за невеликі переваги. Уряд країни хотів, щоб Велика Британія знову використовувала свої власні закони, а не створені шляхом спільного прийняття рішень з іншими країнами ЄС.

Згідно з даними бюджету Європейського Союзу, чистий внесок Великобританії на 2014/15 рр. склав 8,8 млрд фунтів - майже вдвічі менше,

ніж було в 2009/10 рр. [4]. Національна контрольно-ревізійна комісія, використовуючи іншу формулу, яка враховує грошові виплати ЄС, сплачені безпосередньо компаніям та університетам приватного сектору для фінансування досліджень, показують, що чистий внесок Великобританії у 2014 році становив 5,7 млрд фунтів стерлінгів. У 2016 році Великобританія виділила 12,76 млрд євро, а отримала 7,05 млрд євро [3], тому загальна вартість перебування Великобританії у Європейському Союзі склала 5,71 млрд євро.

Бюджет Європейського Союзу на 2017 рік був встановлений на рівні 157,9 млрд євро, однак вихід Великої Британії призведе до того, що Союз перегляне деякі витрати. У рамках процесу виходу Союз вимагав, щоб Великобританія сплатила 60 мільярдів євро як частину своїх зобов'язань щодо пенсійних виплат працівників та поточних проектів, витрати за якими країна вже взяла на себе, але Великобританія відхилила цей запит.

Суперечки, пов'язані з фінансуванням Союзу, розпочалися в 70-х роках і є однією з причин, які призвели до виходу Великої Британії з ЄС.

Німеччина сплачує найбільші внески у бюджет ЄС, що становлять майже 21% бюджету Союзу. Інші провідні учасники - Франція (17,37%), Італія (12,44%), Великобританія (11,38%) та Іспанія (8,53%). Перелічені п'ять країн склали близько 70% бюджету ЄС на 2016 рік. Мальта (0,07%), Кіпр (0,14%), Естонія (0,16%), Латвія (0,19%) та Люксембург (0,28%) вклали у бюджет найменші частки (табл.1).

Найбільший обсяг дотацій з бюджету ЄС (різниця між національним вкладом та коштами, що виділені державі) отримали в 2016 р. Польща (7,09 млрд євро), Румунія (5,99 млрд євро) та Греція (4,34 млрд євро).

В рамках регіональної політики ЄС та з метою визначення розміру фінансування через структурні фонди Комісія Євросоюзу пропонує поділити регіони на три категорії: перша - «менш розвинені» регіони з показниками ВВП в розрахунку на душу населення нижче 75% від середнього по ЄС, друга - «транзитивні» регіони з показниками від 75% до 90%, третя - «більш розвинуті» регіони з показниками більше 90%.

Для всіх трьох категорій регіонів передбачено кошти підтримки. Для першої групи відсоток фінансування з боку структурних фондів пропонується в розмірі 75 - 85% від вартості програм регіонального розвитку, для другої - 60%, для третьої - 50%. Додатково, для країн, чий ВВП в розрахунку на душу населення нижче 90% від середнього по ЄС, діє Фонд згуртування. Бюджет регіональної політики на період з 2014 по

2020 роки запланований в розмірі 336 млрд євро, з них 162,6 млрд призначено для підтримки менш розвинених регіонів, а 53,1 млрд євро – для більш розвинених регіонів [6].

Таблиця 1 – Чисті внески країн-членів до бюджету ЄС, 2016 р.

Країна-член ЄС	Загальна сума внесків (млрд євро)	Загальна сума внесків (% від ВНД країни)	Загальна сума внесків (% від бюджету ЄС)	Загальні витрати (млрд євро)	Загальні витрати (% від ВНД країни)	Загальні витрати (% від бюджету ЄС)	Чиста сума внесків (млрд євро)
Європейський Союз	112,101	-	100,00	117,876	-	100,00	-
Німеччина	23,277	0,73	20,76	10,082	0,32	8,55	13,20
Франція	19,476	0,86	17,37	11,275	0,50	9,57	8,20
Італія	13,940	0,83	12,44	11,592	0,69	9,83	2,35
Велика Британія	12,760	0,55	11,38	7,052	0,30	5,98	5,71
Іспанія	9,564	0,86	8,53	11,593	1,04	9,83	-2,03
Нідерланди	4,343	0,63	3,87	2,289	0,33	1,94	2,05
Бельгія	3,611	0,86	3,22	7,333	1,74	6,22	-3,72
Польща	3,553	0,87	3,17	10,638	2,61	9,02	-7,09
Швеція	3,313	0,71	2,96	1,712	0,36	1,45	1,60
Австрія	2,763	0,79	2,46	1,940	0,56	1,65	0,82
Данія	2,208	0,77	1,97	1,431	0,50	1,21	0,78
Фінляндія	1,829	0,85	1,63	1,531	0,71	1,30	0,30
Ірландія	1,675	0,76	1,49	2,038	0,93	1,73	-0,36
Португалія	1,598	0,88	1,43	3,384	1,87	2,87	-1,79
Греція	1,509	0,86	1,35	5,850	3,32	4,96	-4,34
Румунія	1,374	0,83	1,23	7,360	4,47	6,24	-5,99
Чехія	1,361	0,83	1,21	4,690	2,86	3,98	-3,33
Угорщина	0,924	0,85	0,82	4,546	4,19	3,86	-3,62
Словаччина	0,646	0,81	0,58	2,663	3,34	2,26	-2,02
Хорватія	0,391	0,89	0,35	0,921	2,09	0,78	-0,53
Болгарія	0,382	0,81	0,34	2,345	5,00	1,99	-1,96
Словенія	0,340	0,86	0,30	0,545	1,39	0,46	-0,21
Люксембург	0,311	0,88	0,28	1,788	5,08	1,52	-1,48
Литва	0,319	0,86	0,28	1,477	3,99	1,25	-1,16
Латвія	0,218	0,87	0,19	0,734	2,92	0,62	-0,52
Естонія	0,183	0,89	0,16	0,674	3,29	0,57	-0,49
Кіпр	0,152	0,87	0,14	0,185	1,06	0,16	-0,03
Мальта	0,081	0,86	0,07	0,208	2,22	0,18	-0,13

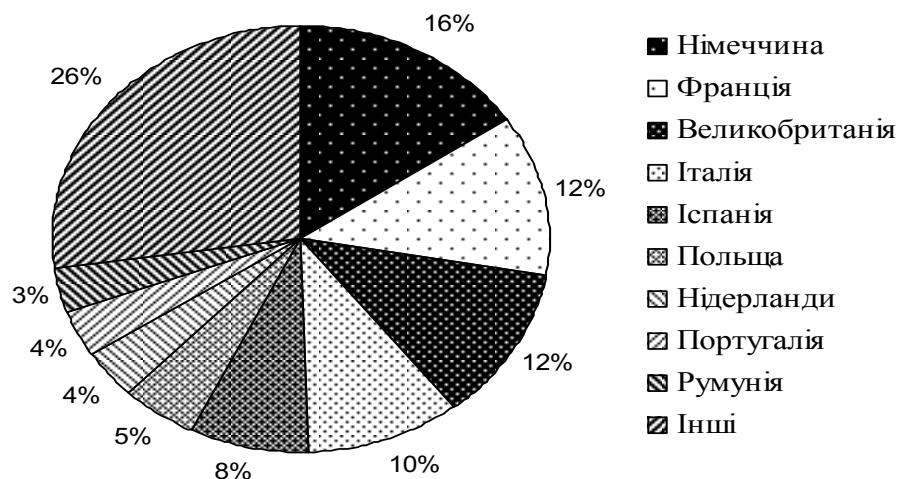
Джерело: складено авторами за [5]



Рух мігрантів є значним викликом для Європейського Союзу. Окремі держави-члени намагаються запровадити модель захисту своїх громадян від притоку мігрантів. Британський уряд був не задоволений великим потоком робочої сили з нових членів ЄС (Румунії, Болгарії, Польщі) і пропонував ввести квоти на низькокваліфікованих мігрантів [7].

За даними UNHCR, більшість шукачів притулку походять з Сирії, Афганістану, Косово та Еритреї. Значне зростання показали Ірак, Нігерія та Україна. Станом на липень 2015 року, 67% зареєстрованих протягом півроку заявок сирійців були подані у наступних країнах ЄС: у Німеччині (29%), Сербії та Косово (16%), Угорщині (9%), Австрії (7%) та Швеції (6%) [8].

Найбільші квоти розподілу шукачів притулку у 2015 році було покладено на Німеччину (15,43%, що дорівнює 3086 осіб від загальної кількості 20000 осіб), Францію (11,87%, еквівалентні 2375 особам) та Великобританію (11,54%, які складають 2309 осіб). Найменше біженців повинні були прийняти Кіпр (0,34% - 69 осіб), Мальта (0,6% - 121 особа) та Люксембург (0,74% - 147 осіб) (рис.1).



*Рис. 1. Квоти розподілу біженців відповідно до Європейського плану переселення, 2015 р.*

*Джерело: [9]*

Однак, за даними таблиці 2 спостерігаємо, що Німеччина, Франція та Швеція продемонстрували найбільшу частку прийнятих шукачів притулку від загальної кількості біженців до ЄС у 2014-2017 роках, які склали 40, 5%, 15,04% та 11,05% відповідно. Натомість Великобританія та Польща прийняли 5,68% та 0,56% замість запланованих 12% та 5%.

Однією з причин, що зумовили це явище, був той факт, що не всі країни погодилися прийняти квоту розподілу біженців, призначену для них відповідно до Європейського плану переселення.

Таблиця 2 – Частка біженців від кількості населення країн ЄС, 2014-2017 рр.

Країна-член ЄС	Кількість населення	Кількість біженців	% біженців від населення країни	% від загальної кількості біженців до ЄС
Європейський Союз	511360932	2134965	0,42	100,00
Німеччина	82487842	864686	1,05	40,50
Франція	66892205	321119	0,48	15,04
Швеція	9923085	235853	2,38	11,05
Італія	60627498	157839	0,26	7,39
Велика Британія	65595565	121280	0,18	5,68
Австрія	8731471	104375	1,2	4,89
Нідерланди	17030314	101744	0,6	4,77
Бельгія	11338476	42168	0,37	1,98
Греція	10770521	41977	0,39	1,97
Данія	5728010	34977	0,61	1,64
Фінляндія	5495303	19939	0,36	0,93
Болгарія	7127822	18678	0,26	0,87
Іспанія	46484533	15557	0,03	0,73
Польща	37970087	12002	0,03	0,56
Кіпр	1170125	9238	0,79	0,43
Мальта	437418	8314	1,9	0,39
Ірландія	4749777	5731	0,12	0,27
Угорщина	9814023	5069	0,05	0,24
Чехія	10566332	3644	0,03	0,17
Румунія	19699312	3423	0,02	0,16
Люксембург	582014	2046	0,35	0,10
Литва	2868231	1283	0,04	0,06
Португалія	10325452	1194	0,01	0,06
Словаччина	5430798	984	0,02	0,05
Словенія	2065042	551	0,03	0,03
Латвія	1959537	546	0,03	0,03
Естонія	1315790	402	0,03	0,02
Хорватія	4174349	346	0,01	0,02

Джерело: складено авторами за [10]

Одним із основних принципів членства в ЄС є "вільне пересування", перегляд якого найближчим часом не передбачається. Кампанія за вихід з ЄС Великобританії також заперечувала проти ідеї "більш тісного об'єднання" між країнами-членами ЄС і напрямком відносин до створення "Сполучених Штатів Європи".

На останніх президентських виборах у Польщі переміг Анджей Дуда, також критично налаштований до ЄС, слідом за ним єврокритики ЄС можуть прийти і до польського парламенту. Аналогічні погляди поділяє і прем'єр-міністр Угорщини Віктор Орбан. В уряді Фінляндії вперше опинилися партії євроскептиків, ліві рухи активно діють в Іспанії і Португалії.

Криза у відносинах Польщі та Євросоюзу почалася в травні 2015 року з приходом до влади у Варшаві правоконсервативної партії "Право і справедливість" Ярослава Качинського. Польща відкрито виступає проти базових основ політики ЄС. Додає напруги і те, що Голова Європейської Ради й колишній прем'єр-міністр Польщі Дональд Туск є "ворогом номер один" для уряду країни, адже Туск відкрито критикує внутрішню політику нового польського керівництва.

Польща має намір залишити ряди країн ЄС, якщо Союз припинить направляти у країну фінансування. Глава Європейської Ради Дональд Туск зазначив, що для Польщі і правлячої партії «Право і справедливість» усі вигоди від перебування в Євросоюзі зводяться до отримання фінансування від Союзу. Спільний ринок, спільні правові норми і домовленості про безпеку не мають для країни вирішального значення.

За словами голови Європейської Ради, у той момент, коли організація спробує зобов'язати Польщу вкладати кошти, країна може оголосити референдум про вихід з ЄС у британському стилі.

Польща стала першою країною ЄС, проти якої ввів санкції Євросоюз. На думку представників ЄС, в польській судовій реформі є відхилення від демократичних норм. Санкції загрожують країні позбавленням права голосу в Раді Європи, в разі якщо інші країни, які є членами спільноти, схвалять це рішення.

Гіпотетично можливий вихід Греції (яка має державний борг у розмірі 180% ВВП та дефіцит державного бюджету 1,3% ВВП станом на 2017 рік) з єврозони і повернення до драхми вже отримав назву Grexit. Польща і

Іспанія поки отримують економічні вигоди від членства в ЄС, але в цих країнах Союз часто признають винним у своїх проблемах.

58% італійців і 55% французів хочуть провести власний референдум щодо членства в ЄС. Загалом 45% опитаних у восьми країнах ЄС виступили на користь проведення такого референдуму. Про це свідчать результати опитування, проведеного Ipsos Mori [11]. З шести тисяч опитаних, 33% відзначили, що голосували б за те, щоб покинути ЄС. Зокрема, 41% італійців та 48% французів висловилися б за те, щоб вийти зі складу Євросоюзу (перед тим як приєднатися до Європейської Спільноти, 23 квітня 1972 р., Франція проводила референдум, у якому взяли участь 60,7% громадян, з яких 68,3% проголосували за вступ). У Польщі та Іспанії кількість прихильників виходу з ЄС значно нижча: від 22 до 26%, у Німеччині - 34%.

Президент Франції Еммануель Макрон представив свій план реформування європейських інституцій, які, на думку французького лідера, є неефективними. Ці ініціативи мають стати основою обговорення реформи ЄС, в необхідності якої залишається все менше сумнівів. До 2020 року пропонується створити не тільки спільні збройні сили для військових операцій, але також ввести єдиний європейський оборонний бюджет і спільну військову доктрину. Щоб дати приклад можливості такої військової кооперації, Е. Макрон пропонує приймати європейців у французьку армію.

Наступними кроками поетапної інтеграції, в уявленні французького лідера, має бути створення Європейської академії розвідки, Європейського бюро у справах біженців, Європейського агентства з інновацій, Європейської прикордонної поліції. Для фінансування цих нових європейських відомств Еммануель Макрон пропонує ввести загальноєвропейські податки, в тому числі екологічний збір за шкідливі викиди в навколишнє середовище, податок для цифрових гігантів, так званої групи Gafa (Google, Apple, Facebook, Amazon) до 2020 року.

Вихід з Європейського Союзу окремих великих економік, таких як Німеччина, Великобританія, Франція, Італія та Іспанія, які складають 21,09%, 16,07%, 14,95%, 11,27% та 7,5% від загального ВВП ЄС відповідно (табл. 3), спричинить вагомі втрати не тільки в економіці перелічених країн, а й у макроекономічних показниках об'єднання. Це, в

свою чергу, може призвести до зміни місця і ролі Союзу в світовій економіці та перспектив його розвитку.

Як зазначає Сіденко В.Р., «сьогодні Європейський Союз опинився на своєрідному роздоріжжі, або, кажучи мовою синергетики, у стані біфуркації».

*Таблиця 3 – Порівняння країн-членів ЄС за макроекономічними показниками, 2016 р.*

Країна-член ЄС	ВВП на душу населення (дол. США)	ВВП (млрд дол. США)	Питома вага країни у ВВП ЄС (%)
Європейський Союз	32249,87	16491,32	100,00
Німеччина	42161,32	3477,80	21,09
Велика Британія	40412,03	2650,85	16,07
Франція	36857,12	2465,45	14,95
Італія	30668,98	1859,38	11,27
Іспанія	26616,49	1237,26	7,50
Нідерланди	45637,89	777,23	4,71
Швеція	51844,76	514,46	3,12
Польща	12414,10	471,36	2,86
Бельгія	41271,48	467,96	2,84
Австрія	44757,60	390,80	2,37
Данія	53578,76	306,90	1,86
Ірландія	64175,40	304,82	1,85
Фінляндія	43433,03	238,68	1,45
Португалія	19871,72	205,18	1,24
Чехія	18483,72	195,30	1,18
Греція	17890,57	192,69	1,17
Румунія	9522,77	187,59	1,14
Угорщина	12820,09	125,82	0,76
Словаччина	16529,54	89,77	0,54
Люксембург	100738,68	58,63	0,36
Болгарія	7469,03	53,24	0,32
Хорватія	12149,20	50,71	0,31
Словенія	21650,21	44,71	0,27
Литва	14912,69	42,77	0,26
Латвія	14071,03	27,57	0,17
Естонія	17736,80	23,34	0,14
Кіпр	23541,49	20,05	0,12
Мальта	25145,39	11,00	0,07

*Джерело: складено авторами за [12]*

Такі стани, як відомо, можуть як зумовити подальший стрімкий розвиток – за рахунок стрибка у нову якість (вочевидь, тією чи іншою мірою у напрямі до європейської федерації або ж подібної до неї форми

політичного устрою), або ж навпаки – призвести до стрімкої дезінтеграції та формування на цьому просторі фактично двох або навіть більше субрегіональних інтеграційних просторів за моделлю різнорівневої інтеграції» [13].

**Висновки.** Отже, голосування Великобританії за вихід з ЄС, націоналістичні рухи у Франції і Польщі та сепаратистські рухи в Іспанії і Великобританії є яскравими проявами окремих сучасних дезінтеграційних процесів та настроїв у Європейському Союзі.

Серед причин виникнення дезінтеграційних тенденцій слід зазначити міграційні проблеми, незадоволення значними сумами внесків розвинених держав-донорів у бюджет ЄС, активізацію націоналістичних рухів на всьому континенті.

Виклики, що постали перед ЄС, зокрема при проведенні спільної міграційної, зовнішньої, економічної політики, затримують процес подальшої інтеграції та створюють зручні обставини для поширення дезінтеграційних тенденцій. Подолання зазначених викликів вимагає тіснішої співпраці членів ЄС, однак наразі має місце супротив поглибленню інтеграції. Це відбувається через проведення окремими країнами власної політики (включаючи вихід з інтеграційного об'єднання у випадку Великої Британії), повільне проведення реформ у проблемних країнах єврозони в умовах боргової кризи, складнощі сучасної міграційної політики Союзу тощо. Отже, у межах об'єднання спостерігаємо діалектичну протилежність: тиск щодо посилення євроінтеграції спричиняє зворотну тенденцію – дезінтеграцію.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дунай М. А. Дезінтеграційні процеси в ЄС та майбутнє європейської інтеграції / М. А. Дунай // Міжнародні відносини і туризм: сучасність та ретроспектива. – 2013. – Вип. 3. – С. 168.
2. Стойко О.М. Вплив європейської інтеграції на сепаратистські рухи в країнах Європи / О.М. Стойко // Держава і право. – 2014. – Вип. 65.
3. Eurostat [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
4. Gabriele Cipriani. Financing the EU budget: moving forward or backwards? / Gabriele Cipriani // London : Rowman & Littlefield International, Ltd. ; Brussels : Centre For European Policy Studies, 2014. – 112 с.
5. EU Budget in my country: Croatia [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ec.europa.eu/budget/mycountry/HR/index\\_en.cfm#cinfo](http://ec.europa.eu/budget/mycountry/HR/index_en.cfm#cinfo)

6. Гальперіна Л.П. Адаптація регіональної політики Європейського Союзу до імперативів глобального розвитку // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – К.: НАУ, 2013. – № 3. – С. 21–26.
7. Вітман К. М. / Тенденції етнополітичної дезінтеграції в європейському просторі / К. М. Вітман // Актуальні проблеми політики. - 2015. - Вип. 54. - С. 20-29. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/appol\\_2015\\_54\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/appol_2015_54_5)
8. UNHCR MID-YEAR TRENDS 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unhcr.org/statistics/unhcrstats/5aaa4fd27/mid-year-trends-june-2017.html>
9. Офіційний сайт аналітичного центру CEDOS. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://cedos.org.ua/uk/migration/mihratsiina-kryza-v-yes-statystyka-ta-analiz-polityky>
10. The European Union explained: Budget [Електронний ресурс] : European Commission, 2014. — Режим доступу: [https://europa.eu/european-union/topics/budget\\_en](https://europa.eu/european-union/topics/budget_en)
11. Офіційний сайт Ipsos MORI. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.ipsos.com/ipsos-mori/en-uk/half-people-nine-european-countries-believe-uk-will-vote-leave-eu>
12. World Development Indicators, 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://data.worldbank.org/products/wdi>
13. Сіденко В. Р. / Кризові процеси у розвитку інтеграції в ЄС: витоки та перспективи / В. Сіденко // Економіка і прогнозування. - 2017. - № 1. – С. 7–31.

UDC 339.7:004:336.748.3

**THE INFLUENCE OF CRYPTOCURRENCY ON THE FUTURE OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL PAYMENT SYSTEM THROUGH THE EXAMPLE OF A BITCOIN**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.40.111

**Sivitska Y.***Consulting company "Forex"*

The purpose of this article is to determine how the use of a bitcoin as an instrument of payment can affect the system of international financial payments and the banking system. The method of critical analysis of scientific and methodological literature is used and the materials of research executed by leading experts in the fields of international finance and IT in 2009-2017 are summarized. A bitcoin can become a serious competitor to banks, payment systems such as SWIFT in the implementation of major cross-border payments. It is even compared with gold because there is no risk for the counterparty in operations with it. We suggest that a bitcoin is an outstanding digital technology which can fundamentally change the world banking system, payment settlements and the global economy. The article proposes a classification of advantages, disadvantages and prospects of using a bitcoin as a means of payment between large financial institutions and banks. The perspective of increased competition between leading international payment systems in conducting large cross-border payments is substantiated. The prospects of further studies are determined. How do central banks need to reform the system of international financial payments in view of the inevitable introduction of cryptocurrency? How to implement new financial instruments based on blockchain technology and a bitcoin? What changes in legislation should be made to get the names of buyers and sellers of bitcoins, which will help to reduce financing of illegal activities?

**Keywords:** bitcoin, cryptocurrency, electronic funds transfers, international bank payments, bitcoin transactions, advantages and disadvantages of bitcoin.

УДК 339.7:004:336.748.3

**ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТИ НА МАЙБУТНЄ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РОЗРАХУНКІВ НА ПРИКЛАДІ БІТКОЙНУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.40.111

**Сівіцька Ю. О.***ТОВ «Консалтінгова компанія «Форекс»*

Мета цієї статті - визначити, як використання біткойну як інструменту платежу може вплинути на систему міжнародних фінансових розрахунків та банківську систему. Використовується метод критичного аналізу науково-методичної літератури, узагальнено матеріали досліджень, що виконані провідними фахівцями



у галузі міжнародних фінансів та інформаційних технологій у 2009-2017 роках. Біткойн може стати серйозним конкурентом для банків, платіжних систем, таких як SWIFT, при здійсненні основних міжнародних платежів. Він навіть порівнюється з золотом, оскільки операції з ним не мають ризику контрагента. Ми вважаємо, що біткойн - це видатна цифрова технологія, яка може кардинально змінити світову банківську систему, платіжні розрахунки, глобальну економіку. У статті запропоновано класифікацію переваг, недоліків та перспектив використання біткойна як засобу платежу між великими фінансовими установами та банками. Обґрунтовано перспективу загострення конкуренції між провідними міжнародними платіжними системами при проведенні великих транскордонних платежів. Визначено перспективи подальших досліджень: як центральним банкам треба реформувати систему міжнародних фінансових розрахунків з огляду на неминуче впровадження криптовалют? Як впроваджувати нові фінансові інструменти на базі блокчейн технології та біткойн? Які зміни в законодавстві слід внести, щоб отримати імена покупців і продавців біткойнів, що допоможе зменшити фінансування незаконної діяльності?

**Ключові слова:** біткойн, криптовалюта, електронні перекази коштів, міжнародні банківські платежі, трансакції з використанням біткойна, переваги та недоліки біткойна.

**Relevance of the topic.** With the development of information technology, appearance of cryptocurrencies and implementation of them into the system of mutual payments between organizations, institutions and banks many problematic issues arise. The main of which is how payments with a bitcoin, which is a decentralized currency, not controlled by any government, central bank or financial institution, will change the system of international payments.

The article highlights possible changes in international payment systems, advantages and disadvantages of a bitcoin as an instrument of payment, prospects of using bitcoin transactions in international payments.

**Analysis of recent research and publications.** Scientists Michael Casey, Paul Vigna, Nataniel Popper, Atis Eltsand, etc. researched the potential influence of a bitcoin on the system of international financial payments, but they did not find out how the use of a bitcoin as an instrument of payment can affect the system of international financial payments. That has caused us to continue researching this matter.

**Purpose and objectives of the study.** The purpose of this article is to determine how the use of a bitcoin as an instrument of payment can affect the system of international financial payments and the banking system.

**Materials and methods of research.** The method of critical analysis of scientific and methodological literature is used and the materials of research

executed by leading experts in the fields of international finance and IT in 2009-2017 are summarized.

**The basic results of the article.** Bitcoin, the world's most popular cryptocurrency has been making all the headlines in recent times as it reaches unimaginable heights in terms of value.

The purpose of Bitcoin according to its creator was simple. To create a new electronic cash system that will be fully decentralized with no central authority or central server.

Basically, bitcoin is simply a digital currency. You cannot see it physically or touch it like the normal bills and coins. The currency is also decentralized. This means that there is no government agency or financial institution like a bank that controls it. The owners of bitcoin are also anonymous. Instead of using Tax IDs and official names to connect people, Bitcoin uses encrypted keys [1].

Big banks have grown bigger and more entrenched. Privacy exists only until the next hack. Credit card fraud is a fact of life. Many of the "legacy systems" once designed to make our lives easier and our economy more efficient are no longer up to the task. Yet there is a way past all this — a new kind of operating system with the potential to revolutionize vastswath of our economy: the blockchain [2].

Since the Bitcoin creation in 2009, the price of this virtual currency remained quite stable until January 2013, reaching a maximum value of approximately 20 U.S. dollars. Afterwards a monthly price growth was observed until October 2013 when the price reached 198 U.S. dollars. This nearly tenfold increase in Bitcoin value proved to be insignificant in comparison to the price rally in November 2013, when the threshold of 1,100 U.S. dollars per coin was broken. After a period of downtrend which followed, Bitcoin price reached 1,349.19 U.S. dollars in April 2017. On the 11-th of December, 2017 the rate was 14 500 U.S. dollars for 1 BTC (see Figure 1) [12].

The number of bitcoins in circulation has grown month on month and reached just under 17 million in March 2018. The global value of Bitcoin amounted to approximately 10.1 trillion U.S. dollars as of January 2014 and was much higher than the value of other internet currencies such as Ripple, Litecoin or Peercoin [13].

As of April 2018, there were 2,668 Bitcoin ATMs worldwide. In the same time period, the countries with highest number of Bitcoin ATMs were United

States – 1 595, Canada - 420, Austria -136, United Kingdom - 116 and Spain – 40 (Figure 2) [13].

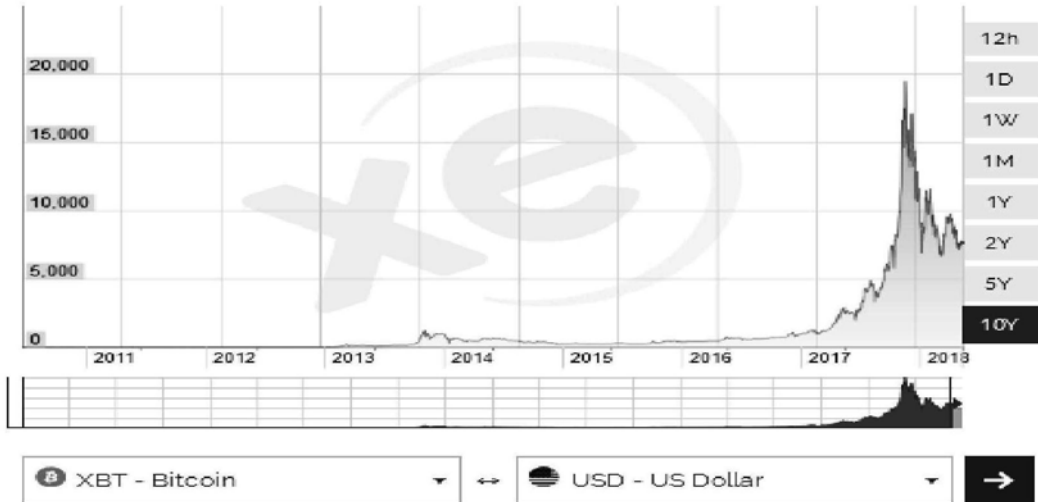


Figure 1. Bitcoin to US dollar chart 2010-2018

Source: [12]

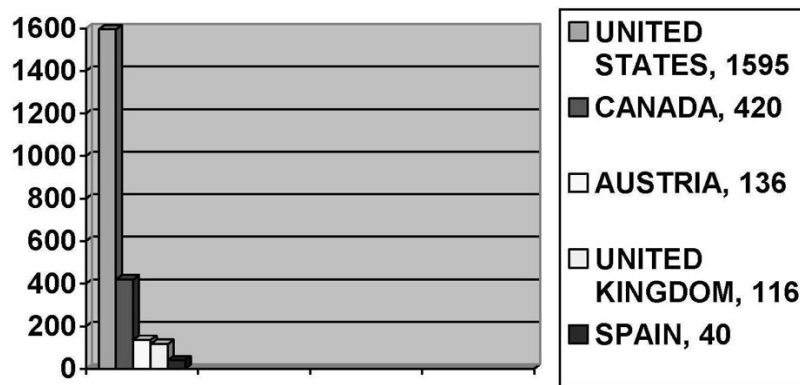


Figure 2. The countries with highest number of bitcoin ATMs

Source: [13]

According to the expert research published in “International business times” the lowest unit cost of "mining" a bitcoin is in: Venezuela (531 USD), Trinidad and Tobago (1190 USD), Uzbekistan (1788 USD), Ukraine (1190 USD) see Figure 3 [14].

*Opinion of world’s central banks on bitcoin*

The management of each central bank in different countries of the world has its own opinion on the need of the introduction of cryptocurrencies, in particular bitcoin, into the banking system of the country (see Figure 4).

USA:

Technical issues with the technology remain and “governance and risk management will be critical.” There are “meaningful” challenges to a central-bank cryptocurrency, that privacy issues could be a problem, and private-sector alternatives may do the job.



*Figure 3. The lowest unit cost of “mining” a bitcoin  
Source: [14]*

Switzerland:

The Swiss National Bank it is not planning to issue a digital version of the franc and sees the potential for such a currency to have an ill effect on the financial system.

Euro Area:

The European Central Bank has repeatedly warned about the dangers of investing in digital currencies. The Blockchain technology was “quite promising” and the bank is “very interested” in it.

China:

China has made it clear: the central bank has full control over cryptocurrencies and electronic fund transfers. With a research team set up in 2014 to develop digital fiat money, the People’s Bank of China believes “conditions are ripe” for it to embrace the technology. But at the same time, the authorities are cracking down on bitcoin mining and cryptocurrency trading.

Japan:

The Bank of Japan is not considering issuing a digital currency as there is “no demand” for it, noting the rise of cashless transactions remains a work in progress in the country. The central bank also released a frequently asked Questions and Answers in raising awareness with the general public about risks of investing in cryptocurrency.

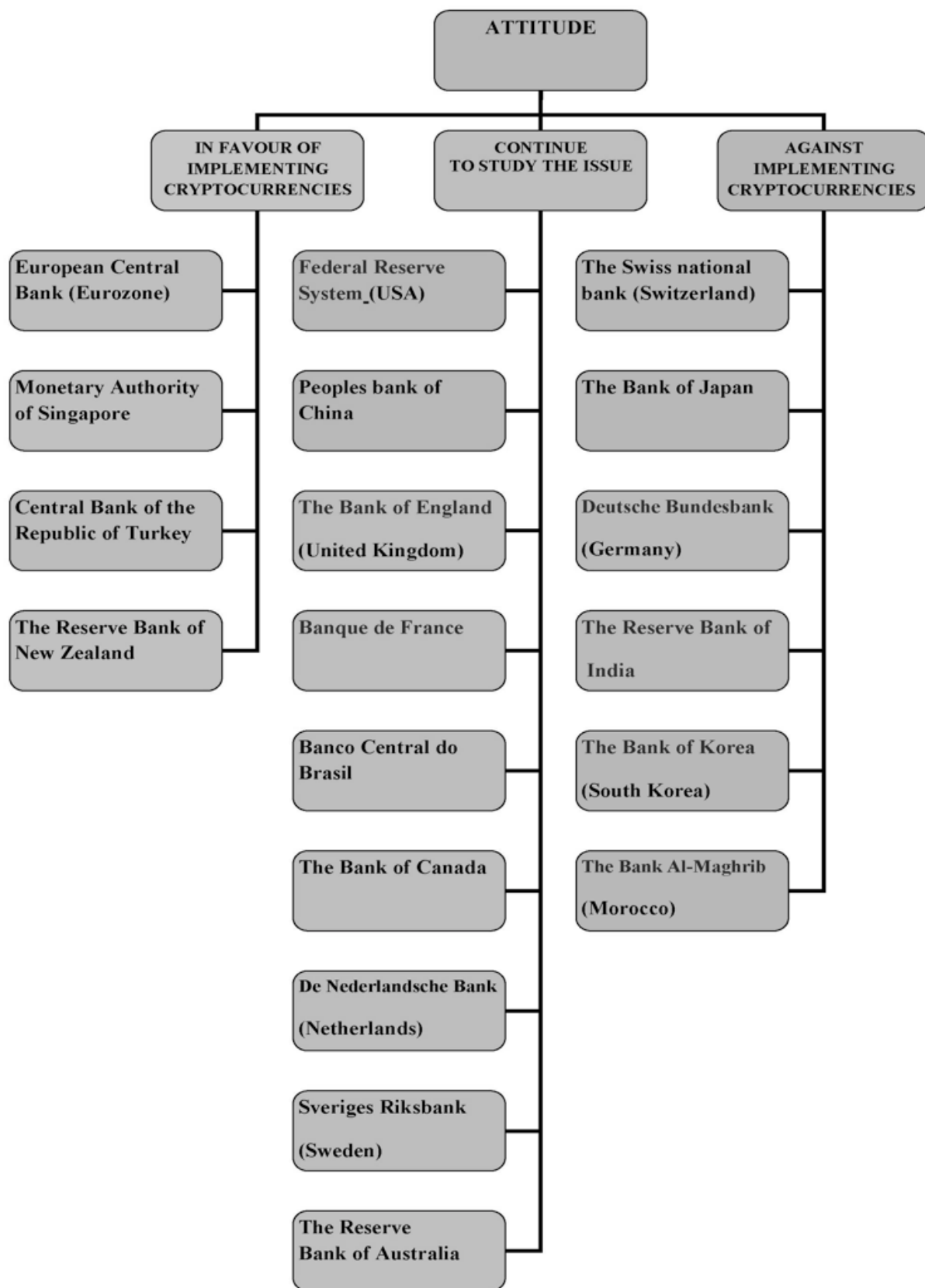


Figure 4. The attitude of the world's central banks to the introduction of a bitcoin into circulation within their own country

Source: [3]

Germany:

Germans for the first time made less than half their transactions using cash, a significant development for a country with a longstanding fondness for physical money changes to consumer behavior will be gradual. Deutsche Bundesbank does not consider the “Bitcoin hype” as competition for traditional cash or bank deposits for the foreseeable future.

United Kingdom:

The rapid evolution of crypto-assets may one day make them a threat to the financial system. Cryptocurrency is a part of a potential “revolution” in finance.

France:

Bitcoin was a “purely speculative asset” and the G-20 countries need to study the issue. Bitcoin is not a currency, or even a crypto-currency.

India:

The government does not consider cryptocurrencies as legal tender and will take all measures to eliminate their use in financing. India’s central bank is opposed to cryptocurrencies given that they can be a channel for money laundering and terrorist financing.

Singapore:

The authority will “never say never” on cryptocurrencies becoming money. Monetary Authority of Singapore has experimented with digital Singapore dollars on the Blockchain and is collaborating with the Bank of Canada on a cross-border solution using tokens issued by central banks.

Brazil:

Cryptocurrencies do not offer stability and while they aren’t a systematic risk they need to be monitored. The Banco Central do Brasil sees “no immediate risk for the Brazilian financial system” from cryptocurrencies, but remains alert to the developments in their usage.

Canada:

Countries need to come up with consistent definitions to avoid any cross-border regulatory arbitrage. Bank of Canada staff are also exploring the circumstances under which it might be appropriate for the bank to issue its own digital currency for retail transactions.

South Korea:

Authorities in South Korea have focused on protecting consumers and preventing cryptocurrencies from being used as a tool of crime. Cryptocurrencies are far from becoming legal tender, and as such regulations

to protect consumers and prevent illegal trading are necessary. A task force within the Bank of Korea has been conducting studies on cryptocurrencies.

Australia:

Australia's central bank chief criticized cryptocurrencies: the asset is more likely to appeal to criminals than consumers. The bank is not planning to issue its own digital currency as a case has not been made to do so.

Turkey:

Digital currencies may contribute to financial stability if designed well. But they do pose new risks to central banks, including to their control of money supply and price stability, and the transmission of monetary policy. Cryptocurrencies may be an important element for a cashless economy, and the technologies used can help speed up and make payment systems more efficient.

Netherlands:

The Dutch have been among the most daring when it comes to experimenting with digital currencies. In 2015 the central bank created its own cryptocurrency called DNBcoin for internal circulation only - to better understand how it works. The experiments confirmed the technology is "too slow" and underdeveloped currently to play a role in payment systems, but may have applications in the future.

Scandinavia:

Nordic authorities have been keen to explore the idea of digital cash. Sweden's Riksbank, the world's oldest central bank, is probing options including a digital register-based e-krona, with balances in central-database accounts. The bank says the introduction of an e-krona poses "no major obstacles" to monetary policy.

Riskbank authorities cautioning central banks offering digital currencies directly to consumers. One argument is that such direct access to central bank liquidity could lead commercial banks to crisis.

New Zealand:

Digital currencies, cryptocurrencies are real and serious proposition for the future. The central bank, once a pioneer on the global stage with its early introduction of inflation targeting, that it's considering future plans for currency issuance and how digital units may fit into those strategies.

Morocco:

Morocco has deemed that all transactions involving virtual currencies violate exchange regulations and are punishable by law. Cryptocurrencies

amount to a hidden payment system not backed by any institution and involve significant risks for their users [3].

#### Advantages of using bitcoin for international payments

For large, international transfers, sending Bitcoin can sometimes be cheaper than using fiat currency — if these sender and the recipient are both happy to hold Bitcoin. However, most cross-border transfers involve sending one fiat currency and receiving another [4].

Bitcoin's value proposition is not in making the small consumer purchases, but in making large and important payments, particularly across borders.

An interesting thought experiment is to imagine the shape of a global economic system built around settlement in Bitcoin. Bitcoin's current capacity is to verify around 350,000 transactions per day. This number of transactions can allow a global network of 850 banks to each have one daily transaction with every other bank on the network.

Bitcoin can support an international network of 850 central banks capable of performing daily final settlement with one another. Such a network would have two major advantages over the current network of central banks: First, the finality of settlement on bitcoin does not rely on any counter-party, and does not require any single bank to be the de facto arbiter, making it ideal for a network of global peers, rather than a global hegemonic centralized order. Second, the Bitcoin network is based on a form of money whose supply cannot be inflated by any single member bank, making it a more attractive store of value proposition than national currencies whose creation was precisely so their supply can be increased to finance governments [5].

Bitcoin transactions settle immediately. In this sense they are more like cash transactions than like credit card transactions. So in order to do apples-to-apples comparisons, we might want to examine other systems of final settlement. One such system is cash. Cash of course has some limitations, chief among them that it is not possible to send cash online without an intermediary [6].

The correspondent banking process can be made cheaper and faster using the type of peer-to-peer technology underlying bitcoin.

Bitcoin allows anyone to engage in their own cross-border banking by transferring funds to a seller that accepts bitcoin. This functionality is important because most international trade does not involve banks directly. Today, global suppliers typically provide their goods on credit and expect to be paid within 30 to 90 days.



It's safe to say that bitcoin and other decentralized ledger technologies will improve the efficiency of international bank payments. They will also enable companies and individuals to bypass the banking system altogether in making cross-border payments. In so doing, decentralized ledgers will likely improve cross-border payments and accelerate the already existing trend of buyers and sellers turning away from using banks in international trade [7].

- Financial assets face (in equilibrium) a tradeoff between expected return and volatility. In order for markets to be induced to hold a volatile asset, long-term expected returns must be higher. This means that over long time horizons, a relatively volatile asset (such as Bitcoin) may be a better store of value than assets deliberately designed to be non-volatile (such as fiat currency) [8].

The New York Stock Exchange, Intercontinental Exchange – and no doubt others - plan to offer exchange-traded funds based on bitcoin futures.

This creates the possibility that a few million dollars of actual bitcoin transactions, assembled in untested ways, will drive hundreds of millions of dollars of derivative settlement payments, which in turn could set the price for potentially tens of billions of dollars of ETFs.

According to the Bank for International Settlements, one option for central banks might be a currency available to the public, with only the central bank able to issue units that would be directly convertible with cash and reserves.

The Bank for International Settlements report highlighted that central banks could issue a digital-cash substitute that would allow transactions for goods and services to be anonymous, just as they are with traditional cash.

#### Disadvantages of using bitcoin for international settlements

As a decentralised network, Bitcoin is inherently less efficient than centralised networks. The peer-to-peer network requires computers around the world to simultaneously solve cryptographic calculations, requiring huge amounts of electricity. The electricity consumed per transaction is 244 KWh - enough to supply eight US households for a day. This is thousands of times the energy required to process transactions through traditional payment networks such as Visa.

Given that Bitcoin transactions are currently slow, expensive and cannot scale, the cryptocurrency can't possibly become a popular medium of exchange in its current form [9].

The future of the international financial settlements with bitcoin

The world's central banks can't sit back and ignore the growth in cryptocurrencies as it could pose a risk (replace) to the stability of the financial system, according to the Bank for International Settlements.

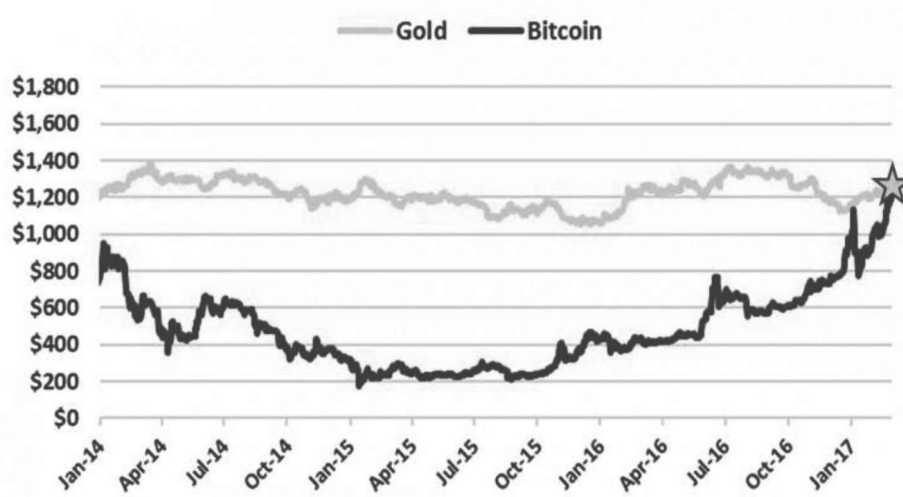
Institutions need to take into account of not only privacy issues and efficiency gains in payment systems, but also economic, financial and monetary policy repercussions [9].

Bitcoin has some extremely attractive qualities as a settlement medium – you can settle multi-million-dollar claims halfway around the world in minutes.

If Bitcoin has a future (still an “if”), that's where I see it most succeeding — as a global settlement mechanism. Banks in every country will be able to move value around the world at extremely low cost. There will be less need for correspondent banks. We will finally have a unified global financial system to which everyone will have access. Capital controls will become impossible, or nearly so [4].

Bitcoin can thus best be compared to settlement payments between central banks and large financial institutions, and it compares favorably to them, being infinitely cheaper and more verifiable. The only other form of money in history which is free of counter-party risk is gold, and moving that around is incomparably more expensive.

According to coindesk.com website, the cost of one bitcoin exceeded the cost of one ounce of gold. In January 2017 it happened for the first time. See Figure 5 [15].



*Figure 5. Historical price comparison*  
Source: [15]

In a world in which no government can create more bitcoin, these bitcoin central banks would compete freely with one another in offering physical and digital bitcoin-backed monetary instruments. Without a lender of last resort, fractional reserve banking becomes an extremely dangerous arrangement, and the only banks that will survive in the long-run would be sound money banks offering financial instruments 100% backed by bitcoin. They would settle payments between their own customers off of bitcoin's Blockchain, and then perform final daily settlement between each other over the Blockchain [5].

Monetary economics is highly contextual, and there are a lot of context-specific factors that continue to make bitcoin a compelling monetary idea, particularly as a medium of settlement

Bitcoin volatility is way down over the past several year. Why is this the case? To me it seems clear that the bitcoin ecosystem is growing over time. There are more and better bitcoin exchanges, wallets, and processors than there were in, say, 2011. The bitcoin derivatives market is still nascent, but it is more liquid than at any time in the past. As this financial infrastructure builds out, it is natural that bitcoin would become less volatile [8].

Bitcoin was supposed to be a faster, cheaper way to move money anywhere in the world—a superior alternative to stodgy payment providers like banks and PayPal.

Some Bitcoiners think that increasing demand to use the cryptocurrency for illegal transactions will support its price. I doubt it. The more that bitcoin is used to evade the law, the more aggressively that governments will respond. bitcoin isn't immune to regulation.

Governments are already starting to enforce know-your-customer regulations at bitcoin exchanges, the companies that allow people to swap cryptocurrency for widely-used currencies like the dollar, pound or euro. This means that the authorities can obtain the names of an exchange's customers and link them to specific bitcoin addresses.

If history is any guide, bitcoin will stagnate. In addition, bitcoin faces tough competition. Hundreds of rival cryptocurrencies have sprung into existence in recent years and many more are on their way. Any one of them could steal bitcoin's crown [5].

Bitcoin clearly fails in a couple of these areas (common and accessible, low cost of preservation, recognizability), but astoundingly exceeds in others (counterfeiting resistance, divisibility, transportability). Many of these failures at the moment will get much better over time. Technology always starts out

inaccessible and expensive to maintain and manage. Costs go down over time and the same will happen for bitcoin.

So, in summary bitcoin is very much a work in progress towards declaring itself a perfect money in modern economist's definition. It has a lot of potential to become more than simply a tool to break the law with, but it will take a lot of hard work both in technology and theory to demonstrate to the world that bitcoin is here to stay and able to take on traditional fiat money [6].

A new economical crisis, a new war or an environmental catastrophe with global impact are all realistic risks we need to consider. Using gold or other commodities is one way how to insure yourself against them. Using bitcoin and other cryptocurrencies is another, a more convenient and newer way. Historically, bitcoin has been uncorrelated with other asset classes, and should have extrademands in case of crisis [10].

Cryptocurrencies are currently gaining their fair share of the market, with Bitcoin still being the preferred currency. However, others, such as Ethereum, Ripple or Litecoin, are also finding their space in the market, each based on their own Blockchain version, with specific particularities.

We can expect that in the near future cryptocurrencies broaden their influence over a larger community, as they become a widely valid and accepted currency by both parts involved in any transaction. In any case, at this point it represents an opportunity not only for markets and consumers around the world, but also for developers.

Financial institutions are not yet fully prepared to integrate cryptocurrencies. Bitcoin saw the light of day less than ten years ago and it was not that long since it was recognized as a valid currency. It is understandable that the world of finance is trying to evolve and adapt as fast as possible.

We have solid reasons to believe that cryptocurrencies are here to stay and we have evidence that it's a mistake to overlook it. The journey just began, but currencies like bitcoin are already relevant and not just a mirage in a distant future [11].

Conclusions. According to the materials mentioned above, we can see that there are many countries which deal with the issue of a digital currency and conduct studies on it: United States of America, China, United Kingdom, Canada and Brazil. They suppose that cryptocurrency may be important for the future cashless economy, may help to increase the efficiency of payments between banks and large financial institutions.

Also, there are countries which have explored issuing their own digital money. The experiments were successful in Sweden, Norway and Netherlands. Central banks of these countries confirmed that the use of cryptocurrency “poses no major obstacles” to their monetary policy. Singapore and Canada have experimented with settling cross-border payments with digital Singapore dollars.

There are countries that are opposed to the idea of implementing cryptocurrency, but nonetheless, they continue to study the impact of cryptocurrency on the economy and the banking system.

After analyzing the above said, we conclude that the advantages of using a bitcoin for international payments are:

- large and important cross-border transactions can be cheaper with a bitcoin than through SWIFT and other popular payment systems;
- bitcoin transactions are settled immediately;
- a bitcoin has a capacity to verify 350 000 transactions a day like an international network of 850 banks;
- this decentralized technology will give an opportunity to bypass the banking system in making cross-border payments. The buyer and the seller can cooperate directly without an intermediary, which charges a significant fee for its service.

Among the disadvantages of a bitcoin as an instrument of international payments, it should be noted that transactions using this technology are very energy-intensive.

Taking into account the above-mentioned materials we conclude that a bitcoin can become a serious competitor to banks, payment systems such as SWIFT in the implementation of major cross-border payments. A bitcoin is even compared with gold because there is no risk for the counterparty in operations with it. But shipping gold to another country is a long and difficult transaction, while a bitcoin can be sent in a matter of minutes.

Today, on bitcoin exchanges and in companies where the cryptocurrency is traded, there are laws that allow the authorities of a given country to receive the names of buyers and sellers of bitcoins, which will help to reduce financing of illegal activities.

So, we conclude that a bitcoin is an outstanding digital technology which can fundamentally change the world banking system, payment settlements and the global economy. That’s why this issue is quite important and will remain relevant as it has a number of open questions for further research.

## REFERENCES:

1. Genson C. Glier, What is Bitcoin & Bitcoin Mining, (May 19, 2018). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://medium.com/blocktoken/what-is-bitcoin-bitcoin-mining-7e369e8ef6a1>
2. Paul Vigna, Michael J. Casey, The Truth Machine: The Blockchain and the Future of Everything, (February 27, 2018).
3. Eric Lam, What the World's Central Banks Are Saying About Bitcoin, (December 15, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-12-15/what-the-world-s-central-banks-are-saying-about-cryptocurrencies>
4. Robert Cookson, Bitcoin analysis part 3: can it be a useful medium of exchange? (December 20, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://medium.com/@robert.cookson/bitcoin-analysis-part-3-can-it-be-a-useful-medium-of-exchange-d7415b2eef92>
5. The Saif House, Economics of Bitcoin as a settlement network, (May 19, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://thesaifhouse.wordpress.com/2017/05/19/economics-of-bitcoin-as-a-settlement-network/>
6. Brian Hoffman, Bitcoin: Money or a waste of time, (December 15, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://medium.com/@brianhoffman/bitcoin-money-or-a-waste-of-time-321767f2a4c7>
7. Houman Shadab, How Bitcoin Will Change International Bank Payments, (December 15, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://coincenter.org/entry/how-bitcoin-will-change-international-bank-payments>
8. Eli Dourado, Bitcoin as a medium of settlement, (June 14, 2015). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://blog.elidourado.com/bitcoin-as-a-medium-of-settlement-d5059f61133a>
9. Monty Henry, Bank for International Settlements, "World's Central Banks Can't Ignore the Bitcoin Boom", (June 14, 2015). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.linkedin.com/pulse/bank-international-settlements-worlds-central-banks-cant-monty-henry>
10. Atis Elsts, Five Reasons Why Cryptocurrencies Matter, (January 24, 2018). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://hackernoon.com/five-reasons-why-cryptocurrencies-matter-afc839d9b7ea>
11. Tiago Franco, Why UX is the next big thing in cryptocurrencies, (February 27, 2018). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.imaginarycloud.com/blog/ux-cryptocurrencies/>

12. XE company, Bitcoin to US Dollar Chart 2010-2018, (June, 2018). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.xe.com/currencycharts/?from=XBT&to=USD&view=10Y>
13. The Statistic Portal, Bitcoin ATMs worldwide, (June, 2018). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/326707/bitcoin-price-index/>
14. NV Business, Ukraine - fourth in the world. Experts have compiled a list of the most favorable countries for bitcoin "mining", (January 30, 2018). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://biz.nv.ua/finance/ukraina-chetvertaja-v-mire-eksperty-sostavili-rejting-samykh-vygodnykh-stran-dlja-majninha-2448801.html>
15. Stan Higgins, Coindesk company, Bitcoin now worth one ounce of gold, (March 3, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.coindesk.com/price-bitcoin-now-worth-one-ounce-gold/>

УДК 339.92:332.021

**ДИНАМІКА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.56.112

**Тараненко І.В., д.е.н.***Університет імені Альфреда Нобеля*

Стаття присвячена дослідженню змісту і динаміки сучасних глобалізаційних процесів, які відбуваються в умовах впровадження неопротекціонізму в економічну політику багатьох країн. Показано, що скорочення кількісних показників глобалізації протягом 2008-2015 рр. обумовлено, перш за все, скороченням економічної, переважно – торгової глобалізації, внаслідок як суттєвого уповільнення міжнародних потоків товарів, капіталів і людей (економічна глобалізація *de facto*), так і протекціоністських заходів економічної політики (економічна глобалізація *de jure*). Обґрунтовано позицію автора про безпідставність твердження про поширення «нового протекціонізму» як початок «деглобалізації». Висока залежність глобалізації від циклічності і кон'юнктури світової економіки, а також сильна кореляція глобалізаційних процесів з великими хвилями Кондратьєва дозволяє пояснити скорочення глобалізації на тлі протекціоністської політики входженням світової економіки у спадну фазу великого циклу, а також припустити повернення до свободи торгівлі та прискорення темпів глобалізації з переходом до висхідної фази циклу.

**Ключові слова:** глобалізація, індекс глобалізації КОФ, торгова глобалізація, економічна політика, протекціонізм, неопротекціонізм.

UDC 339.92:332.021

**DYNAMICS OF GLOBALIZATION PROCESSES IN THE CONTEXT OF CURRENT TRENDS OF INTERNATIONAL ECONOMIC POLICY**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.56.112

**Taranenko I., Dr. of Econ.Sc.***Alfred Nobel University, Dnipro*

The article is devoted to the study of the content and dynamics of modern globalization processes that occur in the implementation of the new protectionism to the economic policies of many countries. It was shown that the reduction of the quantitative indicators of globalization during 2008-2015 was due, first of all, to the reduction of economic, mainly trade, globalization, as a result of a significant slowdown in international flows of goods, capital and people (economic globalization *de facto*), and protectionist measures of economic policy (economic globalization *de jure*). The article substantiates the position of the author on the groundlessness of the statement about the



implementation of the new protectionism as the beginning of "deglobalization". The high dependence of globalization on the cyclic nature and conditions of the world economy, as well as the strong correlation of globalization processes with Kondratieff long waves, can explain the present reduction of globalization at protectionism basis, by the entry of the world economy into the descending phase of a large cycle, and also assume an acceleration of globalization and come back to free trade after the transition to the ascending phase of the cycle.

**Keywords:** globalization, KOF Globalization Index, trade globalization, economic policy, protectionism, new protectionism.

**Актуальність проблеми.** Входження світової економіки в період нестабільності і уповільнення темпів зростання з початком світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. призвело до суттєвого гальмування глобалізаційних процесів та скорочення кількісних показників (індексів) глобалізації. Спадний тренд глобалізації наразі обумовлений як скороченням або суттєвим уповільненням міжнародних потоків товарів, капіталів і людей, так і заходами протекціоністської політики, які активно почали запроваджувати уряди країн на тлі економічної кризи та подальшої стагнації економіки для відновлення національної промисловості, протидії безробіттю, а також з метою отримання політичних дивідендів. На цьому тлі активізувалися прибічники концепції антиглобалізму і з'явилися твердження про «кінець глобалізації».

Дослідження сучасних глобалізаційних тенденцій в контексті зв'язку з політикою неопротекціонізму, впливу глобалізації на соціально-економічний розвиток, та визначення середньо- та довгострокових перспектив глобалізації має створити засади для розробки ефективної економічної політики країн світу.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Теоретичне обґрунтування змісту та динаміки глобалізаційних процесів міститься в роботах У. Бека, Е. Гідденса, Т. Кальченка, П. Кругмана, К. Омае, Ю. Пахомова, В. Сіденка, А. Філіпенка, Т. Фрідмана та ін.

Методика розрахунку інтегрального індексу глобалізації КОФ розроблена А. Дрехером в 2006-2008 рр. [1] і удосконалена співробітниками Швейцарського економічного інституту КОФ С. Джиглі, Ф. Хелгом та Ж.Е. Штурмом в 2018 р. [2].

Тенденція до уповільнення глобалізації знаходить обґрунтування в роботах А. Рагмана, В. Іноземцева, С. Кузьминова [3; 4; 5] та ін. В свою

чергу, дослідженню причин, які обумовили скорочення показників глобалізації, висвітленню місця протекціонізму в економічній політиці країн та особливостей сучасного неопротекціонізму присвячені наукові праці Ф. Еріксона, В. Нортон, Р. Саллі, Дж. Стігліця [6; 7] та ін. У книзі «Протекціонізм та антиглобалізм» [8] дослідниками У. Купером, К. Доллівом, Дж. Джексоном та В. Джонсом визначено вплив неопротекціонізму на економіку США.

Водночас огляд джерел показав, що в науковій літературі бракує досліджень змісту і динаміки різноманітних складових глобалізаційних процесів, у контексті впливу сучасних тенденцій міжнародної економічної політики.

**Метою роботи** є визначення динаміки та змісту сучасних глобалізаційних процесів у зв'язку з політикою неопротекціонізму, та обґрунтування середньо- та довгострокових тенденцій глобалізації.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Зміни, які відбуваються в змісті та динаміці сучасних глобалізаційних процесів, вимагають постійного удосконалення визначень глобалізації та обумовлюють нові аспекти її досліджень. Сучасні вчені наголошують на утворенні мережевих інтра- та міжконтинентальних зв'язків між учасниками глобалізації, які здійснюються через різноманітні потоки людей, інформації та ідей, капіталів і товарів [2]. При тому зберігає актуальність традиційне визначення глобалізації як процесу, що розмиває національні кордони, інтегрує національні економіки, культури, технології та способи управління, та утворює комплекс відносин взаємозалежності [2].

Рівень глобалізації країн та світу в цілому визначається за допомогою низки індексів. Найбільш відомим є індекс глобалізації КОФ, який розраховується Швейцарським економічним інститутом КОФ для більше ніж 200 країн на період з 1970 р. по теперішній час. Інтегральний індекс глобалізації КОФ містить три виміри: економічний, соціальний та політичний, кожний з них має свою вагу в інтегральному індексі [1; 2]. Базова методика розрахунку, запропонована А. Дрехером в 2006-2008 рр., значення інтегрального індексу глобалізації КОФ та його складових присутні на веб-сайті інституту [9].

Співробітниками Швейцарського економічного інституту КОФ С. Джиглі, Ф. Хелгом та Ж.Е. Штурмом в 2018 р. було переглянуто загальну концепцію і методологію визначення індексу глобалізації КОФ та

удосконалено базову методику його розрахунку [2]. В новій версії індексу вперше запроваджено різницю між заходами де-факто і де-юре (*de facto* and *de jure*) при розрахунку трьох вимірів глобалізації, а також відокремлено торгіву і фінансову глобалізацію в межах економічного виміру. Відповідно, до оновленого індексу глобалізації КОФ включено низку додаткових змінних.

Оновлений індекс глобалізації КОФ розраховується шляхом поєднання індексів *de facto* і *de jure*. Сучасна концепція індексу глобалізації КОФ базується на такому: глобалізаційні заходи *de facto* представляють потоки (flows) та діяльності (activities); в свою чергу, заходи *de jure* представляють політики (policies), які уможливають здійснення заходів *de facto* [10]. Складові індексу наведені нижче.

Так, *індекс економічної глобалізації de facto* включає торгіву і фінансову складові. Торгова глобалізація *de facto*: торгівля товарами, торгівля послугами, диверсифікованість торговельних партнерів. Фінансова глобалізація *de facto*: прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, міжнародний борг, міжнародні резерви, виплати міжнародних доходів (сума доходів капіталу і праці, виплачених за кордон і таких, що поступили із-за кордону).

*Індекс соціальної глобалізації de facto* включає такі складові. Міжособистісна глобалізація *de facto*: міжнародний голосовий трафік, некомерційні трансфери між людьми, міжнародний туризм та міграція. Інформаційна глобалізація *de facto*: заявки на патенти, міжнародні потоки студентів, високотехнологічний експорт. Культурна глобалізація *de facto*: торгівля культурними товарами (за визначенням ЮНЕСКО), заявки на торговельні марки, торгівля персональними послугами, кількість ресторанів McDonald's та магазинів ІКЕА.

*Політична глобалізація de facto* визначається через кількість іноземних посольств у країні, кількість миротворчих місій ООН та міжнародних недержавних організацій.

*Індекс економічної глобалізації de jure* включає дві складові. Торгова глобалізація *de jure*: правила торгівлі, торговельні податки, тарифи. Фінансова глобалізація *de jure*: обмеження руху інвестицій, фінансова відкритість, яка визначається через відкритість рахунку капіталу за індексом Chinn-Ito та індексом Jahan-Wang [2].

Індекс соціальної глобалізації *de jure* містить такі складові. Міжособистісна глобалізація *de jure*: кількість телефонних абонентів, свобода пересування, кількість міжнародних аеропортів. Інформаційна глобалізація *de jure*: доступ до телебачення, користування Інтернет, свобода преси, доступ до широкопasmового інтернету. Культурна глобалізація *de jure*: гендерна рівність, витрати на освіту, громадянська свобода.

Політична глобалізація *de jure*: членство в міжнародних організаціях, кількість укладених міжнародних угод, кількість партнерів за укладеними інвестиційними угодами.

Наразі на веб-сайті Швейцарського економічного інституту КОФ присутні значення індексу глобалізації КОФ та його складових, розраховані за оновленою методикою, на період 1970-2015 рр. Проведений в даній роботі аналіз дозволяє дослідити вплив з боку економічної політики на особливості перебігу глобалізації та сучасні тенденції її динаміки.

Значення індексу глобалізації КОФ та його складових *de facto i de jure* для світу загалом, протягом 1970-2015 рр., надані на рис. 1.

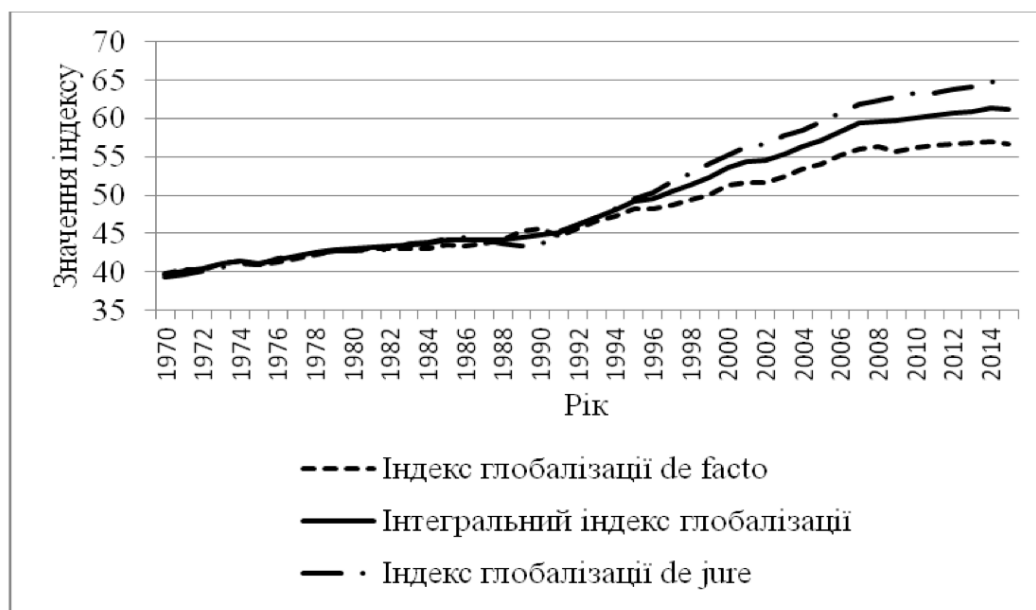


Рис. 1. Динаміка індексу глобалізації КОФ, 1970-2015 рр.

Джерело: побудовано авторами за [9]

Результати дослідження свідчать про нерівномірний розвиток глобалізаційних процесів у світі на різних проміжках часу, що безпосереднім чином пов'язано з циклічним розвитком економіки та змінами в економічній політиці.

Уповільнений розвиток глобалізації протягом 1970-х – 1980-х років був пов'язаний з кризою Бретон-Вудської валютної системи, світовими економічними кризами 1974-1975 та 1980-1982 рр. та активним впровадженням принципів протекціонізму в економічну політику розвинутих країн з метою захистити внутрішні ринки від конкуренції з боку іноземних виробників під час економічних негараздів. Саме у цей час виникли поняття «неопротекціонізму» та «керованої торгівлі» (managed trade), що містили комплекс заходів з нетарифних обмежень, надання субсидій національним виробникам, укладання угод з добровільного обмеження експорту (Voluntary Export Restraints), узгоджених ринкових домовленостей (Orderly Market Arrangements) тощо. Таким чином, середньострокові заходи з обмеження іноземної конкуренції впроваджувалися одночасно з короткостроковими скороченнями обсягів міжнародної торгівлі під час економічних криз, що обумовило синхронну зміну і подібні величини індексів глобалізації *de facto i de jure*.

З початку 1990-х рр. глобалізаційні процеси у світі демонструють стрімкий розвиток під впливом, по-перше, – широкого впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, а по-друге, – низки політико-економічних явищ, зокрема укладення Маастрихтської угоди про створення ЄС, трансформації ГАТТ на СОТ і прийняттям рішень Уругвайського раунду, скорочення тарифів у відповідності до принципів «Вашингтонського консенсусу» і утворення нових економік з високим ступенем відкритості внаслідок розпаду СРСР та соціалістичного блоку як такого. Цілком природно те, що в цей період завдяки заходам політичної та економічної лібералізації складова індексу *de jure* постійно перевищує складову *de facto*.

Відбувалася нечувана раніше лібералізація торгівлі та руху капіталів, а також стрімке економічне зростання. Вступ Китаю до СОТ у 2005 році сприяв подальшій глобалізації. Обсяги міжнародної торгівлі зростали швидше, ніж світовий ВВП, а темпи приросту прямих іноземних інвестицій перевищили обидва попередні показники, що дозволило вченим назвати 2002-2007 рр. «золотим часом» глобалізації і охарактеризувати цей період як найбільше процвітання протягом новітньої історії [6, с. 2].

Втім наприкінці 2000-х років глобалізація наочно підтвердила свою залежність від циклічності і кон'юнктури світової економіки, та відповідно – від трендів економічної політики провідних країн.

Внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. темпи приросту індексу глобалізації КОФ суттєво уповільнилися. В 2015 р. вперше з 1990 р. відбулося абсолютне скорочення індексу глобалізації, яке було обумовлене складовою *de facto* (табл. 1).

Слід зазначити, що навіть на піку кризи в 2009 р. динаміка індексу глобалізації КОФ не була від'ємною. Зменшення зазнала тільки складова *de facto*.

Таблиця 1 – Темпи приросту індексу глобалізації КОФ, 2007-2015 рр.

Рік	Індекс глобалізації КОФ	Темп приросту, %	Індекс глобалізації <i>de facto</i>	Темп приросту, %	Індекс глобалізації <i>de jure</i>	Темп приросту, %
2007	59,39184	1,78	56,06227	1,69	61,92845	1,92
2008	59,65771	0,45	56,28382	0,40	62,29503	0,59
2009	59,68557	0,05	55,77267	-0,91	62,87801	0,94
2010	60,11147	0,71	56,13297	0,65	63,27769	0,64
2011	60,38595	0,46	56,5581	0,76	63,36344	0,14
2012	60,68695	0,50	56,69804	0,25	63,83124	0,74
2013	60,89758	0,35	56,76782	0,12	64,169	0,53
2014	61,30327	0,67	57,06038	0,52	64,71812	0,86
2015	61,16845	-0,22	56,62933	-0,76	64,87117	0,24

Джерело: побудовано авторами за [9]

Можна припустити, що це сталося за рахунок абсолютного скорочення обсягів міжнародної торгівлі в світі (за даними Світового банку, в поточних доларах США), частки світового експорту та імпорту в ВВП, скорочення обсягів руху капіталів та людей (зокрема туристів), зростання зовнішнього боргу тощо. Однак позитивна динаміка глобалізації *de jure* компенсувала негативні кількісні зміни.

В той час як в 2015 році зростання глобалізації *de jure* було незначним і не компенсувало скорочення глобалізації *de facto*.

Для кращого розуміння трендів глобалізації проведено порівняльний аналіз динаміки її політичного, економічного та соціального вимірів. Результати аналізу показали, що уповільнення темпів приросту і подальше скорочення індексу глобалізації КОФ в 2015 р. відбулося переважно завдяки скороченню індексу економічної глобалізації (рис. 2).

Так, в 2015 р. індекс економічної глобалізації скоротився порівняно з 2007 р. на 1,74 п. Водночас індекси політичної і соціальної глобалізації зросли за цей період часу на 3,16 п. кожний, переважно за рахунок складових *de jure*.

Нажаль, значення індексу глобалізації КОФ за 2016-2017 рр. ще відсутні, що унеможливорює подальше дослідження часового тренду. Водночас співставлення виявленої динаміки індексу глобалізації з сучасними явищами у сфері економічної політики країн-світових лідерів, в першу чергу з хвилею протекціонізму США, дозволяє припустити подальше скорочення індексу глобалізації, перш за все – за рахунок економічної глобалізації *de jure*.

Звідси випливає необхідність приділення поглибленої уваги динаміці складових індексу економічної глобалізації *de facto* і *de jure* (рис. 3).



Рис. 2. Динаміка складових індексу глобалізації КОФ, 1970-2015 рр.  
Джерело: побудовано авторами за [9]

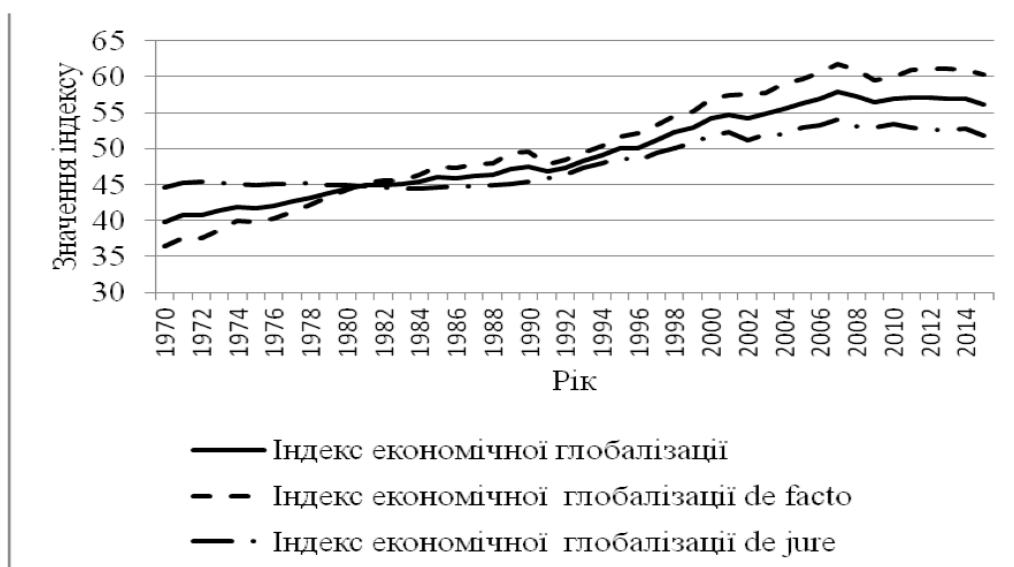


Рис. 3. Динаміка складових de facto і de jure індексу економічної глобалізації, 1970-2015 рр.

Джерело: побудовано авторами за [9]

Результати аналізу показали протилежне співвідношення складових *de facto* і *de jure* індексу економічної глобалізації, порівняно як з індексом глобалізації КОФ, так і з індексами соціальної та політичної глобалізації. А саме, складова *de facto* протягом 1970-2008 рр. демонструє більш високі темпи зростання, і з початку 1980-х рр. за абсолютними значеннями перевищує складову *de jure*. Починаючи з 2008 р. обидві складові демонструють від'ємну динаміку. Так, в 2015 р. порівняно з передкризовим 2007 р. абсолютне скорочення показника економічної глобалізації *de facto* склало -1,45 п, і було меншим за скорочення економічної глобалізації *de jure*, яке склало -2,22 п.

Звідси можна зробити висновок про те, що основним фактором суттєвого уповільнення приросту і наступного скорочення індексу глобалізації в 2008-2015 роках є скорочення економічної глобалізації *de jure*, тобто зміна економічної політики країн світу в протилежному відносно глобалізаційного вектора напрямку.

Визначення особливостей сучасної міжнародної економічної політики, які обумовлюють зміну трендів глобалізаційних процесів у світі, вимагає дослідження тенденцій перебігу і співвідношення показників економічної та фінансової глобалізації.

Динаміка показників торгової та фінансової глобалізації *de facto* і *de jure* протягом 1970-2015 рр. показана на рис. 4.

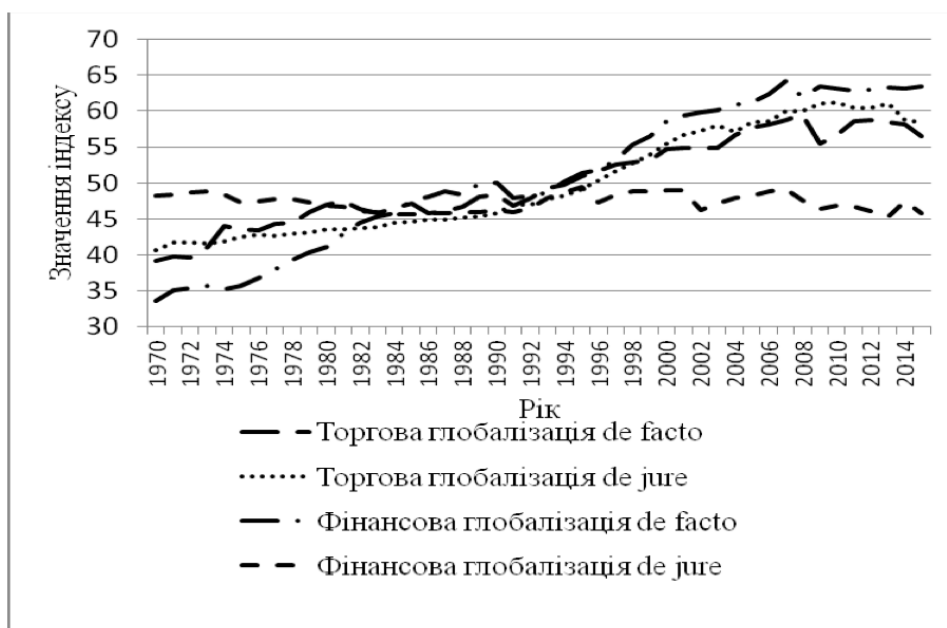


Рис. 4. Динаміка показників торгової та фінансової глобалізації *de facto* і *de jure*, 1970-2015 рр.

Джерело: побудовано авторами за [9]



Слід зазначити, що загальний вектор і кількісне співвідношення показників торгової глобалізації *de facto* і *de jure* протягом досліджуваного періоду змінюються незначним чином. Протягом 1990-х років спостерігається прискорення зростання обох складових, і починаючи з 1998 року торгова глобалізація *de jure* дещо перевищує торгову глобалізацію *de facto*. В той час як показники фінансової глобалізації *de facto* і *de jure* змінюються в протилежних напрямках, і з часом фінансова глобалізація *de facto* суттєво перевищує фінансову глобалізацію *de jure*. В 2015 р. така різниця становила 17,62 пункти (табл. 2).

Таблиця 2 – Показники торгової та фінансової глобалізації *de facto* і *de jure*, 2007-2015 рр.

Рік	Показник торгової глобалізації <i>de facto</i>	Показник торгової глобалізації <i>de jure</i>	Показник фінансової глобалізації <i>de facto</i>	Показник фінансової глобалізації <i>de jure</i>
2007	58,75651	59,97834	64,2139	49,13388
2008	59,60288	59,98856	61,93906	47,63887
2009	55,49364	60,9886	63,48146	46,38468
2010	56,61555	61,19389	63,18332	46,90397
2011	58,70017	60,4698	62,881	46,76432
2012	58,71314	60,43047	63,03225	46,08136
2013	58,51369	60,97845	63,25785	45,32238
2014	58,12287	58,72829	63,20411	47,53498
2015	56,48444	58,46781	63,48555	45,8665

Джерело: побудовано авторами за [9]

Результати аналізу даних, наведених в табл. 2, показали, що показники торгової глобалізації *de facto* і *de jure* скоротилися в 2015 р. порівняно з передкризовим періодом на 3,12 та 1,52 пункти відповідно. Торгова глобалізація *de facto* зазнала найбільшого скорочення в 2009-2010 та в 2015 рр. В свою чергу, показники торгової глобалізації *de jure* протягом 2009-2013 років навіть перевищували передкризові значення, і скоротилися лише в 2014-2015 рр., що свідчить про посилення протекціоністських тенденцій.

Показник фінансової глобалізації *de facto* після суттєвого скорочення в 2008 р. демонструє відносну стабільність, а в 2015 р. – незначне зростання на 0,28 п. В свою чергу, показник фінансової глобалізації *de jure* є більш волатильним, і в 2015 р. скорочується на 1,66 п.

Скорочення показників економічної глобалізації *de jure* є беззаперечним свідченням посилення протекціоністських тенденцій в

торговій та фінансовій сферах на тлі уповільнення економічного зростання провідних світових центрів сили – ЄС і США. Так, ВВП країн Євросони після незначного зростання протягом 2010-2011 рр. відповідно на 2,08 і 1,6%, знову зазнав скорочення в 2012 р. на -0,89 та в 2013 р. на -0,25%. Темп приросту ВВП протягом 2014-2016 рр. складав у середньому 1,74% на рік. Економіка ЄС продемонструвала падіння ВВП в 2012 році на -0,42%, а в 2013 р. зростання становило лише 0,25% [11], що дозволяє вести мову про невідповідність поставленим раніше стратегічним цілям [12], та економічну стагнацію. Темпи економічного зростання США, поряд з такими макроекономічними показниками, як рівень зайнятості, сальдо торговельного балансу і зовнішній борг, також оцінювалися як незадовільні.

Однчасне скорочення торгової глобалізації *de facto* і *de jure* в 2014-2015 рр., яке відбулося вперше за весь період розрахунку індексу глобалізації КОФ починаючи з 1970 р., дозволяє зробити припущення про системний характер скорочення торгової глобалізації на тлі поступового зростання протекціонізму в 2016 р., зокрема на ринках металу. Так, в червні 2016 року ЄС запровадив антидемпінгові мита у розмірі 81,1% на китайську сталь. Адміністрація Барака Обами в той же час підвищила тарифи на сталь для Китаю, Індії, Італії, Південної Кореї і Тайваню. В липні 2016 р. Китай запровадив антидемпінгові мита для Японії, Південної Кореї та ЄС на електротехнічну сталь. Антидемпінгові мита на сталь також запровадили Індія, Малайзія, Перу [13].

З урахуванням високої залежності глобалізаційних процесів від економічної політики країн, очевидно, що тенденція до скорочення глобалізації буде посилюватись протягом наступних років в умовах агресивного протекціонізму, проголошеного президентом США Дональдом Трампом з метою протидіяти уповільненню економічного зростання та усуненню макроекономічних та структурних дисбалансів.

**Висновок.** Проведене дослідження показало суттєве уповільнення, і навіть деяке скорочення значень індексу глобалізації КОФ в період 2008-2015 рр. Втім ми поділяємо думку дослідників [6; 7], згідно якої твердження про поширення політики «нового протекціонізму» як початок «деглобалізації» є безпідставним. Наведемо наступні аргументи.

По-перше, як показано вище, фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. обумовила скорочення економічної глобалізації, а також тісно

пов'язаної з останньою соціальною глобалізацією *de facto* (міжнародний туризм та міграція, заявки на патенти, високотехнологічний експорт та ін.). В той час як зростання індексів соціальної і політичної глобалізації продовжувалося і лише продемонструвало деяке уповільнення. По-друге, як було вказано вище, динаміка сучасних глобалізаційних процесів свідчить про їх високу залежність від циклічності і кон'юнктури світової економіки. Автором у роботах [14; 15] обґрунтовано високу кореляцію між хвилями глобалізаційної динаміки та довгими циклами Кондратьєва (к-хвиль). Співвіднесення часових меж к-хвиль з етапами, або «хвилями» глобалізації показало збіг прискорення глобалізаційних процесів із висхідними фазами довгих циклів. Беручи до уваги те, що світова економіка в 2008 р. увійшла в спадну фазу великого циклу, яка буде продовжуватись якнайменше до 2020-2025 р. [14, с. 106-108], слід припустити протягом указанного часу збереження тренду скорочення глобалізації, перш за все, за рахунок посилення протекціонізму. По-третє, можна припустити, що на кожному етапі розвитку, залежно від етапу глобалізації, притаманного технологічного укладу, фази циклу та ін., для світу в цілому і окремих країн формується певний оптимальний рівень глобалізації, за якого можливе найкраще досягнення поставлених цілей економіки і суспільства. Цей рівень може змінюватись з часом нелінійним чином, залежно від умов, які склалися.

Ми цілком поділяємо підхід вчених, згідно до якого глобалізація надає величезні можливості для розвитку [7] і виступає як нелінійний, переривчастий, пульсуючий, необоротний в принципі та в цілому, та оборотний в окремих своїх проявах діалектичний процес зростання світоцілісності на етапі транснаціоналізації життя людства [16]. Хвилеподібна динаміка глобалізаційних процесів та висока кореляція з хвилями Кондратьєва дозволяє припустити прискорення темпів глобалізації з переходом до наступного «великого циклу». Подібний підхід нам здається найбільш зваженим в трактуванні майбутнього глобалізаційного розвитку.

В свою чергу, предметом подальших досліджень має стати таке:

- підтвердження кореляції між глобалізаційною динамікою та циклічністю економіки на сучасному етапі;
- визначення впливу протекціоністської політики та обумовлених нею сучасних «деглобалізаційних тенденцій» на економіку окремих країн;

– розробка підходів до визначення оптимального рівня глобалізації країн на різних етапах соціально-економічного розвитку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Dreher A., Noel G., Pim M., 2008. *Measuring Globalization – Gauging its Consequence.* – New York: Springer.
2. Gygli S., Haelg F., Sturm J-E. C., 2018. *The KOF Globalization Index – Revisited.* KOF Working Paper, [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.research-collection.ethz.ch/handle/20.500.11850/238666>.
3. Rugman A., 2000. *The End of Globalization. A New and Radical Analysis of Globalization and What It Means to Business.* – London: Random House Business Books, 237 p.
4. Иноземцев В. Реальные и мнимые пределы глобализации. Рецензия на книгу A. Rugman. *The End of Globalization. A New and Radical Analysis of Globalization and What It Means to Business.* – London, Random House Business Books. – 2000. // Свободная мысль – XXI, № 11 (1501), 2000. – С. 121-124.
5. Кузьминов С.В. Праця – гроші – політична влада: зачароване коло? / Кузьминов С.В. // Стратегія розвитку України. Економіка. Соціологія. Право. – 2011. – №3. – С. 99-103.
6. Erixon F., Sally R., 2010. *Trade, globalization and emerging protectionism since the crisis.* ECIPE Working Paper, No 02/2010. – 20 p.
7. Stiglitz, Joseph E., 2018. *Globalization and its Discontents Revisited: Anti Globalization in the Era of Trump.* New York: W.W. Norton, 472 p.
8. *Protectionism and Anti-globalization.* 2010. Series: Trade issues, Policy and Law. Editors: William C. Burris, 255 p.
9. *KOF Globalization Index.* KOF Swiss Economic Institute [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://globalization.kof.ethz.ch>
10. Quinn, D. P., Schindler, M., and Toyoda, M. A. (2011). *Assessing Measures of Financial Openness and Integration.* IMF Economic Review, 59(3): 488–522.
11. *World Development Indicators. Data Catalog.* World Bank [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>
12. Тараненко І.В. Інноваційні стратегічні ініціативи ЄС / І.В. Тараненко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. пр. – Маріуполь: Аванті, 2011. – Т. 1. – С. 72-78.

13. Awan, A. G. 2016. Wave of Anti-Globalization and Capitalism and Its Impact on World Economy. *Global Journal of Management and Social Sciences*, Vol 2, No.4 Oct-Dec, Page 1-21.
14. Тараненко І.В. Інноваційна конкурентоспроможність країн у сучасних умовах глобалізації: монографія. / І.В. Тараненко. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 424 с.
15. Тараненко І.В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // *Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр.* – Дніпропетровськ: Дніпропетровський ун-т ім. Альфреда Нобеля, 2013. – Вип. 1 (12). – С. 172-185.
16. Мунтян М. Глобализация: что это такое? [Электронный ресурс] / М. Мунтян. – Режим доступа: [http : // www. perspektivy. info / oikumena / kotel / globalizacija \\_ chto \\_ eto \\_ takoje \\_ 2007-01-01.htm](http://www.perspektivy.info/oikumena/kotel/globalizacija_что_eto_takoje_2007-01-01.htm)

## ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.132.2:631.53.01

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.70.113

**Чехова І.В., к.е.н.,****Чехов С.А., к.е.н.***Національна академія аграрних наук України*

Стаття присвячена дослідженню економічної категорії ринку олійних культур. Різноманітність напрямків наукових досліджень, що торкаються сфери ринку олійних культур свідчить про те, що економічні відносини в цій царині привертають значну увагу науковців. Популяризація публікацій даної тематики зумовлена масштабністю переробки та експорту продукції олійних культур, збільшенням посівних площ і обсягів виробництва продукції олійних культур. Зазначається, що вітчизняний аграрний ринок відводить ринку олійних культур особливе місце, тому що ринок олійних культур виконує важливу роль потужного експортного двигуна економіки країни. Узагальнено теоретичні положення і напрацювання вітчизняної економічної науки щодо функціонування ринку олійних культур. Акцентовано увагу на місці ринку олійних культур в системі аграрного ринку. Ринок олійних культур є складовою частиною аграрного ринку, ринку засобів виробництва, ринку землі, ринку фінансів, ринку праці, ринку інформаційних технологій, ринку насіння.

**Ключові слова:** ринок, олійні культури, суб'єкти ринку, конкуренція, ринкове середовище

UDC 339.132.2:631.53.01

### THEORETICAL BASES OF FUNCTIONING OF THE DOMESTIC MARKET OF OILSEEDS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.70.113

**Chekhova I., PhD in Economics,****Chekhov S., PhD in Economics.***National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine*

The article is devoted to the study of the economic category of oilseeds market. The variety of scientific research areas affecting the market of oilseeds indicates that economic relations in this field attract much attention of scientists. Popularization of publications on this topic is due to the scale of processing and export of oilseed crops,

increase of sown area and volumes of production of oilseeds. It is noted that the domestic agrarian market takes a special place in the market of oilseeds because the market of oilseed crops plays an important role as a powerful export engine of the country's economy. The theoretical positions and developments of the national economic science concerning functioning of the market of oilseeds are generalized. The emphasis is placed on the place of the market of oilseeds in the system of the agrarian market. The oilseed market is an integral part of the agrarian market, the market for means of production, the land market, the financial market, the labor market, the information technology market, the seed market. The domestic market of oilseeds is represented by the main 3 crops - sunflower, soybean, rape. It is characterized by large-scale industrial production of major oilseeds (sunflower, soybean, rape) and small production of niche oilseeds (flax, mustard, rizhyu), large volumes of export-import operations, development of infrastructure and marketing activities of entities. The market definition of oilseeds is proposed. It was emphasized that the issue of interaction of market players, providing commodity producers with the freedom to enter the market, forming a balance of demand and supply of oil crops products is important. The authors specify the subjective composition of the market of oilseeds and a specific chain of their relationship. The subjects of the market of oilseeds are originators of reproductive seeds, producers, exporters and processors of commodity products, the state as a regulator. Studies have shown that at the present stage, the functioning of the market of oilseeds in the context of its subjects is unbalanced.

**Keywords:** market, oilseeds, market players, competition, market environment

**Актуальність.** Вітчизняний аграрний ринок відводить ринку олійних культур особливе місце. Це пов'язано з тим, що ринок олійних культур на теперішній час виконує важливу роль потужного експортного двигуна економіки країни. З огляду на те, що 25% світового виробництва соняшнику та 60% світового експорту соняшnikової олії належить Україні, ринок олійних культур є одним із перспективних. Різноманітність напрямків наукових досліджень, що торкаються сфери ринку олійних культур свідчить про те, що економічні відносини в цій царині привертають значну увагу науковців, вчених, фахівців. Популяризація публікацій даної тематики зумовлена масштабністю переробки та експорту продукції олійних культур, збільшенням посівних площ і обсягів виробництва продукції олійних культур.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливі дослідження теорії формування та функціонування аграрного ринку здійснено такими вітчизняними ученими, як П. Саблук [1], Ю. Лупенко [2], М. Малік [3], О. Шпичак [4], О. Шпикуляк, Л.І. Курило, О.М Супрун [5]. Тенденції

розвитку аграрного виробництва в Україні, оцінка експортного потенціалу галузі представлені в працях В.М. Нелепа [6], Молдаван Л.В. [7]. Аспектам розвитку вітчизняної олійно-жирової галузі присвячені роботи І.Ю. Гусєвої [8,9], М.О. Тонюк, С.М. Концеби [10]. Особливості розвитку ринку олійних культур представлено в наукових публікаціях Н.Л. Кузьмінської [11], А. Новосьолова [12], О.В. Сакви [13], І.В. Чехової [14]. Ринок соняшнику проаналізований О. Тартаковським [15], В.К. Пузіком [16], А. Платоновою [17]. Функціонуванню вітчизняного ринку сої присвячені роботи А. Чалого [18], О. Бойко [19], О. Підлубної, С. Канцеби [20], В. Дерев'янського [21], А. Бурки [22]. Теоретико-прикладні питання розвитку ринку ріпаку знайшли відображення в публікаціях Г.Б. Супіханова [23], О.В. Маслака [24]. Механізм ціноутворення, аналіз цінової кон'юнктури на ринку олійних культур представлено в дослідженнях О.М. Шпичака [25], О.В. Боднар [26], Л.В. Гойсюк [27]. Дослідження зазначених вчених зосереджені на теоретико-методологічних і практичних аспектах функціонування аграрного ринку. В той же час, динамічність економічних процесів в світі впливає на внутрішній ринок, формуючи при цьому нові завдання, що потребують вирішення.

**Мета дослідження:** вивчити і узагальнити основи функціонування вітчизняного ринку олійних культур.

**Результати досліджень.** Теоретичні дослідження ринку олійних культур тісно пов'язані із кон'юнктурними змінами і розвитком економічних процесів аграрної галузі в цілому. Важливим є питання взаємодії суб'єктів ринку, забезпечення товаровиробникам свободи конкурентного виходу на ринок, формування балансу попиту і пропозиції продукції олійних культур, тощо. Механізм розвитку суперечності між виробництвом і споживанням ґрунтується на динаміці трьох головних параметрів ринку: пропозиції, попиту і ціни [28, с. 7]. Сучасні погляди економістів здебільшого характеризують ринок як систему відносин. Так, Радаєв В.В. розглядає ринок як систему економічних відносин і сукупність інституцій у сфері товарного обігу, за допомогою яких здійснюються акти купівлі-продажу товарів для задоволення потреб споживачів на території країни. А внутрішній ринок визначає як економічну форму зв'язків між виробництвом і споживанням, на основі якої забезпечуються продаж товарів і реалізація їх вартості, а отже – і



створюються необхідні передумови для розв'язання суперечності між виробництвом і споживанням [29, с. 10–14]. Розвинутий ринок вимагає наявності, з одного боку, у продавців певного обсягу конкурентоспроможних товарів, а з другого – у покупців відповідної маси коштів, які б формували належну місткість ринку. Пропозиція товарів є ринковою формою прояву результатів виробництва, а платоспроможний попит – ринковою формою прояву споживання (потреб). Зростання попиту підтверджується збільшенням обсягів продажу і одночасно стає сигналом до збільшення інвестицій у процес виробництва товарів [28, с. 7].

Аграрний ринок є складним і багатограним, оскільки його формують зерновий, олійний, молочний, м'ясний, овочевий, цукробуряковий та інші ринку, де вироби кожного мають своє функціональне призначення, характерні риси та вимоги щодо переробки, зберігання, фасування, пакування, сертифікації, маркування, транспортування, продажу, тощо [30, с. 23]. На думку Дудара Т., аграрний ринок – організована система товарно-грошових відносин, ціллю діяльності якої є відтворення в секторі сільського господарства, збільшення обсягів продажу продукції, яка в ньому виробляється, та забезпечення відновлення і поповнення потрібних у цій сфері факторів і засобів виробництва [31, с. 131]. Ю.С. Коваленко зазначає, що аграрний ринок – це система установ, методів і ресурсів здійснення обмінних процесів, головним завданням якої є координація й управління агропромисловим виробництвом країни з метою задоволення споживчих потреб її громадян » [32, с. 21]. Левківська Л. М. найважливішою умовою формування цивілізованого аграрного ринку визначає його структурні елементи, яким властиві різноманітність каналів реалізації, форм купівлі-продажу, посередників та покупців, а також розвинена мережа сервісного, насамперед науково-інформаційного обслуговування товаровиробників [33, с. 415].

В умовах ринкової економіки сільське господарство обслуговується системою ринків, що включає такі їх види: ринок основних видів сільськогосподарської продукції (зерна, цукрових буряків, продукції тваринництва); ринок засобів виробництва; ринок послуг; ринок робочої сили та інші [34, с. 210].

Виходячи із зв'язків сільського господарства, ринок олійних культур є складовою частиною аграрного ринку, ринку засобів виробництва, ринку землі, ринку фінансів.

Економічна сутність ринку олійних культур розкривається шляхом визначення його основних функцій: формування ефективного конкурентного середовища; забезпечення суб'єктів аграрного ринку товарним насінням для переробки і експорту через встановлення оптимальних пропорцій попиту та пропозиції; ціноутворення; узгодження інтересів всіх суб'єктів ринку олійних культур.

Ринок олійних культур є складовою частиною аграрного ринку, ринку засобів виробництва, ринку землі, ринку фінансів, ринку праці, ринку інформаційних технологій, ринку насіння. Вітчизняний ринок олійних культур представлений основними 3 культурами – соняшник, соя, ріпак. Він характеризується масштабним промисловим виробництвом основних олійних культур (соняшнику, сої, ріпаку) і незначним виробництвом нішевих олійних культур (льону, гірчиці, рижю), великими обсягами експортно-імпортних операцій, розвитком інфраструктури та маркетингової діяльності суб'єктів. Функціонування будь-якого ринку не обходиться без конкуренції. Якщо пропозиція насіння більше, ніж попит на нього, то між продавцями посилюється конкурентна боротьба. Якщо попит перевищує пропозицію, то конкурують один з одним покупці.

У ринковому середовищі безупинно діє механізм конкуренції, що постійно порушує рівновагу між попитом та пропозицією, що створює нову ситуацію на ринку. Конкуренція це «економічне суперництво відокремлених товаровиробників за долю ринку і прибутку, одержання конкретного задоволення, досягнення іншої мети чи вигоди» [35, С. 91].

Фатхудінов Р.А. вважає, що «конкуренція – рушійна сила розвитку суспільства, змушує виробників товарів постійно шукати нові шляхи підвищення їх якості, зниження ціни, підвищення якості сервісу» [36, С. 65].

Внаслідок дії конкуренції між виробниками і між споживачем досягається рівновага ціни. Ціна рівноваги – це така ціна, при якій попит і пропозиція знаходяться в точці перетину кривих попиту і пропозиції. Необхідно забезпечити товаровиробникам свободу конкурентного виходу на ринок, а споживачам (покупцям) – свободу конкурентного

вибору товарів і безпечність їх споживання. Це означає, що дійсно цілісне уявлення про збалансованість виробництва і споживання можна отримати, лише включивши до об'єкта дослідження всіх суб'єктів ланцюга ринкового руху товарів – з моменту виробництва до моменту кінцевої реалізації та безпосередньо самого споживання [29, с. 10–14].

Суб'єктами ринку олійних культур є оригінатори репродукційного насіння, виробники, експортери та переробники товарної продукції, держава як регулятор. Кожний із зазначених суб'єктів має виконувати конкретну функцію на ринку і забезпечувати поетапність ланцюга: «створення нових сортів - виробництво оригінального насіння – виробництво товарного насіння – переробка частини – реалізація продукції на світовому ринку». Всі учасники ринку зацікавлені у збільшенні ємності ринку, нарощуванні його обсягів. Так, оригінатори репродукційного насіння зацікавлені у поширенні географії власних сортів в межах країни, а також налагодженню системної співпраці з насіннєвими компаніями-виробниками. Виробники товарної продукції прагнуть гарантованого збуту готової продукції за ринковими цінами. Експортери зацікавлені в стабільному нарощуванні обсягів пропозиції на ринку та концентрації великих партій у певних територіальних межах. Переробники сировини націлені на виробництво олії, що користується попитом, та її збут. Держава зацікавлена у зміцненні потенціалу виробництва сільськогосподарської продукції, укріпленні позицій на міжнародних ринках.

Попередні дослідження показали, що на теперішньому етапі функціонування ринку олійних культур в розрізі його суб'єктів незбалансоване. Так, потужні підприємства з виробництва і переробки насіння олійних культур об'єднуються в профільні асоціації задля захисту власних інтересів, дрібні і середні виробники товарної продукції олійних культур з року в рік «пливуть за течією», експортери проводять політику якнайшвидшої закупівлі сировини з подальшим її експортом, вітчизняні оригінатори насіння конкурують між собою за частку насіннєвого ринку, іноземні насіннєві компанії продовжують завоювання ринку насіння олійних культур, а державні інституції аграрної сфери здійснюють реформи. Тому згаданий раніше ланцюг «створення нових сортів - виробництво оригінального насіння – виробництво товарного насіння – переробка частини – реалізація продукції на світовому ринку» є

сформованим, але його ефективність знаходиться на низькому рівні. Існуюча на сьогодні законодавча база в сфері ринку насіння олійних культур (мита, дотації, кредити) не відповідає викликам сьогодення і не враховує реальних запитів суб'єктів ринку. Потребує вдосконалення і аграрна політика держави в сфері захисту вітчизняного насінництва олійних культур [37].

**Висновки.** Проведене дослідження теоретичних напрацювань щодо функціонування вітчизняного ринку олійних культур дозволило узагальнити і систематизувати основні положення економічної науки щодо формування та функціонування цього ринку, визначити перспективи подальших досліджень та напрямків розвитку. З'ясовано, що в основі трактування аграрного ринку загалом, та ринку олійних культур, зокрема, знаходиться система товарного обігу й він проявляє регульовальну функцію у сфері виробництва, обміну, розподілу і споживання на основі дії законів попиту та пропозиції. Важливою умовою формування цивілізованого аграрного ринку є його структурні елементи, яким властиві різноманітність каналів реалізації, форм купівлі-продажу, посередників та покупців, а також розвинена мережа сервісного, насамперед, науково-інформаційного обслуговування товаровиробників [28, с. 415].

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аграрна реформа в Україні / [П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.]; за ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Лупенко Ю. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Ю. Лупенко // Економіка АПК. – 2014. - №12 . - С. 5-11.
3. Малік М.Й. Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. -№7. – С. 169-176.
4. Шпичак О.М. Економічні механізми державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції та їх проблеми / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2011. - №2. – С. 150-155.
5. Шпикуляк О.Г. Інституційне регулювання як детермінанта формування інноваційної моделі розвитку аграрної сфери / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, О.М. Супрун // Облік і фінанси АПК. – 2011 - №2. – С. 106-112.
6. Нелеп В.М. Тенденції розвитку сільського господарства в Україні і світі / В.М. Нелеп // Економіка АПК. – 2015. - №7. - С. 100-105.

7. Молдован Л.В. Інноваційні трансформації аграрного сектору економіки: моногр. / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхавер та ін.]; за ред. О.В. Шубравської; Ін-т екон. та прогнозів. – Київ, 2012.
8. Гусєва І.Ю. Інтелектуальні ресурси в процесі формування частки ринку підприємств олійно-жирової промисловості / І.Ю. Гусєва // Агросвіт. – 2013. - №6. – С.65-68.
9. Гусєва І.Ю. Особливості формування інтелектуальних ресурсів підприємств олійно-жирової промисловості в зовнішньому середовищі їх функціонування / І.Ю. Гусєва // Агросвіт. – 2013. - №5. – С. 49-52.
10. Тонюк М.О. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва насіння олійних культур у регіоні / М.О. Тонюк, С.М. Концеба // Економіка АПК. - 2015. - №3. - С. 28-33.
11. Кузьминська Н.Л. особливості функціонування олійно-жирової галузі України / Н.Л. Кузьмінська // Економіка АПК. – 2011. - №12. – С. 161-165.
12. Новосьолов А. Олійні: на що поставити? / А. Новосьолов // The Ukrainian farmer, березень, 2016. – С. 90-92.
13. Саква О.В. Формування структури виробництва на ринку олійних культур / О.В. Саква // Агросвіт. – 2009. - №12. – С. 30-32
14. Чехова І.В. Перспективи розвитку ринку основних олійних культур / І.В. Чехова, І.О. Кислицька, Т.З. Таранюк // Економіка АПК. – 2012. – №6. – С.43-48.
15. Тартаковський О. Олійна культура №1 / О. Тартаковський // Аграрний тиждень. – 2014 - №13 (286).
16. Пузік В.К. Стан і перспективи вирощування та формування ринку соняшнику в Україні / В.К. Пузік, В.М. Петров, Я.В. Бабарика // Посібник українського хлібороба. – 2014. - № 2. – С. 46-50.
17. Platonova A. Ukrainian market of sunflower seed - threats and prospects [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/en/exclusive/topic/1014389#.VIbtfcckl2M8>.
18. Чалий А.А. Формування ринку сої та продуктів її переробки в Україні / А.А. Чалий. [Електр. ресурс]. - Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21CO](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO).
19. Бойко О.О. Економіко-математична модель оптимального розміру посівних площ сої в Україні / О. О. Бойко // Агросвіт. - 2015. - №2. - С. 15-18.
20. Підлубна О.Д. Економічна ефективність виробництва насіння сої на регіональному рівні / О.Д. Підлубна, С.М. Концеба // Економіка АПК. - 2015. - №1. - С.14-20.
21. Дерев'янський В. Экологическая соя по-хмельницки / В. Дерев'янський. [Електр. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zerno-ua.com/?p=13232>
22. Бурка А. Соя в Україні / А.Бурка // Зерно. - № 3 (108). – С. 120-123.

23. Супіханов Г.Б. Кон'юнктура ринку ріпаку та умови підвищення ефективності його виробництва: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Національний аграрний ун-т. / Г.Б. Супіханов. - К., 2003 – 192 с.
24. Маслак О.М. Ринок ріпаку: попит перевищує пропозицію / О. Маслак // Агробізнес сьогодні. – 2011. - № 15-16 (215). – С. 28-32.
25. Шпичак О.М. Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2012. – №8. – С. 3-10.
26. Боднар О.В. Функціонування механізму ціноутворення на продукцію рослинництва в умовах невизначеності та ризику / О.В. Боднар // Економіка та управління АПК; зб. наук. праць БНАУ. 2015. - №1 (119). – С. 33-35.
27. Гойсюк А.В. Формування ціни на насіння ріпаку : Електр. режим доступу: <http://khntusg.com.ua>.
28. Мазаракі А.А. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням / Мазаракі А.А., ЛАГУТІН В. Д. // Економіка України. – 2016. - №4 (653). - С. 4-19.
29. Радаев В.В. Как организуется рыночное взаимодействие. – М. : Высшая школа экономики, 2010. – 60 с.
30. Атамась Г.П. Теоретико-методологічні основи розвитку регіонального овочевого ринку/ Г.П. Атамась // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія Економіка та підприємництво. Запоріжжя: ЗІДМУ. – 2006. - №6. – С. 23-25.
31. Дудар В.Т. Організаційно-економічні засади формування аграрного ринку конкурентоспроможної продукції / В.Т. Дудар // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – Вип. 2. – С. 129-136.
32. Коваленко Ю. Предпосылки и пути перехода предприятий АПК у рыночным отношениям // АПК: экономика, управление. – 1990. - №9. – С. 41-44.
33. Левківська Л. М. Теоретичні засади формування інфраструктури аграрного ринку / Л.М. Левківська // Вісн. Львів. Держ. Аграр. Ун-ту: Економіка АПК. – 2002. - №9. – С. 415-420.
34. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства: Підручник для студ. вузів. – К.: Вища шк., 1994. – 415 с.
35. Рыночная экономика: 200 терминов. / Под ред. Г.Я. Кипермана. – М.: Политиздат. 1991. – 224 с.
36. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес школа». – 2000. – 640 с.
37. Чехова І.В. Пропозиції щодо підвищення економічної ефективності виробництва олійних культур Електр. Режим доступу: [http://imk.zp.ua/images/doc/propozucii\\_chehova.pdf](http://imk.zp.ua/images/doc/propozucii_chehova.pdf).

УДК 339.926, 338.439.65, 338.462, 338.467.6, 338.482.2

**УКРАЇНСЬКІ ТУРИСТИЧНИЙ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИЙ  
БІЗНЕС У МІЖНАРОДНИХ ПРОЦЕСАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.79.114

**Чиричинко Ю.В., д.е.н.,  
Корнєєв М.В., д.е.н.,  
Сухацька І.Ю., к.х.н.***Університет митної справи та фінансів*

Розглянуто українські туристичний та готельно-ресторанний бізнес у контексті процесів досягнення 17 Цілей сталого розвитку (ЦСР). Також розглянуті окремі статистичні результати 2017 року що був визнаний Міжнародним роком сталого туризму. Визначено актуальність питання щодо визначення ролі українців у глобальному процесі досягнення ЦСР у частині пошуку та використання додаткових резервів. Проведено аналіз останніх наукових досліджень щодо організації та розвитку туристичної індустрії та готельно-ресторанного господарства, розглянуто окремі чинники, що впливають на ринок готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Встановлено, що, проблематика досягнення ЦСР, сучасний стан національної економіки взагалі, туристичної та готельно-ресторанної галузі зокрема, потребують додаткового імпульсу для розвитку. У якості завдання роботи визначено формулювання концептуальних положень розвитку галузі гостинності як складової втілення Стратегії сталого розвитку "Україна-2020". Встановлено, що ідеальним інструментарієм для подальшого впливу держави на доволі складні геополітичні та макроекономічні процеси досягнення ЦСР мають виступати високотехнологічні та суміжні із ними галузі національної економіки що характеризуються міжнародним значенням. Українські туристична галузь та готельно-ресторанна сфера дуже добре підходять на роль локомотива національного процесу досягнення ЦСР. При цьому відмітимо, що туристична галузь в усьому світі досить однозначно сприймається у якості досконалого інструменту досягнення ЦСР, але на нашу думку, готельно-ресторанна справа у якості складової галузі гостинності так само повинна розглядатися із точки зору відповідності запропонованим Світовою туристичною організацією індикаторам досягнення ЦСР. Отже пріоритетом стратегії державного управління має стати підтримка вітчизняної галузі гостинності. Це має відбуватися через створення сприятливого інвестиційного клімату, забезпечення умов захисту прав власності, стимулювання через податкову політику, тощо. Ці питання є дуже перспективними для подальших досліджень.

**Ключові слова:** цілі сталого розвитку, міжнародні економічні відносини, готельно-ресторанна справа, туристичний бізнес, інноваційна платформа, інвестиційна стратегія національного розвитку, пріоритети розбудови національної економіки

UDC 339.926, 338.439.65, 338.462, 338.467.6, 338.482.2

## UKRAINIAN TOURIST AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS IN THE INTERNATIONAL PROCESS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.79.114

**Chyrychenko Y., Dr. of Econ.Sc.,  
Korneyev M., Dr. of Econ.Sc.,  
Sukhatska I., PhD in Chemistry**

*University of Customs and Finance*

The Ukrainian tourist, hotel and restaurant industries have been considered with regard to the processes of achieving 17 Sustainable Development Goals (SDG). The best practices of the World Tourism Organization were analyzed in that regard. The separate statistical results of the 2017 year, that was the International Year of Sustainable Tourism, also were reviewed. The relevance of the problem of the factor of Ukrainians in the global process of achieving the SDG has been determined. The analysis of recent scientific researches on the organization of the tourism industry and hotel and restaurant economy and its development has been carried out. It has been established that the problems of achievement of the SDG, the current state of the national economy in general, tourism and hotel and restaurant industry in particular, need an additional impetus for development. As a task, the wording of the conceptual provisions for the development of the hospitality industry as an integral part of the implementation of the Ukraine-2020 Sustainable Development Strategy is defined. It has been established that the ideal instrument for the further influence of the state on rather complicated geopolitical and macroeconomic processes of achievement of the SDG should be the high-tech and related industries of the national economy characterized by international values. The Ukrainian tourism industry and the hotel and restaurant sector are very well suited for the role of the locomotive of the national process of achieving the SDG. At the same time, we note that the tourist industry around the world is quite clearly perceived as a perfect instrument for the achievement of the SDG. But the hotel and restaurant business as part of the hospitality industry should also be considered in terms of compliance with the proposed World Tourism Organization indicators of the achievement of the SDG. Therefore, the priority of the strategy of public administration should be the support of the domestic hospitality industry. This should be done through the creation of a favorable investment climate, ensuring protection of property rights conditions, incentives through tax policy and so on. These issues are very promising for further research.

**Keywords:** goals of sustainable development, international economic relations, hotel and restaurant business, tourism business, innovation platform, investment strategy of national development, priorities of national economy development



**Актуальність проблеми.** Туристичний та готельно-ресторанний бізнес сьогодні став одним з найважливіших драйверів світового економічного розвитку. Відмітимо, що мова у зазначеному контексті повинна йти не лише щодо питань економічного розвитку, але й про більш широке коло людського розвитку. Дійсно, індустрія гостинності з економічним сектором, що складає 10% світового ВВП, 7% світової торгівлі та забезпечує одне з десяти робочих місць, достатньо сильно впливає на досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР) [1].

Резолюція Генеральної Асамблеї від 25 вересня 2015 р., прийняла наступні 17 Цілей сталого розвитку:

Ціль 1. Скінчити бідність у всіх її формах скрізь;

Ціль 2. Закінчити голод, досягти продовольчої безпеки та покращити харчування та сприяти сталому сільському господарству;

Ціль 3. Забезпечувати здоровий спосіб життя та сприяти добробуту для всіх людей у будь-який час;

Ціль 4. Забезпечувати інклюзивну та рівноправну якісну освіту та сприяти навчанню протягом усього життя для всіх;

Ціль 5. Досягти гендерної рівності та розширити можливості всіх жінок та дівчат;

Ціль 6. Забезпечення доступності та сталого управління водою та каналізацією для всіх;

Ціль 7. Забезпечити доступ до доступної, надійної, стабільної та сучасної енергії для всіх;

Ціль 8. Сприяти сталому, всеохоплюючому та стабільному економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та забезпеченню гідної праці для всіх;

Ціль 9. Побудуйте стійку інфраструктуру, сприяйте інклюзивній та стабільній індустріалізації та сприяйте інноваціям;

Ціль 10. Зменшити нерівність всередині країни та між країнами;

Ціль 11. Зробіть міста та населені пункти включеними, безпечними, стійкими та стійкими;

Ціль 12. Забезпечення стійкого споживання та структури виробництва;

Ціль 13. Вживати термінових заходів для боротьби з зміною клімату та його впливу;

Ціль 14. Збереження та стабільне використання океанів, морів та морських ресурсів для сталого розвитку;

Ціль 15. Захист, відтворення та сприяння сталому використанню наземних екосистем, сталого управління лісами, боротьби з опустелюванням, зупинення та протидії деградації земель та припинення втрат біорізноманіття;

Ціль 16. Сприяти мирному та всеохоплюючому суспільству для сталого розвитку, забезпечити доступ до правосуддя для всіх та створити ефективні, відповідальні та всеосяжні інституції на всіх рівнях;

Ціль 17. Зміцнити засоби здійснення та активізувати глобальне партнерство для сталого розвитку.

Як ми бачимо цілі є взаємопов'язаними і в основному будуються на попередніх Цілях розвитку тисячоліття (ЦРТ). При цьому процес реалізації ЦСР що має назву "Локалізація Цілей Сталого Розвитку" розпочато відносно недавно в 2016 році.

Відмітимо також, що закликаючи до безпрецедентного плану, 193 країни Генеральної Асамблеї ООН прийняли Програму розвитку 2030 року "Трансформування нашого світу: Програма 2030 для сталого розвитку".

Враховуючи зазначену актуальність піднятої тематики постає питання щодо ролі українців у цьому глобальному процесі. Ми впевнені, що наша країна повинна бути дуже активною і дуже наполегливою в усіх можливих світових процесах досягнення ЦСР. Але при цьому, на нашу думку, враховуючи достатньо складні умови розвитку української держави в останні роки, для досягнення успіху ЦСР слід шукати та використовувати додаткові резерви та потенціали розвитку, які нівелюють певні обмеження економічного характеру. Ми погоджуємося із думкою міжнародних експертів, що одним з таких резервів слід вважати сферу послуг взагалі та зокрема, галузь туризму та готельно-ресторанної справи [1].

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Вивченню проблем розвитку готельно-ресторанної справи традиційно приділялася велика увага вітчизняних науковців, фахівців. Відмітимо роботи О. Борисової, О. Головки, Г. Круль, М. Мальської, І. Мініч, Л. Нечаюк, Н. П'ятницької, О. Шаповалової, у яких розглядаються організація та розвиток готельно-

ресторанного господарства, аналізуються чинники, що впливають на ринок готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Однак, проблематика досягнення ЦСР, сучасний стан національної економіки взагалі, туристичної та готельно-ресторанної галузі зокрема, потребують додаткового імпульсу для розвитку.

Відмітимо також, що у наших попередніх роботах ми вже встановлювали відповідність прийнятого у міжнародній практиці поняття галузі “гостинності” до традиційно розповсюдженого в українському мовному середовищі поняття “готельно-ресторанна справа”. Таким чином, світові високотехнологічні тренди розвитку галузі “гостинності” слід покласти за основу при обранні стратегії подальшого розвитку сфери вітчизняного готельно-ресторанного бізнесу.

**Постановка завдання.** Враховуючи зазначену нами актуальну проблематику розвитку туристичного бізнесу та готельно-ресторанної справи України у контексті досягнення ЦСР слід сформулювати концептуальні положення зазначеного розвитку як складову втілення Стратегії сталого розвитку "Україна-2020".

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для вирішення питання щодо відновлення національної економіки та прискорення розвитку України сучасна політична та економічна ситуація країни вимагає пошуку та використання нових підходів та наявних резервів.

Із іншого боку постають питання більш глобального масштабу, адже Україна у історичному контексті свого розвитку завжди поділяла цивілізаційні цінності та вносила свій суттєвий вклад у становлення сучасного світового порядку як активний член ООН. Відмовившись від третього у світі арсеналу ядерної зброї, перманентно приймала участь у багатьох гуманітарних програмах та місіях заради збереження миру під егідою ООН.

Відмітимо що сучасний світ змінюється у дуже динамічному ритмі. Відбуваються та прискоряться процеси науково технічного розвитку, підвищується конкурентна боротьба у економічній сфері як на національних, так і на міждержавних та міжнародному рівнях. Разом із збільшенням населення земної кулі на перший план виходять процеси людського розвитку. Питання економічної та гуманітарної міграції стають все більш відчутними. Невідкладного вирішення потребують також важливі проблеми збереження навколишнього середовища.

На нашу думку, ідеальним інструментарієм для подальшого впливу держави на доволі складні геополітичні та макроекономічні процеси мають виступати високотехнологічні та суміжні із ними галузі національної економіки, що характеризуються міжнародним значенням, динамічно розвиваються та розглядаються як такі що мають достатньо низьку планку із точки зору ресурсних обмежень і як наслідок високий потенціал масштабування. Із усіх зазначених точок зору ідеальною уявляється вітчизняна туристична галузь та готельно-ресторанна справа. Окрім цього, слід враховувати у якості додаткових переваг і те, що українська галузь гостинності як правило будується на приватній формі власності, створює необхідні робочі місця та покращує міжнародний імідж України.

Також, запропоновану точку зору підтверджує сучасний тренд, коли світова туристична галузь розглядається як найкращий інструмент досягнення ЦСР. Зокрема, це відбувається у відповідності до резолюції 70/193 Генеральної Асамблеї ООН від 22 грудня 2015 року, в якій проголошено 2017 рік Міжнародним роком сталого туризму, що має на меті посилити обізнаність щодо внеску сталого туризму в економічне зростання, стійке споживання та виробництво, а також сталє використання океанів та морських ресурсів. Галузь гостинності має потенціал, який може прямо чи опосередковано сприяти досягненню всіх 17 цілей, зважаючи на його перехресний характер. Також, світова галузь гостинності є важливим інструментом для досягнення 17-ти ЦСР, оскільки може стимулювати всебічне економічне зростання, створювати робочі місця, залучати інвестиції, зменшувати бідність, покращувати рівень життя місцевих громад, сприяти розширенню можливостей жінок та молоді, захищати збереження наземних і морських екосистем та біорізноманіття, підтримувати боротьбу зі зміною клімату та, в кінцевому підсумку, сприяти необхідному переходу суспільства до більшої стабільності [2].

Потрібно відзначити, що за підсумками 2017 року Світовою організацією туризму був виданий тематичний збірник "Туризм та цілі сталого розвитку - Подорож до 2030" (Tourism and the Sustainable Development Goals – Journey to 2030) [2], що дуже добре ілюструє викладену точку зору.

Розглянемо більш докладно положення стратегічного розвитку галузі гостинності у контексті відповідності змісту Резолюції Генеральної Асамблеї від 25 вересня 2015 р.

За даними Державної служби статистики України [3] мережа суб'єктів туристичної діяльності України – юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців – у 2017р. становила 3469 одиниць (у 2016р. – 3506). У структурі мережі за типами суб'єктів туристичної діяльності найбільш численною категорією є турагенти – 81% від загальної кількості суб'єктів. Кількість туристів – громадян України, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності протягом року, становила 2,8 млн осіб, іноземних туристів – 40 тис. осіб (у 2016р. відповідно 2,5 млн та 35 тис.). Для переважної більшості туристів (89%) основною метою подорожі була організація дозвілля та відпочинку.

Як бачимо з таблиці 1 сучасні обсяги та доходи туристичної сфери навіть враховуючи курс національної валюти є доволі значущими.

Таблиця 1. – Суб'єкти туристичної діяльності

	Усього	У тому числі		
		гуроператори	турагенти	суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність
Юридичні особи				
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	1743	498	1172	73
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	8190	4638	3348	204
з них				
мають спеціальну освіту в галузі туризму	3379	1781	1524	74
жінки	5917	3198	2592	127
особи до 30 років	2139	1350	757	32
Дохід від надання туристичних послуг, млн.грн <sup>1</sup>	18503,0	17917,4	552,1	33,5
Фізичні особи-підприємці				
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	1726	x	1630	96
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	2101	x	2018	83
з них мають спеціальну освіту в галузі туризму	823	x	791	32
Кількість неоплачуваних працівників (власники, засновники підприємства та члени їх сімей), осіб	945	x	890	55
Дохід від надання туристичних послуг, млн.грн	519,7	x	497,0	22,7

Джерело: [3]

У 2017р. надання місць для проживання здійснювали 4115 колективних засобів розміщування (юридичні особи та фізичні особи-підприємці) із кількістю місць – 361 тис. (у 2016р. відповідно 4256 та 376 тис.). Кількість розміщених у них становила 6661,2 тис. осіб (у 2016р. – 6544,8).

Більшість відвідувачів (77%) надавали перевагу готелям та аналогічним засобам розміщування. Серед розміщених 932,6 тис. осіб становили іноземці [3].

Таблиця 2. – Мережа колективних засобів розміщування у 2017 р.

	Кількість колективних засобів розміщування, од	У них	
		місць, од	кількість розміщених, осіб
Усього	4115	360722	6661177
Готелі та аналогічні засоби розміщування	2474	135084	5135164
у тому числі			
готелі	1704	102881	4395846
мотелі	137	3791	110699
хостели	36	1472	44498
кемпінги	12	506	7814
гуртожитки для приїжджих	84	6637	192308
туристичні бази, гірські притулки, студентські літні табори, інші місця для тимчасового розміщування	501	19797	383999
Спеціалізовані засоби розміщування	1641	225638	1526013
у тому числі			
санаторії	169	52255	449550
дитячі санаторії	103	16486	115923
пансіонати з лікуванням	12	2326	15216
дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри	14	4035	30280
санаторії-профілакторії	55	9615	59801
бальнеологічні лікарні, грязелікарні, бальнеогрязелікарні (включаючи дитячі)	3	581	3270
будинки відпочинку	14	1366	8666
пансіонати відпочинку	53	10555	65459
бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз)	1212	128099	774178
оздоровчі заклади 1-2 денного перебування	6	320	3670

Джерело [3]

Результати аналізу запропонованих даних показують, що вітчизняна галузь гостинності може добре виступати у якості інструменту досягнення ЦСР. При цьому важливо пам'ятати, що Світова туристична організація пропонує низку індикаторів для туристичної галузі, що мають відображувати процес досягнення ЦСР [2]. Як бачимо, методологія досягнення ЦСР через використання туристичної галузі у світі є добре відпрацьованою.

**Висновки.** Українські туристична галузь та готельно-ресторанна сфера дуже добре підходять на роль локомотива національного процесу досягнення ЦСР. При цьому відмітимо, що туристична галузь в усьому світі досить однозначно сприймається у якості досконалого інструменту досягнення ЦСР. На нашу думку, готельно-ресторанна справа у якості складової галузі гостинності так само повинна розглядатися із точки зору досягнення запропонованих Світовою туристичною організацією індикаторів досягнення ЦСР. Отже пріоритетом стратегії державного управління має стати підтримка вітчизняної галузі гостинності, наприклад, через створення сприятливого інвестиційного клімату, забезпечення умов захисту прав власності, стимулювання через податкову політику тощо. Відмітимо також, що враховуючи актуальність, це питання потребує подальших досліджень.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. UNWTO Annual Report 2017. World Tourism Organization (UNWTO) and United Nations Development Programme (UNDP). Madrid - 2018. 106 p.
2. Tourism and the Sustainable Development Goals – Journey to 2030 World Tourism Organization (UNWTO) and United Nations Development Programme (UNDP). Madrid - 2018. 108 p.
3. Сайт Державної Служби статистики. Інтернет ресурс. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Чириченко Ю. В. Дослідження сутності поняття «інвестиційні ринки» / Ю. В. Чириченко // Сталий розвиток. – 2016. – № 3 (32) – С. 114-120.
5. Chyrychenko Yu. V. Certain philosophical issues of the Ukrainian international investment process / Yu. V. Chyrychenko // Науковий погляд: економіка та управління. – 2016. – № 1(55). – С. 46-51.

6. Чириченко Ю.В. The international investment activities: systematic analysis of categorical apparatus / Ю.В. Чириченко // The Bulletin of the Academy. The series "Economics". – 2014. – № 2 (52). – С. 60-65.
7. Чириченко Ю. В. Окремі стратегічні аспекти розвитку готельно-ресторанної справи / Чириченко Ю. В., Білова Н.А. Зайцев В.Є. // Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2018. – № 131. – С. 97-103.
8. Чириченко Ю. В. Глобальні світові тренди та інвестиційні пріоритети готельно-ресторанного бізнесу / Чириченко Ю. В. // Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2018. – № 132. – С. 14-22.
9. Чириченко Ю. В. Теоретичні аспекти дослідження регіональних інвестиційних ресурсів / Ю. В. Чириченко // Економічний простір. – № 113. – 2016 – С. 120-126.
10. Чириченко Ю.В. Проблеми створення та функціонування індустріальних парків: аналіз та імплементація світового досвіду / Ю.В. Чириченко, О.К. Котко // Вісник академії митної служби України. Серія «Економіка». – №1 (51). – 2014. – С. 74 – 82.



## ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК: 336.717.1:336.71

### НАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПРИВАТБАНКУ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.89.115

Окуневич І.Л., ст.в.каф.  
Воробйова І.Д.  
Карпінська Ю.В.

*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

У статті розкрито сутність націоналізації банків, виявлено основні відмінності націоналізації від ліквідації та з'ясовано причини зростання цих процесів у банківській системі України за останні декілька років. Докладно описано порядок проведення націоналізації комерційних банків в Україні. Було висвітлено питання націоналізації найбільшого банку країни – ПриватБанку, вивчено причини цієї події, позитивні та негативні наслідки націоналізації для банку та проаналізовано, як цей процес вплинув на розвиток економіки України в цілому. Досліджено стан функціонування ПриватБанку після проведення процедури націоналізації та основні погляди уряду України, керівників ПриватБанку та зовнішніх експертів стосовно проведення націоналізації одного з основних комерційних банків України. Розглянуто стратегію розвитку діяльності ПриватБанку та запропоновано шляхи вирішення проблеми нестабільності банківської системи в Україні.

**Ключові слова:** банк, банківська система, Національний банк України, націоналізація, інфляція, кредитний портфель, статутний капітал банку, рефінансування банку

UDC: 336.717.1:336.71

### NATIONALIZATION OF PRIVATBANK: CAUSES AND CONSEQUENCES FOR THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.89.115

Okunevych I.L., S.L. of the D.,  
Vorobiova I.D.  
Karpinska Y.V.

*Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture*

In this article the essence of banks' nationalization is revealed, the main differences between nationalization and liquidation are defined, and the reasons for the increase of

these processes in the banking system of Ukraine over the past few years. Furthermore, the procedure of nationalization of commercial banks in Ukraine is described in details. In addition to that, an issue of nationalization of the largest Ukrainian bank - PrivatBank is highlighted, the causes of this event are studied, positive and negative consequences of nationalization for the bank are analyzed, and moreover, it is investigated how the process of nationalization influences the development of the Ukrainian economy in general. Besides, the state of PrivatBank functioning after nationalization is examined and what is more, the main views of the Ukrainian Government, PrivatBank leaders and external experts concerning the nationalization of one of the major Ukrainian commercial banks are given. Finally, the development strategy of PrivatBank activity is scrutinized and ways of solving the problem of banking system instability in Ukraine are proposed.

**Keywords:** bank, banking system, National Bank of Ukraine, nationalization, inflation, credit portfolio, registered capital of the bank, refinancing of bank

**Актуальність проблеми.** В умовах політичної нестабільності, проведення антитерористичної операції на сході України, а також фінансово-економічної кризи та девальвації гривні гостро стоїть питання розвитку банківської системи в Україні. Сьогодні банківська система не виконує своє основне завдання, оскільки не фінансує і не кредитує реальний сектор економіки. Тому актуальності набувають питання щодо методів стабілізації стану банківської системи України.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Вивченню проблем націоналізації та ліквідації банків присвячено праці провідних вчених та практиків, зокрема О.Жолудя, С.Сагуна, О. Вовчака, С.Фурса, Л.Рябініної, В.Міщенко, О.Сидоренка. Однак, враховуючи кризовий стан сучасної економіки, особливої уваги потребує проблема впливу націоналізації ПриватБанку на стан економіки в цілому.

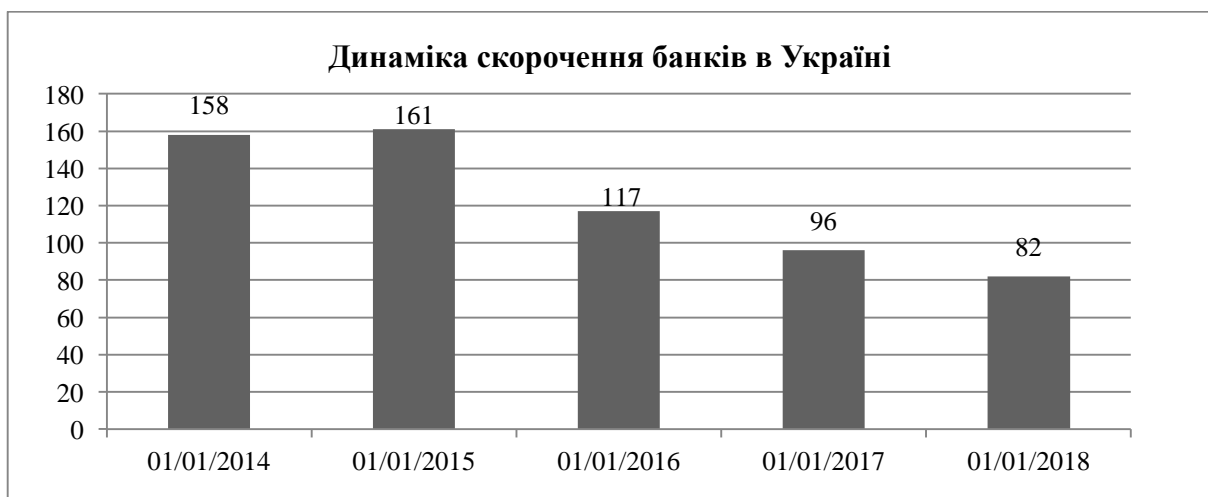
**Мета роботи.** Метою дослідження був аналіз стану ПриватБанку, причин та наслідків для банківської системи України націоналізації цього банку.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Криза у банківській системі України розпочалась у 2008-2009 роках. Згодом, з початком виснажливого збройного конфлікту на сході країни і анексією Криму, під тиском значних макроекономічних та політичних шоків проблеми банківської системи поступово призвели до системної банківської кризи 2014-2016 років. У банківській системі стрімко накопичувалися небезпечні явища. Девальвація гривні невпинно

руйнувала банківську систему, банки банкрутували один за одним внаслідок непрофесійного управління або шахрайських дій менеджерів та власників [1].

Ліквідація банків ставала невідворотною через ризикову діяльність та погіршення їх фінансових показників, відмивання доходів і шахрайських операцій задля підвищення якості кредитного портфеля.

Впродовж 2014-2017 років українська банківська система суттєво змінилася. Ліквідація банків в Україні сягнула вражаючих масштабів. За перші два роки – 2014-2016 – 90 банків були визнані неплатоспроможними, а їхні активи – третина активів усієї банківської системи[5]. На початку 2015 року на ринку налічувався 161 банк. У 2016-му через ліквідацію банків їх стало 117. Станом на початок 2017 року функціонувало лише 96 банків – із них 38 з іноземним капіталом. На даний момент кількість банків в Україні складає 82 [7].



*Рис.1. Динаміка скорочення банків в Україні  
Джерело: [7]*

Унаслідок виведення банків з ринку значні збитки отримали юридичні особи та населення, у результаті чого суттєво погіршився фінансовий стан багатьох підприємств.

Однак, спостерігаючи за реакцією МВФ, ЄБРР і МБРР, в цілому, ці організації досить позитивно оцінюють процес ліквідації банків в Україні.

Також наприкінці 2016-го відбулася націоналізація найбільшого комерційного банку - ПриватБанку, який 100-відсотково перейшов у державну власність під керівництвом Міністерства фінансів.

Багато українців плутають націоналізацію і ліквідацію. Націоналізація банку - це процес переходу банків у власність держави, а саме переважної частки акцій, які дають право на повне управління процесами в банку державі [16]. Відповідно до статті 2 Закону України „Про банки і банківську діяльність” ліквідація банку - це процедура припинення функціонування банку як юридичної особи відповідно до положень цього Закону та Закону України "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб"[2]. Справа в тому, що великі банки за законом ліквідувати не можна. Інакше впаде вся українська банківська система.

Коли відбувається банкрутство дрібного чи середнього банку, то його кредитний портфель переходить під управління Фонду гарантування вкладів, а вкладникам компенсують їхні депозити та поточні рахунки в рамках суми в 200 тисяч гривень. Однак, через те, що в Україні вже закрилося 87 банків, грошей фонду на виплати давно не вистачає. Тому держава по суті проводить емісію гривні для виплат, яка потім потрапляє на валютний ринок і тисне на курс гривні.

У разі націоналізації, в банку просто змінюється власник. Держава вносить суму, якої бракує, отримуючи натомість 75% +1 акцію. І банк продовжує працювати далі.

Після того, як контрольний пакет акцій переходить до Мінфіну, представник міністерства призначає правління і голови правління банку. Тобто, змінюється тільки керівництво банку. До речі, ця процедура пройшла свого часу в Укргазбанку, і зараз він нормально працює.

У теорії процедура зміни власника повинна пройти безболісно, і клієнти навіть не помітять, що щось сталося. Однак, експерти кажуть, що банк може перестати нормально працювати протягом декількох днів. Тобто, для тих, у кого там депозит, нічого не зміниться, а ось люди з картками банку можуть зазнавати труднощів [15].

В економічній теорії вважається, що націоналізація (повна або часткова) поряд з адміністративним втручанням є інструментом, за допомогою якого держава розраховує підвищити ефективність власності.

Інструмент цей дуже непростий, з високим ризиком отримання зовсім не того результату, на який спочатку розраховували. Тому в нинішніх умовах він застосовується головним чином як крайній засіб економічної політики.

Націоналізація може відбуватися в різних формах:

- примусова, яку часто називають конфіскацією або реквізиція, при якій власність можуть відібрати безоплатно;

- добровільна, коли колишні власники погоджуються передати свій актив в держвласність в обмін на гроші або інші активи (як у випадку з ПриватБанком) [2].

На практиці процес націоналізації часто починається з скасуванням судом результатів приватизаційного конкурсу через розкриті процедурні та інші порушення, з введення в банк тимчасової адміністрації.

В українській сучасній історії поки не було випадків, коли бізнес у його власника держава відбирала в примусовому порядку. Випадок з трьома націоналізованими банками («Родовід», «Київ» і Укргазбанк) – не можна назвати примусовим, адже в їх капітал уряд заходив під час роботи тимчасової адміністрації як звичайний інвестор.

В ході фінансової кризи 2008-2009 рр. стан багатьох українських банків серйозно погіршився. Уряд прийняв рішення націоналізувати три з них.

В капітал банку «Родовід» було влито 12,35 млрд. грн, 26 лютого 2016 р. банк був визнаний неплатоспроможним і переданий до Фонду гарантування вкладів, який почав його ліквідацію. Укргазбанк був націоналізований в 2009 р. З моменту націоналізації в його капітал було внесено 9,3 млрд грн. 25 червня 2015 р. до нього був приєднаний неплатоспроможний банк «Київ». Також був націоналізований Укргазбанк.. За результатами першого півріччя 2016 р. він увійшов до п'ятірки найбільших банків України за обсягом активів. В цілому держава витратила 25 млрд грн на порятунок цих трьох банків від банкрутства. Зараз немає однозначної думки про доцільність таких витрат. Одні експерти кажуть, що тоді було важливим зберегти довіру до банківської системи, і націоналізація допомогла цьому. І вже тільки потім побачили не тільки позитив, а й корупцію і непрофесіоналізм менеджменту. Через це так і не зміг піднятися «Родовід», а в Укргазбанку спочатку був притягнутий професійний менеджмент, що багато в чому визначило успіх.

Нацбанк в червні 2016 р. випустив звіт, в якому йдеться про те, що рішення про націоналізацію трьох банків під час кризи 2008/2009 рр. – приклад неефективних державних рішень в сфері роботи з неплатоспроможними банками. Фіскальні витрати на порятунок банків в

декілька разів перевищили можливі збитки держави від своєчасної ліквідації цих установ [3].

У 2016 році було націоналізовано найбільший банк в Україні – ПриватБанк.

Позиція керівництва країни така: Петро Порошенко заявив, що ПриватБанк настільки великий, що від стану справ у ньому залежить вся фінансово-економічна ситуація в країні, саме тому ухвалили рішення його націоналізувати [10]. У коментарі Президента України щодо переходу ПриватБанку у власність держави зазначено: «Старі, приватні власники, що принципово важливо для нас, зафіксували відповідальну позицію, в листах до уряду і Національного банку. Там чорним по білому написано, що вони визнають необхідність і доцільність екстраординарного кроку і повністю підтримують перехід ПриватБанку у власність держави» [12].

Прем'єр-міністр України Володимир Гройсман трактує цю ситуацію так: "Ми прийняли це рішення, керуючись, в першу чергу тим, щоб забезпечити стабільність банківської системи України і захистити гроші українців. В першу чергу мова йде про 3 млн пенсіонерів, більше 500 тис. студентів і 1,6 млн соціально незахищених громадян. Мова також йде про понад 3,5 млн зарплатних рахунків і обслуговування 500 тис. фізичних осіб підприємців" [11].

Такої ж думки притримується і директор-розпорядник МВФ Крістін Лагард, "Сьогоднішнє рішення української влади націоналізувати ПриватБанк є важливим кроком в їхніх зусиллях щодо збереження фінансової стабільності" [11].

У самому банку необхідність націоналізації пояснили "інформаційними атаками", які призвели до відтоку коштів. З банкоматів забирали по 2 млрд коштів на день, за словами голови правління ПриватБанку Олександра Дубілета [10].

Володимир Стельмах, який не лише двічі був главою, але й очолював спостережну раду ПриватБанку, наголошує на тому, що ПриватБанк міг би власними силами подолати кризове становище, але НБУ при здійсненні наглядових функцій не завжди дотримувався об'єктивності та паритетності в підходах порівняно з іншими банками, цим самим порушувалися конституційні принципи рівного підходу держорганів до суб'єктів всіх форм власності. НБУ вводив обмеження

для ПриватБанку щодо залучення депозитів, тоді як для банків з держкапіталом надавав суттєво більше ліквідності порівняно з відтоком коштів клієнтів.

Загальна його словами сума рефінансування, яку під час кризи отримав ПриватБанк, склала 0,43 гривні на 1 гривню відтоку депозитів. В Ощадбанку цей показник був 1,6 грн (тобто майже в 4 рази більше), в Укргазбанку – 2,7, Хрещатика – 1,38. Середньомісячна відсоткова ставка по рефінансу в ПриватБанку в 2014 році склала 17,3%, в 2015 році – 22,8%, за 10 місяців-2016 – 22,6%. А для банків з держкапіталом – відповідно 10,69%, 16,95%, 13,3%. Строк рефінансування ПриватБанку був до трьох років, а для банків з державним капіталом – до п'яти років [13].

Це означає, що в рішенні про націоналізацію превалювали зовсім інші цілі, ніж декларувалося

Співвласник ПриватБанку – Геннадій Боголюбов – звертає увагу на обставини, при яких працював ПриватБанк протягом 2015-2016 років, це був найбільш капіталізований банк на кінець 2015 року.

Він зазначив, що протягом жовтня-грудня 2016 року Нацбанк різко змінив свої вимоги до банку, поставивши його під навмисний тиск.

На його думку, Україна вела успішну скоординовану медіа-кампанію для дестабілізації ситуації з ПриватБанком, після чого пішла націоналізація фінустанови. Варто відзначити, що до націоналізації ПриватБанку в грудні 2016 року Боголюбов володів 33,25% акцій фінустанови [14].

Таким чином, однозначної відповіді на питання, чи неминучою була націоналізація найбільшого банку України, немає. Але можна сказати, що порядок проведення процедури націоналізації ПриватБанку був жорстким у порівнянні з іншими банками і в деяких випадках простежувалась упередженість НБУ.

Після націоналізації банк продовжує залишатися найбільшим у країні. Станом на 1 жовтня обсяг його активів склав 253,5 млрд грн, питома вага - 20% від банківської системи за активами і 36% за всіма зобов'язаннями.

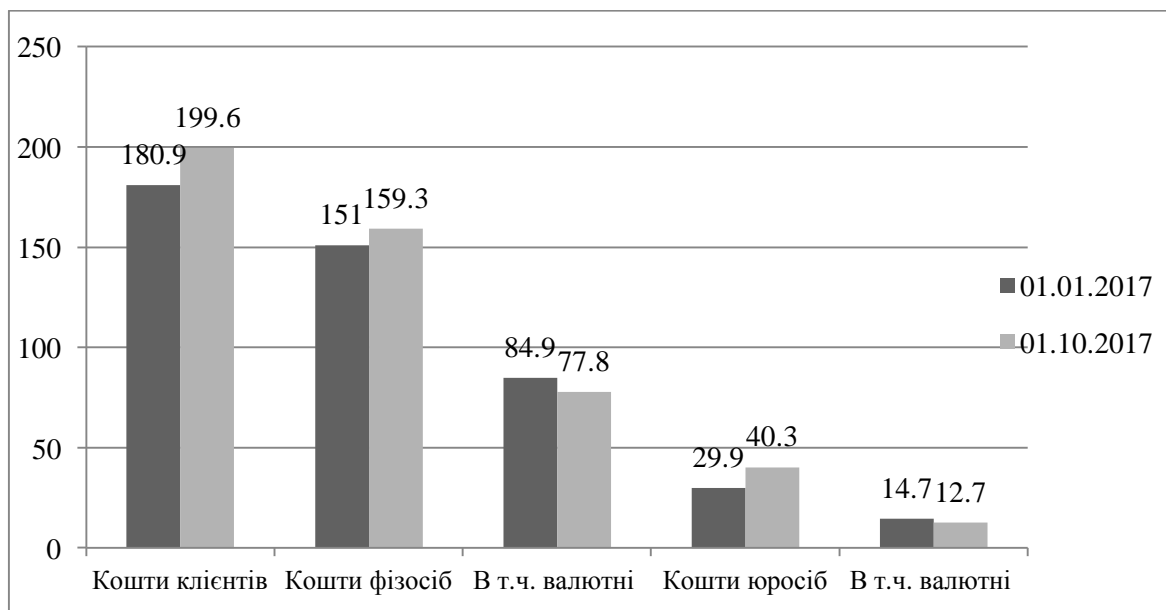
ПриватБанк, як і раніше, сфокусований на роботі з фізичними особами і МСБ (малий і середній бізнес). Очікується, що кредитування

малого і середнього бізнесу має стати драйвером економічного розвитку України в наступному році.

Багато банків заявили про зацікавленість нарощувати свій потенціал в МСБ. ПриватБанк в цьому сегменті зараз займає 4-е місце з портфелем близько 100 млн євро (4% від всієї частки кредитування МСБ - 2,5 млрд євро).

За прогнозами Національного банку, Приват до 2020 року збільшить портфель в 2 рази, наблизившись впритул до ТОП - 3. Зараз рахунками та іншими послугами банку користуються 58% юридичних осіб та 73% приватних підприємців в Україні.

В ході націоналізації банк мав серйозні відтоки депозитів. Однак, вже в цьому році ситуацію з пасивами вдалося стабілізувати і перейти до зростання. Багато в чому це відбулося за рахунок високих ставок, які пропонували держбанки протягом року своїм клієнтам. Одним з переваг Привату, перебуваючи в держвласності, стало залучення вкладів держустанов і муніципалітетів - 5,5 млрд грн з початку року.

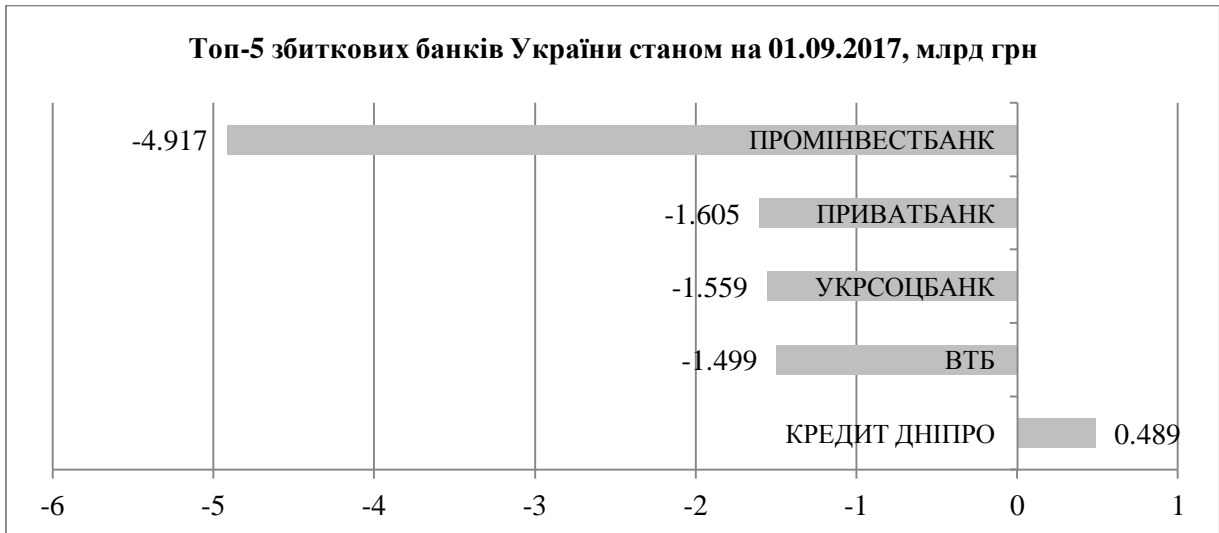


**Рис.2.** Кошти клієнтів, млрд. грн.

Джерело: [9]

Встановивши історичний рекорд по збиткам в минулому році – 176 млрд грн, ПриватБанк продовжує залишатися в "мінусі" в цьому році - 1,6 млрд грн за 9 місяців. За цим показником він став другим в банківській системі.

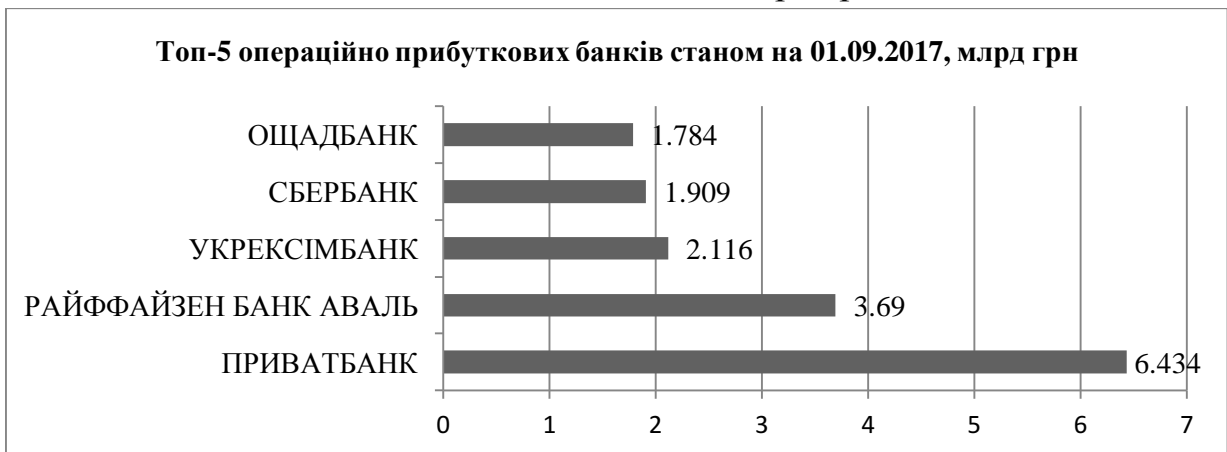




**Рис. 3.** Топ-5 збиткових банків України станом на 01.09.2017, млрд. грн  
Джерело: [7]

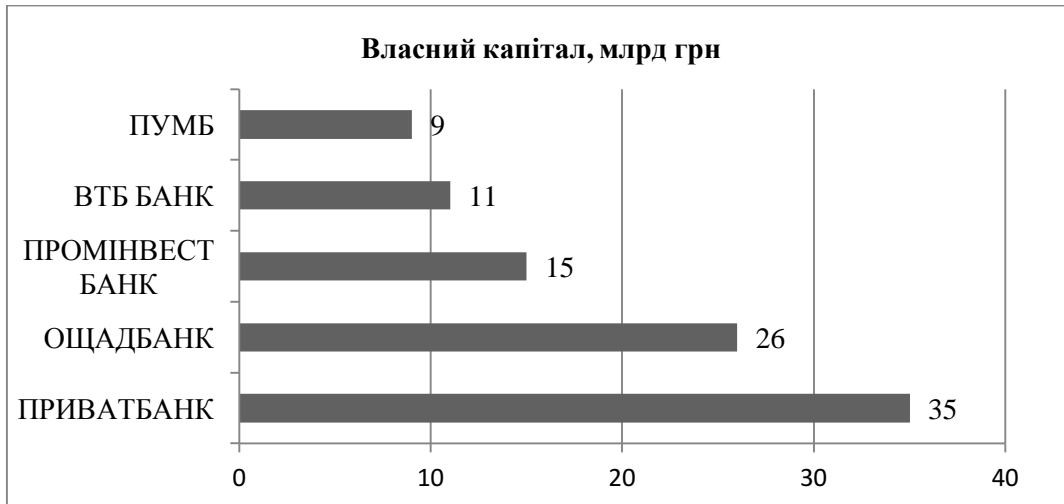
Збиток банку склався, в першу чергу, за рахунок формування резервів за проблемними активами. У цьому році на це було спрямовано 8 млрд гривень (всього 190 млрд грн).

Варто відзначити, що фінансовий результат банку без урахування резервів був би позитивним. Більш того, операційний прибуток (прибуток до оподаткування за вирахуванням резервів) ПриватБанку за 9 місяців найвища в банківській системі - 6,4 млрд грн.



**Рис.4.** Топ-5 операційно прибуткових банків на 01.09.2017, млрд. грн.  
Джерело: [7]

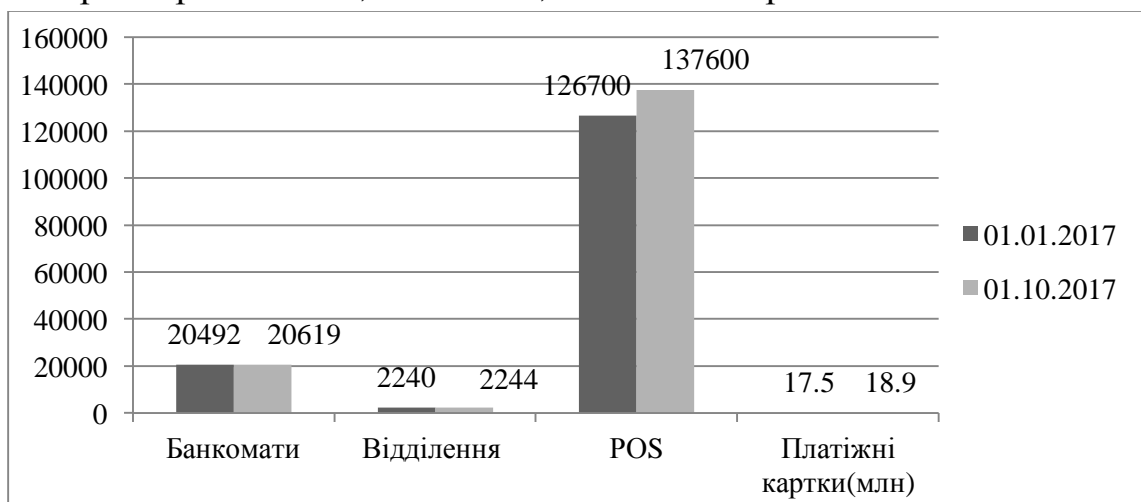
Необхідність формування величезних резервів змусило уряд докапіталізувати ПриватБанк вже на 140 млрд грн (5% ВВП). Завдяки новому власнику банк став найбільш капіталізованим в країні. Тоді як ще на кінець минулого року власний капітал банку становив "-882 млн грн". У перспективі, статутний капітал банку може бути ще збільшений на 16 млрд грн., якщо в цьому буде необхідність.



*Рис.5. Власний капітал, млрд. грн.  
Джерело: [7]*

Також банк залишається високоліквідним: каса - 12 млрд грн, коррахунок в НБУ - 7,9 млрд грн, коррахунки в банках - 10,4 млрд грн, міжбанківські кредити - 5 млрд грн і ОВДП - більш 100 млрд грн. Борг ПриватБанку перед НБУ по рефінансуванню з початку року зменшився на 6 млрд грн - до 12 млрд грн.

Одним з найбільш конкурентних переваг банку залишається транзакційний бізнес і сучасна банківська інфраструктура. ПриватБанк продовжує володіти другою за величиною мережею банківських відділень в країні (після Ощадбанку). За кількістю банкоматів, POS терміналів і активних платіжних карт Приватні - як і раніше лідер. Через банк проходить більш 200 млн операцій в місяць. Кількість користувачів веб-версії Приват24 - 6,5 млн осіб, мобільній версії - 5 млн осіб.



*Рис.7. Динаміка збільшення кількості банкоматів, відділень, POS-терміналів і випуску платіжних карток ПриватБанку  
Джерело: [9]*

Процес націоналізації ПриватБанку призвів до наступних наслідків:

По-перше, держава втратила величезні гроші українських платників податків на докапіталізацію – понад 100 млрд гривень. Натомість держава отримує продовження співпраці з МВФ, який підтримав рішення уряду і, швидше за все, невдовзі дасть Україні черговий кредитний транш (тут важливі не так гроші, як подальша реалізація тих сотень проектів, які Україна розпочала разом з іноземними партнерами, таким чином реформуючи країну).

По-друге, націоналізація ПриватБанку пришвидшила процес закінчення реформування банківського сектору. Його приклад змусить решту банків працювати за новими, прозорими та законними правилами.

По-третє, державі вдалося уникнути негативних сценаріїв розвитку подій, ризику яких наростали з кожним днем. ПриватБанк — найбільша фінустанова, яка має не тільки два десятки мільйонів клієнтів, а й тісні зв'язки з іншими українськими банками. Якби під тиском накопичених проблем він завалився в неконтрольований спосіб, наслідки були б масштабними й негативними для банківської системи, економіки, всіх українців.

По-четверте, Ігор Коломойський не змінював принципів роботи банку, хоч і вів переговори з державою, передусім НБУ, про те, що усуне проблеми ПриватБанку. Отже, чим більше би цей процес затягувався, тим більшою була б проблема нестачі капіталу в підсумку. Таким чином, держава витратила велику суму не марно. Образно кажучи, вона купила стабільність, нову банківську систему, можливість продовжувати реформи та мінімізацію власних втрат.

По-п'яте, після націоналізації ПриватБанку вдалося суттєво покращити ліквідність. З одного боку, цьому сприяла більша надійність банку у статусі державного, з іншого — залучення банком нової категорії клієнтів — місцевих органів самоврядування, які розмістили в банку майже 6 млрд грн депозитів [17].

Незважаючи на це, націоналізація ПриватБанку призвела й до певного негативного наслідку, а саме: шлях, що обрали, фактично переклав ПриватБанк на держбюджет, а ті механізми, які були обрані для капіталізації банку, також викликають сумніви, оскільки включали в себе елемент примусової конвертації кредитів зовнішніх позичальників у капітал банку. Сьогодні це оскаржується в судовому порядку.

Що ж до майбутнього, через два роки після націоналізації ПриватБанку в уряді нарешті визначилися з подальшою долею найбільшої фінансової установи України. Під час брифінгу в Дніпрі, де знаходиться головний офіс ПриватБанку, міністр фінансів України Олександр Данилюк повідомив, що в недалекому майбутньому банк планується знову віддати в приватні руки і за рахунок цього повернути до бюджету всі гроші, які були витрачені на нього під час націоналізації [18].

Український уряд підтримав розроблені Міністерством фінансів спільно з міжнародними фінансовими інституціями оновлені засади стратегічного реформування державного банківського сектора.

Як повідомляється на сайті Мінфіну, один з головних пріоритетів уряду – це пришвидшення економічного зростання, що неможливо без ефективної банківської галузі. Саме тому стратегія держави в банківському секторі базується як на цілях економічного зростання, так і на завданнях держави як акціонера комерційних банків та розрахована на втілення протягом 5 років [7].

Згідно зі схваленою урядом концепцією діяльність ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» як беззаперечного лідера роздрібного ринку банківського сектора в Україні буде зосереджено на збереженні позиції банку в роздрібному бізнесі з особливим фокусуванням на платіжному бізнесі. Крім того, діяльність банку буде направлено на побудову в обмежених обсягах портфеля кредитів для юридичних осіб, що характеризуються низьким рівнем ризиків, основним чином зосереджуючись на кредитуванні підприємств малого та середнього бізнесу. Інші внутрішні плани сконцентровано головним чином на зміцненні платформ кредитного андеррайтингу та ІТ, а також механізмів керування ризиками та інструментів контролю [15].

Оптимізація ціноутворення в розрізі активів та зобов'язань, а також цільова програма зі скорочення витрат сприятимуть відновленню прибутковості банку. Банк запровадить збалансований підхід до фінансування нових кредитів, що базуватиметься на поєднанні активного зменшення обсягу ОВДП, які утримуються банком, і залученні нових депозитів. Пріоритет надаватиметься зменшенню обсягу ОВДП, які утримуються банком.

Як зазначили в уряді, реалізація стратегії держави щодо ПриватБанку дозволить досягти значних переваг для банківського сектора в цілому [15].

**Висновки.** Проведений аналіз виявив наступні причини націоналізації ПриватБанку:

- вагомий вплив цього банку на всю фінансово-економічну ситуацію в країні;

- захист вкладів українців та забезпечення стабільності банківської системи України;

- вимога МВФ щодо націоналізації ПриватБанку як одна з умов для подальшої співпраці та отримання чергового траншу;

- тісний зв'язок економіки з політикою в Україні, що вимагає «деолігархізації»;

- більшу частину корпоративного портфелю ПриватБанку склали позики;

- збитковість та нестабільна діяльність банку призвела до його офіційного визнання неплатоспроможним;

- «інформаційні атаки» держави, що призвели до відтоку коштів клієнтів з ПриватБанку та підірвали довіру до нього.

Серед основних наслідків для націоналізації ПриватБанку для банківської системи України можна виділити:

- вдалося забезпечити безперервне обслуговування операцій клієнтів;

- держава втратила величезні гроші українських платників податків на докапіталізацію;

- продовження співпраці з МВФ;

- пришвидшення процесу закінчення реформування банківського сектору;

- державі вдалося уникнути негативних сценаріїв розвитку подій, які могли би статися через банкрутство ПриватБанку;

- некоректні механізми стабілізації банку призвели до великої кількості судових позовів зі сторони колишніх власників ПриватБанку;

- був внесений президентський закон про 100% гарантії для вкладників «Приватбанку», (до цього таким правом володів лише Ощадбанк);

- після націоналізації Приватбанку вдалося суттєво покращити ліквідність;

- реалізація стратегії держави щодо ПриватБанку дозволить досягти значних переваг для банківського сектора в цілому.

Шляхи вирішення проблеми нестабільності банківської системи в Україні:

- необхідно чітко розмежувати економіку та політику та не допускати впливу певної групи можновладців на всю економічну ситуацію в Україні;

- необхідно встановити більш жорсткий контроль за фінансовими установами країни;

- в Україні досить гостро стоїть питання щодо вирішення проблеми корумпованості та нерівності перед законом;

- переглянути питання щодо подальшої приватизації ПриватБанку, оскільки це може призвести до нової хвилі занепокоєння населення та дестабілізації економічної ситуації в Україні.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Другов О.О. Реструктуризація банківської системи України: сучасний стан та перспективи //Фінансовий простір.-1015-.-№4-с.40-48.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» розвитку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. Офіційний сайт НБУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
4. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. — К. : Знання, 2008. — 564 с.
5. Шаповал Ю. Банківська система України: результати "очищення" та перспективи подальшого розвитку // Економіка і прогнозування// [Електронний ресурс]. - 2017. - № 1. - С. 158-159. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ\\_prog\\_2017\\_1\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_prog_2017_1_12)
6. Сагун С. Чим хороша ліквідація банків // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua>
7. Кількість діючих банків в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua>
8. Гусєв С. Історія націоналізації в Україні: які уроки може винести "Приват"// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua>

9. Пальчевский И. Год после национализации: что изменилось в ПриватБанке"// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://mbiz.censor.net.ua/resonance/3039966/god\\_posle\\_natsionalizatsii\\_chno\\_izmenilos\\_v\\_privatbanke](https://mbiz.censor.net.ua/resonance/3039966/god_posle_natsionalizatsii_chno_izmenilos_v_privatbanke)
10. Куришко Д. Націоналізація Приватбанку у питаннях і відповідях: ВВС Україна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bbc.com>
11. Націоналізація Приватбанку: всі подробиці// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/3788798-natsionalizatsiia-pryvatbanku-vsi-podrobytsi>
12. Гранчак Т. Резонанс №67: Бюлетень матеріалів, підготовлених на базі аналізу оперативної інформації електронних видань. – К. : 2016. – 2 с.
13. Стельмах: ПриватБанк не потребував націоналізації// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/Stelmakh-Privatbank-ne-potrebuвав-natsionalizatsiyu>
14. Боголюбов вимагає від Кабміну компенсацію за втрату частки "Приватбанку"// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://dt.ua/ECONOMICS/bogolyubov-vimagaye-vid-kabminu-kompensaciyu-za-vtratu-chastki-v-privatbanku-259610\\_.html](https://dt.ua/ECONOMICS/bogolyubov-vimagaye-vid-kabminu-kompensaciyu-za-vtratu-chastki-v-privatbanku-259610_.html)
15. ПриватБанк має посилити позиції беззаперечного лідера ринку – урядова стратегія розвитку державного банківського сектора"// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/news/2018/2/22/privatbank-maye-posiliti-poziciji-bezzaperechnogo-lidera-rinku-uryadova-strategiya-rozvitku-derzhavnogo-bankivskogo-sektora>
16. Гаценко А. В чем разница между национализацией и ликвидацией ПриватБанка" // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kr.ua/economics/561153-v-chem-raznytsa-mezhdu-natsyonalizatsyi-y-lykvydatsyi-pryvatbanka>
17. Шавалюк Л. Націоналізація ПриватБанку : робота над помилками // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/181479>
18. Рік після націоналізації : що відбувається з ПриватБанком [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2017/12/22/pogljad/ekonomika/rik-pislya-nacjonalizacziyi-vidbuvayetsya-pryvatbankom>

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 658.8:519.8

МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.104.116

**Волкова В.В., к.е.н.,  
Дружченко А.О.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

Метою дослідження є підвищення ефективності функціонування підприємств, що надають туристичні послуги, за рахунок оптимальної побудови та організації екскурсійних подорожей на засадах прийомів та методів математичного моделювання. З цією метою проаналізовано особливості функціонування туристичних підприємств та з'ясовано, що підвищення результативності функціонування таких підприємств безпосередньо пов'язано з можливостями застосування сучасних математичних моделей та методів. Зокрема визначено, що для туристичних фірм, що спеціалізуються на наданні одноденних екскурсійних подорожей, досить важливими є задачі побудови та оптимальної організації таких туристичних маршрутів. Обґрунтовано доцільність застосування інструменту штучних нейронних мереж Кохонена, класичної задачі комівояжера і методу гілок та меж для розв'язання сформульованих задач. Запропоновано алгоритми розв'язання визначених задач. Відповідні розрахунки здійснено в середовищі Matlab 2015. Наведено апробацію моделей, представлено економічну інтерпретацію отриманих результатів. Результати дослідження мають практичну значимість та можуть бути використані у процесі функціонування туристичних фірм для підвищення ефективності їхньої діяльності.

**Ключові слова:** туристичне підприємство, туристичний потік, процеси побудови та організації екскурсійних подорожей, кластеризація, нейронні мережі, оптимальний маршрут

UDC 658.8:519.8

MODELING THE ACTIVITY OF TOURISM ENTERPRISES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.104.116

**Volkova V., PhD in Economics  
Druzhchenko A.**

*Oles' Honchar Dnipro National University*

The purpose of the research is to increase the efficiency of tourism enterprises by the optimal construction and organization of excursion routes based on the mathematical



modeling principles. The article analyzes peculiarities of activity tourism enterprises and defines that effectiveness increasing depends of using modern mathematical models and methods. The most important for tourism firms specializing in providing one-day excursions are tasks of constructing and optimal organization of tourist routes. The research substantiates the need of applying the instrument of neural networks Kohonen, the classical traveling salesman problem and the method of branches and limits for solving the tasks of constructing and organizing one-day tourist routes. The article presents an algorithm for the tasks solving. The calculations were made using the Matlab 2015. Approbation of research results is provided for real small tourism enterprise. The paper presents an economic interpretation of results. The results of this study can be used by tourism companies providing tourist services such as one-day excursions.

**Keywords:** tourist enterprise, tourist flow, processes of construction and organization of excursions, clustering, neural networks, optimal route

**Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково-практичними завданнями.** В сучасних умовах туризм є однією з найперспективніших та найбільш динамічних галузей економіки. Туристична діяльність вважається високодохідною та не потребує значних капіталовкладень. Однак на фоні того, що більшість туристичних підприємств України не в змозі протистояти сильній конкуренції, слідувати тенденціям розвитку туризму та адаптуватися до непередбачуваних змін економічного та політичного середовища, у процесі їх діяльності виникає ряд суттєвих проблем, без вирішення яких успішне функціонування стає неможливим. Як наслідок, виникає необхідність у розробці та впровадженні на підприємствах туристичної галузі ефективних інструментів економіко-математичного моделювання.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Теоретичні та практичні засади процесів функціонування туристичних підприємств розглянуто та досліджено у наукових працях Дяченко Л.А. [3], Саламатіної В.С. [10], Нікольського В.Н., Мельниченко С.В., Цепковської Т.А. [6], Школи І. М. [11], Юр'ївської О.М. [12], Іванової В. В. [4], Носкової В.В. [8], Шембелевої О.А.

За дослідженнями Носкової В.В. [8], більшість математичних методів та моделей розроблена для розв'язання таких задач туристичних фірм, як «аналіз взаємодії систем «людина - природа», «турист - суб'єкт туристичної діяльності», «оптимізація роботи туристичних агенств», прогнозування обсягів туристичних потоків.

Над дослідженням імітаційних моделей працювали Цепковська Т.А. та Кострова В.Н. [6]. Такий підхід є досить перспективним та успішно застосовується у різних сферах туристичного бізнесу, але не передбачає універсального методу імітації. Імітаційне моделювання процесів ціноутворення досліджували Сагалакова Н. [9] та Очеретін Д.В.

Для моделювання та прогнозування дій конкурентів у більшості випадків застосовується теорія ігор. Саламатіна В.С. [10] пропонує застосування найпростішої економіко-математичної моделі теорії ігор, учасниками якої розглядає туристичну фірму та клієнтів. Проте при такому підході не завжди можливо повною мірою визначити основних гравців, що є потенційними конкурентами.

Матющенко Н.С. пропонує нейронні мережі для розв'язання задачі визначення кількості потенційних споживачів туристичних послуг [7].

Назваючи на численну кількість досліджень, недостатньо уваги приділяється моделюванню процесів, що є визначальними для підвищення ефективності діяльності. Так для підприємств, специфіка яких полягає у формуванні туристичних подорожей, розв'язання задач побудови та організації екскурсій є вирішальним фактором успішної діяльності.

**Мета роботи:** підвищення ефективності функціонування підприємств, що надають туристичні послуги, за рахунок оптимальної побудови та організації екскурсійних подорожей на засадах прийомів та методів математичного моделювання.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Розглядається діяльність туристичного підприємства, що надає туристичні послуги та пропонує туристам одноденні подорожі до  $n$  рекреаційних об'єктів.

Розв'язання задачі побудови екскурсійних маршрутів здійснюється у два етапи [2]: попередній (полягає у формуванні підприємством певних видів екскурсій) та основний (здійснюється пошук найкоротших маршрутів для кожної зі сформованих подорожей).

На попередньому етапі туристичне підприємство формує  $z$  видів екскурсій для туристів, кожна характеризується кількістю об'єктів відвідування  $n_r$  ( $r = \overline{1, z}$ ) серед  $n$  доступних ( $n_r \leq n$ ). Множина доступних для відвідування  $n$  об'єктів задається орієнтованим графом. Екскурсії відрізняються складом та кількістю об'єктів відвідування (рис. 1).

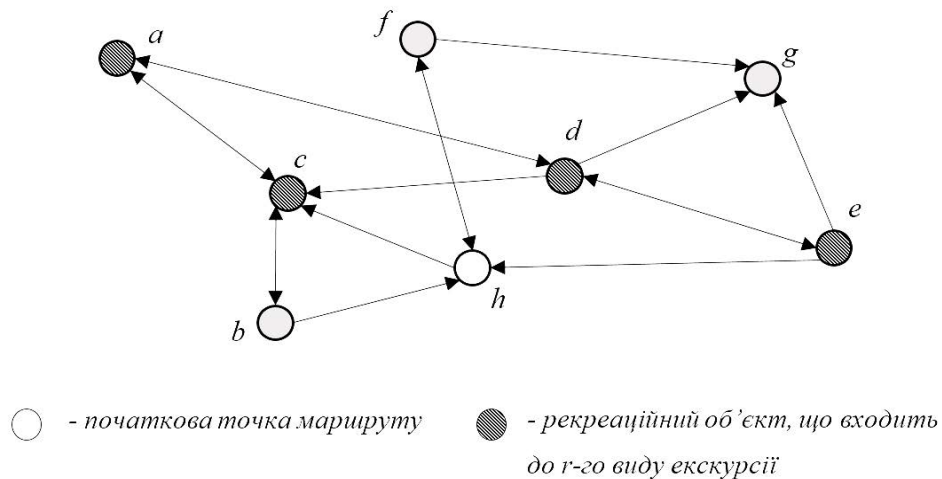
Припускається, що екскурсії є одноденними, а об'єкти відвідування можуть знаходитися не лише в межах міста-точки відправлення туристів,

а й в інших населених пунктах, тому варто враховувати обмеженість екскурсії у часі. Доцільним є формування подорожей методом кластеризації на основі близько розташованих між собою рекреаційних об'єктів, адже їх компактне розташування в межах однієї екскурсії дозволяє раціонально завантажувати транспорт та робочу силу.

Кластеризацію  $n$  об'єктів у  $z$  груп здійсимо на основі штучних нейронних мереж Кохонена. Дано множину об'єктів  $I = \{i_1, i_2, \dots, i_n\}$ , кожен

характеризується вектором  $p_j$  ( $j = \overline{1, n}$ ) атрибутів (параметрів):

$$p_j = \{p_{j1}, p_{j2}, \dots, p_{jn}\}.$$



**Рис. 1.** Зображення  $r$ -ї екскурсії на графі  
Джерело: розроблено авторами

Необхідно побудувати множину кластерів  $S$  і відображення множини  $I$  на множину  $S$ , тобто  $F: I \rightarrow S$ . Припускаємо, що  $I$  – множина рекреаційних об'єктів,  $S$  – множина екскурсійних маршрутів. Використаємо метод навчання мережі без учителя, який є простим для реалізації та забезпечує гарантоване одержання результатів після проходження даних через шар нейронів. Вихідний вектор – опис одного з об'єктів кластеризації. Кількість нейронів співпадає з заданою кількістю видів екскурсій  $z$ . Після численної подачі навчальних векторів одержимо нейрон, який видає  $1$ , якщо об'єкт відвідування належить кластеру, та  $0$  в іншому випадку.

На основному етапі розв'язується «задача пошуку найкоротшого маршруту між обраними рекреаційними об'єктами» [2] для кожного  $r$ -го ( $r = \overline{1, z}$ ) виду екскурсій. Для кожного маршруту екскурсій квадратною

матрицею  $A_r$  ( $r = \overline{1, z}$ ) задаються відстані  $a_{ij}$  ( $i = \overline{1, n_r}, j = \overline{1, n_r}$ ) між кожною парою атрактивних об'єктів  $i$  та  $j$ .

Необхідно побудувати систему одноденних оптимальних екскурсійних маршрутів  $S_1, \dots, S_z$ , які проходять через задані рекреаційні об'єкти, щоб їх зв'язував найменший шлях. Варто враховувати, що початковою точкою маршруту є місце збору туристів, визначене туристичним підприємством, а сам маршрут повинен бути замкнутим (по завершенню екскурсії туристи повинні повернутися на початкову точку подорожі). Тоді задачу можна звести до задачі комівояжера. Для розв'язання основного етапу задачі застосуємо метод гілок та меж, зокрема, алгоритм Літтла [5].

Нехай у результаті розв'язання першої задачі маємо систему одноденних допустимих маршрутів  $S_1, \dots, S_z$ ;  $I_r$  – множина індексів об'єктів  $i$ , що входять до складу маршруту  $S_r$ ;  $c_{ir}$  – вартість обслуговування в пункті  $i$  туристів подорожі  $r$ ;  $x_r$  – кількість туристичних груп за один день по маршруту  $S_r$ ;  $b_r$  – кількість туристів у групі;  $t_{ir}$  – час перебування групи маршруту  $S_r$  на рекреаційному об'єкті  $i$ ;  $d_i$  – пропускна спроможність пункту  $i$  (кількість груп, яку може обслуговувати об'єкт за один день);  $h_r$  – пропускна здатність маршруту  $r$ ;  $r = \overline{1, z}$ .

Необхідно визначити  $x_r$  – інтенсивність руху груп туристів по кожному визначеному маршруту  $r = \overline{1, z}$  з метою максимізації прибутку туристичного підприємства. Відповідна математична модель задачі оптимальної організації екскурсійних маршрутів має вигляд [1]:

$$F = \sum_{r=1}^z \xi(x_r) \cdot b_r \cdot x_r - \sum_{r=1}^z \sum_{i \in I_r} (\varphi(x_r) \cdot a_{ij} + c_{ir} \cdot b_r \cdot x_r) \rightarrow \max \quad (1.1)$$

$$\begin{aligned} \sum_{r \in R_i} x_r t_{ir} &\leq d_i, i = \overline{1, n} \\ x_r &\leq h_r, r = \overline{1, z} \\ x_r &\geq 0, r = \overline{1, z} \end{aligned} \quad (1.2)$$

Цільова функція (1.1) моделі є прибутком туристичного підприємства. Дохід туристичного підприємства – сукупний дохід від обслуговування рекреантів по всім маршрутам:  $\sum_{r=1}^z \xi(x_r) \cdot b_r \cdot x_r$ , де  $\xi(x_r)$  – вартість путівки  $r$ -го виду екскурсії, що залежить від інтенсивності руху груп туристів.

Сукупні витрати підприємства складаються з двох частин [1]:

1) транспортні витрати, що залежать від інтенсивності груп туристів та

довжини маршруту:  $\sum_{r=1}^z \sum_{i \in I_r} \varphi(x_r) \cdot a_{ij}$ , де  $\varphi(x_r)$  – транспортні витрати у

розрахунку на 1 км;  $a_{ij}$  - довжина шляху від об'єкта  $i$  до об'єкта  $j$ .

2) витрати на обслуговування туристів:  $\sum_{r=1}^z \sum_{i \in I_r} c_{ir} \cdot b_r \cdot x_r$ .

Перше обмеження з (1.2) містить умову того, що у пункті  $i$  туристами одночасно може бути зайнято не більше наявних  $d_i$  місць, де  $d_i$  – добуток кількості екскурсиводів, що працюють погодинно, та кількості годин роботи рекреаційного об'єкту. Друге обмеження – на кількість груп туристів за день по кожному маршруту  $r$ , де  $h_r$  – пропускна спроможність маршруту.

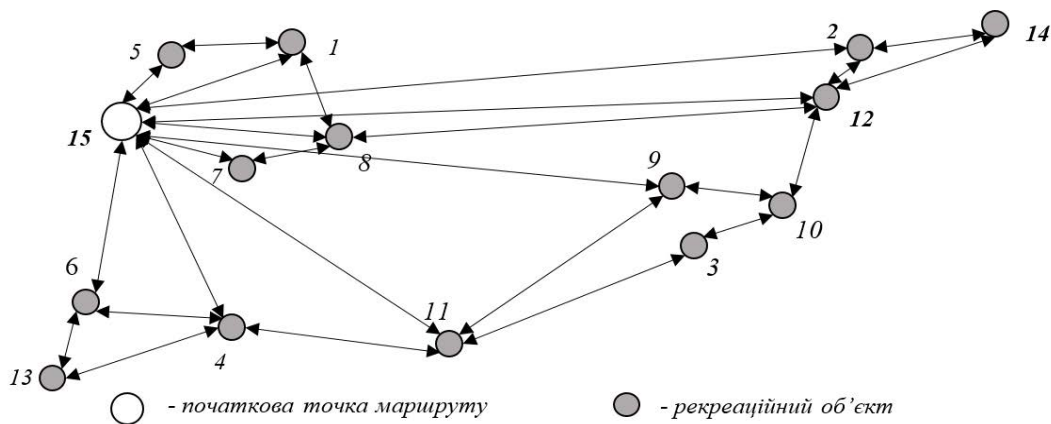
Апробацію результатів дослідження проведено на основі даних роботи туристичного підприємства, що функціонує у м. Львів та надає туристичні послуги (одноденні автобусні екскурсійні подорожі). Місцем збору туристів для кожної екскурсії є площа Ринок у м. Львів. У якості вихідних даних обрано множину найчастіше відвідуваних туристами об'єктів з їх відповідними географічними координатами (табл. 1).

Таблиця 1. – Перелік найбільш популярних туристичних об'єктів

№	Рекреаційний об'єкт	Довгота	Широта
		$p_{1i}=X$	$p_{2i}=Y$
1	Домініканський собор	24,03486	49,84272
2	Дубенський замок	25,74807	50,41938
3	Золочівський замок	24,90247	49,80672
4	Карпатський трамвай	23,91528	48,93007
5	Львівська ратуша	24,03170	49,84194
6	Меденицький зоопарк "Лімпопо"	23,75842	49,43309
7	Музей "Личаківський цвинтар"	24,05612	49,83247
8	Музей народної архітектури і побуту "Шевченківський гай"	24,06238	49,84637
9	Олеський замок	24,90161	49,96831
10	Підгорецький замок	24,98453	49,94281
11	Свірзький замок	24,43431	49,65229
12	Тараканівський форт	25,71592	50,36317
13	Трускавець (джерело Юзя)	23,49681	49,27266
14	Тунель кохання	26,04390	50,75051
15	Площа Ринок	24,03160	49,84134

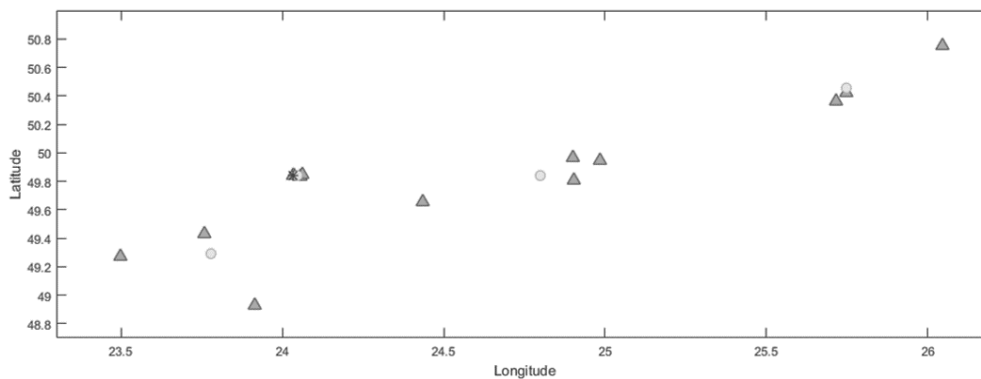
Джерело: розроблено авторами

Відобразимо дані з табл. 1 на орієнтованому графі (рис. 2).



**Рис. 2.** Граф рекреаційних об'єктів та сполучень між ними  
Джерело: розроблено авторами

Підприємство формує 4 види подорожей. Із застосуванням методу кластеризації штучною нейронною мережею Кохонена, реалізованою в середовищі Matlab 2015, одержали набір із чотирьох туристичних маршрутів (рис. 3).



▲ - рекреаційні об'єкти; ● - центри кластерів; \* - точка початку екскурсійних маршрутів.

**Рис. 3.** Результати кластеризації рекреаційних об'єктів  
Джерело: розроблено авторами

Результат опитування нейронної мережі у вигляді відповідності об'єктів відвідування певним екскурсіям представлено в табл. 2. Розв'язання задачі комівояжера здійснено за допомогою вбудованого інструментарію Graph Theory Toolbox в середовищі Matlab (функція grTravSale).

Таблиця 2. – Результати формування екскурсій на основі рекреаційних об'єктів

Екскурсія	Об'єкти відвідування													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0
2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
3	1	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0
4	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0

Джерело: розроблено авторами

Маршрут подорожі  $S_1$  (довжина  $L_1$  складає 293 км): 15 (Площа Ринок) – 6 (Меденицький зоопарк «Лімпопо») – 4 (Карпатський трамвай) – 13 (Трускавець (джерело Юзя)) – 15 (Площа Ринок), де відповідні номери рекреаційних об'єктів наведено в табл.1.1. Маршрут подорожі  $S_2$  ( $L_2=364$  км): 15 – 2 – 14 – 12 – 15. Маршрут  $S_3$  ( $L_3=8$  км): 15 – 5 – 1 – 8 – 7 – 15. Маршрут  $S_4$  ( $L_4=208$  км): 15 – 9 – 10 – 3 – 11 – 15.

Залежність між ціною путівки і кількістю туристів представимо за допомогою наступного рівняння регресії:

$$\xi(x_r) = P_r = p_r + a_r \cdot \ln(X_r^2), \quad (1.3)$$

де  $p_r$  – мінімально можливе значення ціни  $r$ -ї екскурсії ( $r = \overline{1, z}$ ) (встановлюється за найменшої кількості туристів).

$X_r$  – кількість туристів (добуток  $b_r$  чисельності туристів в одній групі на кількість груп  $x$ :  $X = b_r \cdot x$ );  $b_r = \text{const} = 20$ ,  $r = \overline{1, z}$ .

На основі усереднених даних за попередні періоди діяльності підприємства провели регресійний аналіз для залежної змінної  $P_r$  та незалежної  $\ln(X_r^2)$ . Коефіцієнт кореляції склав 0,975. Отже, функція ціни путівки описується рівнянням:

$$\xi(x) = P = 45,191 + 25,632 \cdot \ln(X^2), \quad (1.4)$$

Тоді дохід туристичного підприємства набуває вигляду:

$$\sum_{r=1}^z \xi(x_r) \cdot b_r \cdot x_r = \sum_{r=1}^z (p_r + a_r \cdot \ln((x_r \cdot b_r)^2)) \cdot b_r \cdot x_r. \quad (1.5)$$

Функцію транспортних витрат на 1 км представимо наступним чином:

$$\varphi(x_r) = v + \frac{\ln(X_r)}{s}, \quad (1.6)$$

де  $v$  – фіксовані витрати на 1 км;  $\frac{\ln(X_r)}{s}$  – змінні витрати на 1 км;  $s$  – коефіцієнт пропускної здатності транспорту.

Суму загальних транспортних витрат можна визначити як:

$$\sum_{r=1}^z \sum_{i \in I_r} \varphi(x_r) \cdot a_{ij} = \sum_{r=1}^z \sum_{i \in I_r} \left( v + \frac{\ln(x_r \cdot b_r)}{s} \right) \cdot a_{ij} \cdot \frac{x_r}{2}, \quad (1.7)$$

де  $\frac{x_r}{2}$  – кількість транспорту за маршрутом  $r$  ( $r = \overline{1, z}$ ): кількість осіб у туристичній групі  $b_r = 20$  є фіксованою величиною, а місткість одного автобуса складає 40 осіб, тобто 2 туристичні групи.

Система обмежень сформована на основі вихідних даних, наведених у таблицях 3-4.

У відповідності до отриманого розв'язку, максимально можливий прибуток туристичного підприємства становить 46305,87 грн/день за умов, що кількість груп туристів відповідатиме наведеному на рис. 4 розподілу.

На сьогодні досить поширеними є тематичні подорожі. Їх формування здійснюється на основі різних класифікаційних ознак рекреаційних об'єктів.

Таблиця 3. – Характеристика екскурсій з точки зору їх вартості

№ екск.	№ об'єкта	Об'єкт подорожі	Віртість відвідування, грн	$\sum_{i \in I_r} c_{ir}$
1	1	Меденицький зоопарк «Лімпопо»	50,00	120,00
	2	Карпатський трамвай	70,00	
	3	Трускавець (джерело Юзя)	0,00	
2	1	Дубенський замок	20,00	35,00
	2	Тунель кохання	0,00	
	3	Тараканівський форт	15,00	
3	1	Львівська ратуша	20,00	70,00
	2	Домініканський собор	0,00	
	3	Музей «Шевченківський гай»	30,00	
	4	Музей «Личаківський цвинтар»	20,00	
4	1	Одеський замок	30,00	80,00
	2	Підгорецький замок	10,00	
	3	Золочівський замок	30,00	
	4	Свірзький замок	10,00	

Джерело: розроблено авторами



Таблиця 4. – Характеристика екскурсій з точки зору їх пропускної здатності

№ екск.	№ об'єк-та	Об'єкт відвідування	Час огляду об'єкту, год	К-ть годин роботи на день	К-ть екскурсів	Пропускна здатність об'єкта
1	1	Меденицький зоопарк «Лімпопо»	1,5	9	5	45
	2	Карпатський трамвай	3,5	8	4	32
	3	Трускавець (джерело Юзя)	1	13	2	26
2	1	Дубенський замок	1	10	2	20
	2	Тунель кохання	2	24	1	24
	3	Тараканівський форт	1,5	24	1	24
3	1	Львівська ратуша	1	9	5	45
	2	Домініканський собор	0,75	24	1	24
	3	Музей «Шевченківський гай»	2	10	6	60
	4	Музей «Личаківський цвинтар»	2	9	3	27
4	1	Одеський замок	1,5	7	3	21
	2	Підгорецький замок	1,25	5	1	5
	3	Золочівський замок	1	4	1	4
	4	Свірзький замок	1,5	6	1	6

Джерело: розроблено авторами

Проаналізуємо, як зміняться результати розв'язку, якщо при кластеризації об'єктів відвідування додатково використати такі їх властивості, як:

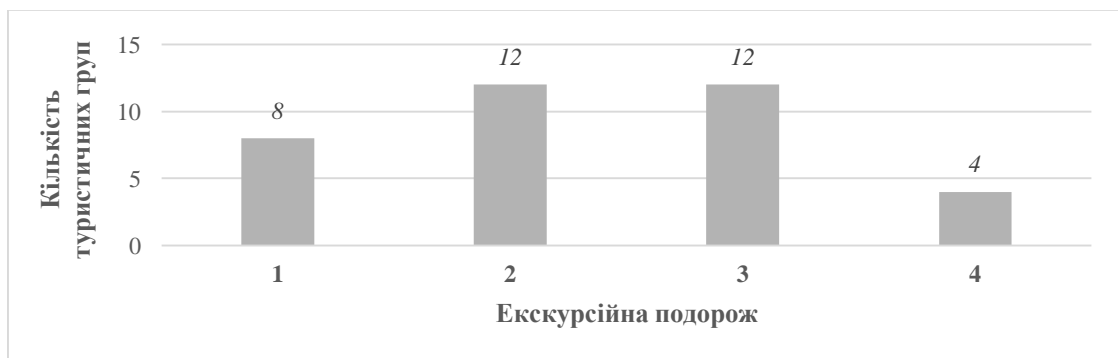


Рис.4. Оптимальний розподіл груп туристів за екскурсійними подорожами

Джерело: розроблено авторами

– походження та призначення (1 – природний, 2 – культурний, 3 – історичний, 4 – розважальний, 5 – лікувально-оздоровчий);

– цільова аудиторія, для якої об'єкт складає найбільшу зацікавленість (за віком) (1 – молодь, 2 – дорослі з дітьми, 3 – люди зрілого віку).

Властивості об'єктів відвідування представлено у таблиці 5.

Таблиця 5. Характеристика туристичних об'єктів за властивостями походження, призначення та цільовою аудиторією

i	Рекреаційний об'єкт	Геогр. довгота	Геогр. широта	Походження/призначення	Цільова аудиторія	
		$p_{1i}$	$p_{2i}$	$p_{3i}$	$p_{4i}$	$p_{5i}$
1	Домініканський собор	24,03486	49,84272	2	1	3
2	Дубенський замок	25,74807	50,41938	3	1	3
3	Золочівський замок	24,90247	49,80672	3	1	3
4	Карпатський трамвай	23,91528	48,93007	4	1	2
5	Львівська ратуша	24,03170	49,84194	2	1	2
6	Меденицький зоопарк "Лімпопо"	23,75842	49,43309	4	1	2
7	Музей "Личаківський цвинтар"	24,05612	49,83247	3	1	3
8	Музей "Шевченківський гай"	24,06238	49,84637	2	2	3
9	Одеський замок	24,90161	49,96831	3	1	3
10	Підгорецький замок	24,98453	49,94281	3	1	3
11	Свірзький замок	24,43431	49,65229	3	1	3
12	Тараканівський форт	25,71592	50,36317	3	1	2
13	Трускавець (джерело Юзя)	23,49681	49,27266	5	2	3
14	Тунель кохання	26,04390	50,75051	1	1	3

Джерело: розроблено авторами

Порівнюємо результати з тими, що були отримані при розв'язанні задачі побудови екскурсійних подорожей на основі їх географічного розташування (табл. 6).

Таблиця 6. – Результати кластеризації рекреаційних об'єктів

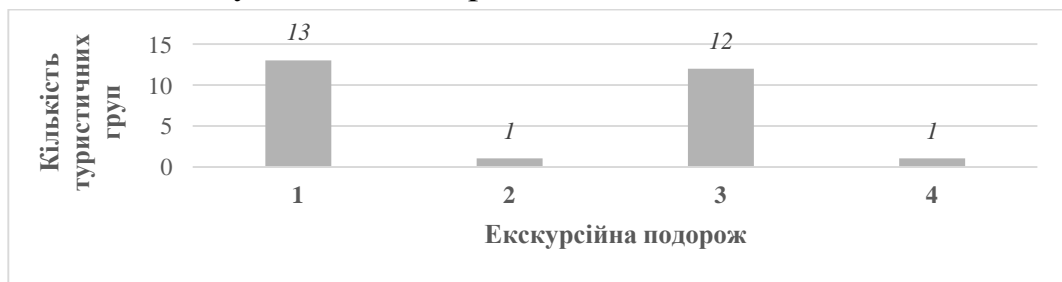
Кластеризація на основі географічного розташування					Кластеризація на основі використання додаткових властивостей рекреаційних об'єктів				
Подорож	Об'єкти відвідування, що увійшли до подорожі				Подорож	Об'єкти відвідування, що увійшли до подорожі			
1	4	6	13		1	1	5	8	
2	2	12	14		2	2	12	14	
3	1	5	7	8	3	3	9	10	11
4	3	9	10	11	4	4	6	7	13

Джерело: розроблено авторами

Маршрут  $S_1$  ( $L_1=6$  км): 15 (Площа Ринок) – 5 (Львівська ратуша) – 1 (Домініканський собор) – 8 (Музей народної архітектури і побуту «Шевченківський гай») – 15 (Площа Ринок). Маршрут  $S_2$  ( $L_2=364$  км): 15 – 2 – 14 – 12 – 15. Маршрут  $S_3$  ( $L_3=208$  км): 15 – 9 – 10 – 3 – 11 – 15. Маршрут  $S_4$  ( $L_4=299$  км): 15 – 7 – 6 – 13 – 4 – 15.

В результаті формування туристичних маршрутів з урахуванням властивостей рекреаційних об'єктів визначили максимально можливий прибуток підприємства у розмірі 29446,31 грн/день, що суттєво відрізняється від величини максимально можливого прибутку при формуванні екскурсій на основі компактно розташованих об'єктів (менше на 16859,56 грн або на 36,41%).

При цьому розподіл туристичних потоків за маршрутами здійснюється наступним чином (рис. 5).



*Рис.5. Оптимальний розподіл груп туристів за подорожами  
Джерело: розроблено авторами*

На основі аналізу одержаних результатів можна стверджувати, що підприємствам, які надають туристичні послуги у формі одноденних екскурсій, рекомендовано формувати рекреаційні маршрути за географічним розташуванням об'єктів відвідування. Такий підхід до побудови подорожей дозволяє суттєво економити витрати підприємства та забезпечує високі показники прибутку. Якщо ж підприємство планує формувати тематичні подорожі, то в такому випадку керівництву необхідно переглянути цінову політику на пропоновані туристичні послуги, щоб мати змогу компенсувати втрачені вигоди.

**Висновки.** Результати проведеного дослідження дозволяють підвищити ефективність діяльності туристичних фірм. Основні переваги наведеного підходу полягають у застосуванні дієвого інструменту штучних нейронних мереж Кохонена, класичної задачі комівояжера і методу гілок та меж для розв'язання задач побудови та організації одноденних туристичних подорожей підприємством.

Практична значимість наведених у дослідженні моделей підтверджується їх застосуванням до реально функціонуючого малого туристичного підприємства. Результати розрахунків, що базуються на основі даних про роботу підприємства, становлять основу для формування множини допустимих рекреаційних маршрутів, за якими здійснюються одноденні подорожі, визначення оптимального розподілу туристичних потоків за

цими подорожами та отримання максимально можливого прибутку. Якісно проведений аналіз результатів надає змогу управлінському апарату приймати обґрунтовані, раціональні рішення та здійснювати ефективне управління діяльністю фірми.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Волкова В.В., Крапівная О. А. Моделювання оптимальної організації рекреаційних маршрутів для туристичної компанії. Вісник Дніпропетровського університету: Економіка. 2009. №3. С.129-133.
2. Волкова В.В., Крапівная О. А. Моделювання оптимальної побудови рекреаційних маршрутів для туристичної компанії. Вісник Дніпропетровського університету: Економіка. 2010. №5. С.112-118.
3. Дяченко Л.А. До питання про проблеми у функціонуванні та розвитку підприємства туристичної сфери. Збірник наукових праць ДНУЗТ «Проблеми економіки транспорту». 2014. №8. С.56-62.
4. Іванова В. В. Моделювання як засіб отримання інформації для прийняття планових рішень на туристичних підприємствах. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. №3(3). С.21-24.
5. Новиков Ф.А. Дискретная математика для программистов. СПб.: ИД «Питер», 2011. 152 с.
6. Цепковська Т.А., Кострова В.Н. Моделювання роботи туристичної фірми при пошуку її ефективної організаційної структури. Моделювання, оптимізація та інформаційні технології. 2015. №3(10).
7. Матющенко Н.С., Копирін А.С. Застосування штучних нейронних мереж для моделювання попиту на дозвільні та розважальні послуги. Вісник СГУ. 2012. №3(21). С.51-62.
8. Носкова В.В. Використання економіко-математичних моделей в управлінні підприємствами туристичної галузі. Комунальне господарство міст. 2013. №109. С.436-441.
9. Сагалакова Н. Імітаційне моделювання процесу ціноутворення на туристичному підприємстві. Схід. 2015. № 8. С.63-66.
10. Саламатіна В.С. Моделювання процесів у туристичній сфері. Journal of economic regulation. Т.6. №2. 2015. С.99-106.
11. Школа І. М. Розвиток туристичного бізнесу регіону: монографія. Ч.: 2007. 292 с.
12. Юр'ївська О.М. Прогнозування туристичних потоків в готельних підприємствах. Культура народів Причорномор'я. 2009. №163. С.30-33.

УДК 338.242:658.26

**ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД  
РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА  
ПІДПРИЄМСТВІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.117.117

**Енгельс І.О.***Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

В статті проаналізована категорія «енергозбереження», конкретизована економічна сутність даної категорії, опрацьовано показники діяльності підприємства, які є індикаторами енергозбереження та змін енергоефективності. Виявлено, що індикатором енергозбереження є зниження енергоємності продукції, робіт, послуг. Показано, що зменшення частки енергетичних витрат в витратах підприємства є свідченням позитивних змін в енергоефективності. Розроблено алгоритм реалізації програми енергозбереження на підприємстві. Доведена необхідність інноваційного характеру проектів і заходів для забезпечення максимального результату енергозбереження. В процесі дослідження було зроблено висновки, що для вітчизняних підприємств актуальним є відшукування можливостей реалізації програм енергозбереження, складовими яких має стати впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій, використання відновлюваних джерел енергії, реалізація проектів з енергозбереження інноваційного рівня, що дасть можливість зменшити енергоємність продукції і підвищити її конкурентоспроможність та отримати високий і довгостроковий результат у забезпеченні ефективного функціонування підприємства.

**Ключові слова:** енергозбереження, енергоефективність, інноваційні енергозберігаючі технології, відновлювані джерела енергії, енергоємність

UDC 338.242:658.26

**FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF  
THE ENERGY SAVING PROGRAM IMPLEMENTATION AT THE  
ENTERPRISE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.117.117

**Engels I.***Dnipro National University named after Oles Honchar*

The article analyzes the category of "energy saving", specifies the economic essence of this category, elaborates the performance indicators of the enterprise, which are indicators of energy saving and energy efficiency changes. It has been revealed that the

energy saving indicator is a decrease in the energy intensity of products, works and services. It is shown that the reduction of the energy costs share in the enterprise costs is an evidence of positive changes in energy efficiency. An algorithm for energy saving program implementation at the enterprise is developed. The necessity of innovative character of projects and measures for ensuring the maximum energy saving result is proved. In the course of the research, it has been concluded that for domestic enterprises the search for opportunities for implementation of energy saving programs, which should include the implementation of innovative energy saving technologies, the use of renewable energy sources, the implementation of energy saving projects of innovative level is relevant, that will enable to reduce the energy intensity of products and increase its competitiveness and will make it possible to obtain a high and long-term result in ensuring the enterprise effective functioning.

**Keywords:** energy saving, energy efficiency, innovative energy saving technologies, renewable energy sources, energy intensity

**Актуальність проблеми.** Енергетична складова є надважливим аспектом в діяльності суб'єктів господарювання. Види енергетичних ресурсів, які можуть бути використані у господарській діяльності, обсяги їх споживання, ціни на енергоносії – це ті суттєві питання, які хвилюють підприємців, від вирішення яких залежать результати їх роботи.

Паливо та енергія стають де-далі дорожчими, а будь-яка господарська діяльність потребує їх використання, при цьому підприємства певних галузей, таких як металургійна, хімічна, споживають енергоресурси в значних обсягах, відповідно проблеми енергозбереження стоять для них дуже гостро. Все більш актуальним для вітчизняних суб'єктів господарювання стає впровадження ефективних заходів з енергозбереження, яке дозволяє зменшити споживання енергетичних ресурсів, підвищити ефективність їх використання, зменшити енергоємність функціонування і в результаті підвищити ефективність господарської діяльності та конкурентоспроможність підприємства.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання енергозбереження та енергоефективності є об'єктами дослідження багатьох вчених, таких як: Ю. І. Бакалін, В. В. Биба, В. І. Вейц, О.С. Гордієнко, А. З. Горщиков, А. Ю. Данілкова, К. І. Докуніна Д. Ю. Дрожжин, В. В. Джеджула, Д. В. Зеркалов, В. Ф. Іваненко, О. М. Король, О. М. Кулініч, В. Р. Купчак, О. О. Лапко, В. В. Микитенко, Д. М. Овчаренко, Б. В. Письменний, Т. В. Сердюк О. В. Сінгуцький, Т. Ф. Хан, В. Ю. Цейко та інших.

В своїх працях науковці досліджували проблеми України в галузі енергетики, структуру енергоспоживання, проблеми та перспективи енергозбереження, організації використання енергоресурсів, законодавчі аспекти та механізм державного регулювання енергозбереження, питання енергоефективності, механізм оцінки ефективності інвестицій в енергозберігаючі проекти, шляхи покращення ситуації в енергетиці.

Разом з тим потребує конкретизації економічна сутність категорії «енергозбереження» та глибшого опрацювання розгляд показників діяльності підприємства, які є індикаторами змін енергоефективності, також недостатньо вивченими залишаються питання організаційно-економічних засад реалізації програм енергозбереження на підприємствах, визначення нових перспективних та найбільш практично доцільних до реалізації у сучасних умовах господарювання проектів і заходів енергозбереження, які можуть дати вагомий результат.

**Метою статті** є формування організаційно-економічних засад реалізації програми енергозбереження на підприємстві, ґрунтуючись на конкретизації економічної сутності категорії «енергозбереження» та виділенні показників, які є індикаторами енергозбереження і змін енергоефективності, та доведення необхідності інноваційного характеру проектів і заходів енергоефективності задля досягнення максимального результату енергозбереження суб'єктами господарювання.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Питання енергозбереження дуже актуальні для окремих підприємств, так як зростання цін на енергоносії підштовхує суб'єктів підприємництва до активізації дій зі здешевлення енергетичних ресурсів та зменшення енергоспоживання. В даний час основним чинником успішної діяльності підприємств в енергетичній сфері є енергозбереження. Визначення цього поняття в Законі України «Про енергозбереження» дано в наступному формулюванні: «Енергозбереження – це комплексна організаційна, практична, наукова та інформаційна діяльність, що спрямована на раціональне та економне використання первинної та перетвореної енергії, а також природних енергетичних ресурсів у національному господарстві» [1]. К. І. Докуніна в визначенні енергозбереження робить акцент на раціональному й економному споживанні енергетичних ресурсів [2]. Раціональність використання ресурсів і їх економія ставляться в основу формулювання стратегії енергозбереження Т. В. Сердюк [3]. В. Р. Купчак сутність енергозбереження пов'язує з

раціональним використанням паливно-енергетичних ресурсів, скороченням їх втрат, підвищенням ступеня їх вилучення та глибини переробки [4]. Більшої конкретики в визначенні енергозбереження надано в працях В. В. Джеджули, О. С. Гордієнко. В. В. Джеджула метою енергозбереження вбачає крім зменшення екологічного впливу на навколишнє середовище зниження питомих витрат енергії на виготовлення продукції [5]. О. С. Гордієнко енергозбереження пов'язує зі зменшенням величини енергоресурсів на одиницю продукції, на одиницю кінцевого корисного ефекту від їх використання [6]. Таким чином, на нашу думку, зміст енергозбереження полягає саме в зменшенні питомої ваги витрачання енергетичних ресурсів, тобто в зниженні їх витрат на одиницю продукції, робіт, послуг. Тоді лаконічне визначення цього терміну може бути представлено так: енергозбереження – це діяльність, спрямована на раціональне використання енергії, метою якої є зменшення витрат енергетичних ресурсів на одиницю продукції, робіт, послуг. Іншими словами енергозбереження – це процес, результатом якого є зменшення енергоємності продукції, робіт, послуг.

Перед підприємствами постає питання, якими шляхами можна досягти в своїй діяльності реалізації енергозбереження і отримати зменшення питомої ваги витрачання енергетичних ресурсів. Вирішення питань енергозбереження пов'язано з впровадженням заходів з підвищення енергоефективності. Ці заходи можуть полягати в переході на нову техніку або новітні технології та в заміні видів продукції на менш енергоємні [7]. Більшість вчених в якості основних проектів з енергозбереження розглядають впровадження енергозберігаючих технологій.

На нашу думку, більший результат та більш тривалий ефект енергозбереження буде отриманий в результаті впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій, які містять в своїй суті останні досягнення науки та світового досвіду, а також у разі використання альтернативних джерел енергії. Відомо, що інноваційна спрямованість виробництва суттєво впливає на рівень витрат, їх структуру і підвищує результати діяльності підприємств [8, 9]. Енергозберігаючі заходи інноваційного рівня, в тому числі інноваційні енергозберігаючі технології, мають високу економічну ефективність та забезпечують підприємствам довгострокові конкурентні переваги. Невичерпність відновлюваних джерел енергії зумовлює перспективність



їх використання; інвестувавши кошти у впровадження заходів щодо повного або часткового переходу на використання альтернативних джерел енергії підприємства підвищують рівень енергетичної безпеки та забезпечують стабільність діяльності.

Метою програм енергозбереження повинно бути зниження витрат підприємства на оплату енергоносіїв, що дає змогу знизити вартість продукції і підвищити її конкурентоспроможність. Однак впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій та перехід на альтернативні джерела енергії потребує значних капітальних вкладень. Тому керівництво підприємств, по-перше, повинно усвідомити необхідність і доцільність реалізації заходів з енергозбереження та ретельно обґрунтувати програму енергозбереження, оцінивши ефективність альтернативних проектів та обравши з них найбільш ефективні та опрацювавши необхідні ресурси і організацію реалізації обраних проектів у часі.

Згідно з матриці визначення пріоритетності проектів з енергозбереження краще обирати проекти з пріоритетами 1-3 (табл. 1).

*Таблиця 1. – Пріоритетність проектів з енергозбереження*

Високий ефект	Пріоритет №5	<b>Пріоритет №2</b>	<b>Пріоритет №1</b>
Середній ефект	Пріоритет №6	Пріоритет №4	<b>Пріоритет №3</b>
Низький ефект	Пріоритет №9	Пріоритет №8	Пріоритет №7
	Високі затрати	Середні затрати	Низькі затрати

*Джерело: розроблено автором*

Реалізацію програми енергозбереження на підприємстві доцільно здійснювати за алгоритмом, представленим у блок-схемі, наданій на рис.1.

Дуже відповідальними етапами є «розробка та оцінка ефективності альтернативних проектів з енергозбереження» і «вибір найефективніших проектів та планування їх організації і послідовності реалізації в часі». До того ж практика показує, що впровадження комплексу проектів з енергозбереження, реалізація програм енергозбереження дають відчутний вплив на результати діяльності підприємства, а окремі проекти тільки в незначному ступні покращують роботу енергетичних господарств.

Незважаючи на складність і витратність реалізації програм енергозбереження на вітчизняних підприємствах різних галузей,

особливо енергоємних, є певний успішний досвід їх впровадження. Прикладом такого підприємства є ПрАТ «Дніпровський металургійний завод». Для порівняння ефективності діяльності у сфері енергетики проаналізовано підприємства інших галузей – ПрАТ «Дніпрометиз» і ПрАТ «Запорізький залізорудний комбінат».

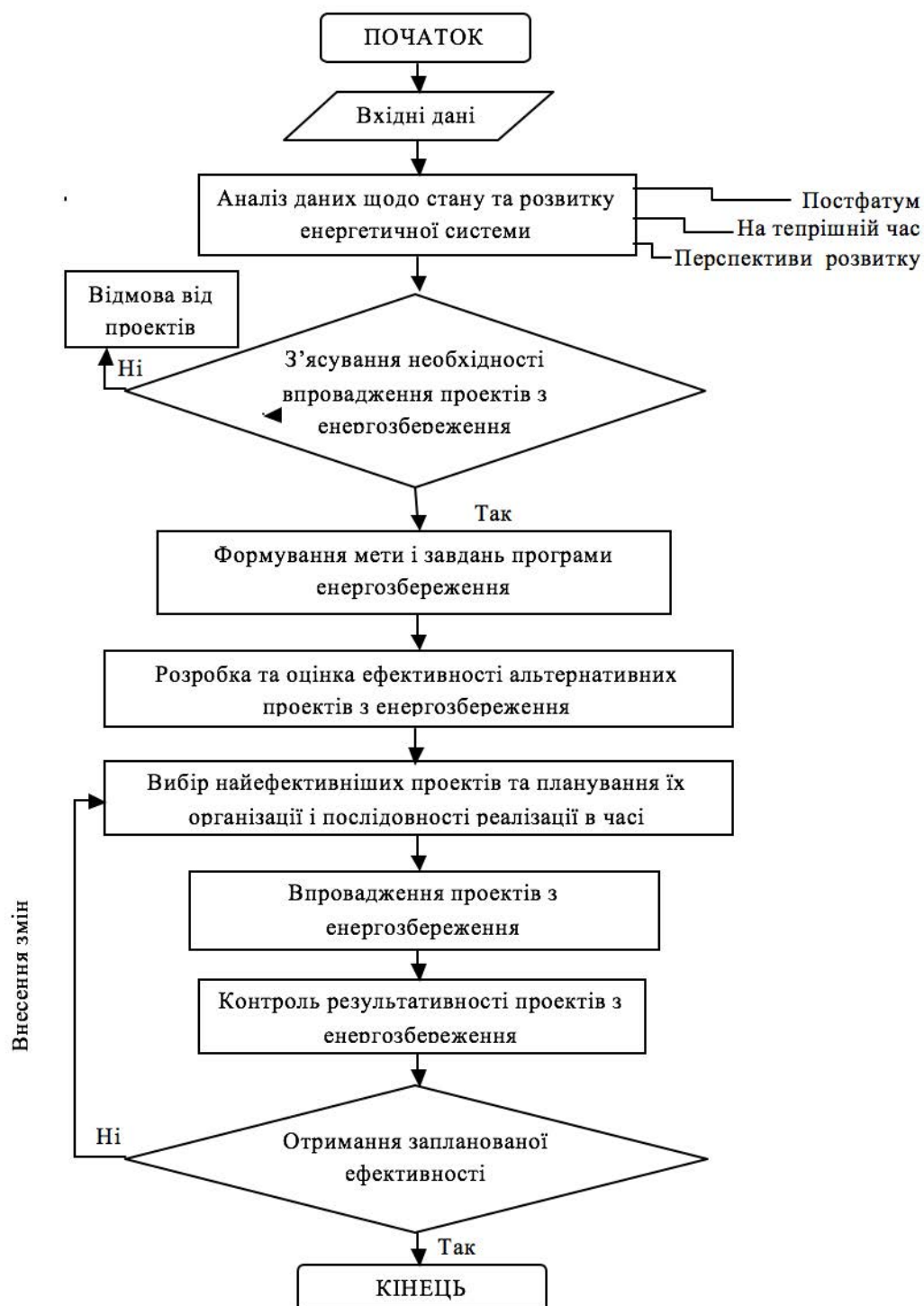
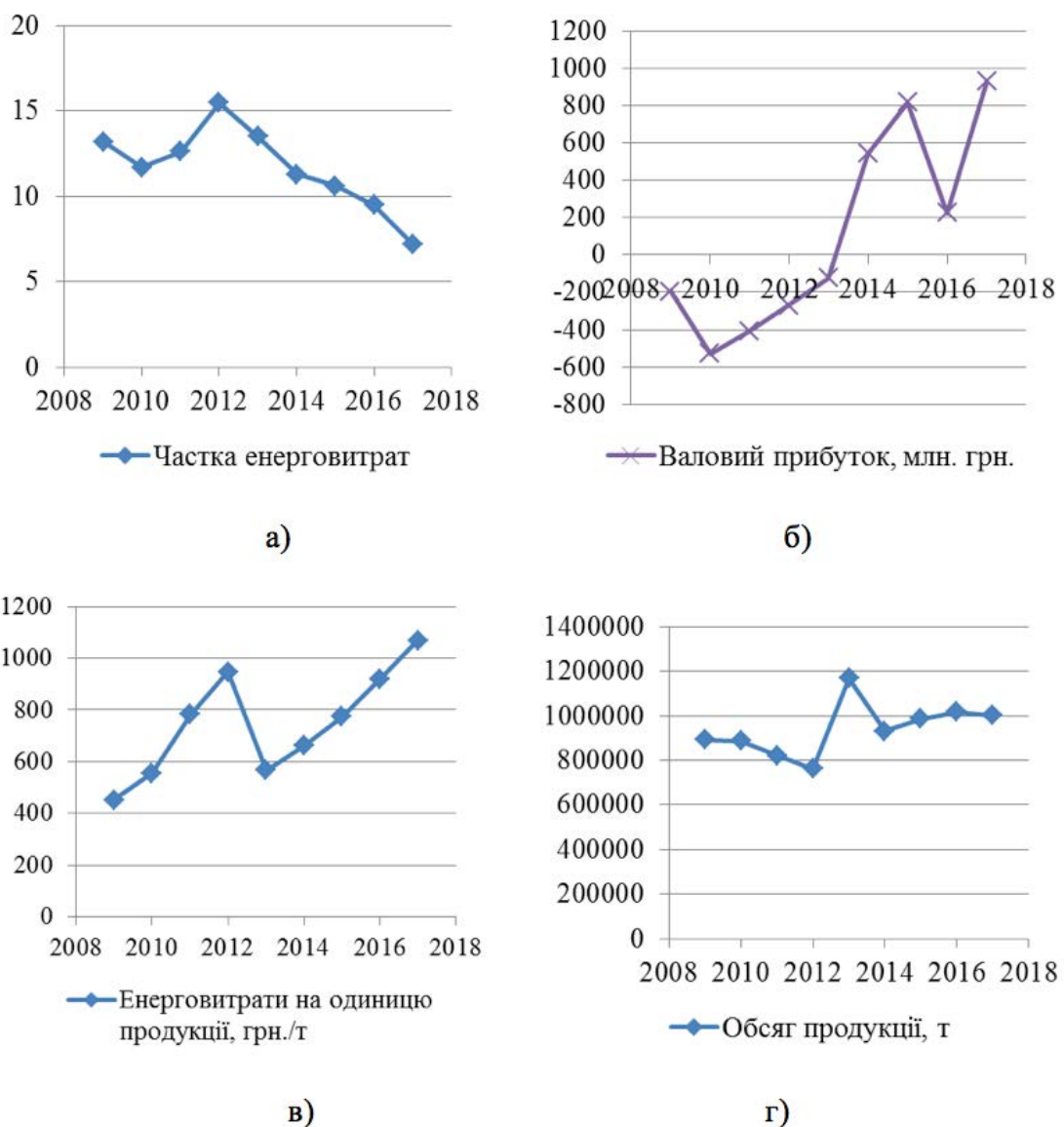


Рис. 1. Блок-схема алгоритму реалізації програми енергозбереження на підприємстві

Джерело: розроблено автором за [10]

А так як основним індикатором досягнення мети та здійснення процесу енергозбереження, виходячи з наведеного вище формулювання терміну енергозбереження, є показник енергоемності продукції, то дослідимо його динаміку, а також проаналізуємо частку енерговитрат у загальних витратах, яка опосередковано характеризує ефективність використання енергетичних ресурсів, та порівняємо їх динаміку з динамікою результатів діяльності підприємств.

У ПрАТ «Дніпровський металургійний завод» поступове зменшення валового збитку відбувалося з 2010 р. по 2013 р та збільшення валового прибутку у наступні роки, крім 2016 р. (рис. 2).



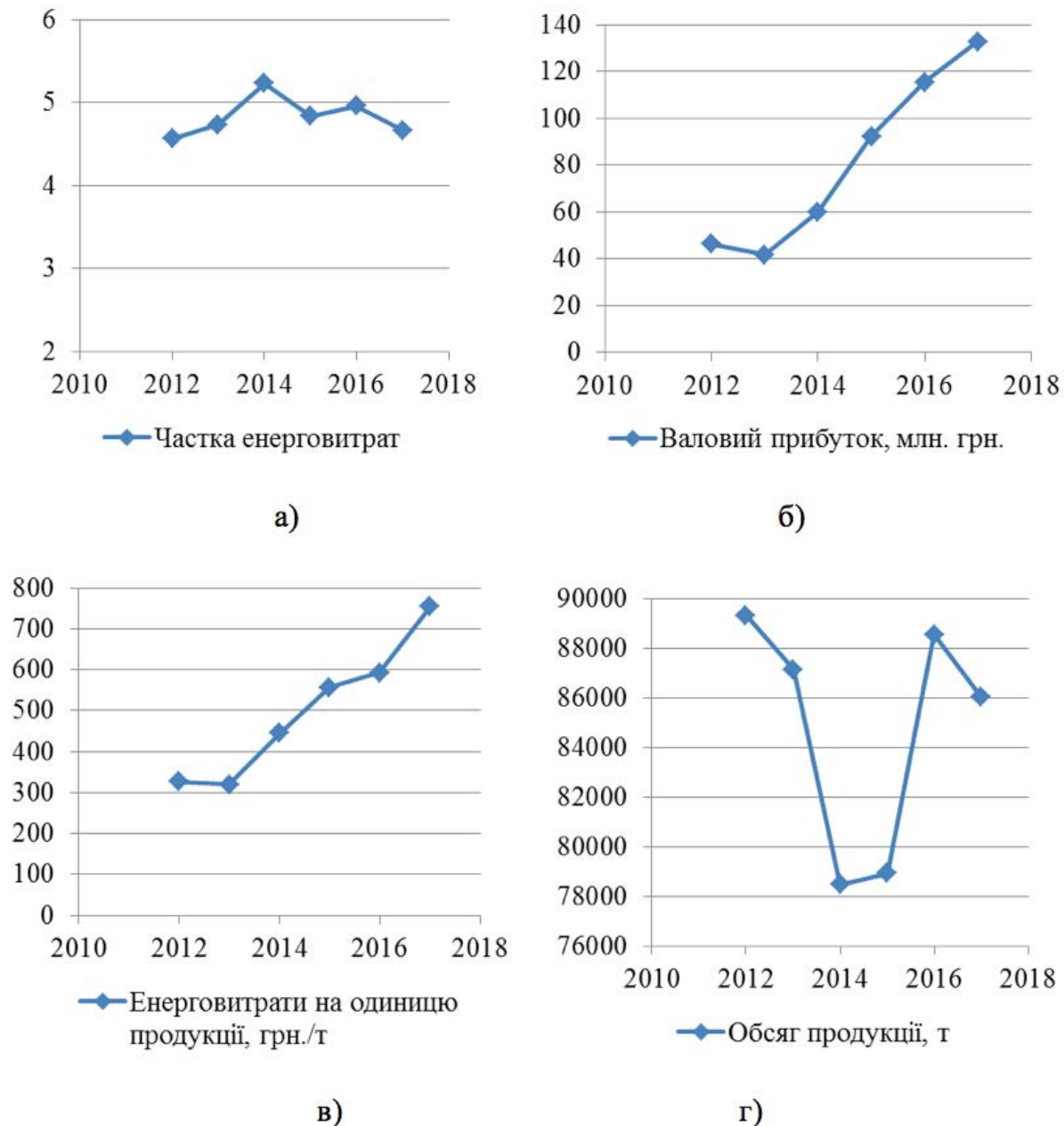
**Рис. 2.** Динаміка частки енерговитрат у собівартості продукції, % (а), валового прибутку, млн. грн. (б), енерговитрат на одиницю продукції, грн./т. (в), обсягу реалізованої продукції, т (г) ПрАТ «Дніпровський металургійний завод»  
Джерело: розроблено автором на основі даних [11]

Позитивно на фінансових результатах відбивалося зменшення частки енерговитрат з 2012 р. по 2017 р. Проявом суттєвого енергозбереження є зменшення енерговитрат на одиницю продукції у 2013 р. при максимальних обсягах реалізації продукції у цьому році.

Це відбулося завдяки реалізації низки проектів з енергозбереження, найбільш масштабним з яких є впровадження з середини 2012 р. технології виробництва чавуну без застосування природного газу. Це дозволило підприємству вийти зі збитковості виробничої діяльності і отримати валовий прибуток. Менш масштабні проекти реалізовувалися і в 2014-2016 р., результати яких сприяли зменшенню частки енерговитрат, при цьому енергоємність продукції зростала. У 2014 р. з метою економії енергоносіїв завершена децентралізація виробництва стислого повітря, оптимізація роботи обладнання в часи пік. У 2015 р. досягнуті зменшення втрат вторинних енергоресурсів (доменного та коксового газу) до нормативного рівня та оптимізація структури палива в ТЕЦ. В 2016 р. впроваджена програма енергозбереження, основними заходами якої було встановлення лічильників на основні енергоносії, заміна систем кондиціонування та максимально ефективного використання вторинних енергоносіїв (доменного та коксового газу), внаслідок чого зменшено використання газу в ТЕЦ; здійснюється заміна обладнання на менш енергоємне, встановлюються частотні перетворювачі на енергоємне обладнання [11].

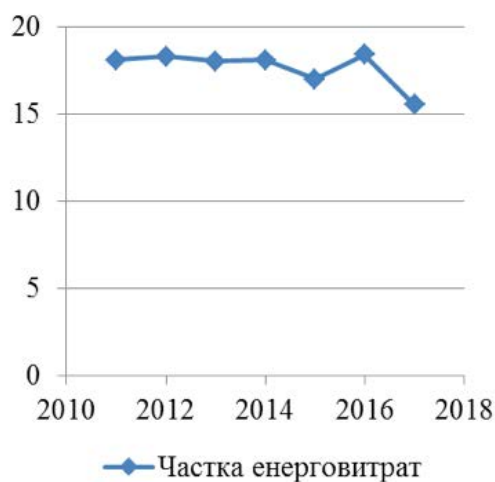
Дослідимо результати діяльності та ситуацію з енергозбереженням найбільшого підприємства метизної галузі – ПрАТ «Дніпрометиз». Частка енерговитрат на підприємстві майже не змінюється (рис. 3.).

Енерговитрати на одиницю продукції щорічно з 2014 р. зростають, що свідчить про непроведення ефективної енергетичної політики у ПрАТ «Дніпрометиз», про що у звітності і відзначається: «значних інвестицій чи придбань, пов'язаних з господарською діяльністю, не заплановано; ПрАТ «Дніпрометиз» не впроваджує повномасштабні проекти, а намагається доопрацювати існуюче обладнання» [12]. Сукупні витрати на газ, електроенергію і паливо в останні 6 років щорічно зростають, хоча у 2014-2015 рр. обсяги виробництва і реалізації продукції суттєво зменшилися. Відсутність заходів з енергозбереження відбивається у зростанні показника енергетичних витрат на одиницю продукції.



**Рис. 3.** Динаміка частки енерговитрат у собівартості продукції, % (а), валового прибутку, млн. грн. (б), енерговитрат на одиницю продукції, грн./т. (в), обсягу реалізованої продукції, т (г) ПрАТ «Дніпрометиз»  
Джерело: розроблено автором за [12]

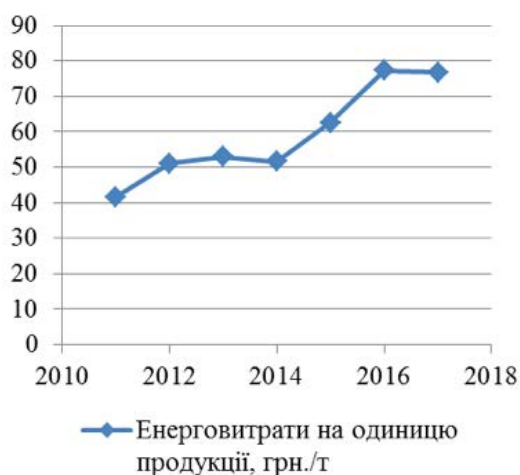
Проаналізувавши показники діяльності підприємства – представника гірничо-збагачувального комплексу – ПрАТ «Запорізький залізорудний комбінат», слід відзначити, що частка енерговитрат до 2014 р. майже на одному рівні, незначно зменшилася у 2015 р. та у 2017 р. (рис. 4). Енерговитрати на одиницю продукції зменшувалися у 2014 р. і в 2017 р., що свідчить про реалізацію заходів з енергозбереження, але їх вплив на загальні результати діяльності підприємства незначний.



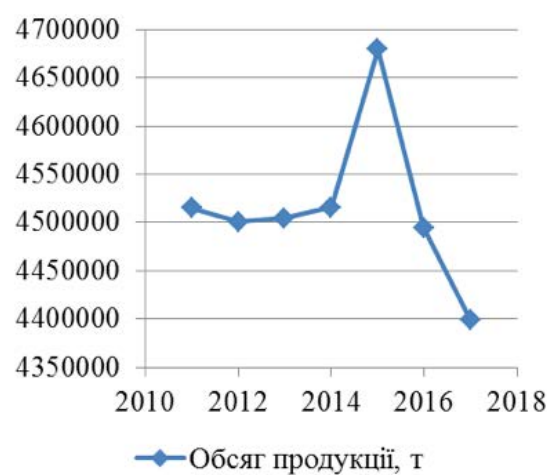
а)



б)



в)



г)

**Рис. 4.** Динаміка частки енерговитрат у собівартості продукції, % (а), валового прибутку, млн. грн. (б), енерговитрат на одиницю продукції, грн./т. (в), обсягу реалізованої продукції, т (г) ПрАТ «Запорізький залізорудний комбінат»  
Джерело: розроблено автором за [13]

Таким чином, питомі енерговитрати на підприємствах в основному мають тенденцію до зростання, тому прогресивні підприємства, як наприклад ПрАТ «ДМЗ», втілюють заходи, які сприяють уповільненню зростання величини енерговитрат, що відбивається на зменшенні частки енерговитрат в загальних витратах та підвищенні результатів діяльності. У ПрАТ «ЗЗК» частка енерговитрат майже не зменшується, що підвищує загальні витрати і відповідно зменшується валовий прибуток.

З проведеного дослідження видно, що реальний відчутний ефект енергозбереження відбувається у разі здійснення масштабних високоефективних інноваційних проектів. Тому енергозбереження може

бути досягнуто не просто впровадженням енергоефективних технологій чи енергоефективного обладнання, а у разі реалізації програм енергозбереження з техніко-технологічними проектами інноваційного рівня. Це потребує немалих зусиль і капіталовкладень, але ефект вартий того, як, наприклад, у ПАТ «ДМК» впровадження інноваційної технології виробництва чавуну без застосування газу дозволило підприємству вийти зі збитковості виробничої діяльності і отримати валовий прибуток.

Як бачимо, зменшення частки енерговитат показує, що підприємство вживає заходи з забезпечення ефективності використання енергетичних ресурсів і це зазвичай покращує результати діяльності, а свідченням реалізації проектів енергозбереження є зменшення енергоємності продукції. І воно відбувається в разі реалізації проектів інноваційного рівня, результат від яких залишається на довгострокову перспективу.

Реалізація програм енергозбереження з впровадженням інноваційних енергозберігаючих технологій, застосуванням альтернативних джерел енергії сприяє зростанню енергоефективності, зменшенню виробничих витрат, зниженню енергоємності продукції, підвищенню її конкурентоспроможності та зростанню кінцевих результатів діяльності суб'єктів господарювання.

**Висновки.** Енергозбереження – це діяльність, спрямована на раціональне використання енергії, метою якої є зменшення витрат енергетичних ресурсів на одиницю продукції, робіт, послуг. Енергозбереження – це процес, результатом якого є зменшення енергоємності продукції, робіт, послуг. Індикатором енергозбереження є зниження енергоємності. Зменшення частки енергетичних витрат в витратах підприємства є свідченням позитивних змін в енергоефективності.

Для вітчизняних підприємств актуальним є відшукування можливостей реалізації програм енергозбереження, складовими яких має стати впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій, використання відновлюваних джерел енергії, реалізація проектів з енергозбереження інноваційного рівня, що дасть можливість зменшити енергоємність продукції і підвищити її конкурентоспроможність. Це дозволяє отримати високий і довгостроковий результат у забезпеченні ефективного функціонування підприємства в сучасних умовах жорсткої конкурентної боротьби. Подальші дослідження варто спрямовувати на

вирішення проблем практичної реалізації програм енергозбереження в діяльності суб'єктів господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 р. №74/94-ВР (ред. від 01.01.2013) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/94-ВР>.
2. Докуніна К. І. Концептуальні підходи до формування економічного механізму енергозбереження / К. І. Докуніна // Вісник Одеського національного університету. – 2015. – Т. 20, Вип. 6. – С. 83–87.
3. Сердюк Т. В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості: моногр. / Т. В. Сердюк. – Вінниця: Універсум – 2005. – 154 с.
4. Купчак В. Р. Стратегічне управління енергозбереженням і енергоефективністю у регіональних соціально-економічних системах: проблеми теорії і практики: [монографія] / В.Р. Купчак. – Херсон: Грін Д.С. [вид.], 2015. – 373 с.
5. Дзеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління [Електронний ресурс]: монограф. / В. В. Дзеджула. – Вінниця: ВНТУ, 2014. – 346 с. Режим доступу : [http://publish.vntu.edu.ua/txt/Dzedzyla\\_594-6.pdf](http://publish.vntu.edu.ua/txt/Dzedzyla_594-6.pdf).
6. Гордієнко О. С. Енергозбереження транспортних підприємств / О. С. Гордієнко // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2012. – Том 5. – № 1 (7). – С. 13–14.
7. Темченко О. А. Методи управління процесами використання енергоресурсів на гірничорудних підприємствах / О. А. Темченко, М. І. Горлов, Г. В. Темченко // Економічний вісник Національного гірничого університету.–2014.–№ 4.– С. 109–115.
8. Саннікова С. Ф. Аналіз витрат і результатів операційної діяльності в залежності від інноваційної спрямованості виробництва / С. Ф. Саннікова, А. С. Головка // Економічний простір. – 2014. – № 89. – С.205-215.
9. Яровенко Т. С. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах / Т. С. Яровенко, А. О. Довга, В. Е. Остряніна // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Т. 21, вип. 7(2). – С. 181-188.
10. Овчаренко Д. М. Наукові засади підвищення економічної ефективності менеджменту з енергозбереження промислових підприємств: дисертація на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук / Д. М. Овчаренко; наук. кер. О. М. Маценко. – Суми: СумДУ, 2016. – 207 с.
11. ПрАТ «Дніпровський металургійний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/05393056>
12. ПрАТ «Дніпрометиз» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/05393145>
13. ПрАТ «Запорізький залізорудний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00191218>



УДК 331.08

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.129.118

**Кара Н.І., к.е.н.***Національний університет «Львівська політехніка»*

В статті досліджено особливості інноваційного розвитку кадрового забезпечення підприємства в умовах міжнародної економічної діяльності. Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та закордонних науковців, нормативні та законодавчі акти України з питань управління кадрами. Підвищення економічної значущості інтелектуальних активів в сучасній господарській діяльності, ускладнення вимог щодо фахової підготовки, досвідченості, професіоналізму працівників обумовлюють актуальність теми дослідження і необхідність поглиблення досліджень у сфері управління кадровим забезпеченням підприємства. У роботі наведена характеристика категоріального апарату, що визначає параметри кадрового забезпечення підприємства. Розглянуто структуру та етапи системи кадрового забезпечення організації, а також особливості кадрового забезпечення в умовах міжнародних економічних відносин. Також виокремлено напрями кадрового забезпечення підприємств, які здійснюють міжнародну економічну діяльність, зокрема: залучення персоналу, формування і розвиток персоналу та утримання персоналу. Розглянуто основні причини незацікавленості у роботі працівників, а також запропоновано методи для їх усунення. З метою інноваційного розвитку кадрового забезпечення підприємства запропоновано впровадити автоматизовану систему управління кадрами.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, кадрове забезпечення, персонал, відділ кадрів, міжнародні економічні відносини

UDC 331.08

**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE PROFESSIONAL SUPPORT AT THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.129.118

**Kara N., PhD in Economics***National University "Lviv Polytechnic"*

In the article the features of innovative development of personnel support of the enterprise in the conditions of international economic activity are investigated. The articles of national and foreign scientists, normative and legislative acts of Ukraine on personnel management were used as the theoretical and methodological basis of the research. The increase of the economic significance of intellectual assets in modern international economic activity, the complication of the requirements for professional

training, experience and professionalism of the employees determine the relevance of the research topic and the necessity of more research in the field of personnel management of the enterprise. The article describes the characteristic of categorical apparatus, which determines the parameters of personnel support of the enterprise. The structure and stages of the staffing system of the organization, as well as features of personnel support in the conditions of international economic relations, are considered. The directions of personnel support of enterprises engaged in international economic activity, in particular: personnel attraction, formation and development of personnel and personnel maintenance are also highlighted. The main reasons for the lack of interest in the work of the employees are considered, as well as methods for their elimination are proposed. In order to innovate the development of human resources, it is proposed to introduce an automated personnel management system.

**Keywords:** innovative development, staffing, personnel, personnel, department of personnel, international economic relations

**Актуальність проблеми.** За останнє десятиліття для більшості розвинених країн світу характерним є зростання інтелектуальної складової в економіці, що передбачає прискорений розвиток галузей з інтенсивним використанням знань як одного з чинників виробництва. Загальними тенденціями розвитку міжнародної економіки стає широке впровадження у життя досягнень великомасштабної технологічної революції, що спричиняє структурні зрушення в економіці на користь наукоємних високотехнологічних галузей виробництва. Це зумовлено не лише обмеженістю природно - сировинних ресурсів і безперспективністю обирати довгострокову стратегію економічного розвитку з орієнтацією на сировинний сектор економіки, але й можливістю швидко отримувати через глобальну мережу Інтернет результати світових наукових досліджень у вигляді нових знань, що прискорює появу наукових винаходів у проривних сферах діяльності. Знання виступають основним специфічним ресурсом, а їх доступність стає найважливішою умовою для участі країни в глобальній конкуренції. Причому, успіх країни у досягненні конкурентоспроможності на світовому ринку залежить від її можливості якомога швидше адаптувати свій потенціал у сфері створення, використання та розповсюдження нових знань до потреб світової економіки.

Інноваційною вважають таку модель розвитку, яка безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП

головним чином за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг.

Інновація є рушійною силою розвитку підприємства, а отже, визначення її сутності, безумовно, впливає на формування інноваційного механізму розвитку підприємства. Відповідно інноваційний розвиток підприємства як економічна категорія являє собою сукупність відносин, що виникають в ході цілеспрямованого підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності організації на основі інновацій.

Прискорення процесів структурно-інноваційних трансформацій економіки, підвищення економічної значущості інтелектуальних активів в сучасній господарській діяльності, ускладнення вимог щодо фахової підготовки, досвідченості, професіоналізму працівників обумовлюють актуальність теми дослідження і необхідність поглиблення досліджень у сфері управління кадровим забезпеченням підприємства.

**Аналіз останніх досліджень.** В умовах глобалізації економіки поняття «інноваційний розвиток» перебуває під пильним поглядом науковців і виступає центральним поняттям багатьох досліджень. Незважаючи на велику кількість публікацій науковців, питання інноваційного розвитку саме у сфері кадрового забезпечення підприємств потребує розгляду, зокрема і в умовах міжнародних економічних відносин.

**Мета статті** полягає у дослідженні інноваційної складової кадрового забезпечення підприємства в умовах міжнародних економічних відносин.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** На особливу увагу заслуговує вивчення закономірностей змін ролі, місця та значення персоналу як особливого людського капіталу, який виступає важливою стрижневою складовою формування організаційного потенціалу підприємства. Нагальність вивчення зазначених закономірностей визначається декількома обставинами. По-перше, тільки людська праця (на відміну від інших видів виробничих ресурсів) має здатність до створення нової вартості, що перевищує за розміром витрати на оплату праці, яку було використано для виробництва цієї вартості; по-друге, найважливіші параметри кадрового забезпечення підприємства (здібності та професійні навички персоналу, продуктивність людської праці тощо) майже повністю є індивідуальними та неповторними, що створює широкі можливості для утворення цілком унікальних конкурентних переваг; по-третє, креативно-творчий потенціал людини є невичерпним, але відтворювальним в процесі розвитку особистісних й професійних якостей,

що дозволяє суттєво розширити коло цілей підприємства, які можуть бути ефективно досягнуті [6].

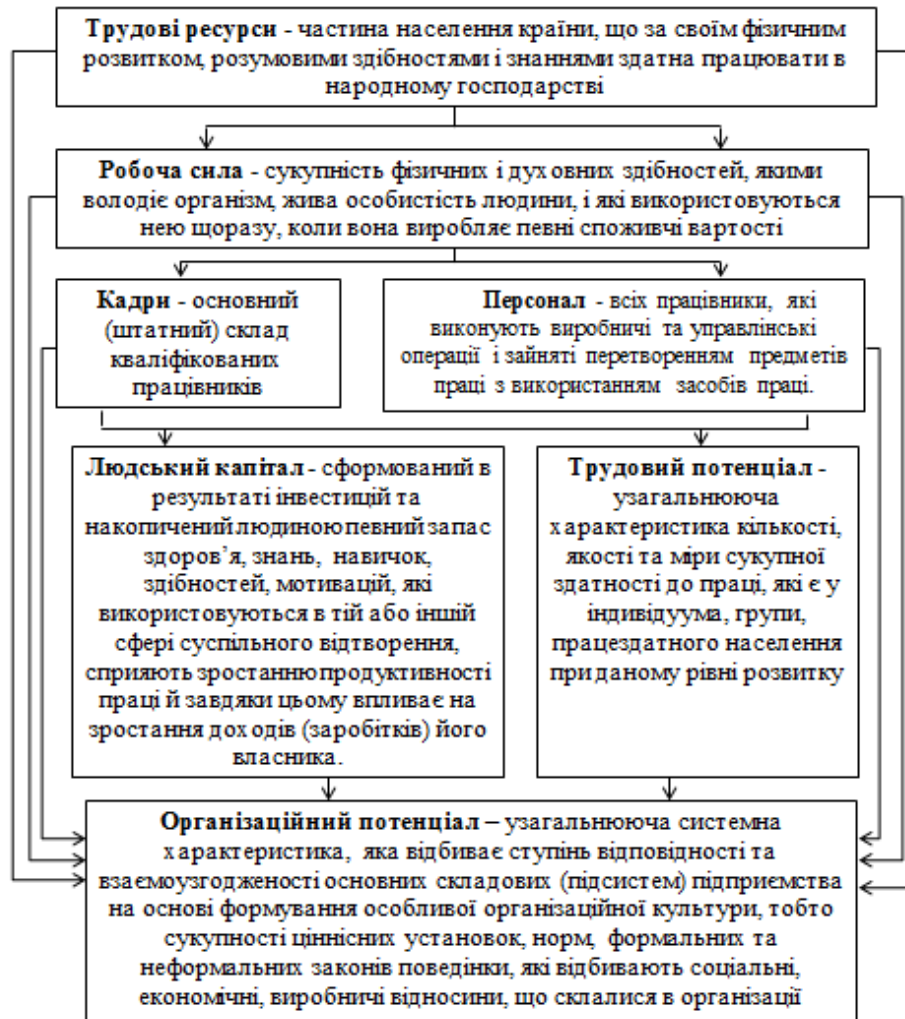
Жодне підприємство, при наявних найсучасніших ресурсах та активах, не зможе функціонувати без відповідного якісного кадрового забезпечення. Людські ресурси підприємства є джерелом формування специфічних виробничих ресурсів нематеріального характеру, таких як праця та підприємницькі здібності.

Праця являє собою фізичні та розумові здібності людей, які безпосередньо використовуються на підприємстві при виробництві певних товарів та послуг, а підприємницькі здібності є особливими внутрішніми властивостями підприємця, які пов'язано з бажанням та вмінням ризикувати, брати на себе відповідальність, постійно відбирати та впроваджувати різного роду нововведення. Саме комплекс трудових параметрів персоналу та підприємницьких здібностей власників стає основою для формування унікальних конкурентних відмінностей певного суб'єкту господарювання.

Складність природи походження, неоднорідність кількісних та якісних параметрів людських ресурсів, задіяних у економічній діяльності підприємства, а також винятковість їх впливу на результати господарювання, обумовлюють виникнення широкого кола понять, що характеризують різні аспекти такого впливу – «трудова ресурси», «робоча сила», «трудова потенція», «кадри», «персонал», «людський капітал» тощо (рис 1.) [1,2,3].

Формування кадрового потенціалу розглядається вітчизняними авторами як у кількісному відношенні, так і якісному. З кількісної точки зору наявність (достатність) кадрів по кожному структурному підрозділу й підприємству в цілому визначається виходячи з обсягів виробничих завдань і потенційних можливостей, якими розташовують кадри, а з якісної – рівнем відповідності професійно-кваліфікаційного рівня працівників складності виконуваних робіт [6].

Таким чином, кадрове забезпечення – комплекс дій, направлених на встановлення заздалегідь передбачених стосунків з найманими працівниками, їх подальшого просування по кар'єрних щаблях, причому, як в самому підприємстві так і поза його межами [3]. А відповідно система кадрового забезпечення – це поетапне формування кадрового потенціалу підприємства, відображене на рис.2.



*Рис.1. Характеристика категоріального апарату, що визначає параметри кадрового забезпечення підприємства*

*Джерело: [1-6]*

Розглянемо етапи системи кадрового забезпечення організації.

Етап визначення потреби в персоналі, який дозволяє встановити на заданий період часу якісний і кількісний склад персоналу організації [8]. Якісна потреба, тобто потреба за категоріями, професіями, спеціальностями, рівнями кваліфікаційних вимог до персоналу.

Розрахунок якісної потреби організації в персоналі здійснюється виходячи з: професійно - кваліфікаційного поділу робіт; вимог до посад і робочих місць; штатного розкладу організації; документації, що регламентує різні організаційно-управлінські процеси з виділенням вимог щодо професійно - кваліфікаційного складу виконавців.

Кількісна потреба визначається на основі: вибору методу розрахунку чисельності співробітників і встановленню початкових даних для розрахунку необхідної чисельності працівників на певний часовий період.

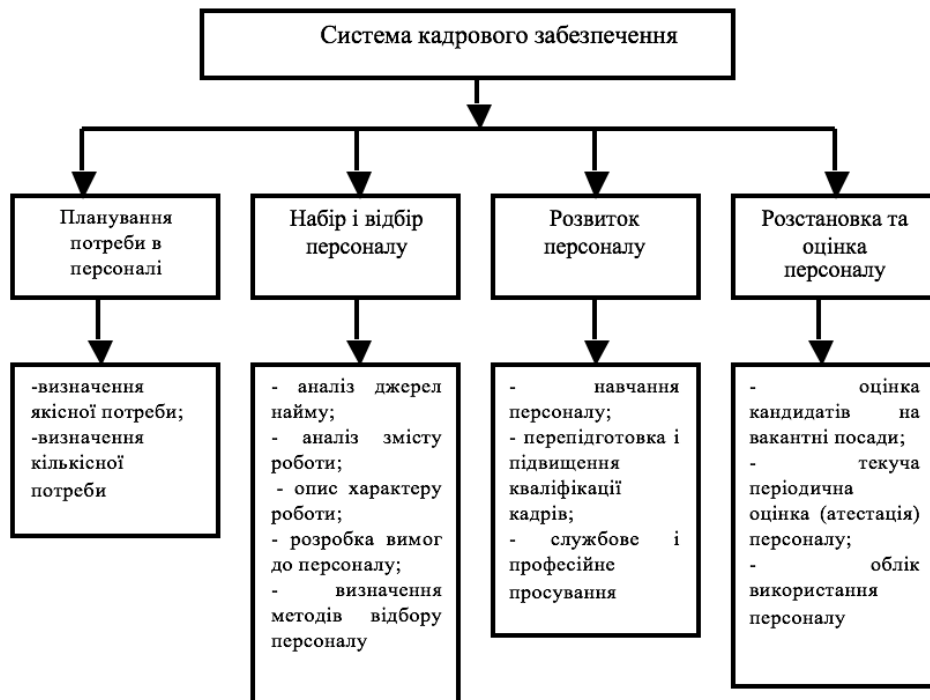


Рис. 2. Структура кадрового забезпечення підприємства  
Джерело: [1,2,5,6]

У теорії управління персоналом виділяються різні методи розрахунку кількісної потреби в персоналі, перерахуємо основні з них: метод, заснований на використанні даних про час трудового процесу; метод розрахунку по нормах обслуговування; метод розрахунку по робочих місцях і нормативах чисельності; стохастичні методи; розрахунок числових характеристик; кореляційний аналіз; метод експертних оцінок тощо.

Наступним етапом в системі кадрового забезпечення підприємства виступає набір і підбір персоналу. Підбір персоналу – досить складний і дорогий процес, який здійснюється поетапно. Спочатку проводиться попередня співбесіда; заповнення заяв і анкет; співбесіда з менеджером персоналу; тестування, перевірка рекомендації і послужного списку, медичний огляд. За їх результатами лінійні керівники або менеджер з персоналу приймають остаточне рішення про найм на роботу. При відборі персоналу потрібно керуватись такими принципами: 1) орієнтація на сильні, а не на слабкі сторони людини і пошук не ідеальних кандидатів, яких у природі не існує, а тих, які найбільш підходять для даного робочого місця, посади; 2) відмова від найму нових працівників незалежно від кваліфікації і особистих якостей, якщо в них немає потреби; 3) забезпечення відповідності індивідуальних якостей претендентів до вимог, які потрібні для даної роботи (освіта, стан, досвід, а інколи й стать, вік,

стан здоров'я); 4) орієнтація на кадри високої кваліфікації, але не вищої, ніж вимагає дане робоче місце; 5) визначення критеріїв підбору.

Наступний етап - це залучення потенційних кандидатів. Головне завдання цього етапу – складання списку кваліфікованих кандидатів для подальшого добору в межах можливостей фінансових ресурсів, виділених організацією з цією метою, і людських ресурсів, наявних для виконання роботи з добору кандидатів. Для залучення кандидатів є ціла низка способів: пошук всередині організації, підбір за допомогою персоналу; кандидати, які запропонували свої послуги; оголошення в засобах масової інформації; пошук у навчальних закладах; звертання до державної служби зайнятості; використання приватних агентів з добору персоналу тощо.

Підбір починається з аналізу списку кандидатів з точки зору їх відповідності вимогам організації до майбутніх працівників. Основна мета цього підбору – відсіяти кандидатів, які не відповідають мінімальним вимогам вакантного місця. Методи початкового підбору залежать від бюджету, стратегії, культури організації і важливості посади для неї. Найпоширенішими методами є: аналіз даних, тестування, експертиза, моделювання, співбесіда.

Коли підприємство відібрало і прийняло нових співробітників, дуже важливим моментом є орієнтація та адаптація нових людей. Великі фірми зазвичай використовують офіційні програми орієнтації нових співробітників, які можуть включати: супровід психолога; екскурсії; наставництво; відеофільми. Успішна орієнтація, формального або неформального характеру, перетворює сторонню людину у “свою”, дає працівникові можливість відчувати впевненість у своїх силах та готовність до роботи, знижує ймовірність поганого виконання роботи і того, що новий співробітник звільниться через декілька тижнів після прийому на роботу.

Коли підприємство сформувало свій штат, йому потрібно розвиватись разом зі своїми кадрами. На сьогодні розвиток кадрового потенціалу включає традиційні тренінгові програми, але особливу увагу приділяють розвитку інтелектуального капіталу на основі організаційного та індивідуального навчання. Дуже поширеними є тренінги тривалістю від 1-го до 5-ти днів, які дозволяють сформувати у “учнів” певні навички та вміння.

Загалом, для того, щоб тренінг або будь яка навчальна програма мала максимально позитивний ефект, до питання навчання персоналу

треба підходити зі стратегічних позицій: програма має відповідати потребам і завданням компанії. Свідомі ж і цілеспрямовані залучення, орієнтація та розвиток персоналу підприємства дозволять йому забезпечити досягнення стратегічних цілей та лідерства на ринку [4,5].

Тенденції сучасного розвитку глобального ринку праці визначають особливості кадрового забезпечення підприємств в умовах міжнародної економічної діяльності. З одного боку, пошук способів оптимізації процесів виробництва змушує підприємства впроваджувати нові форми кадрового забезпечення, використовувати більш дешеву робочу силу, розвивати офшорну працю. З іншого боку, дефіцит професіоналів, який спостерігається і у міжнародному масштабі, та обмеженість національних ринків робочої сили призводять до того, що люди стають найдефіцитнішими ресурсами в міжнародному масштабі, і можливість їхнього залучення залежить від спроможності компанії задовольнити вимоги здобувачів вакансій та забезпечити співробітникам необхідні умови праці та можливості особистісного та професійного розвитку [3]. Також важливим моментом кадрового забезпечення міжнародної компанії людськими ресурсами є не тільки залучення людських ресурсів, але й створення умов для їхнього утримання завдяки створення відповідної корпоративної культури, впровадженню програм підвищення лояльності, стимулювання професійного працівників компанії. Визначення форм та напрямів кадрової роботи міжнародних компаній дозволило встановити напрями кадрового забезпечення підприємств, які здійснюють МЕД, які включають: залучення персоналу, формування і розвиток персоналу та утримання персоналу (рис. 3).

Сучасною тенденцією і навіть необхідною умовою кадрової роботи підприємств, що здійснюють міжнародну економічну діяльність є використання компетенцій. Саме поняття компетенції персоналу не є новим. Моделювання компетенцій успішно використовується в практиці HR-менеджерів у 24 країнах світу, де вже створено всесвітню базу даних моделей компетенцій.

Під компетенцією персоналу розуміється сукупність знань, навичок, особистісних характеристик, цінностей та моделей професійної поведінки працівника, яка впливає на успішність його професійної діяльності. Такий підхід передбачає аналіз потреби компанії у персоналі



за компетенціями, знаннями та навичками та встановлення відповідності якостей персоналу компанії розробленим моделям компетенцій.



*Рис. 3. Напрями кадрового забезпечення діяльності підприємств в умовах міжнародної економічної діяльності  
Джерело: [3,4,5]*

Конкретизація наведених підходів до упорядкування кадрового забезпечення формування організаційного потенціалу підприємства в подальшому вимагає на розробку належних методичних засад формування належної організаційної культури та людського капіталу підприємства [5,8].

Система кадрового забезпечення включає наступні елементи: планування потреби в кадрах; набір, відбір кадрів; розвиток кадрів; оцінка кадрів. І лише збалансована робота за всіма вище згаданими елементами дозволить створити умови для підвищення професійного рівня і мотивації більшої продуктивності праці персоналу.

Прискорення НТП підвищило вимоги до загальноосвітньої, технічної, економічної, технологічної підготовки робітників і службовців, підвищення кваліфікації, оцінки діяльності працівників, раціонального використання персоналу. Організація виконання цих вимог до працівників на підприємстві є функцією відділу кадрів. Його роль в апараті управління останніми роками безперервно зростає, тому що ефективність виробництва і управління все більшою мірою визначається успішним підбором кадрів, організацією навчання, підвищенням кваліфікації,

вихованням, оцінкою роботи та іншими функціями, які складають обов'язки кадрових служб підприємства. Роль відділу персоналу в апараті сучасного підприємства визначається також і тим, що його функція наближується до роботи інших відділів, технічних і економічних служб з питань подальшого зміцнення трудової та виробничої дисципліни, скорочення плинності кадрів.

У цілому система формування стабільного трудового колективу передбачає постійну цілеспрямовану роботу з різними категоріями що працюють на основі комплексу заходів, спрямованих на підвищення задоволеності працівників працею, поліпшення їх культурно-побутових умов, удосконалення системи освіти, підвищення кваліфікації та професійного просування працюючих [1,2,7].

Основні причини незацікавленості у роботі та звільненні працівників наведені, а також методи їх усунення наведені у табл.1.

Коли набір та обслуговування нових працівників відділом кадрів ведеться ручним способом, то з одного боку складається картотека анкет, укладається договір з працівником на пошук вакансії в даному підприємстві, а з іншого боку – ведуться картки вільних вакансій на підприємстві, укладаються договори на пошук спеціалістів.

Автоматизація даного процесу є важливою, оскільки введення та обробка анкет та карток скорочує витрати часу, при цьому пошук і видача результатів необхідної інформації здійснюється точно й оперативно. Значно спрощується процес відстеження виконання зобов'язань за договорами. Саме тому, з метою удосконалення роботи відділу кадрів та уникнення вищенаведених проблем необхідно запроваджувати автоматизовану систему управління персоналом [8,9].

Автоматизовані системи управління персоналом (АСУП) (від англ. Human Resource Management System (HRMS)) – це програмне забезпечення для автоматизації основних функцій управління персоналом, ведення кадрового обліку, забезпечення інформаційних потреб, нарахування заробітної плати, управління і функції обліку в бізнесі, а також для ефективного прийняття управлінських рішень. Автоматизована система управління персоналом є одним з модулів програмного забезпечення планування ресурсів підприємства (ERP).

Таблиця 1.- Причини незацікавленості у роботі працівників та заходи для їх усунення

№ з/п	Причини	Методи їх усунення
1	Неконкуренто-спроможні ставки оплати праці	Проведення або замовлення дослідження заробітних плат, порівняння отриманих даних з даними підприємства. Перегляд ставок там, де вони є нижчими, і там, де вони вищі, тому що переплата також як і не доплата загрожує економічними втратами. Проведення або замовлення аналогічних досліджень по інших виплатах (лікарняних, відпустках, пільг тощо).
2	Несправедлива структура оплати праці	Перегляд структури заробітної плати, переважно за допомогою оцінки складності роботи, для виявлення неадекватні ставки. Аналізування диференційованих тарифів, перегляд їх, якщо виявляться «перекуси ставок». Якщо відбуваються значні коливання в оплаті в результаті системи премій або системи участі в прибутках, застосовується перевірка цих систем.
3	Нестабільність заробітків	Проведення аналізу причин нестабільності заробітків. Їх може бути безліч, починаючи від неефективної стратегії бізнесу, до недостатньої кваліфікації персоналу.
4	Погані умови праці	Порівняння умов праці. Розроблення заходів щодо поліпшення умов праці: більш гнучкий графік роботи, нові меблі або перестановка меблів, додавання кулерів або освітлення. Також можна виділити соціальну допомогу. Проведення або замовлення дослідження задоволеності своєю роботою та умовами роботи співробітників, в результаті можна отримати повну інформацію про те, чим саме, якими аспектами праці незадоволені співробітники.
5	Неефективна процедура відбору та оцінки кандидатів	Для ефективної системи відбору та оцінки необхідно мати: посадові інструкції, положення про структурні одиниці, чіткі критерії відбору та оцінки кандидатів, надійні методи оцінки кандидатів, кваліфікованих фахівців з відбору та оцінки.
6	Імідж компанії	Варто переглянути всі перераховані вище пункти і звернути особливу увагу на ті з них, які негативно впливають на репутацію організації як роботодавця. Слід також розглянути і сильні сторони організації, такі як цікава робота, можливості навчання та підвищення кваліфікації, перспективи просування по службі, страхування, пільги та допомоги для працівників. Ці факти необхідно порівняти з тими, які пропонують конкуренти, і скласти список найбільш вигідних пунктів. У якійсь мірі кандидати пропонують себе самі, але вони також і купують те, що організація може їм запропонувати. Якщо ринок праці є ринком покупців, організація, яка пропонує себе кандидатам, повинна вивчити їхні вимоги у співвідношенні з тим, що вона може запропонувати. Їх вимоги можна виразити в шести пунктах: заробітна плата, перспективи, навчання, зацікавленість, умови праці, надійність організації.
7	Прецеденти різких звільнень і різких наборів персоналу в організацію	Пошук причин таких подій у компанії, наскільки це було виправдано. З такою динамікою навряд чи можливий набір кваліфікованого штату фахівців.

Джерело: авторська розробка

Автоматизовані системи управління персоналом забезпечують: ведення кадрового обліку; повну інтеграцію заробітної плати, фінансового забезпечення компанії та бухгалтерського обліку; звітність і аналіз даних про працівників; робочий графік та облік відвідування; оцінювання продуктивності праці; виплату пільг та компенсацій; рекрутинг та адаптацію персоналу; планування управління кадрами; формування кадрових резервів; відстеження претендентів та їх резюме. Зокрема, автоматизовані системи управління персоналом сприяють значному спрощенню та пришвидшенню роботи відділу кадрів, а саме у сфері добору нових працівників. Одними з таких систем є: «Рекрутер», «Резюмакс», «Фараон» і «E-staff Рекрутер». Коротка характеристика і порівняльний аналіз цих програмних продуктів наведений нижче.

Від відкриття вакантної посади до її заповнення система «Рекрутер» проводить по етапах конкурсного відбору і допомагає вибирати кращих спеціалістів. При цьому вона веде облік відомостей про кандидатів на роботу, вакансії, замовників, підрядників, експертів, договори, платежі, співбесіди, тестування, перевірки рекомендацій, листах та всіляких документах.

Система «Рекрутер» дозволяє «планувати» у віртуальному просторі відділу кадрів, переходячи від одного об'єкта до іншого [10]. Система візуально відображає алгоритм конкурсного відбору у вигляді блок-схеми із зазначенням кількості кандидатів, що знаходяться на кожному з його етапів. Результати оцінювання якостей кандидатів перераховуються в оціночних листах. На підставі оціночних листів система «Рекрутер» підраховує рейтинги кандидатів і переводить їх з етапу на етап. Всі етапи відбору автоматично відображаються в планувальнику робочого дня. Для кожної вакансії можна вказати опис посади, вимоги до кандидатів, а також відомості про те, коли і від кого надійшла заявка на її заповнення.

Система «Рекрутер» дозволяє самостійно сконструювати таку форму опису вакансії, яка буде відображати всю необхідну інформацію. При цьому система «Рекрутер» зберігає відомості про кожну вакансію і дозволяє миттєво викликати список розглянутих на неї кандидатів.

Система «Резюмакс» – корпоративна система підбору персоналу, призначена для відділів персоналу компаній і кадрових агентств. Важливими особливостями системи «Резюмакс» є автоматизація колективної роботи всіх учасників процесу підбору персоналу, можливість віддаленої роботи з базою даних, підтримка групового

листування по електронній пошті, а також потужна СУБД, що гарантує максимально швидкий пошук по великих обсягах інформації.

Система «Резюмакс» це не просто база даних, але й засіб комплексної автоматизації всієї роботи з підбору персоналу компанії. «Резюмакс» підтримує пошук по будь-яким заданим критеріям і ключовими словами. Система по електронній пошті буде повідомляти про надходження кандидатів на відкриті вакансії, а також сповіщати про нові заявки на підбір персоналу, і нагадувати про заплановані співбесідах, зустрічах тощо.

Скориставшись послугами операторів стільникового зв'язку, ці повідомлення можна отримувати на свій мобільний телефон. В автоматичному режимі система може відправляти по електронній пошті шаблонні листи, віддаючи дань ввічливості всім респондентам. Це допоможе заощадити час на веденні типовий листування в стандартних ситуаціях, і дозволить підтримати репутацію підрозділи і всій компанії на високому рівні.

Автоматизована система управління персоналом «Фараон» – це програма, що поєднує в собі функції автоматизації управління персоналом і кадрового діловодства. Головними особливостями системи «Фараон» є її наочність, зручність, гнучке налаштування, можливість вести кілька юридичних осіб одночасно, а також інтеграція з пакетом програм Microsoft Office. Система надає всім користувачам єдиний інформаційний простір.

Однак, залежно від службових повноважень працівників, можна дозволити їм різні права доступу до інформації. «Фараон» дає можливість не обмежувати себе і конструювати довільні додаткові форми для обліку всієї необхідної інформації (наприклад, картка обліку контрактів, трудових книжок тощо). Крім цього до особової справи співробітника можна прикласти різні документи, а також файли будь-якого формату, наприклад: фотографію, резюме, копію диплома тощо. Прийняття рішень з багатьох кадрових питань пов'язане із необхідністю обробки великих обсягів інформації. Важливим достоїнством системи є те, що в ній дозволяється здійснювати пошук по будь-яким введеним в систему даними. Користувач може проводити пошук за будь-який період часу (місяць, рік, п'ять років тощо), за окремим співробітникам, підрозділам, або по всій компанії відразу. Результати пошуку представляються у вигляді списку співробітників, який користувач можете вивести в Excel і роздрукувати у вигляді звіту. При цьому користувач вибирає, які поля

повинні виводитися в стовпцях списку, а також порядок сортування у списку.

Одним з найпопулярніших програмних продуктів, що реалізують завдання підбору кадрів на підприємстві є «E-Staff Рекрутер».

Функціональні можливості програми E-Staff Рекрутер такі: 1) ведення обліку клієнтів (для кадрових агентств), а також довільних контрагентів (постачальників), облік взаємовідносин з клієнтами, аналіз витрат на підбір персоналу, облік вакансій та заявок на підбір співробітників, можливість подачі заявки на вакансію керівником через корпоративний портал; 2) автоматична публікація оголошень про вакансії в Інтернет: розміщення оголошень на провідних сайтах в Інтернет за одну операцію (список включає більше 40 сайтів), відстежування термінів зберігання на 20 кожному із сайтів, повторні розміщення оголошень, термін публікації яких закінчився, автоматичний збір відгуків з сайтів; 3) пошук кандидатів в Інтернет, пошук по декількох сайтах за допомогою одного запиту, можливість перенесення знайдених резюме у внутрішню базу компанії, відстеження кандидатів, знайдених повторно, або за якими вже ведеться (велася) робота; 4) імпорт резюме кандидатів з поштових скриньок і документів Microsoft Word або OpenOffice автоматичне розпізнавання ключової інформації в резюме (ПІБ, дата народження, адреса, телефон, e-mail, рівень зарплати); ручний і автоматичний режими імпорту; 5) можливість інтеграції з календарем Microsoft Outlook; 6) ведення повної бази кандидатів, коли-небудь контактували з агентством; е) налаштування доступу для замовника (керівника) для перегляду кандидатів, що дійшли до певного етапу підбору, через корпоративний портал; 7) можливість призначення кандидатам тестування через зовнішню систему тестування, автоматичне призначення кандидату заданого набору тестів; ж) зберігання повної історії роботи по кожному кандидату, вакансії і замовнику; 8) відправлення резюме і типових повідомлень по налаштованим шаблонам; и) пошук будь-яких даних в базі як за формальними критеріями, так і з безпідставних словами; 9) можливість роботи декількох користувачів в мережі, розмежування прав доступу; 10) отримання статистики як по всій компанії, так і по кожному рекрутеру; 11) інтеграція з іншими програмними системами. Системи кадрового обліку (Бос-кадровик, 1С, SAP та ін.), корпоративний портал WebSoft, системи тестування і оцінки персоналу WebTutor [10].

Порівняльний аналіз розглянутих систем представлений у табл.2.

Таблиця 2. - Порівняльний аналіз автоматизованих систем управління кадровим забезпеченням

Характеристика	Резюмакс	Рекрутер	Е-Staff Рекрутер	Фараон
Автоматизація прийому від начальників відділів заявок на підбір персоналу	Так	Ні	Так	Ні
Автоматизація процесу колективного розгляду і затвердження заявок	Так	Ні	Так	Так
Автоматичне повідомлення начальника відділу по електронній пошті про те, що його заявка прийнята в роботу, а також при зміні її статусу	Так	Ні	Так	Так
Додавання до анкети кандидата довільного набору полів	Так	Так	Так	Так
Пошук в базі даних по будь-яких полях анкети	Так	Так	Так	Так
Логічний пошук по тексту резюме	Так	Так	Так	Так
Можливість оперативного перегляду всієї історії роботи з кандидатом	Так	Так	Так	Так
Надання через Інтернет керівникам відділів обмеженого доступу до відібраним кандидатам	Так	Так	Так	Так
Можливість виводу різних статистичних звітів по кандидатах з урахуванням різних параметрів (віковий розподіл, розподіл за категоріями посад, за освітою)	Так	Так	Так	Так
Облік співбесід, тестувань, перевірок рекомендацій та інших етапів конкурсного відбору	Так	Так	Так	Так
Можливість гнучкого розмежування доступу до даних для різних користувачів програм	Так	Ні	Ні	Ні

Джерело: авторська розробка

Для автоматизації функцій всіх бізнес-процесів відділу кадрів підприємства найбільш оптимальним є вибір програмного продукту «Е-Staff Рекрутер», котрий призначений для рекрутингових агентств, а також

для кадрових служб компаній, що здійснюють підбір співробітників. Він може використовуватися як комплексна програма для відділів кадрів, що займаються підбором персоналу, так і програма для кадрових агентств. В обох випадках програма дозволяє автоматизувати більшість операцій, пов'язаних з підбором персоналу, включаючи обробку резюме, ведення бази кандидатів, управління вакансіями, роботу із замовниками, отримання аналітичних даних тощо.

**Висновки.** Таким чином, тенденції сучасного розвитку глобального ринку праці визначають особливості кадрового забезпечення підприємств в умовах міжнародної економічної діяльності. З одного боку, пошук способів оптимізації процесів виробництва змушує підприємства впроваджувати нові форми кадрового забезпечення, використовувати більш дешеву робочу силу, розвивати офшорну працю. З іншого боку, дефіцит професіоналів, який спостерігається і у міжнародному масштабі, та обмеженість національних ринків робочої сили призводять до того, що люди стають найдефіцитнішими ресурсами в міжнародному масштабі, і можливість їхнього залучення залежить від спроможності компанії задовольнити вимоги здобувачів вакансій та забезпечити співробітникам необхідні умови праці та можливості особистісного та професійного розвитку. Відтак, в сучасних умовах зміщуються акценти розвитку людських ресурсів компаній, які здійснюють міжнародну діяльність: головна мета навчання полягає не в навчанні як такому, а у створенні зацікавленості, одержанні імпульсу для саморозвитку персоналу, розвитку його компетенцій та досвіду. А, отже, подальшим напрямом наукових досліджень є економічне обґрунтування впровадження автоматизованої системи управління кадровим забезпеченням для відділу кадрів підприємства.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бузько І.Р., Немашкало О.А. Кадрове забезпечення діяльності міжнародних бізнес-структур [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www/ URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vsunu/2012\\_11\\_1/buzko.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_11_1/buzko.pdf)
2. Грішнова О. А., Жорова Є. Р. Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління [Електронний ресурс] / О.А. Грішнова, Є.Р. Жорова // Проблеми економіки. – 2014. - № 1. – Режим доступу : [www/ URL: http://www.problecon.com/pdf/2014/1\\_0/193\\_198.pdf](http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/193_198.pdf)



3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – 552 с.
5. Крамської Д.Ю., Кучинський В.А. Аналіз та удосконалення економічного змісту понять інновації і інноваційний розвиток [Електронний ресурс] / Д.Ю. Крамської, В.А. Кучинський // Вісник НТУ «ХП». Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2013. - № 22 (995). – С.22 - 32. – Режим доступу : [www/ URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vcpi/TPtEV/2013\\_22/statti/4kramsk.pdf](http://www/URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vcpi/TPtEV/2013_22/statti/4kramsk.pdf)
6. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О. Лапко // Ін-т екон. прогноз. НАН України; Івано-Франків. держ. техн. ун-т нафти і газу. – К.- 1999. – 253 с.
7. Мошок Г.Є., Гомба П.А., Піддубна П.П. Менеджмент підприємства: Підручн. / Г.Є. Мошок, П.А. Гомба, П.П. Піддубна. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2002. – 371 с.
8. Пілявоз Т.М. Інноваційний розвиток підприємства як важливий аспект розвитку економіки [Електронний ресурс] / Т.М. Пілявоз // Інноваційна економіка. - Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - 2012. - № 1 (40). – С.185 – 190. - Режим доступу: [www/ http://archive.nbu.gov.ua/portal/ soc\\_gum/inek/2012\\_4/185.pdf](http://www/http://archive.nbu.gov.ua/portal/ soc_gum/inek/2012_4/185.pdf)
9. Frane Adam Measuring National Innovation Performance SpringerBriefs in Economics, 2014, pp. 1-3 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www/ URL: http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-39464-5\\_1](http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-39464-5_1)
10. E-Staff Рекрутер [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www/ URL: http://www.e-staff.ru/](http://www.e-staff.ru/)

УДК 65.011.44:338.27:65.012.32

**КАТЕГОРІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІАГНОСТИЦІ ТА СТРАТЕГІЧНОМУ АНАЛІЗІ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.050618.146.119

**Король Г.О., к.е.н.,  
Распопова Ю.О., к.е.н.,  
Безгодкова А.О.***Національна металургійна академія України*

У сучасних умовах господарювання як при економічній діагностиці, так і у стратегічному аналізі дослідження показників ефективності діяльності підприємства грає визначальну роль. Методологія будь-якого дослідження складається, з одного боку, з визначення його теоретичних положень і категорій, а з іншого, – з розробки на цій основі методичних підходів і методик такого дослідження. У науковій літературі й економічній практиці визначення теоретичних положень, таких як: об'єкт, предмет, суб'єкти, мета, завдання, принципи, умови, функції, методи, - економічної категорії підвищення ефективності діяльності не носить достатнього системного характеру. У той же час систематизація теоретичних положень складає методологічне підґрунтя для розробки відповідних методичних підходів і методик. Метою роботи є систематизація теоретичних положень категорії підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, що створить методологічну основу для розробки відповідних методичних підходів і методик. У процесі виконання роботи на основі використання методів аналізу, порівнянь, декомпозиції як законодавчих матеріалів, так і тверджень науковців про теоретичні положення економічної категорії підвищення ефективності діяльності, а також й на основі власного логічного мислення сформульовано об'єкт, предмет, суб'єкти, мету, завдання, принципи, умови, функції, методи, тобто систематизовано теоретичні положення категорії підвищення ефективності діяльності. Використання цих теоретичних положень забезпечить методологічну базу для розробки методичних підходів і методик застосування інформації для підготовки та прийняття управлінських рішень в економічній діагностиці та стратегічному аналізі. Перспективою подальших досліджень є розробка таких методичних підходів і методик.

**Ключові слова:** економічна категорія, теоретичні положення, підвищення ефективності діяльності, економічна діагностика, стратегічний аналіз, суб'єкти господарювання

UDC 65.011.44:338.27:65.012.32

**CATEGORY OF BUSINESS ENTREPRENEURSHIP EFFICIENCY IMPROVEMENT IN ECONOMIC DIAGNOSTICS AND STRATEGIC ANALYSIS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.146.119

**Korol' G., PhD in Economics,  
Raspopova Ju., PhD in Economics,  
Bezgodkova A.**

*National Metallurgical Academy of Ukraine*

In modern economic conditions, both economic diagnostics and strategic analysis of efficiency performance indicators of the enterprise play a decisive role. The methodology of any research consists, on the one hand, of the theoretical terms and categories definition, and on the other hand, of the methodological approaches and methods of such research development on this theoretical basis. In the scientific literature and economic practice, the definition of theoretical terms, such as: object, subject, purpose, tasks, principles, conditions, functions, methods – of the economic category of improving the efficiency of activities does not have sufficient systemic nature. At the same time, the systematization of theoretical positions is a methodological basis for the development of appropriate methodological approaches and techniques. The purpose of this work is to systematize the theoretical positions of the business entity efficiency improving category, which will create a methodological basis for the development of appropriate methodological approaches and techniques. While outlining key concepts of this paper on the basis of the use of methods of analysis, comparisons, decompositions of legislative materials as well as allegations of scientists about the theoretical positions of the economic category of improving the efficiency of activity, and also on the basis of logical thinking, the terms as object, subject, purpose, task, principles, conditions, functions, methods were formulated; it means that the theoretical statements of the category of increase of efficiency of activity were systematized. The use of these theoretical statements will provide a methodological basis for the methodological approaches and techniques development for the application of information for the preparation and adoption of managerial decisions in economic diagnostics and strategic analysis. The development of such methodological approaches and techniques is the prospect of further research.

**Keywords:** economic category, theoretical statements, increase of activity efficiency, economic diagnostics, strategic analysis, subjects of management

**Актуальність проблеми.** У сучасних умовах господарювання важливу роль в управлінні підприємством відіграє економічна діагностика його фінансово-господарської діяльності. Метою економічної діагностики діяльності суб'єкта господарювання є системне дослідження усіх аспектів його роботи й прийняття на цій основі управлінських рішень щодо

підвищення його ефективності. Для прийняття довгострокових управлінських рішень і розробки перспективного плану розвитку суб'єкта господарювання проводиться стратегічний аналіз показників його ефективності. Таким чином як при економічній діагностиці, так і у стратегічному аналізі дослідження показників саме ефективності діяльності підприємства грає визначальну роль. У загальному вигляді сутність проблеми підвищення ефективності полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат досягти максимального результату [1]. Методологія будь-якого дослідження складається, з одного боку, з визначення його теоретичних основ і категорій, а з іншого, – з розробки на цій основі методичних підходів і методик такого дослідження. У науковій літературі й економічній практиці визначення теоретичних основ, таких як: об'єкт, предмет, суб'єкти, мета, завдання, принципи, умови, функції, методи, - економічної категорії підвищення ефективності діяльності не носить достатнього системного характеру. У той же час систематизація теоретичних положень складає методологічну основу для розробки методичних підходів і методик застосування інформації для підготовки та прийняття управлінських рішень в економічній діагностиці та стратегічному аналізі щодо підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Це визначає важливість і актуальність теми даної роботи.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Розробка питань безпосередньо підвищення ефективності суб'єкта господарювання стала темою досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Різноманітними дослідженнями цієї проблеми займалися і зробили вагомий внесок у її розвиток такі вчені, як: В. Андрійчук, А. Вовчак, В. Галушко, О. Гудзь, А. Загородній, Г. Калетник, С. Кваша, М. Кропивко, І. Лукінов, І. Маркіна, М. Малік, В. Онегіна, О. Правдюк, П. Стецюк, В. Ткаченко, Л. Федулова, Д. Шевченко та ін. Значну увагу формуванню конкурентоспроможності підприємств та їх ефективності приділили зарубіжні науковці М. Портер, А. Мескон, Ф. Котлер, Р. Олсоп та ін. Але дослідження усієї сукупності економічних категорій теоретичних основ підвищення ефективності діяльності є недостатньо систематизованими.

**Метою роботи** є систематизація теоретичних положень категорії підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, що створить методологічне підґрунтя для розробки методичних підходів і

методик застосування інформації для підготовки та прийняття управлінських рішень в економічній діагностиці та стратегічному аналізі.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Як впливає з назви цієї публікації об'єктом дослідження в ній є ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Аналіз і формулювання дефініції «ефективність» наведено в [2]. Предмет даного дослідження – підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Згідно зі ст. 55 ГК України, суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [3]. Тому суб'єктами підвищення ефективності діяльності можна вважати господарські організації, громадян України, іноземців та осіб без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці, філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), створені ними для здійснення господарської діяльності.

Будь-яке підприємство всі свої сили спрямовує на отримання кінцевого результату. Прибуток - це різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції [4]. У той же час для держави мета підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання дещо інша. Таким чином, основною метою підвищення ефективності діяльності є:

- на рівні суб'єкта господарювання – підвищення прибутковості його господарської діяльності;

- на рівні держави — зростання суспільного добробуту (матеріальні, соціальні, культурні, духовні, екологічні блага) населення, тобто підвищення якості життя людей.

Результат підвищення ефективності виробництва відображається в збільшенні кількості продукції, поліпшенні її якості. Крім факторів збільшення обсягу виробництва продукції, просування її на незаповнені ринки має місце проблема зниження витрат на виробництво і реалізацію цієї продукції, що і враховується при плануванні собівартості, у

економічній діагностиці та у стратегічному аналізі. Отже, для підвищення ефективності діяльності підприємства, збереження конкурентоспроможності його продукції необхідно вживати заходів щодо зниження витрат на підприємстві, виявляти можливі резерви зменшення собівартості продукції. На металургійному підприємстві із матеріаломістким й енергоємним виробництвом продукції зниження собівартості продукції можливе, перш за все, шляхом пошуку нових технологій виробництва [5].

Для вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства, а також і держави в цілому необхідно поставити відповідні завдання (задачі).

Аналіз переліку задач, наданих науковцями щодо підвищення ефективності, представлено у таблиці 1.

Виходячи з аналізу даних таблиці 1, для реалізації указаної мети на рівні суб'єкта господарювання можна виділити вирішення таких задач:

а) стосовно збільшення виручки підприємства:

- 1) провести модернізацію та поліпшити технологію виробництва;
- 2) удосконалити управління трудовими ресурсами;

б) стосовно зменшення витрат підприємства:

- 1) удосконалити управління витратами та ресурсами;
- 2) налагодити управління ризиками.

Добробут є одним з показників якості життєдіяльності населення. Під добробутом економісти розуміють сукупність умов життєдіяльності людини, які створюються під час виробництва, розподілу, обміну, споживання, формують ієрархію потреб та визначають рівень їх задоволення.

Рівень добробуту вимірюється, в першу чергу, показниками ВВП на душу населення, рівнем податкового навантаження на доходи громадян, диференціацією доходів в Україні [6]. З цього необхідно вирішення наступних задач на рівні держави:

- удосконалити основні засади політики управління суб'єктами господарювання;
- посилити нагляд за використанням й управлінням ресурсами;
- підвищити роль вищої освіти і науки;
- провести раціональну податкову політику;
- забезпечити низький рівень інфляції.

Організація виробничого процесу в часі та просторі базується на принципах. Правильне використання цих принципів забезпечує підвищення ефективності роботи підприємства, раціональне використання ресурсів [7]. Адже принципи лежать в основі функціонування будь-якого механізму і вважаються науковцями однією з найважливіших базисних складових теоретичних основ дослідження.

У таблиці 2 наведено принципи підвищення ефективності діяльності, які слід враховувати при проведенні економічної діагностики виробничих і економічних результатів, фінансового стану суб'єкта господарювання, рівня його конкурентоспроможності і положення на ринку, а також у стратегічному аналізі при виявленні шляхів досягнення перспективних цілей суб'єкта господарювання.

Рівень ефективності діяльності підприємства залежить від багатьох умов. Ці умови в реальності діють не ізольовано, в чистому вигляді, а здебільшого перетинаються і взаємообумовлюють одна одну. Частина з них залежить від діяльності підприємства загалом, інші пов'язані з технологією й організацією виробництва, а ще деякі зумовлені рівнем використання виробничих ресурсів і впровадженням науково-технічного прогресу. Таким чином необхідним є з'ясування та обґрунтування умов підвищення ефективності діяльності на рівні держави та суб'єкта господарювання. У таблиці 3 наведено умови підвищення ефективності діяльності, дослідження котрих у процесах економічної діагностики та стратегічного аналізу допоможе виявити позитивні й негативні фактори, що вплинули або можуть вплинути на фінансовий результат роботи суб'єкта господарювання та на його фінансовий стан.

Будь-який суб'єкт господарювання виконує ряд функцій, в яких втілюються принципи та умови його діяльності. Виходячи з аналізу робіт науковців можна стверджувати, що при економічній діагностиці та у стратегічному аналізі слід виділяти наступні функції: виробничо-технологічну, економічну, соціальну.

Виробничо-технологічна функція — це забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом. Ця функція показує, який максимальний обсяг випуску продукції може бути одержаний при витрачених чинниках виробництва.

Таблиця 1. – Аналіз завдань (задач), наданих науковцями щодо підвищення ефективності діяльності

Формулювання задач, джерело	Критерії відповідності задач меті дослідження				
	один і той же рівень узагальнення	відсутність дублювання	чіткість і лаконічність формулювання	Нааявність поділу завдань для підприємства і держави	Націленість на збільшення виручки або на зменшення затрат підприємства
- удосконалити виробничу структуру, удосконалити організаційну структуру управління, диверсифікувати виробництво, реструктуризувати виробництво тощо; - оновити техніко-технологічну базу, переозброїти виробництво, вдосконалити виробу, що виробляються; - удосконалити тарифну систему, форму і систему оплати праці, прискорити обіг оборотних коштів тощо [8]	+	+	+	П*	В,З*
- опанувати ефективні методи організації виробництва та реалізації продукції [9]	+	+	+	П,Д	В,З
- здійснити мінімізацію витрат на виробництво продукції при одночасному збереженні її якості [10]	+	+	+	П,Д	З
- зменшити транспортні витрати; - налагодити систему збуту; - підвищити продуктивність праці [11]	+	+	+	П,Д П,Д П	З В,З В
- мінімізувати всі види ризиків підприємства; - підвищити фінансову стійкість підприємства; - підтримати ліквідність та платоспроможність підприємства [12]	- - -	- - -	+	П П П	В В,З В,З
... встановити стабільні зв'язки з постачальниками, які пропонують гнучку систему знижок... [13]	+	+	+	П,Д	В,З
- залучити дешеві ресурси; - знизити витрати на утримання апарату управління [14]	+	+	+	П,Д П,Д	В,З З





Продовження табл.1

- зосередити увагу на правових, економічних і соціально-психологічних методах державного регулювання рівня та якості життя населення;	+	+	+	+	Д	В,3
- зменшити адміністративний вплив органів державного регулювання на процеси взаємодії між виробничими системами;	+	+	+	+	Д	В,3
- здійснити реорганізацію органів державного регулювання на місцях та переглянути їхні функції, спрямувавши їх на розробку регіональної та реалізацію державної стратегії подолання бідності;	+	+	+	+	Д	В,3
- посилити роботу органів державного регулювання з реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки, збереження існуючих і створення нових робочих місць, заохочення роботодавців до підвищення рівня оплати праці та виконання соціальних зобов'язань перед найманими працівниками тощо [19]	+	+	+	+	Д	В,3
- поліпшити використання землі, підвищити її родючість;	+	-	-	+	П,Д	В
- впровадити комплексну механізацію та автоматизацію виробництва;	+	-	-	+	П,Д	В,3
- поглибити спеціалізацію і концентрацію виробництва на основі міжгосподарської і агропромислової інтеграції;	+	-	-	-	П,Д	В,3
- раціоналізувати використання виробничих фондів і трудових ресурсів;	+	+	+	+	П	В,3
- впровадити інтенсивні і ресурсозберігаючі технології та індустріальні методи виробництва;	+	+	+	-	П,Д	В,3
- підвищити якість і збереження виробленої продукції;	+	-	-	+	П	В,3
- широке використання прогресивних форм організації виробництва та оплати праці;	+	-	-	+	П,Д	В,3
- розвиток сільськогосподарського виробництва на основі різноманітних форм власності і видів господарювання та створення для них рівних економічних умов, необхідних для самостійної та ініціативної роботи;	+	+	-	+	Д	В
- підвищення технічного і технологічного рівня НТП [20]	+	+	-	+	П,Д	В,3
- розробити нові підходи і механізми управління;	+	+	+	+	П,Д	В,3
- змінити структуру виробництва;	+	+	+	+	П,Д	В,3
- впровадити інноваційні і ресурсозберігаючі технології;	+	+	+	+	П,Д	3
- відповідні організаційні заходи на рівні підприємства, галузі, регіону, держави [21]	+	+	+	+	П,Д	В,3

Примітка: - \* «+» - так; «-» - ні; «П» - підприємство; «Д» - Держава; «З» - затрати; «В» - виручка  
Джерело: авторська розробка за [8- 21]

Таблиця 2. – Принципи підвищення ефективності діяльності

Принцип підвищення ефективності	На рівні суб'єкта господарювання		Сутність принципу
	держави	суб'єкта господарювання	
Системності	+	+	всі заходи з підвищення ефективності мають бути узгодженими та взаємопов'язаними [22]
Безперервності	+	+	механізм підвищення ефективності повинен функціонувати безперервно. Якщо заходи з підвищення ефективності будуть здійснюватися епізодично, то вона буде низькою [23]
Гнучкості	+	+	полягає в плануванні певних резервів, що дозволять коригувати планові завдання при виникненні передбачених обставин під впливом змін внутрішніх та зовнішніх умов
Адаптованості	+	+	передбачає наявність зворотного зв'язку для того, щоб адаптуватися до змін, які відбуваються у зовнішній та внутрішній соціально-економічній системі
Масштабності	+	+	можливість змінювати широту обхвату заходами регулювання [24]
Перспективності	+	+	регулювання має бути спрямовано на вирішення не лише поточних завдань, а й тих проблем, які виникатимуть у майбутньому
Прозорості	+	+	чіткий виклад стратегії, доведення її мети, напрямів та завдань до вертикалі виконавчої влади, громадян, суб'єктів господарювання, іноземних інвесторів і кредиторів та суворе слідування ним. Правдиве інформування про необхідність заходів економічної політики, що вживаються, та їхнє призначення в контексті цілісної стратегії, прозорість інформації щодо можливої реакції уряду економічної влади на явища дестабілізації макроекономічного становища є необхідною умовою консолідації зусиль економічних, політичних та громадських сил суспільства. Стратегія має бути зрозумілою для усіх верств суспільства – від її безпосередніх виконавців – до громадянської. Водночас виклад стратегії не повинен бути спрощеним. Спрощеність суперечить прозорості стратегії, оскільки приховує (нехай неусвідомлено) весь комплекс її можливих наслідків [25]

Джерело: авторська розробка за [22-25]

Таблиця 3. – Умови підвищення ефективності діяльності

Умови підвищення ефективності	На рівні суб'єкта господарювання		Характеристика умови
	держави	суб'єкта господарювання	
Соціально-економічні	+	+	використання трудового потенціалу цілковито залежить від існуючої економічної системи
Матеріально - технічні	+	+	характеризують сукупність засобів виробництва, що вступають у форми реальних активів та забезпечують ефективне функціонування усіх структурних підрозділів підприємства
Природні	+	-	впливають на формування, розподіл (перерозподіл) і використання трудового потенціалу, визначають особливості зайнятості працівників працездатного населення та ефективність його праці
Демографічні	+	-	визначають ступінь забезпечення регіонів кадрами з усіма наслідками, що випливають із цього
Історичні	+	-	традиції, звички населення визначають розміщення, мобільність, зайнятість [26]

Джерело: авторська розробка за [26]

Економічна функція полягає, зокрема, у маркетингових дослідженнях ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективною реалізації виготовленої продукції; здійсненні господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); найманні працівників і організації їхньої діяльності; при розподілі та використанні прибутку; сплаті податків; інвестуванні тощо.

Соціальна функція передбачає поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників; надання пільги своїм працівникам, які здобувають освіту у навчальних закладах без відриву від виробництва; забезпечення визначеної відповідно до закону кількості робочих місць для працевлаштування неповнолітніх, інвалідів та інших категорій громадян, які потребують соціального захисту [27].

Зазначені функції реалізуються у взаємозв'язку. Недооцінка будь-яких з них може негативно вплинути на підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. У таблиці 4 представлено наведені у літературі функції підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Наступне теоретичне положення категорії, що розглядається у дослідженні і яке слід враховувати при економічній діагностиці й стратегічному аналізі, — це методи підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання. У рамках організаційного методу відбувається пошук організаційних можливостей та способів підвищення ефективності виробничих процесів, які мають місце на підприємстві. В межах технологічного методу основним є завдання вирішення питання технологічного відставання, яке є життєво важливим та актуальним для вітчизняних підприємств. А ресурсний метод відображає, в першу чергу, необхідність аналізу ефективності використання наявного матеріального та трудового капіталу підприємства [28].

У таблиці 5 представлено методи підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання та їх характеристики, а у таблиці 6 - узагальнення результатів дослідження.

**Висновки.** Таким чином у роботі систематизовано і розглянуто у комплексі основні теоретичні положення (об'єкт, предмет, суб'єкти, мета, завдання (задачі), принципи, умови, функції) категорії підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 4. – Функції підвищення ефективності діяльності

Функції підвищення ефективності / Сутність, джерело	
Виробничо-технологічна функція на рівні:	
держави	підприємства
набуває все більшого значення в постіндустріальну інформаційну епоху, коли вже не робоча сила або автоматизація й технологізація економіки, а саме знання стає безпосередньою продуктивною силою й основним джерелом виробництва матеріальних і соціальних благ [29]	пов'язана із забезпеченням процесу виробництва необхідними засобами та їх використанням, упровадженням новітніх технологій, раціоналізацією виробничих процесів і винахідництвом [30]
Економічна функція на рівні:	
держави	підприємства
забезпечення правової основи функціонування ринкової економіки: - визначення політики макроекономічної стабілізації; - розподільна; - перерозподіл доходів і багатств; - захист конкуренції.	це управління процесами виробництва та збуту товарів, укладання контрактів, наймання працівників і раціональна організація їхньої праці, розподіл доходів (заробітної плати та прибутку), розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку.
Соціальна функція на рівні:	
держави	підприємства
функція науки державного управління покликана забезпечити фахове професійне зростання державних службовців, формування у них відповідної раціонально-позитивної управлінської культури, спроможної до найповнішого використання людського потенціалу щодо виконання функцій та завдань держави і державної влади [29]	поліпшення умов праці та відпочинку співробітників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі, надання допомоги та підльг працівникам і членам їхніх сімей, благодійна діяльність.

Джерело: авторська розробка за [29-30]

Таблиця 5. – Методи підвищення ефективності діяльності та їх характеристика

Метод	Сутність	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Організаційний	пошук можливостей та способів підвищення ефективності виробничих процесів, які мають місце на підприємстві [28]	Враховується вплив на ефективність дій управлінського персоналу	Не можливо використовувати без інших методів підвищення ефективності
Розрахунково-аналітичний	на основі аналізу досягнутої величини фінансового показника, що приймається за базу, та індексів його зміни в плановому періоді розраховується планова величина цього показника	Можливість порівняння декількох варіантів фінансового плану	В основі цього методу лежить експертна оцінка
Технологічний	вирішення питання технологічного відставання, яке є життєво важливим та актуальним для вітчизняних підприємств [28]	Найбільш суттєвий метод руху науково-технічного прогресу	Вузька сфера впливу на підвищення ефективності
Ресурсний	необхідність аналізу ефективності використання наявного матеріального та трудового капіталу підприємства [28]	Враховується обмеженість ресурсів підприємства, держави та світу	Не виявлено
Прямого підрахунку	застосовують для визначення резервів екстенсивного характеру, коли відома величина додаткового залучення або величина безумовних втрат ресурсів [31]	Можна точно визначити витрати, що пов'язані, наприклад, із транспортуванням тих чи інших одиниць запасів у вартісному чи натуральному виразі	Застосовується, коли точно відомі величини витрат або додаткових залучень

Джерело: авторська розробка за [28, 31]

Таблиця 6. - Узагальнення результатів дослідження щодо основних категорій, які визначають теоретичні основи підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання

Категорії	Тлумачення
Об'єкт дослідження	Ефективність діяльності суб'єктів господарювання – це ступінь використання ресурсів, або віддача витрат, яка визначається співвідношенням результатів діяльності суб'єкта господарювання в одиницю часу та витрат, що забезпечили цей результат [2]
Предмет дослідження	Підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.
Суб'єкти підвищення ефективності діяльності	Господарські організації, громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці, філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), створені ними для здійснення господарської діяльності
Мета підвищення ефективності діяльності	- на рівні суб'єкта господарювання – підвищення прибутковості його господарської діяльності; - на рівні держави - зростання суспільного добробуту (матеріальні, соціальні, культурні, духовні, екологічні блага) населення
Завдання (задачі) підвищення ефективності діяльності	<i>На рівні суб'єкта господарювання:</i> а) стосовно збільшення виручки підприємства: 1) провести модернізацію та поліпшити технологію виробництва; 2) удосконалити управління трудовими ресурсами; б) стосовно зменшення витрат підприємства: 1) удосконалити управління витратами та ресурсами; 2) налагодити управління ризиками. <i>На рівні держави:</i> - розробити основні засади політики управління суб'єктами господарювання; - посилити нагляд за використанням й управлінням ресурсами; - підвищити роль вищої освіти і науки; - провести раціональну податкову політику; - забезпечити низький рівень інфляції
Принципи підвищення ефективності діяльності	безперервність, гнучкості, перспективності, адаптованості, масштабованості, системності, прозорості та ін. [22]
Умови підвищення ефективності діяльності	<i>На рівні суб'єкта господарювання:</i> - соціально-економічні; - матеріально-технічні; <i>На рівні держави:</i> - соціально-економічні; - матеріально-технічні; - природні; - демографічні; - історичні [32]
Функції підвищення ефективності діяльності	Виробничо-технологічна, економічна, соціальна
Методи підвищення ефективності діяльності	Організаційний, розрахунково-аналітичний, технологічний, ресурсний, прямого підрахунку та ін.

Джерело: авторська розробка за [2, 22, 32]

Використання цих теоретичних положень забезпечить методологічне підґрунття для розробки методичних підходів і методик застосування інформації для підготовки та прийняття управлінських рішень в економічній діагностиці та стратегічному аналізі. Перспективою подальших досліджень є розробка таких методичних підходів і методик.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Мехеда Н.Г. Проблема ефективності діяльності підприємства / Н.Г Мехеда, К.С. Масленко // [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/45\\_VSN\\_2015/Economics/10\\_-204532.doc.ht](http://www.rusnauka.com/45_VSN_2015/Economics/10_-204532.doc.ht).
2. Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: Монографія Дніпропетровськ: Пороги, 553с. – С. 169-183.
3. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. / О.О. Гетьман. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
5. Конащук В.Л. Визначення шляхів удосконалення господарської діяльності підприємства в сучасних умовах / В.Л. Конащук // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.zgia.zp.-ua/gazeta/evzdia\\_8\\_067.pdf](http://www.zgia.zp.-ua/gazeta/evzdia_8_067.pdf).
6. Добробут населення України: проблеми та шляхи їх вирішення / С. А. Дrajниця // Університетські наукові записки. - 2013. - № 2. - С. 303-309. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.-gov.ua/UJRN/-Unzap\\_2013\\_2\\_48](http://nbuv.-gov.ua/UJRN/-Unzap_2013_2_48).
7. Основні принципи організації виробничих процесів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1426030753507-/menedzhment/osnovni\\_principi\\_organizatsiyi\\_virobnichih\\_protseviv](http://pidruchniki.com/1426030753507-/menedzhment/osnovni_principi_organizatsiyi_virobnichih_protseviv).
8. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / А. С. Кучерява // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. - 2015. - Вип. 40. - С. 38-44. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppei\\_2015\\_40\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppei_2015_40_8).
9. Стричак Г.В. Підвищення рівня прибутковості підприємства / Г. В. Стричак, І. В. Цюпко, М. А. Дякович // Науковий вісник НЛТУ України. - 2014. - Вип. 24.10. - С. 262-268. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu\\_2014\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2014_24).
10. Корінев В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію / В. Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. - 2005. - № 3. - С. 97-103.



11. Лойко В. В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Лойко, Є. С. Несенюк // International scientific journal. - 2015. - № 7. - С. 68-71. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2015\\_7\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_7_19).
12. Череп А. В. Методичні підходи до аналізу прибутку комерційного банку на прикладі ПуАТ АКБ «Індустріалбанк» [Електронний ресурс] / А. В. Череп, Г. І. Рурка // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. - № 1(10), - 2011. - Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Fkd/2011\\_1/part1/6.Pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part1/6.Pdf). 15.
13. Дженкова Г.Г. Фактори зростання прибутку промислового підприємства / Г. Г. Дженкова. // Культура народів Причорномор'я. - 2008. - № 126. - С. 30-31.
14. Аналіз банківської діяльності: Підручник / за ред. А. М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2004. — 599 с.
15. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник / А. Дж. Стрикленд, ред.: Л.Г. Зайцев, ред.: М.И. Соколова, А.А. Томпсон.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 578 с.
16. Сирополіс Н.К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 672 с.
17. Кравченко М. О. Проблеми і напрями підвищення ефективності діяльності підприємств державного сектору економіки України / М. О. Кравченко // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. - 2015. - Вип. 12. - С. 51-57.
18. Перспективні напрями підвищення фіскальної ефективності податкової системи України / В. І. Коротун // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. - 2014. - Вип. 26. - С. 211-219. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa\\_2014\\_26\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_28).
19. Нижник В.М. Підвищення ефективності соціальної політики як чинника входження України до ЄС / В. М. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2014. - № 5(1). - С. 183-186.
20. Дучинська Н.І. Ефективність сільськогосподарського виробництва: сутність та шляхи підвищення / Н. І. Дучинська, Н. М. Бондаренко, К. А. Лядова. - Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/duchinska.html>.
21. Борисова В.О. Передумови підвищення ефективності управління підприємствами АПК України / В.О. Борисова // Економіка та держава. - 2015. - № 1. - С. 112-115.
22. Макущенко М.П. Принципи формування регіонального механізму підвищення

- ефективності використання ринкового потенціалу будівельних підприємств / М. П. Макущенко // Економіка будівництва і міського господарства. — 2015, Т. 11, № 1. — С. 513
23. Загускин Н.Н. Методологические принципы исследования инвестиционно строительного комплекса как экономической системы / Н. Н. Загускин // Экономика строительства и городского хозяйства. 2012. Т. 8, № 3. С. 177–182.
24. Омельчук В.О. Механізм державного регулювання ринку доступного житла: монографія / В. О. Омельчук. – К.: ПанТот, 2010. – 406 с.
25. Принципи побудови ефективної економічної стратегії [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-1470.html>.
26. Умови та чинники формування резервів ефективності використання трудового потенціалу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.readbook.com.ua/book/30/771/>.
27. Сутність підприємства, його функції та принципи господарської діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://pidruchniki.com/12991010/po-litekonomiya/sutnist\\_pidpriyemstva\\_yogo\\_funktsiyi\\_printsipi\\_gospodarskoyi\\_diyalnosti](http://pidruchniki.com/12991010/po-litekonomiya/sutnist_pidpriyemstva_yogo_funktsiyi_printsipi_gospodarskoyi_diyalnosti).
28. Гречко А.В. Дослідження методів підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства / А.В. Гречко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Випуск 16, 2015. – С.230-234. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/article/viewFile/42808/43433>.
29. Проблематика визначення та змістовності функцій науки «державне управління» / О.В. Радченко // Публічне управління: теорія та практика. - 2014. - Вип. 1. - С. 13-17. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr\\_2014\\_1\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2014_1_4).
30. Підприємство як організаційна структура підприємництва [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://pidruchniki.com/16990717/ekonomika/pidpriyemstvo\\_organizatsiyna\\_struktura\\_pidpriyemnitstva](http://pidruchniki.com/16990717/ekonomika/pidpriyemstvo_organizatsiyna_struktura_pidpriyemnitstva).
31. Визначення резервів і розробка заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2016/12/2-6-2-2016-14.pdf>.
32. Ковальов А.І. Аналіз фінансового стану підприємства: Підруч. / А.І. Ковальов, В.П. Привалов. – М: Центр економіки і маркетингу, 2002. – 541 с.

УДК 658.310.9:330.1.04

**ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОВЕДІНКА ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:  
ПРИНЦИПИ РАЦІОНАЛЬНОГО ЕГОЇЗМУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.163.120

**Ліхоносова Г.С., к.е.н.***Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»*

У статті охарактеризовано вплив принципів раціонального егоїзму на організаційну поведінку персоналу підприємства з означенням потенційних можливостей подальшого розвитку підприємства. Наведено обґрунтування залежності ефективності матеріалізації результатів управлінської діяльності підприємств від обрання стратегічних пріоритетів корегування організаційної поведінки персоналу. Запропоновано впровадження заходів та принципів раціонального егоїзму, що дало можливість запустити механізми активізації процесу самоорганізації персоналу, самоінтерпретації власної позиції в загальній результативності функціонування підприємства. Такі заходи сприятимуть самовизначенні власної унікальної ідентичності персоналу на користь іміджем та матеріалістичним результатам підприємств. Охарактеризовано вплив егоїзму на здатність працівника до реалізації з актуалізацією егоїзму у якості індикатору підтримання рівень соціально-економічного розвитку підприємства в пропорціях. У підсумку це дозволяє підвищувати рівні особистісного розвитку персоналу підприємств та соціально-економічного забезпечення підприємства, бо саме егоїзм стає сполучною ланкою взаємоузгодження працівника та підприємства.

**Ключові слова:** соціально-економічне відторгнення, підприємства, раціональний егоїзм, організаційна поведінка

UDC 658.310.9:330.1.04

**ORGANIZATIONAL BEHAVIOR OF THE PERSONNEL OF THE  
ENTERPRISE: PRINCIPLES OF RATIONAL EGOISM**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.163.120

**Likhonosova G., PhD in Economics***National Aerospace University named after. M. Ye. Zhukovsky  
«Kharkiv Aviation Institute»*

The article describes the influence of the principles of rational selfishness on the organizational behavior of the personnel of the enterprise with the definition of potential opportunities for further development of the enterprise. The justification of the effectiveness dependence of the materialization the results of management activity of enterprises on the choice of strategic priorities for the correction of organizational

behavior of the personnel is given. The introduction of measures and principles of rational egoism has been proposed, which enabled to launch mechanisms for activating the process of self-organization of personnel, self-interference of their own position in the overall performance of the enterprise. Such measures will contribute to the self-identification of their own unique identity of staff in favor of image and materialist outcomes of enterprises. The influence of selfishness on the employee's ability to implement with the actualization of selfishness as an indicator of maintaining the level of socio-economic development of the enterprise in proportions is described. As a result, it allows to raise the level of personal development of the personnel of enterprises and socio-economic support of the enterprise, because it is self-esteem that becomes a connecting link between the reconciliation of the employee and the enterprise

**Keywords:** socio-economic exclusion, enterprises, rational selfishness, organizational behavior

**Актуальність проблеми.** У сучасному розумінні поняття «егоїзм» викликає, як правило, негативні асоціації, пов'язані з відокремленням особи, неврахуванням думки інших, надання власним інтересам пріоритету відносно будь-яких інших. Але зовсім не обов'язково досягнення цілей такими методами є негативним фактором, більш того, для певних сфер діяльності або галузей виробництва може бути корисний прояв егоїзму і специфіка організаційної поведінки персоналу на засадах раціонального егоїзму може досить позитивно вплинути на фінансово-господарський результат підприємства.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** А. Шопенгауер зазначає, що егоїзм – це явище колосальне, воно панує над світом зазначає [1, с. 12]. Дослідження, що вийшло на сторінках Proceedings of the National Academy of Sciences [2], припускає, що егоїзм, як структура особистості, не є ані гарною, ані поганою. Це фактична метаморфоза особистості під впливом розчарувань в оточуючому суспільстві. Омар Тонс Ельдакар і Девід Слоан Вілсон [3] запропонували подивитися на проблему з іншого ракурсу. Головна теза даного дослідження полягає у тому, що егоїстичні люди часто знаходять власні причини, щоб позбавлятися від інших егоїстів в соціумі.

Журналом Journal of Theoretical Biology [4] запропонована теоретична і комп'ютерна модель співіснування егоїстів і альтруїстів. Основна ідея моделі в тому, що власна жадібність егоїстів не дозволяє їм витіснити повністю альтруїзм як вид, тому і відбувається постійне їхнє балансування.

А. Смітом пропонує побудову соціально-економічної системи не всупереч, а виходячи з жадібною, егоїстичної природи людини. Він вказував на те, що в економічних відносинах не треба покладатися на альтруїзм чи гуманні риси людського характеру [5, с. 47-51]. Отже, для досягнення цілей підприємства можливим здається звернутися до принципів раціонального егоїзму і такої риси людського характеру, як схильність до обміну.

**Визначення питань, що не вирішені.** Егоїзм і егоїстичні настрої окремих осіб, без сумніву, можуть призводити до багатьох проблем в життєзабезпеченні людини та виробничій діяльності працівника, що позначається і на економічній результативності підприємств. Проте, наразі ще не існує універсальних механізмів вираховування та використання даної особливості людської поведінки, зокрема й у якості рушійних сил економічного розвитку підприємства.

**Метою статті** є характеристика принципів раціонального егоїзму та їхнього впливу на організаційну поведінку персоналу підприємства з виявленням потенційних можливостей подальшого розвитку підприємства.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Головний принцип ринкової економіки полягає в цілому в ринковому обміні: індивідуально ставлячи перед собою свою корисливу вигоду, особа здійснює те, що корисно для всього суспільства в цілому. Таким принципом треба керуватися і в управлінні діяльністю підприємства. Працівник має задовольняти власті потреби, але при цьому служити і загальній справі розвитку підприємства та збільшенні його результативності.

Для глибинного розуміння можливості використання проявів егоїзму в виробничій сфері та наслідків для конкретного підприємства варто детально розглянути егоїзм різних сфер життєдіяльності людини, нації, та певних сегментів соціуму.

Вираз «національний егоїзм» належить німецькому публіцисту і критику Карлу Людвігу Берні, який вжив його вперше в 1845 р. Сучасний словник соціолінгвістичних термінів трактує національний егоїзм як виправдання пріоритетного задоволення інтересів своєї нації (народу) при ігноруванні інтересів інших націй (народів) [6, с. 148]. Проте такий різновид патріотизму, за нашою думкою, може дійсно нести в собі певну небезпеку та містити прихований націоналізм.

Національний егоїзм має і негативні, і позитивні наслідки. Французький енциклопедист К. А. Гельвецій вказує, що егоїзм притаманний абсолютно кожній людині, виступає її природною властивістю і головним фактором розвитку суспільства [7].

Персональна форма самоінтерпретації активується, коли основою для самовизначення служить відчуття унікальної ідентичності, що відрізняється від інших. Саме на цьому рівні і зароджуються мотиви поведінки лідера, які мають егоїстичний характер прояви. Коли ж особистість інтерпретується на основі почуття прихильності і взаємопідтримки однієї людини з іншими людьми і соціальними групами, вона може бути адаптована для міжособистісного і колективного рівня самовизначення, в залежності від того наскільки персоналізовані почуття прихильності і залежності.

Різні рівні саморепрезентації паралельно «співіснують» в тій самій людині, але можуть бути більш-менш виражені, в залежності від ситуаційних, індивідуальних або культурних відмінностей. Як стверджує теорія самокатегоризації [8, с. 221] такі контекстуальні фактори, як присутність релевантних аутгруп для порівняння і відносний розмір групи, можуть впливати на доцільність членства в групі і, тим самим, на значимість колективного визнання.

В цьому відношенні підприємству, як представнику ціннісних інтересів і пріоритетів працівників, доцільніше дотримуватися моделі поведінки, заснованої на якості обміну - обміну між іншими державами. Дана модель міжособистісного спілкування запропонована Греєном [9, с. 26] і має назву модель вертикального діадного зв'язку.

Для країни в цілому егоїзм означає, що уряд має обрати модель активного позиціонування у світі, не відмовлятися від свого права бути гравцем на світових ринках і розвиватися як країна-виробник, а не країна - споживач чужих товарів і послуг. Україна - молода, амбітна держава, а всім молодим властивий підвищений егоїзм, ненаситність в освоєнні нового простору, готовність до пізнання світу і розкриття себе. Активно впроваджуються європейські цінності вже не є тією догмою, на яку потрібно рівнятися. Колись потужні держави вже втратили темп розвитку, оскільки обважніли під вагою догм і стереотипів: державного патерналізму – в Європі, гонки озброєнь – в США, імперських амбіцій – в Росії. Вони досягли своїх успіхів і зробили свої помилки. Україна має прагнути нових стандартів, високого ритму і темпу життя.

В оточенні сусідів, які страждають через високі податки, уряд України зараз впроваджує систему оподаткування, яка зробить Україну «м'яким офшором Східної Європи». Першим важливим ресурсом України є статус транзитної держави. Модернізація і розширення, поліпшення параметрів експлуатації транзитних газових, нафтових, хімічних трубопроводів, ліній електропередач, усіх видів вантажоперевезень і транспортних коридорів – не лише економічно вигідний проект, а й додаткова гарантія безпеки транзитної території, в чому зацікавлені численні учасники процесу.

Друга перевага пов'язана з певним відставанням суспільно-економічного розвитку країни. Це дозволяє розвивати одночасно три типи економіки – індустріальну, постіндустріальну та інформаційну. Це забезпечує підвищену витривалість економіки в цілому – з одного боку, і гармонізації економіки з різними типами економік іноземних держав – з іншого. Виробництво сільськогосподарської продукції за принципом «екологічного землекористування» – також істотний ресурс. Україна має родючі землі, придатні для екологічно чистого виробництва продуктів харчування. Відсутність великого запасу природної сировини змушує Україну до розвитку постіндустріальної економіки. Розвиток постіндустріальних виробництв і послуг стає максимально вигідним для України.

Третій ресурс – державне заохочення і лобіювання зі створення українським бізнесом транснаціональних компаній і консорціумів, особливо у високотехнологічних або капіталомістких сферах, в тому числі літако- і суднобудування, металургія, трубовиробництво, транспортні коридори, зв'язок тощо.

Термін «егоїзм» має антонім «альтруїзм». І це має абсолютно протилежне значення – людина робить все для оточуючих людей, допомагає всім, і ніколи не відмовляється в проханні, часто на шкоду собі, своєму здоров'ю та власному життю [10, с. 24]. Дуже часто альтруїст не має особливої поваги до людей, а також не дуже поважає себе, допомагаючи всім, навіть незнайомим людям. Життя таких людей важко назвати «щасливими», тому що часто вони можуть зрозуміти, що вони кажуть «так», перш за все, шкодячи собі. Звичайно, будь-яка людина може змінитись і навчитися говорити «ні», але вона потребує великих зусиль, бажання та волі. Тим не менш, такі зміни будуть корисними для цієї людини та суспільства в цілому.

Альтруїзм у своїх екстремальних формах веде до моральної деградації, тому що можна виправдати будь-який злочин проти індивіда, виходячи із загального добробуту та вищих інтересів. Історія показує безліч прикладів, оскільки диктатори завжди грали роль «батька нації». Крім того, альтруїзм є аморальною категорією, тому що це не дозволяє людям отримати свої справедливі пустелі. Говорячи про необхідність справедливого розподілу, альтруїзм карає успішних людей за їхній успіх і відводить результати своєї праці, і в той же час нагороджує нещасливих людей за свої невдачі, надаючи їм незаслуженого відчуття правоти. Альтруїзм систематично руйнує плани управлінців та бізнесменів, утворюючи заздрісні соціальні паразити.

На відміну від ірраціонального альтруїзму, егоїзм є раціональним явищем. Оскільки надзвичайно важко бути ідеалом альтруїзму, людина має глибоке почуття провини, і може стати зручним об'єктом маніпуляцій.

Але які наслідки для соціуму та економіки можуть виникнути, якщо всі соціально-економічні одиниці стануть егоїстами? Для цього необхідно зрозуміти основний принцип взаємовідносин егоїстичних людей. Це принцип якості обміну вартості.

Ті, хто живе за принципом якісного обміну, ніколи не дають і нічого не беруть безкоштовно. Це стосується всіх сфер свого життя, таких як особисті, державні та приватні. Люди, які в першу чергу звертаються до принципу якісного обміну, вважають можливим бути визнаними за їхні вчинки, а не за свої слабкі місця та дефекти. Саме тому, егоїстичні люди самоусуваються від відносин з тим, хто не погоджується дотримуватися принципу якісного обміну.

Айн Ренд підкреслює, що поняття егоїзму не повинно бути віддане на розсуд бездумного непорозуміння, спотворення, упередження та страхам, що характерно для необізнаних та нерозумних оцінювачів. Напад на егоїзм – напад на людську гідність; відмовитися від одного способу означає відмовитися від іншого [11].

При цьому не варто стверджувати, що егоїзм є цілком позитивним явищем, але важко назвати його кардинально негативним. Егоїсти примушували приділяти трохи уваги стосункам з людьми, тому вони майже не мають друзів, тому що вони в першу чергу цікавляться собою, а іноді навіть намагаються маніпулювати людиною, щоб отримати щось, що їм потрібно. Але, нарешті, коли вони отримують те, що їм потрібно,



вони втрачають іншого потенційного друга. Їх головна відмінна риса полягає в тому, що вони не визнають свого егоїзму.

Після характеристики і егоїзму, і альтруїзму можна зрозуміти, що ні перша, ні друга не може вважатися гарною якістю. Перманентна турбота лише про себе призведе до самотності, і постійна турбота лише про інших призведе до нервового розладу, тому що ніхто не зазнає постійної напруги та втоми до чийось примх.

Саме в такій трактовці важлива категорія «раціональний егоїзм». З одного боку така людина не жертвує себе і свої сили, а з іншого вона абсолютно не вимагає таких жертв від навколишніх людей. Це означає, що егоїст цілком задовольняє власні бажання та потреби, але іноді із задоволенням допомагає її близьким людям. Сьогодні новий виток спіралі соціально-економічного розвитку суспільства має привести саме до такого типу егоїзму.

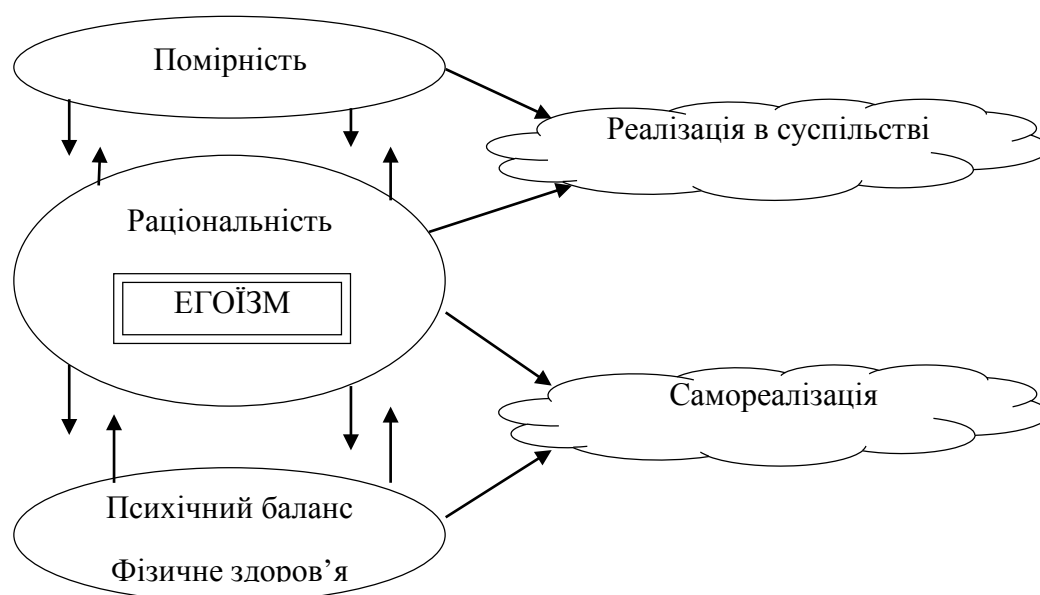
У інтерпретації словника розвиток – це процес, який викликає зміну чогось, перетворення з одного стану якості в іншу – вищу. Це також означає рівень освіти, інтелекту, духовної зрілості [10, с. 1234].

Таким чином, егоїзм як засіб зміни особистих параметрів є потужним важелем суспільного розвитку. У цьому прикладі можна відстежити синергійний ефект через співпрацю з такими егоїстами – у кожного є своя власна мета і власний план розвитку, вони конкурують за власну індивідуальність, але результати їхньої діяльності стають власністю суспільства, як позитивні дії особистісних факторів. Таким чином, турбота про себе – це головне, що кожен повинен робити, щоб відчути внутрішню гармонію і спокій, і лише тоді можна піклуватися про все навколишнє. Звичайно, в розумних межах. Як розрахувати такий ліміт, що слід брати за критерії «раціональності»? Тут варто приділяти більше уваги раціональним, а ніж дозволеним або прийнятим сучасним суспільством стандартам.

Отже, якщо раціоналізм є напрямком в теорії пізнання, він розглядає розум як єдине джерело і критерій пізнання, розумне ставлення до життя, до вчинків [12, с. 634], раціональним є той, хто спирається на розум, намагається зробити все можливе [10, с. 1203], а егоїзм – це схильність вести себе за власними інтересами [10, с. 336], то раціональний егоїзм є вигідною тактикою поведінки для досягнення власних цілей з виваженої розумної позицією без нанесення шкоди навколишньому світу.

Таким чином, егоїзм реалізує особисті бажання, а також допомагає підтримувати рівень соціально-економічного розвитку в «правильному стані» та необхідних пропорціях (рис. 1). Це не дозволяє підвищувати рівні особистісного розвитку та соціально-економічного розвитку або об'єднуватися саме тому, що егоїзм займає сполучне положення між ними. У цьому випадку егоїзм стає «зціленням», а не «отрутою» для особистості.

Необхідність помірності й раціональності егоїзму обґрунтовано через душевну рівновагу та фізичне стан людини. Фізичний стан та душевна рівновага є необхідною умовою для прояву людини як особистості. Зрозуміло, що фізично тяжкохвора людина навряд чи зможе опанувати самореалізацію, а психічний розлад взагалі виводить людину за рамки будь-якої реалізації.

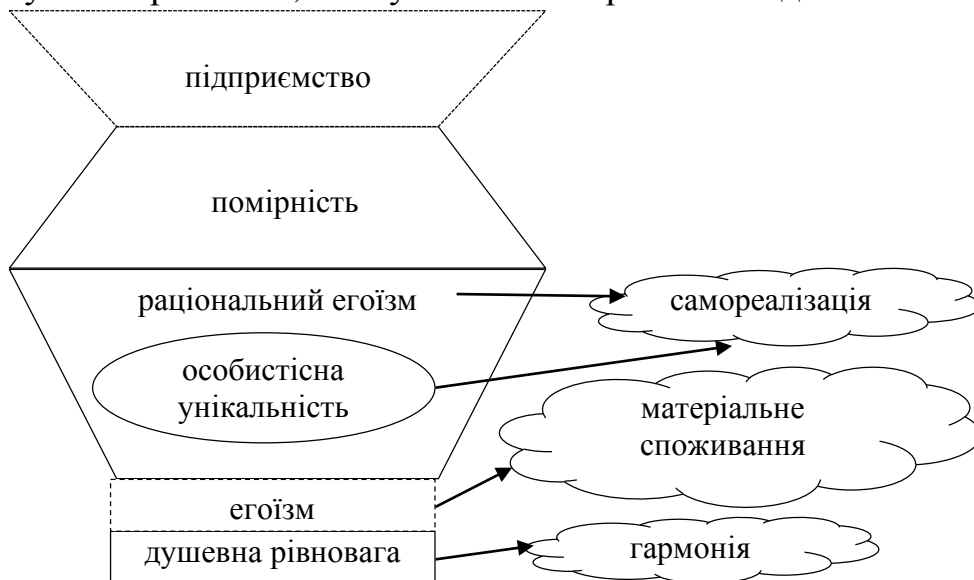


*Рис. 1. Вплив егоїзму на здатність працівника до реалізації*  
Джерело: розроблено автором

Помірність відповідає за взаємодію людини з навколишнім світом. При цьому помірність позитивно впливає на рівень її фізичного та морального стану, які, у свою чергу, стають джерелом прояву раціонального егоїзму. Одночасно з цим помірність завжди стоїть «на варті», готова обмежити зайві прояви егоїзму, якщо він випадково перейде допустиму, розумну межу. У той же час раціональний егоїзм створює зворотній зв'язок і породжує помірний оптимізм та покращує фізичний й душевний стан його носія.

Говорячи про раціональний егоїзм, варто ще раз підкреслити роль розуму, розвиненого інтелекту, здорового глузду, що дозволяють надати егоїзму нову, гуманістичну якість. Власне, людина повинна проявляти індивідуальність в аспекті самореалізації, що надає її життю сенс і унікальність. В інших, менш важливих питаннях, раціональним вибором буде помірність, що сприяє розвитку фізичного стану та накопиченню моральних сил для головних звершень (рис. 2).

Отже, егоїзм не є чимось поганим, а навпаки – корисною для суспільства етичною позицією. Треба тільки зробити певні обмеження – егоїзм має бути «раціональним», тобто має бути переслідуванням власних правильно зрозумілих інтересів. «Правильне розуміння» – це прагнення індивіда не до миттєвого задоволення своїх забаганок, а розрахунок корисності, зважування ймовірних наслідків свого вчинку.



*Рис. 2. Похідні процеси формування раціонального егоїзму працівника підприємства  
Джерело: розроблено автором*

Правильно зрозумілі егоїстичні інтереси індивіда співпадають з інтересами підприємства. Адже індивід може реалізувати свої інтереси тільки у соціумі, у тому числі й виробничому. Тому усе, що сприяє зміцненню підприємства є в інтересах індивіда, а все, що розбалансовує підприємство, суперечить інтересам індивіда. Віддаючи своє життя великому ризику задля переваг підприємства, індивід особисто ризикує значно більше, ніж він особисто може від цього ризику отримати.

Отже, поширення методології раціонального егоїзму в контексті уникнення соціально-економічного відторгнення має стати

перспективним напрямом наукової думки, що призведе до ініціювання егоїзму як напрямку раціонального впровадження власних зусиль працівників та надасть значний виробничий та економічний ефект.

**Висновки.** Таким чином, наявний наочний вплив принципів раціонального егоїзму на організаційну поведінку персоналу підприємства з означенням потенційних можливостей подальшого розвитку підприємства. Критеріальна база обґрунтування залежності ефективності матеріалізації результатів управлінської діяльності підприємств від обрання стратегічних пріоритетів корегування організаційної поведінки персоналу через впровадження заходів та принципів раціонального егоїзму, дало можливість запустити механізми активізації процесу самоорганізації персоналу, самоінтерпретації власної позиції в загальній результативності функціонування підприємства, самовизначення власної унікальної ідентичності на користь іміджем та матеріалістичним результатам підприємств.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Шопенгауер А. О ничтожестве и горестях жизни / А. Шопенгауер. – М.: «Просвещение», 1992. – 421 с.
2. Incentivizing positive behaviors // Proceedings of the National Academy of Sciences - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pnas.org/>
3. Ельдакар Р. Эгоизм – союзник альтруизма / Р. Ельдакар, К. Вільсон // Психологическая помощь – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psychol-ok.ru/psyforum/index.php?showtopic=32>
4. Humanity is under the gun // Journal of Theoretical Biology - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/journal/00225193/>
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Эксмо, 2007. – 302 с.
6. Словарь социолингвистических терминов / Отв. ред. докт. филол. наук В.Ю. Михальченко. – М.: РАН, Институт языкознания, 2006. – 312 с.
7. Гельвеций К. Об уме / К. Гельвеций. — М.: Мир книги, Литература, 2007. – 560 с
8. Книппенберг Д. А., Хогг М. А. Лидерство и власть. Процессы идентичности в группах и организациях / Пер. с англ. – Х. : Изд-во «Гуманитарный центр», 2012. – 408 с.
9. Graen G. B. Rolemaking processes within complex organizations. – Chicago. IL.: Rand McNally, 1976. – 1201 p.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ „Перун”, 2009. – 1736 с.
11. Рэнд А. Добродетель эгоизма. М.: Альпина, 2011. 192 с.
12. Новый словарь іншомовних слів. Укладання і передмова О. М. Сліпущко. 20000 слів. – К.: Аконіт, 2008. – 848 с.

УДК 338.242.2:334.012.42:65.012.42

**КОМПЛАЄНС У БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННІ ТА ЙОГО РОЛЬ У  
СТВОРЕННІ ЕФЕКТИВНИХ НОРМ ГОСПОДАРСЬКОЇ  
ПОВЕДІНКИ**

10.30838/ P.ES.2224.050618.173.121

**Овсієнко О.В., к.е.н.***Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

Метою статті є визначення сутності комплаєнсу та аналіз його функцій у бізнес-адміністрування. Розкрито внутрішні суперечності методологічних підходів до тлумачення комплаєнсу (екзогенність vs. ендогенність; обов'язковість vs. добровільність; процесний vs. функціональний підхід; ізоморфізм). Виділено функції комплаєнсу у бізнес-адмініструванні: управління ризиками; підвищення рівня капіталізації бізнесу, зростання доходності та ринкової вартості акцій; дисциплінування менеджменту та найманих працівників; забезпечення лояльності стейкхолдерів; оновлення стратегії компанії, отримання додаткових конкурентних переваг; створення ефективних норм господарської поведінки. Доведено, що комплаєнс відіграє важливу роль у створенні ефективних норм господарювання: він започатковує певний стандарт господарської поведінки, в основі якого – повна прозорість діяльності, запобігання будь-яким спробам неправомірного використання ресурсів бізнес-організації. Економічна вигідність такого типу поведінки перетворює бізнес-агентів на провайдерів правової економіки – середовища рівних можливостей у реалізації соціально-економічних прав.

**Ключові слова:** комплаєнс, бізнес-адміністрування, господарська поведінка, норми господарської поведінки, правова економіка

UDC 338.242.2:334.012.42:65.012.42

**COMPLIANCE IN BUSINESS ADMINISTRATION AND ITS ROLE IN  
EFFECTIVE RULES OF ECONOMIC BEHAVIOR CREATING**

10.30838/ P.ES.2224.050618.173.121

**Ovsiienko O., PhD in Economics***National Law University named after Yaroslav the Wise*

The purpose of the article is to determine the nature of the compliance and analysis of its functions in business administration. The internal contradictions of methodological approaches to the compliance interpretation (exogeneity vs. endogeneity, compulsory vs. voluntary, process approach vs. functional approach, isomorphism) are revealed. Compliance features in business administration are highlighted: risk management; raising the level of capitalization business, growth of profitability and market value of shares; discipline of management and employees; securing loyalty of stakeholders;

updating the company's strategy, obtaining additional competitive advantages; creation of economic behavior effective norms. It is proved, that compliance plays an important role in effective business rules creating: it initiates a certain standard of economic behavior, which is based on full transparency of the activity, prevention of any attempts to misuse the business resources. The economic benefit of this behavior type transforms business agents into providers of legal economics – an environment for equal opportunities in the implementation of socio-economic rights.

**Keywords:** compliance, business administration, economic behavior, the norms of economic behavior, legal economy

**Актуальність проблеми.** Високий ступінь економічної свободи та можливість вільної реалізації соціально-економічних прав кожного суб'єкту суспільства є сучасним орієнтиром розвитку багатьох країн світу. Відносно успішно цей тренд реалізується у країнах, де вдалося створити таку інституціональну систему, норми господарської поведінки якої спрямовують економічних агентів до соціально-орієнтованого порядку на основі принципу верховенства права.

Нажаль в Україні така інституціональна система все ще відсутня, наслідками чого є високий рівень корупції, монополізації економіки, численні неправомірні порушення права приватної власності, уможливлені, серед іншого, діями державних агентів, штучно створена асиметрія у реалізації контрактних прав. Тому виникає потреба у пошуку таких напрямів інституційного проектування економіки, які б забезпечили стійкий попит з боку суб'єктів господарювання на втілення принципу верховенства права у систему норм, що регламентують їх взаємовідносини. Одним з таких інститутів є комплаєнс, широко розповсюджений у господарській практиці розвинених країн світу.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Дослідження інституту комплаєнсу, механізмів реалізації комплаєнс-функції, її ролі та значення у бізнес-адмініструванні – порівняно новий напрям сучасної теорії менеджменту. Виокремлення комплаєнсу в окремий напрям досліджень (відмінний від корпоративного контролю) відбулося багато у чому під впливом посилення вимог до підвищення якості корпоративного управління, забезпечення прозорості, інформаційної відкритості та етичної поведінки компаній.

Різні аспекти комплаєнсу дістали широкого висвітлення як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі. Так, у роботах М. Альошина, Є. Альошиної [1], М. Х. Баер [2], А. Бородіна [3],

С. Дж. Гріффіта [4], Дж. П. Міллера [5], В. Черепанової [6], наголошується на регуляторній складовій комплаєнсу, яка полягає у запобіганні та виявленні порушень норм законодавства або внутрішніх правил організації. Інші дослідники, зокрема А. Волошенко [7], Ю. Войціцький, Д. Якимчук [8], А. Дехгані [9], О. Сарахман, В. Козьол [10], Т. Момот, Ю. Мізік, С. Політучій [11], акцентують увагу на антикорупційній функції комплаєнсу, його здатності протистояти використанню неправомірних бізнес-практик, спрямованих на отримання економічними агентами необґрунтованих привілеїв завдяки участі у непрозорих схемах розподілу як приватних, так і суспільних ресурсів. Вагоме значення мають спроби дослідити комплаєнс як спосіб корпоративного контролю та управління бізнес-ризиками, що виникають внаслідок недобросовісної поведінки менеджменту і персоналу бізнес-організацій (Т. Кірчмаєр, М. Селваггі [12], О. Неізнестна [13], О. Сарахман, В. Козьол [10]).

Проте соціально-економічна роль інституту комплаєнсу у створенні ефективних норм господарської поведінки залишається недостатньо дослідженою. Також потребують додаткового вивчення і функції комплаєнсу у бізнес-адмініструванні.

**Мета роботи.** Метою роботи є визначення сутності інституту комплаєнсу та аналіз його функцій у бізнес-адмініструванні, виявлення і розкриття соціально-економічної ролі комплаєнсу в процесі створення ефективних норм господарської поведінки.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Оскільки комплаєнс є порівняно новим напрямом наукових досліджень у сфері менеджменту, єдиного підходу до визначення його сутності ще не напрацьовано. У табл. 1 наведений порівняльний аналіз теоретико-методологічних підходів до розкриття сутності комплаєнсу, а також зроблено спробу виділити принципи, на яких ґрунтується той чи інший підхід.

З табл. 1 видно, що загалом комплаєнс тлумачать як сукупність заходів, які адаптують господарську поведінку бізнес-організації до виконання встановлених, у тому числі нормативних, вимог. Виходячи з цього, найбільші методологічні розбіжності у розумінні інституту комплаєнсу пов'язані з таким:

Таблиця 1. – Порівняльний аналіз теоретико-методологічних підходів до визначення сутності поняття «комплаєнс»

Автор, джерело	Визначення поняття «комплаєнс»	Теоретико-методологічні принципи дослідження комплаєнсу (виділені автором)
1 М. Альошин, Є. Альошина (М. Алешин, Е. Алешина) [1, с. 5]	2 <i>Комплаєнс</i> передбачає, що діяльність корпорації та її працівників буде регулюватися не тільки вимогами законів і підзаконних нормативних актів, але ще й галузевими стандартами, вираженими в актах організації самоврядування, а також нормами, закріпленими в локальних нормативних актах, та відповідати кращим практикам.	3 1. Ендогенність комплаєнсу для корпорації. 2. Посадження економічної раціональності у господарській поведінці бізнес-організації з зовнішніми соціальними обмеженнями. 3. Добровільність впровадження комплаєнс-програм.
М. Х. Баер (Miriam H. Baer) [2, с. 10]	3 <i>Комплаєнс</i> – це система політики та контролю, яка впроваджується організаціями з метою запобігання порушенням закону та переконання зовнішніх органів влади у тому, що організація вживає заходи щодо стримування порушень законодавства. Комплаєнс-програми спрямовані на забезпечення відповідності бізнес-адміністрування встановленим правовим, а також дедалі частіше етичним та культурним нормам.	1. Ізоморфізм (розуміння комплаєнсу як можливого заміника державних регуляторних практик). 2. Посадження економічної раціональності у господарській поведінці бізнес-організації з зовнішніми соціальними обмеженнями. 3. Відмова від обов'язковості комплаєнс-програм, добровільність їх впровадження.
Ю. Бондаренко (Ю. Бондаренко) [16, с. 31]	3 <i>Комплаєнс</i> – це невід'ємна частина корпоративної культури компанії, яка передбачає, що виконання кожним співробітником своїх посадових обов'язків, включаючи прийняття рішень на всіх рівнях, має відповідати стандартам законності та сумлінності, встановленим компанією для ведення своєї діяльності.	1. Добровільність впровадження комплаєнсу. 2. Процесний підхід до реалізації комплаєнс-програм як складової корпоративної культури. 3. Посадження індивідуальної та організаційної поведінки.
С. Дж. Гріффіт (Sean J. Griffith), [4, с. 2078, 2082]	3 <i>Комплаєнс</i> – це сукупність внутрішніх процесів, за допомогою яких фірми адаптують свою поведінку до встановлених норм. <i>Комплаєнс</i> встановлює внутрішні механізми попередження та виявлення порушення законодавства і регуляторних практик. <i>Комплаєнс</i> – це урядовий мандат, накладений на фірми за допомогою попереджувальних стимулів, подальших тактичних заходів та зусиль для сигналізації про порушення норм.	1. Екзогенність сучасного комплаєнсу для корпорації. 2. Обов'язковість комплаєнсу у бізнес-адмініструванні, яка встановлюється державою. 3. Ізоморфізм (розуміння комплаєнсу як заміника державних регуляторних практик).



Продовження табл. 1

1	2	3
А. Бородін (А. Бородин) [3, с. 157]	<i>Комплаєнс</i> – це комплекс заходів, правил та методів внутрішнього контролю у системі фінансово-господарської діяльності компанії з метою забезпечення відповідності діяльності компанії встановленим зовнішнім та/або внутрішнім нормам і вимогам.	1. Ендогенність сучасного комплаєнсу для корпорації. 2. Процесний підхід до визначення комплаєнсу як способу управління ризиками.
А. В. Волошенко, [7, с. 407]	<i>Комплаєнс</i> – набір принципів, правил і методів прогидії корупційним зловживанням; це система стандартів і процедур приведення в нормативно-правовий порядок (насамперед, антикорупційний) найбільш важливих сфер і сегментів економіки.	1. Обмеженість сфери комплаєнсу антикорупційними практиками. 2. Ізоморфізм (розуміння комплаєнсу як можливого заміника державних регуляторних практик).
Дж. П. Міллер (Geoffrey P. Miller) [5, с. 2078, 2082]	<i>Комплаєнс</i> – це процеси, за допомогою яких організація прагне забезпечити відповідність організаційної поведінки бізнес-агента та індивідуальної поведінки його працівників встановленим нормам, що можуть включати або вимоги законів або правил, або внутрішні правила організації.	1. Ізоморфізм (розуміння комплаєнсу як можливого заміника державних регуляторних практик). 2. Поєднання індивідуальної та організаційної поведінки.
О. В. Неівестна [13, с. 269]	<i>Комплаєнс</i> – це сукупність вбудованих в кожний бізнес-процес організації функцій, спрямованих на дотримання внутрішніх стандартів ведення бізнесу, корпоративної етики та законодавчих і нормативних вимог з метою досягнення найвищої ефективності фінансово-господарської діяльності.	1. Процесний підхід до визначення комплаєнсу як способу управління бізнес-ризиками. 2. Ендогенність комплаєнсу для корпорації.
І. Пальцун [17, с. ]	<i>Комплаєнс</i> – це корпоративна політика, спрямована на мінімізацію правових і репутаційних ризиків, які виникають внаслідок порушення співробітниками професійних та етичних вимог, встановлених документами компанії.	1. Процесний підхід до реалізації комплаєнсу як складової антикорупційної практики. 2. Процесний підхід до комплаєнсу як способу управління бізнес-ризиками.
В. А. Черепанова [6, с. 12]	<i>Комплаєнс</i> – це розробка внутрішньої системи політик, заходів, процедур з контролю, виявлення та запобігання порушенням законодавства, нормативних актів, правил і стандартів.	1. Функціональний підхід до комплаєнсу як складової корпоративного контролю. 2. Ендогенність комплаєнсу для корпорації.

Джерело: авторська розробка

- екзогенність або ендогенність комплаєнсу у бізнес-організаціях. Так, у дослідженнях С. Дж. Гріффіта доводиться, що інститут комплаєнсу є зовнішнім, примусово введеним в організацію під тиском держави [4, с. 2082-2083]. Сприйняття комплаєнсу як ендогенного інституту характерне для авторів, що розглядають його як складову корпоративного управління ризиками (А. Бородін, О. Неізнестна, І. Пальцун).

За таких умов комплаєнс-функція бізнес-адміністрування полягає у прийнятті рішень не тільки з позицій індивідуальної економічної раціональності бізнес-організації, а й під впливом соціальних, культурних, етичних норм, що дозволяє зменшити ризики нефінансового характеру (зокрема уникнути репутаційних втрат, які негативно позначаються на капіталізації компаній);

- обов'язковість або добровільність комплаєнсу для бізнес-організації. Переважна більшість науковців (М. Альошин, Є. Альошина [1], М. Х. Баер [2], Ю. Бондаренко [16], В. Черепанова [6] та інші) переконана у тому, що впровадження комплаєнсу в корпоративне управління є економічно вигідним, хоча безпосередньо економічний ефект комплаєнсу оцінити важко. Так, у роботі А. Дехгані наводяться приклади фінансових втрат, понесених корпораціями через недосконалість або недостатність комплаєнс-програм [9]. Проте існують і дослідження, які ставлять під сумнів ефективність витрат, пов'язаних з організацією комплаєнс-практики. При цьому справедливо наголошується, що комплаєнс відволікає корпоративні ресурси на контроль поточної діяльності на шкоду розробці перспективних стратегій (Т. Кірчмаєр, М. Селваггі [12, с. 3-4]). Також висловлюється думка про те, що комплаєнс не має замінювати дії державних органів щодо встановлення законності поведінки бізнес-суб'єктів (С. Дж. Гріффіт [4, с. 2082]);

- ізоморфізм – сприйняття комплаєнсу як заміника державної регуляторної практики. Ізоморфізм, як зазначають Дж. Етьєн та М. Венделн, є традиційним для неоінституціонального підходу принципом досліджень комплаєнсу [18, с. 143-144]. Згідно з цим підходом, комплаєнс стає сурогатом держави або її окремих інститутів у випадках, коли законодавчі вимоги неоднозначні або суперечливі [18, с. 144]. Тобто за умов невизначеності орієнтирів господарської поведінки, впровадження комплаєнсу у бізнес-адміністрування стає

запобіжним заходом імовірного порушення законодавчих вимог або запобіжним заходом отримання неправомірної вигоди, спотворення конкурентного середовища на ринку, нехтування економічними правами стейкхолдерів, що не мають можливостей впливу на корпоративні рішення. Протилежним до цього підходу є розуміння комплаєнсу як внутрішнього засобу дисциплінування менеджменту та працівників в інтересах власника корпорації (І. Пальцун [17], О. Сарахман, В. Козьол [10, с. 87]);

- процесний або функціональний підхід до комплаєнсу. Розбіжності між цими підходами виявляються у побудові комплаєнс-практики. Процесний підхід передбачає наявність у бізнес-організації комплаєнс-культури, основою якої є персональна відповідальність кожного працівника та організації в цілому за відповідність їх економічної поведінки як нормативно встановленим вимогам, так і добровільно прийнятим зобов'язанням (Ю. Бондаренко [16], Т. Момот, Ю. Мізік, С. Політучій [11], І. Пальцун [17], О. Неізнана [13] та інші). Функціональний підхід втілюється в організації комплаєнсу за принципом «необхідно та достатньо» – тобто економічна поведінка організації оцінюється ситуативно, виключно з позицій відповідності обов'язковим розпорядчим вимогам держави.

Внутрішня суперечливість методологічних підходів до тлумачення комплаєнсу призводить до того, що реальний зміст комплаєнсу-процедур суттєво відрізняється у конкретних бізнес-структурах. З практичної точки зору сутність комплаєнсу розкривається у його функціях. Серед них, зокрема, можна виділити такі:

1. *Управління ризиками.* Комплаєнс-програми як складова бізнес-адміністрування значно знижують імовірність фінансових збитків, які можуть виникнути через порушення встановлених норм та правил (штрафні санкції за невідповідність продукції стандартам, порушення екологічних правил, фінансові компенсації споживачам через відкликання продукції з ринків, штрафні санкції, накладені за участь бізнес-організації у недобросовісних ділових практиках, корупційних схемах тощо).

Як зазначає А. Дехгані, «навіть у випадку виявлення порушень, за умов наявності ефективної системи комплаєнс у момент порушення, компанія може бути звільнена від відповідальності або розмір санкцій

буде суттєво зменшено» [9]. Цікавий приклад уникнення фінансових збитків завдяки комплаєнс-процедурам було наведено Л. Курилко, фінансовим директором компанії ТОВ «Оріфлейм Україна», під час дебатів у Бізнес-школі МІМ, що відбувалися в рамках Business Integrity Week 2018, організаторами якої виступили Всеукраїнська мережа доброчесності та комплаєнс (UNIC) і Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) в Україні. У 2016 р. компанією було ініційовано податкову перевірку, за підсумками якої податкові донарахування становили 72 млн. грн. Проте будучи впевненою у дотриманні встановлених правил і процедур, компанія наполягла на додатковій перевірці, що закінчилася досудовим скасуванням усієї штрафної суми [19]. Варто також зазначити, що комплаєнс зменшує вірогідність нефінансових, у тому числі репутаційних ризиків.

2. *Підвищення рівня капіталізації бізнесу, зростання доходності та ринкової вартості акцій.* Ефективна система комплаєнсу, яка з-поміж іншого передбачає високу інформаційну відкритість та прозорість у діяльності компанії, посилює інвестиційну привабливість бізнесу, зміцнює репутацію компанії. На думку О. Гейчук, «наявність комплаєнс-контролю є надзвичайно важливим для українських компаній, які планують вихід на міжнародні ринки капіталу» [18]. Адже потенційні інвестори зацікавлені не тільки у набутті активів та прибутках, а й у безпеці власних капіталовкладень, прозорості набуття активів.

3. *Дисциплінування менеджменту та найманих працівників.* За даними аудиторської компанії «KPMG Україна», наша країна посідає шосте місце у світі за кількістю розкрадань та шахрайств, спричинених власними працівниками [11, с. 168]. З огляду на це організація комплаєнс-практики, яка передбачає створення служб внутрішнього аудиту, систематичний моніторинг комплаєнс-ризиків, заохочення працівників вільно повідомляти про власну стурбованість стосовно незаконної, неетичної або сумнівної практики, не побоюючись санкцій, сприяє виявленню найбільш вірогідних сфер шахрайства та своєчасного запровадження випереджувальних заходів.

4. *Забезпечення лояльності стейкхолдерів.* Відомо, що конфлікти зі стейкхолдерами (територіальними громадами, споживачами, суспільними організаціями, профспілками, галузевими та професійними спільнотами і т. інш.) можуть як спричинити значні збитки для бізнес-

агентів, так і взагалі поставити під сумнів перспективи подальшого провадження бізнесу. Тому комплаєнс у бізнес-адміністрування зазвичай не обмежується виключно дотриманням встановлених нормативних вимог та обов'язкових розпорядчих процедур, а враховує також численні необов'язкові стандарти, правила, процедури тощо. Це дозволяє заздалегідь вибудовувати організаційну поведінку у такий спосіб, який дозволяє уникати вірогідних ризиків, зумовлених нелояльністю стейкхолдерів до бізнес-організації.

5. *Оновлення стратегії компанії, отримання додаткових конкурентних переваг.* Комплаєнс-практика – це насамперед можливість провести ревізію цілей компанії, визначити нові перспективні напрями її діяльності. Часто результатом комплаєнсу стає викриття зловживань корпоративними ресурсами, організаційні, технологічні перетворення, протидія рейдерським захопленням. Незважаючи на те, що міжнародний стандарт ISO 19600:2014 – Compliance management systems [19] не є обов'язковим, його використання забезпечує низку конкурентних переваг. Зокрема, у деяких випадках від бізнес-організації під час IPO, отримання грантів на розвиток бізнесу, кредитів від міжнародних валютно-фінансових установ вимагають додержання цього стандарту.

6. *Створення ефективних норм господарської поведінки.* Комплаєнс започатковує певний стандарт господарської поведінки, в основі якого – повна прозорість діяльності, неприйняття та запобігання будь-яким спробам неправомірного використання ресурсів бізнес-організації (у тому числі участі у корупційних схемах). Якщо заходи комплаєнсу впроваджуються добровільно, а сама комплаєнс-практика стає ендогенною складовою бізнес-адміністрування, можна очікувати високої ефективності відповідних заходів. За таких умов економічно вигідною стає співпраця з контрагентами, які додержуються аналогічних принципів ведення бізнесу. Можна стверджувати, що правовий стандарт господарської поведінки не нав'язується примусово під страхом покарання зовнішніми по відношенню до бізнесу інститутами, а свідомо формується та розповсюджується самими бізнес-агентами під впливом власного економічного інтересу. Це перетворює їх на провайдерів правової економіки – середовища рівних можливостей у реалізації соціально-економічних прав.

В Україні комплаєнс не є обов'язковим для бізнес-агентів. Виключення складають юридичні особи, визначені Законом України «Про запобігання корупції» [20, ст. 62, п. 2]. Переважно це підприємства з великою часткою державної власності, а також підприємства, які беруть участь у державних закупівлях. НБУ також радить впроваджувати комплаєнс комерційним банкам [21]. Хоча комплаєнс у бізнес-адмініструванні в Україні добровільний, приватні економічні агенти демонструють зацікавленість у цьому інституті. Так, за ініціативою Ради бізнес-омбудсмена в Україні за підтримки ЄБРР та ОЕСР, в Україні створена Всеукраїнська мережа доброчесності та комплаєнсу, яка наразі нараховує 57 учасників, серед яких чимала кількість великих підприємств.

Державні підприємства менш активні у впровадженні комплаєнсу. Дослідження, проведене Transparency International Україна (TUI) довело, що запровадження комплаєнс-програм на підприємствах державної форми власності продиктовано не бажанням запровадження кращих практик запобігання корупції, а формальним, в більшості випадків, виконанням вимог антикорупційного законодавства [8, с. 8]. Так, з 50 найбільших державних підприємств 25 взагалі не мають антикорупційної програми або вона недоступна широкому загалу [8, с. 22].

**Висновки.** Оскільки комплаєнс у бізнес-адмініструванні є порівняно новим явищем у практиці управління, теорією менеджменту не напрацьовано єдиного підходу до визначення сутності цього інституту. Відповідно, дослідження цієї соціально-економічної категорії спираються на подекуди суперечливі методологічні принципи, серед яких: екзогенність vs. ендогенність інституту комплаєнсу для бізнес-адміністрування; обов'язковість vs. добровільність; процесний vs. функціональний підхід до запровадження інституту комплаєнсу у бізнесі; ізоморфізм.

Внутрішня суперечливість методологічних підходів до тлумачення комплаєнсу призводить до того, що реальний зміст комплаєнс-процедур суттєво відрізняється у конкретних бізнес-структурах. З практичної точки зору сутність комплаєнсу розкривається у його функціях, серед яких можна виділити такі: управління ризиками; підвищення рівня капіталізації бізнесу, зростання доходності та ринкової вартості акцій; дисциплінування менеджменту та найманих працівників; забезпечення

лояльності стейкхолдерів; оновлення стратегії компанії, отримання додаткових конкурентних переваг; створення ефективних норм господарської поведінки.

Комплаєнс відіграє важливу роль у створенні ефективних норм господарювання: він започатковує певний стандарт господарської поведінки, в основі якого – повна прозорість діяльності, неприйняття та запобігання будь-яким спробам неправомірного використання ресурсів бізнес-організації. Економічна вигідність такого типу поведінки перетворює бізнес-агентів на провайдерів правової економіки – середовища рівних можливостей у реалізації соціально-економічних прав. У зв'язку з цим перспективи подальших досліджень у цій сфері пов'язані з визначенням та аналізом ефективності конкретних складових комплаєнс-практик, визначенням інституціональних умов їх впровадження.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Алешин М. М., Алешина Е. И. Комплаєнс как инструмент повышения стоимости корпорации. *Наукоеведение*. 2016. Том 8. № 5. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/48EVN516.pdf> (дата звернення: 08.09.2018).
2. Baer Miriam H. *Governing Corporate Compliance*. Boston College Law Review. 2009. Vol. 50. № 1; Brooklyn Law School. 2009. Legal Studies Paper № 166. URL: <https://ssrn.com/abstract=1474291> (дата звернення: 08.09.2018).
3. Бородин А. Г. Комплаєнс: проблема минимизации нефинансовых рисков в корпоративном управлении. *Актуальные вопросы управления*. Вестник Государственного университета управления. Москва. 2015. № 10. С. 157–162. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/komplaens-problema-minimizatsii-nefinansovyh-riskov-v-korporativnom-upravlenii> (дата звернення: 08.09.2018).
4. Griffith Sean J. *Corporate Governance in an Era of Compliance*. William & Mary Law Review. 2016. Vol. 57. № 6; Fordham Law Legal Studies Research Paper. № 2766661. URL: <https://ssrn.com/abstract=2766661> (дата звернення: 08.09.2018).
5. Miller Geoffrey P. *The Law of Governance, Risk Management, and Compliance*. Compliance Trends Survey. Deloitte&Compliance Week, In Focus. 2014. URL: <https://perma.cc/9KRW-JTWB> (дата звернення: 08.09.2018).
6. Черепанова В. А. *Комплаєнс-программа организации: монография*. М.: ИНФРА-М, 2016. 288 с.
7. Волошенко А. В. *Комплаєнс-практика как превентивный метод борьбы с коррупцией*. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 7. С. 405–413.

8. Войціцький Ю., Якимчук Д. Прозорість корпоративної звітності: оцінка найбільших приватних та державних компаній України. Огляд Transparency International Україна. 2016. URL: [https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2017/02/ti\\_rating\\_ukr\\_final\\_web.pdf](https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2017/02/ti_rating_ukr_final_web.pdf) (дата звернення: 09.09.2018).
9. Дехгани А. Комплаєнс: цена и ценность антикоррупционного законодательства для бизнеса в Украине. Дело. 7 июля 2016. URL: <https://delo.ua/business/komplaens-cena-i-cennost-antikorrupcionnogo-zakonodatelstva-d-319472/> (дата звернення: 09.09.2018).
10. Сарахман О. М., В. Козьол. Функціонування комплаєнс-контролю у вітчизняній банківській справі. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2015. Вип. 2. С. 87–90. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu\\_2015\\_2\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2015_2_22) (дата звернення: 08.09.2018).
11. Момот Т. В., Мізік Ю. І., Політуцій С. Я. Антикорупційний комплаєнс у системі стратегічного моніторингу кадрової безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 6. С. 167–174.
12. Kirchmaier Tom, Selvaggi Mariano. The Dark Side of 'Good' Corporate Governance: Compliance-Fuelled Book-Cooking Activities. FMG Discussion Paper. 2006. № 559. URL: <https://ssrn.com/abstract=895362> (дата звернення: 08.09.2018).
13. Неізнана О. В. Дослідження практики комплаєнс у страхових компаніях України. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 3. С. 267–273.
14. Перерва П. Г. Комплаєнс-программа промислового підприємства: цели и задачи. Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Економічні науки». 2017. № 24. С. 153–158.
15. Беляев Ю. К. Применение инструментов комплаєнс-контроля для оптимизации корпоративного управления фармацевтическими компаниями. Известия УрГЭУ. 2013. № 1 (45). С. 45–50.
16. Бондаренко Ю. Эффективное управление compliance-рисками: системный подход и критический анализ. Корпоративный юрист. 2008. № 6. С. 31–34.
17. Пальцун І. М. Compliance-політика як складова корпоративної культури підприємства. Торівля та ринок України: Збірник наук. праць. 2013. Вип. 35. С. 134 - 141.
18. Étienne J., Wendeln M. Compliance theories: A literature review. The Political Sociology of European Law. 2010. Vol. 60. № 2. P. 139–162. URL: [https://www.jstor.org/stable/revfranscipoleng.60.2.139?newaccount=true&read-now=1&seq=5#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/revfranscipoleng.60.2.139?newaccount=true&read-now=1&seq=5#metadata_info_tab_contents) (дата звернення: 09.09.2018).
19. Будь в тренді: чому компанії впроваджують у роботу комплаєнс. K.Fund Media. 24 травня 2018 р. URL: <https://kfund-media.com/bud-v-trendi-chomu-kompaniyi-vprovadzhuuyt-u-robotu-komplaens/> (дата звернення: 13.09.2018).



20. Гейчук О. Особенности национального комплаенса или как обеспечить прозрачность и соответствие в украинских компаниях. Украинский бизнес-ресурс (UBR). 05.03.2018. URL: <https://pr.ubr.ua/osobennosti-natsionalnoho-komplaensa-ili-kak-obespechit-prozrachnost-i-sootvetstvie-v-ukrainskikh-kompanijakh-3865706> (дата звернення: 11.09.2018).
21. ISO 19600:2014. Compliance management systems. International Organization for Standardization. URL: <http://www.iso.org/iso/home/search.htm?qt=ISO+19600%3A2014+&sort=rel&type=simple&published=on> (дата звернення: 12.09.2018).
22. Про запобігання корупції: Закон України від 14.10.2014 р. № 1700-VII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1700-18> (дата звернення: 12.09.2018).
23. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках: Постанова НБУ від 28.03.2007 № 98. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07> (дата звернення: 12.09.2018).

УДК 658.15:657.4

**ЗАВДАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.186.122

**Папіж Ю.С., к.е.н.***НТУ «Дніпровська політехніка»*

Стаття присвячена дослідженню питання обліково-аналітичного забезпечення бюджетування підприємства. Акцентовано на необхідності удосконалення системи управління підприємством шляхом використання бюджетування. Наголошено, що завдяки удосконаленню системи бюджетування можливо підвищити ефективність роботи підприємства стосовно процесу розподілу ресурсів; оптимізації витрат; збільшення його платоспроможності; отримання оперативної інформації про діяльність підприємства; координації та контролю роботи різних підрозділів підприємства. Систематизовано визначення дефініцій «обліково-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітична система», «обліково-інформаційне забезпечення», «інформаційне забезпечення». Сформульовано визначення категорії «обліково-аналітичне забезпечення бюджетування будівельного підприємства». Представлено процес формування обліково-аналітичного забезпечення бюджетування підприємства. Визначено основні завдання системи обліково-аналітичного забезпечення бюджетування будівельного підприємства.

**Ключові слова:** обліково-аналітичне забезпечення, бюджетування, підприємство, система, завдання

UDC 658.15:657.4

**TASKS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE  
ENTERPRISE BUDGETING**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.186.122

**Papizh Ju., PhD in Economics***NTU «Dniprovskaya Polytechnic»*

The article is devoted to research of the accounting and analytical support of enterprise budgeting. The emphasis is laid on the need to improve the enterprise management system by using budgeting. It is stressed that due to the improvement of the budgeting system it is possible to increase the efficiency of the company in relation to the process of allocation of resources, cost optimization, increase of its solvency, receiving operative information about the activity of the enterprise, coordination and control of the work of various divisions of the enterprise. The definitions of the categories of "accounting and analytical support", "accounting and analytical system", "accounting

---

© Папіж Ю.С., к.е.н., 2018

and information support", "information support" are systematized. The definition of the category "accounting and analytical provision of budgeting of a construction enterprise" is formulated. The process of formation of accounting and analytical support for budgeting of the enterprise is presented. The main tasks of the system of accounting and analytical support of budgeting of a construction enterprise are determined.

**Keywords:** accounting and analytical support, budgeting, enterprise, system, tasks

**Актуальність проблеми.** Збільшення ефективності управління будівельним підприємством потребує використання сучасних інструментів управління. Одним з таких інструментів є бюджетування. Система бюджетування тісно пов'язана з системою управлінського обліку, так як вона спирається на: визначенні центрів відповідальності, створенні системи управління витратами, створенні системи інформаційно-аналітичного (в тому числі обліково-аналітичної системи) забезпечення управлінського апарату інформацією стосовно законодавчих актів (зовнішні фактори впливу) та фінансових показників діяльності підприємства (внутрішні фактори впливу). У зв'язку з тим, що відбувається постійні зміни, пов'язані з удосконаленням системи бюджетування, виникає необхідність перегляду організації та функціонування бюджетування в обліково-аналітичній системі будівельного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** вказує на те, що вже існують дослідження, які направлені на визначення системи обліково-аналітичного забезпечення бюджетування [5, 4, 9 та інші]. Але з точки зору визначення системи обліково-аналітичного забезпечення бюджетування на будівельних підприємствах цей напрямок дослідження на сьогодні не достатньо вивчено

**Метою статті** є теоретико-методологічні складові системи обліково-аналітичного забезпечення бюджетування в системі сучасного будівельного підприємства

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Сучасні умови розвитку новітніх технологій диктують необхідність розгляду можливостей використання сучасних інструментів в процесі організації та функціонуванні бюджетування в обліково-аналітичній системі сучасного будівельного підприємства. Але спочатку потрібно чітко визначити термінологію, яка може використовуватись в процесі дослідження. Найчастіше використовуються такі терміни: «інформаційне

забезпечення», «обліково-інформаційне забезпечення», «обліково-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітична система» та інші. При цьому дослідники пропонують різні тлумачення цих дефініцій (табл. 1).

*Таблиця 1. – Визначення дефініцій «обліково-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітична система», «обліково-інформаційне забезпечення», «інформаційне забезпечення»*

Автор	Визначення
<b>Обліково-аналітичне забезпечення</b>	
И.Н. Богатая, Е.М. Евстафьева [2, С.70]	Обліково-аналітична система комерційної організації дозволяє сформувати обліково-аналітичне забезпечення управління бізнес-процесами на основі використання методик обліку, аудиту та аналізу
Т.Г. Камінська [8, С. 6]	Обліково-аналітичне забезпечення являє собою досить складну інформаційну систему, тому що мова йде про різні рівні управління, багаточисельні об'єкти фінансового менеджменту
А.Г. Загородній [7, С. 31]	Система обліково-аналітичного забезпечення підприємства є формою організації всіх видів обліку й аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією
М.М. Матієшин [10, С. 17]	Обліково-аналітичне забезпечення це комплексна система формування, збору, аналітико-синтетичної обробки, накопичення та передачі обґрунтованої і релевантної обліково-аналітичної інформації, сформованої з використанням методів бухгалтерського обліку й економічного аналізу для прийняття управлінських рішень, здатних сприяти успішному розвитку підприємств. Водночас така система поєднує інформаційні технології та механізми реалізації забезпечувальних заходів, що підвищує інформаційну місткість даних про певну ділянку діяльності підприємства і збільш повно задовольняє потреби користувачів
<b>Обліково-аналітична система</b>	
С.П. Барановська [1, С. 9]	Це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації
О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова [6]	Це інтегрована система прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньо системних та загальносистемних функцій
Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, І.А. Маслова [12]	Це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Тому обліково-аналітична система являє собою збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- і макрорівнях
<b>Обліково-інформаційне забезпечення</b>	
Р.Ф. Бруханський [3, С. 32, 33]	Раціональна модель обліково-інформаційного забезпечення повинна враховувати як внутрішні, так і зовнішні інформаційні сфери, відображаючи комплексну консолідовану інформацію про діяльність підприємства і його перспективи. Основними джерелами обліково-інформаційного забезпечення є фінансовий облік і звітність; управлінський облік і звітність; результати моніторингу бізнес-середовища
<b>Інформаційне забезпечення</b>	
В.В. Смирнова, А.О. Апостолов [13]	Сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних і придатних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток

*Джерело: розроблено автором за [1; 2; 3; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 12; 13; 14]*

Після проведеного дослідження можливо стверджувати, що найчастіше науковці використовують дефініцію «обліково-аналітичне забезпечення». Виходячи з вищенаведеного дослідження, під обліково-аналітичним забезпеченням бюджетуванням будівельного підприємства будемо розуміти процес збору, підготовки, контролю, реєстрації та опрацювання обліково-аналітичної інформації та прийняття на її основі управлінських рішень, спрямованих на забезпечення виконання бюджетів будівельних підприємств на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Потрібно відмітити, що використання системи бюджетування на будівельному підприємстві дозволяє: сформулювати реальні прогнози фінансово-господарської діяльності; оперативно реагувати в процесі господарської діяльності на основі оперативного відстеження змін та своєчасного прийняття рішень на негативні результати від діяльності; координувати діяльність структурних підрозділів і спрямовувати їх на досягнення поставлених цілей (як основної так і допоміжних) тощо.

Система бюджетування дозволяє систематизувати фінансово-економічну інформацію, яка є основою для прийняття управлінських рішень. В результаті чого виникає одна з переваг бюджетування над іншими інструментами управління фінансово-господарською діяльністю, а саме надходження інформації в режимі реального часу, що суттєво впливає на можливість оперативного управління. Основні переваги системи бюджетування при управлінні фінансовими ресурсами і грошовими потоками наведені на рис. 1.

Формування ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення бюджетування будівельного підприємств передбачає виконання комплексу завдань. Вважаємо, що до них необхідно віднести: достовірне та повне відображення в обліку та звітності даних, необхідних для оцінки стану та рівня забезпеченості бюджетів підприємства; розробку критеріїв та порядку оцінки якості інформації, що створюється в системі обліку й аналізу для ідентифікації та оцінки ризиків і загроз не виконання бюджетів; визначення індикаторів не виконання бюджетів підприємства та розробку системи моніторингу процесу бюджетування; діагностику фінансового забезпечення та платоспроможності будівельного підприємств з метою упередження фінансових ризиків, ідентифікації небезпек і загроз через не виконання бюджетів; прийняття управлінських

рішень щодо доцільності виконання прийнятих бюджетів з урахуванням виявлених загроз і небезпек; розробку заходів, спрямованих на забезпечення виконання бюджетів, як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді та контроль за їх виконанням.



*Рис. 1 – Основні переваги ефективної системи бюджетування*

*Джерело: розроблено автором*

Процес формування обліково-аналітичного забезпечення бюджетування схематично зображено на рисунку 2.

Потрібно відмітити, що для кращого розуміння фінансово-економічної ситуації на підприємстві та для визначення ефективності використання бюджетів в діяльності будівельного підприємства потрібно внутрішню бухгалтерську документацію пов'язати з бюджетами. Таку ж думку підтримують автори [11], які пропонують приклад внутрішньої фінансової документації, яка пов'язує в собі бюджет доходів та бухгалтерські документи.



*Рис. 2 – Процес формування обліково-аналітичного забезпечення бюджетування*  
*Джерело: розроблено автором*

Сучасна система обліково-аналітичного забезпечення бюджетування будівельних підприємств потребує нового сутнісного наповнення як комплексу взаємодіючих та взаємопов'язаних методів, методик, процедур і моделей, призначених для обґрунтування прийняття управлінських рішень у сфері забезпечення бюджетування підприємства.

Вона має включати в себе усі без винятку інструменти обліку та аналізу з метою отримання синергетичного ефекту від їх системного

застосування при забезпеченні стабільного та стійкого фінансового стану підприємства; балансуванні фінансово-матеріальних потоків і розрахункових відносин; нейтралізації впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на фінансово-господарський стан підприємства; зниженні рівня інформаційного та фінансового ризику тощо.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведені дослідження теоретико-методологічних основ системи обліково-аналітичного забезпечення будівельних підприємств дають можливість зробити такі узагальнення:

1. Саме бюджетування є найважливішим елементом системи управління підприємством, який включає технологію планування, обліку, контролю і аналізу. Ця технологія охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: маркетинг, адміністрування, управління персоналом, виробництво, закупки, продажі тощо та має забезпечити: координацію та контроль за роботою різних підрозділів, удосконалення роботи стосовно процесу розподілу ресурсів, оптимізацію витрат за підприємством/підрозділом при здійсненні оперативного контролю за витратами, збільшення платоспроможності підприємства за рахунок ефективного управління фінансовими потоками підприємства, отримання інформації про діяльність підприємства оперативно та на динамічних принципах.

2. При формуванні системи обліково-аналітичного забезпечення бюджетування будівельних підприємств необхідно враховувати фактори, які визначають ризикованість будівельного бізнесу: сезонність виробництва, залежність від погодних та кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, велика складність технології, ряд інших причин.

3. Сучасна система обліково-аналітичного забезпечення бюджетування будівельних підприємств потребує нового сутнісного наповнення.

Вона має включати всі інструменти обліку та аналізу з метою отримання синергетичного ефекту від їх системного застосування при: забезпеченні стабільного та стійкого фінансового стану підприємства; збалансуванні фінансово-матеріальних потоків і розрахункових відносин; нейтралізації впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на фінансово-господарський стан підприємства; зниженні рівня фінансового ризику.



Рішення вищевизначених проблем можливе через застосування логістичних принципів при формуванні обліково-аналітичного забезпечення бюджетування будівельних підприємств.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством / С.П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповід. ред. О.Є. Кузьмін. - Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 8-11.
2. Богатая И.Н. Учетно-аналитическая система коммерческих организаций как основа для управления денежными потоками при банкротстве / И.Н. Богатая, Е.М. Евстафьева // Учет и статистика. – 2009. – № 3. – С. 69–74.
3. Бруханський Р.Ф. Модернізація обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств / Р.Ф. Бруханський // Матеріали колективної монографії : у 2 т./ за ред. П. Й. Атамас [Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект]. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – Т.1. – С. 21- 34
4. Бубенко П.Т. Бюджетування як складова системи корпоративного фінансового менеджменту / П.Т.Бубенко / Materiály XI mezinárodní vědecko-praktická konference «Moderní vymoženosti vědy – 2015». – Díl 3. – Ekonomické vědy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o, 2015. – S. 21-27.
5. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. Голячук // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2010. – Вип. 6. – С. 408-410.
6. Гудзинський О.Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89-93.
7. Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства / А.Г. Загородній // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні], (Тернопіль, 23-24 квітня 2010р.) / М-во освіти і науки України, ТНЕУ. – Тернопіль : Крок, 2010. – С. 31-32.
8. Камінська Т.Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 /

- Т.Г. Камінська ; Нац. аграр. ун-т. – К. – 2006. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06ktgmsp.zip1>.
9. Кукушкина Е.В. Учетно-аналитическое обеспечение бюджетирования расходов в процессно-ориентированных производствах / Е.В. Кукушкина // Финансы и кредит. – № 47 (575). – 2013. – С. 66-72.
  10. Матієшин М.М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Марія Михайлівна Матієшин. - Івано-Франківськ, 2015. – 352 с.
  11. Миланич Т.А. Про необхідність створення єдиної системи документообігу на підприємстві / Г.В. Криворучко, Т.А. Миланич // *Materialy VII Miedzynarodowej naukowii-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania sa nauka i technikami - 2011»*. *Ekonomiczne nauki*. – Volume 13. – Przemysl: Nauka i studia, 2011. – С.3-11.
  12. Попова Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // *Финансовый менеджмент*. – 2003. – №5. – С. 65-73.
  13. Смирнова В.В. Информационное обеспечение развития предпринимательских структур / В.В. Смирнова, А.О. Апостолов // *Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля*. – Луганськ, 216 2003. – Вип. 11. – С. 294–297.

УДК 657.421.1

**КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ ТА ЗНОСУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.195.123

**Пилипенко Л.М., д.е.н.,  
Демська Ю.В.,***Національний університет «Львівська політехніка»*

Амортизація і знос необоротних активів є важливими об'єктами бухгалтерського обліку. Їхня величина впливає як на фінансово-майновий стан, так і на фінансові результати діяльності підприємства. Однак, існування різних наукових підходів до трактування економічного змісту амортизації та зносу вимагає проведення додаткових досліджень їхньої сутності. На підставі аналізу останніх досліджень за визначеною проблематикою в статті розглянуто підходи до трактування сутності амортизації та зносу необоротних активів. Обґрунтовано, що за змістом ці поняття є різними, проте взаємопов'язаними. Знос є характеристикою активів, їх стану, а амортизація стосується капіталу підприємства, його збереження й відновлення якісних характеристик. За результатами аналізу змісту й еволюції концепцій амортизації встановлено, що сучасна методологія бухгалтерського обліку амортизації необоротних активів побудована на комбінації декількох концепцій, серед яких провідну роль відіграють економічна концепція амортизації та концепція збереження капіталу.

**Ключові слова:** амортизація, концепції амортизації, знос необоротних активів, бухгалтерський облік амортизації, бухгалтерський облік зносу необоротних активів

UDC 657.421.1

**CONCEPTUAL AND THEORETICAL BASIS OF ACCOUNTING OF THE DEPRECIATION AND WEAR OF NONCURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.195.123

**Pylypenko L., Dr. of Econ.Sc.  
Dems'ka Ju.***National University «Lviv Polytechnic»*

Depreciation (amortization) and wear and tear of noncurrent assets are important objects of accounting. Their amount affects both the financial position and financial performance of the enterprise. However, the existence of various scientific approaches to the interpretation of economic essence of depreciation (amortization) and wear and

tear requires additional research of these concepts. In the article the approaches for the interpretation of noncurrent assets' depreciation (amortization) and wear and tear essence are considered on the basis of the analysis of relevant recent researches. It is proved that the content of these concepts are different, but interrelated. "Wear and tear" is a characteristic of assets, their condition, and depreciation (amortization) refers to the capital of the enterprise, its preservation and restoring of qualitative characteristics. The analysis of the content and evolution of depreciation (amortization) concepts has allowed to determine that a modern methodology of depreciation (amortization) of noncurrent assets accounting is based on a combination of several concepts, among which the economic concept of amortization and capital maintenance concept play the prominent role.

**Keywords:** depreciation, amortization, wear and tear, concepts of depreciation (amortization), accounting for depreciation (amortization), accounting for wear and tear

**Актуальність проблеми.** У структурі вартості активів більшості підприємств переважну частку займають засоби виробництва – основні, нематеріальні, інші. Зважаючи на довготерміновий період своєї експлуатації, цим засобам притаманне старіння, втрата фізичних і економічних якостей – зношення. Очевидно, що такі процеси впливають на економічну ефективність функціонування підприємств, а отже мають бути обліковані та враховані у результатах їхньої діяльності. Таким чином, амортизація та знос є важливими об'єктами бухгалтерського обліку, а їхні категорії вже понад століття є актуальними об'єктами досліджень як економічної науки загалом, так і бухгалтерської зокрема.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми бухгалтерського обліку амортизації та зносу необоротних активів неодноразово ставали предметом наукових досліджень в працях як чужоземних, так і українських науковців, серед яких В.В. Бабіч, Й. Бетге, М.І. Бондар, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Н.О. Гура, С.Ф. Голов, А.Г. Загородній, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, В. Лютц, Ф. Лютц, Д. Мелліс, В.М. Пархоменко, Г. Сімон, Я.В. Соколов, Д.М. Трачова, М.Г. Чумаченко, Е. Шмаленбах, І.Й. Яремко та багато інших.

Не зважаючи на такий доволі високий рівень популярності тематики амортизації та зносу в наукових працях, означувана проблематика в багатьох своїх аспектах ще й досі залишається невирішеною і дискусійною. Це обумовлено низкою чинників, найважливішими серед яких є зміна типів економічних систем держав, структури їхніх економік,

а також існування різних (певною мірою навіть суперечливих) парадигм і концепцій формування й фінансування капіталу підприємств. При цьому бухгалтерська інтерпретація амортизація та зносу повинна враховувати як об'єктивні макроекономічні й глобальні чинники з їхнім різномісним трактуванням з погляду відмінних економічних концепцій, так і імперативні, пов'язані з регламентацією і стандартизацією бухгалтерського обліку як практичної діяльності. Таке різномісним трактування якнайбільш проявляється у визнанні чи запереченні притаманності амортизації функції фінансування відтворення необоротних активів, доцільності формування амортизаційного фонду, а також в ототожненні чи протиставленні змісту амортизації і зносу. Ці та багато інших дискусійних питань формують невирішену частину загальної проблематики бухгалтерського обліку амортизації та зносу необоротних активів підприємств в сучасних економічних умовах.

**Мета статті** полягає в критичному аналізі концепцій, що лежать в основі сучасної методології бухгалтерського обліку амортизації та зносу необоротних активів підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження концептуальних чи теоретико-методологічних положень бухгалтерського обліку амортизації і зносу насамперед потребує визначення змісту цих понять. Варто зауважити, що науковці не дійшли єдиної думки як щодо сутності амортизації і зносу, так і щодо їхнього розмежування. За результатами узагальнення позицій науковців можна виділити два підходи до визначення й розмежування категорій амортизації та зносу основних засобів (фондів):

1) ототожнення цих понять. Найбільше така позиція притаманна академічній (навчальній) літературі, з тією лиш відмінністю між категоріями, що амортизація розглядається як динамічне поняття, а знос – статичне (накопичена амортизація). Зважаючи на те, що академічна література зорієнтована передусім на бухгалтерський облік як практичну діяльність, а отже й на імперативи регулювання його техніки, методики й методології, то така позиція є цілком закономірною, оскільки Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» визначає знос як суму амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання, а амортизацію – як систематичний розподіл вартості необоротних активів, яка амортизується, упродовж терміну їх корисного використання (експлуатації) [13];

2) розмежування цих понять з одночасним обґрунтуванням тісного взаємозв'язку між ними.

Фінансово-економічний словник подає такі визначення понять:

«Амортизація основних засобів – списання протягом певного часу згідно з вимогами оподаткування та бухгалтерського обліку вартості основних засобів, що амортизуються, для відшкодування витрат на їх придбання» [6, с. 27];

«Зношення основних фондів – часткова чи повна втрата основними фондами споживчих властивостей і вартості в процесі експлуатації, а також під впливом навколишнього середовища, внаслідок технічного прогресу та зростання продуктивності суспільної праці» [6, с. 270].

І.Й Яремко вказує, що «виходячи із двох основних смислових визначень, термінологію поняття «амортизація» можна розглядати подібно дволикому Янусу: одним поглядом вона обернена до минулого ресурсного потенціалу – пониження його вартості, іншим – до майбутнього відтворення їх – «безсмертя» [17, с. 28]. М.Ю Медведєв стверджує, що «знос термін технічний (розрізняють фізичний і моральний знос...), тоді як амортизація – фінансовий, хоча обидва поняття безперечно взаємопов'язані» [10, с. 509].

Очевидно, що ці поняття все ж є різними. Природа зносу насамперед пов'язана з технічними чинниками, а сам знос передбачає повну чи часткову втрату технічної придатності (фізичний знос) або економічної доцільності (моральний знос) використання об'єкта необоротних активів. Тоді як амортизація призначена для відтворення активів, збереження економічного потенціалу (капіталу) підприємства. Таким чином, «знос стосується майна, амортизація – капіталу. Знос співвідноситься з амортизацією так само, як майно з капіталом. Втрата вартості майна спричиняє рівновелику втрату капіталу, тому вони і зумовлені в обліку методом рівноваги» [17, с. 15].

Відмінність між амортизацією і зносом також може бути підтверджена тим, що ці процеси можуть відбуватись відокремлено, тобто амортизація без зносу, наприклад, щодо нематеріальних активів, та знос без амортизації, зокрема, моральний знос чи зменшення корисності активів як його похідна.

Існує дві версії походження терміну «амортизація» від латинського «amortisatio»: 1) погашення, сплата боргу [6, с. 27]; «mortis (mors)» –

смерть, «а» – заперечна частка, тобто безсмертя [17, с. 21]. У процесі еволюції бухгалтерського обліку як науки та практичної діяльності погляди на сутність і призначення амортизації змінювались декілька разів. Ці погляди узагальнені у відповідних концепціях, які, проте, науковці класифікують по різному (табл. 1).

Таблиця 1. – Концепції амортизації в наукових працях з бухгалтерського обліку

№ з/п	Автори наукових праць, у яких викладено концепції амортизації	Види концепцій амортизації
1	Французька бухгалтерська наукова школа [9, с. 4]	юридична, економічна, фінансова
2	Голов С.Ф. [3]	концепція оцінки, казуальна (операційна), витратна, концепція збереження капіталу, концепція відновлення (відтворення)
3	Кутер М.І., Кузнецов А.В., Мамедов Р.І. [9, с. 10]	юридична, економічна, фінансова, фіскально-фінансова
4	Приймак Н.С. [14, с. 195]	законодавча (юридична), податкова, бухгалтерська, інвестиційна, концепція зносу
5	Бойко В., Руденко О. [2, с. 189]	класична, економічна (бухгалтерська), фіскальна
6	Дучинська Н.І. [4, с. 63]	бухгалтерська, податкова
7	Півняк Ю.В. [12, с. 135-136]	економічна, бухгалтерська, податкова, фінансова

Джерело: побудовано авторами

Юридична концепція амортизації трактує її як зниження вартості необоротних активів у зв'язку з їхнім старінням та зношенням. Ця концепція тісно корелює зі статичною балансовою теорією, методологічний апарат якої спрямований на об'єктивне представлення в бухгалтерському обліку та балансі вартості майна для визначення рівня покриття цією вартістю вартості зобов'язань суб'єкта господарювання. Юридична концепція найбільше серед інших зближує трактування сутностей понять «знос» і «амортизація», адже за такого підходу амортизація фактично виконує функцію регулятиву вартості необоротних активів. Відповідно до інших підходів (пронумерованих згідно з табл.) ця концепція за змістом відповідає: 2 – казуальній (операційній) концепції; 3 – юридичній концепції; 4 – концепції зносу; 7 – економічній концепції.

Економічна концепція трактує амортизацію як регулятив, який дає змогу врахувати вклад необоротних активів у формування фінансових результатів підприємства за певний період. Ця концепція тісно корелює з динамічною балансовою теорією Е. Шмаленбаха, що спрямована на

об'єктивне визначення та репрезентацію фінансових результатів діяльності підприємства. Застосування амортизації обумовлене необхідністю виконання принципів бухгалтерського обліку (зокрема, періодичності, нарахування і відповідності доходів і витрат тощо). Оскільки «більшість оборотних фондів (сировина, матеріали тощо) входять у виготовлений продукт як за вартістю, так і матеріально, а основні фонди лише за вартістю» [15], необхідний певний економічно обґрунтований механізм розподілу такої вартості між різними звітними періодами, продукцією тощо. Як стверджує П. Житний, саме «перенесення авансованої вартості» розкриває економічний зміст амортизації і наближує це поняття до джерел його історичного походження [5, с.47].

Відповідно до інших підходів економічна концепція за змістом відповідає: 2 – концепції витрат; 3 – економічній концепції; 4, 6, 7 – бухгалтерській концепції; 5 – економічній (бухгалтерській) концепції. Проте, доцільність найменування певної концепції (чи її виду) бухгалтерською викликає сумнів, адже за будь-якої з наведених у табл. концепцій амортизація є об'єктом бухгалтерського обліку, а отже всі концепції можуть називатись бухгалтерськими. Найдоцільнішою назвою цієї концепції, на нашу думку, все ж має бути економічна (як така, що відображає спрямування на об'єктивність визначення основної складової економічних результатів діяльності підприємства – фінансового результату) або витратна (що відображає економічну сутність амортизації за цієї концепції).

Фінансова концепція трактує амортизацію як механізм забезпечення відновлення (відтворення) основних засобів (основного капіталу). За іншими підходами подібні концепції називають: 2 – концепцією відновлення (відтворення); 3, 7 – також фінансовою; 4 – інвестиційною; 5 – класичною. Ця концепція передбачає створення на балансах підприємств амортизаційних фондів, призначених для фінансування оновлення основних фондів. Незважаючи на те, що формування амортизаційних фондів вже декілька десятиліть не є обов'язковим з погляду імперативів більшості держав чи наддержавних утворень (і не передбачене в методології бухгалтерського обліку згідно із сучасними системами його стандартизації), у деяких наукових працях, наприклад [8], автори все ж наполягають на його доцільності. З цього приводу Ю.Г. Стадницький і Т.Л.



Саган пишуть: «...уявлення про амортизаційний фонд як про недоторкану (до здійснення «відтворювальних» інвестицій) «священну корову» є типовим соціалістичним атавізмом, який, проте, й досі часто видають за важливу складову відновлення виробничого потенціалу» [16, с. 36]. Дійсно, вилучення з обороту і зв'язування в амортизаційному фонді найліквідніших активів навряд чи можна вважати економічно обґрунтованим, особливо в реаліях української економіки з високими темпами інфляції (знецінення коштів у фонді) та дорогими позиковими фінансовими ресурсами. За теперішнього імперативного та методологічного забезпечення бухгалтерського обліку амортизації вона «виступає як реверсія майна капіталу, за рахунок якого воно було створене, а тому не формує джерел відтворення засобів (нового капіталу)» [17, с. 12].

У контексті фінансової концепції амортизації французькі науковці також розглядають можливість формування ресурсів для відновлення основних фондів за рахунок зниження оподаткування – амортизація як елемент витрат зменшує величину оподаткованого прибутку і, як наслідок, податку на прибуток. Відповідно до інших підходів цей контекст фінансової концепції за змістом відповідає: 3 – фіскально-фінансовій; 4, 6, 7 – податковій; 5 – фіскальній.

Недоцільним, на нашу думку, є виділення законодавчої концепції [14, с. 195], оскільки: по перше, сам лише факт законодавчого закріплення будь-яких положень не визначає їхнього змісту, імперативи можуть змінюватись, а концепція як змістове обґрунтоване бачення вирішення певної проблеми не може залежати від змін редакцій імперативних документів; а по друге, змістові моделі імперативів часто побудовані на основі змішування декількох концепцій (як, наприклад, сучасна система стандартизації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що побудована на компромісі фінансової і фізичної концепцій збереження капіталу).

Важливою з погляду сучасних умов функціонування суб'єктів господарювання, особливо суспільно-значущих, є концепція амортизації, що спрямована на збереження їхнього капіталу. У праці [3] автор розглядає цю концепцію лише у контексті оберігання основного капіталу від негативних впливів інфляції. Однак збереження капіталу пов'язане ще й з тим, що внаслідок списання амортизації на витрати підприємства

відбувається зменшення його прибутків, які могли б бути розподіленими між власниками (акціонерами) та виведені з підприємства. У цьому контексті «амортизація розглядається як обов'язок підприємства зберігати первинну вартість капіталу, захищати тим самим підприємство від можливих збитків» [1, с. 224]. Концепція збереження капіталу забезпечує дотримання принципу безперервності діяльності підприємства, а за своїм змістом подібна до економічної концепції. Саме ці дві концепції амортизації – економічна та збереження капіталу – лежать в основі побудови сучасного методологічного та методичного апарату бухгалтерського обліку необоротних активів, їхнього зносу й амортизації.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** За результатами аналізу різних підходів до визначення категорій зносу і амортизації необоротних активів обґрунтовано, що за змістом ці поняття є різними, проте взаємопов'язаними. Знос є характеристикою активів, їх стану, спроможності чи неспроможності приносити економічні вигоди, економічної доцільності чи недоцільності подальшого використання. Амортизація ж стосується капіталу підприємства, його збереження й відновлення якісних характеристик.

Дослідження існуючих концепцій амортизації засвідчило, що їхній зміст формулювався відповідно до домінуючої системи бухгалтерських знань на певних етапах еволюції бухгалтерської науки та практики. Кожна концепція набувала своєї найбільшої актуальності на певному етапі еволюції бухгалтерських знань, проте при подальшому їх розвитку частково або повністю втрачала свою актуальність і доцільність застосування. На теперішній час методологія бухгалтерського обліку амортизації необоротних активів побудована на комбінації декількох концепцій, серед яких провідну роль відіграють економічна концепція амортизації та концепція збереження капіталу. Тоді як концепція відновлення (відтворення) основних фондів практично втратила свою актуальність, особливо щодо формування амортизаційного фонду. Актуальність податкової концепції амортизації значним чином залежить від змісту законодавчої бази; у разі заміни податку на прибуток податком на виведений капітал ця концепція також втратить свою актуальність.

Перспективою подальших досліджень є аналіз теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку зносу й амортизації необоротних активів, встановлення найдоцільніших методів нарахування

амортизації відповідно до потреб менеджменту підприємств, обґрунтування амортизаційної політики на мікро- та макрорівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Асмолова А.Б. Механізми та концепції амортизаційної політики в Україні та за кордоном / А.Б. Асмолова // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2007. – Вип. 28. – С. 217-228.
2. Бойко В. Особливості нарахування амортизації в податковому та бухгалтерському обліку / В. Бойко, О. Руденко // Вісник Львів. Ун-ту. Серія екон. – 2007. – Вип. 37. – С. 189—193.
3. Голов С.Ф. Концепції амортизації та їх вплив на облік та управління в сучасних умовах / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 8. – С. 9-15.
4. Дучинська Н.І. Дослідження економічної природи амортизації / Н.І. Дубинська // Економічний вісник НГУ. – 2005. – № 4. – С. 61-66.
5. Житний П. Обліково-аналітичні проблеми використання виробничого потенціалу і шляхи їх вирішення / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 1. – С. 41-50.
6. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – 3-тє вид., доп. та перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
7. Кадацька А.М. Економічний зміст та функції амортизації основних засобів / А.М. Кадацька // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 13. – С. 572-575.
8. Кравчук Н.В. Удосконалення методики формування амортизаційного фонду на цілі відтворення засобів праці підприємствами цукрової промисловості: обліковий аспект / Н.В. Кравчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 889-894.
9. Кутер М.И. Современный взгляд на концепции амортизации / М.И. Кутер, А.В. Кузнецов, Р.И. Мамедов // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 24 (129). – С. 2-11.
10. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы / М.Ю. Медведев. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 752 с.
11. Ошмарін Я.В. Стан та перспективи розвитку амортизаційної політики в Україні / Я.В. Ошмарін // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 4 (38). – С. 164-177.

12. Півняк Ю.В. Дослідження основних концепцій та функцій амортизації / Ю.В. Півняк // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 135-138.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92.
14. Приймак Н.С. Амортизація та її функції у господарській діяльності підприємства / Н.С. Приймак // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16. Частина 1. – С. 194-201.
15. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
16. Стадницький Ю.Г. Амортизаційна політика як потенційний чинник поліпшення інвестиційного клімату в Україні / Ю.Г. Стадницький, Т.Л. Саган // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 11. – С. 33-37.
17. Яремко І.Я. Знос і амортизація необоротних активів – інструмент оцінки капіталу підприємства: монографія. – Львів: Новий світ, 2003. – 148 с.

УДК 657.1.012:332.33

**УЗГОДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО  
ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.205.124

**Чумак О.В., к.е.н.***ДНУ «Інститут освітньої аналітики»*

Метою статті є обґрунтування порядку визначення й узгодження елементів облікової політики підприємств, які утримують земельні ресурси у складі активів. Для реалізації мети поставлено такі завдання: визначити елементи облікової політики та розкрити особливості методики обліку при альтернативах, враховуючи специфіку об'єкту обліку. Використано методичні аспекти обліку земельних ресурсів відповідно П(С)БО, МСБО, МСФЗ та чинних норм права. Розглянуто особливості формування облікової політики, систематизовано елементи облікової політики та надано їм характеристики. Проведено порівняння за окремими елементами практики застосування методичних аспектів обліку землі за П(С)БО та МСФЗ. Розглянуто правове підґрунтя при обранні елементів облікової політики за окремими господарськими операціями. Практична цінність полягає у наданні рекомендацій щодо узгодження елементів облікової політики між собою. Наукова цінність полягає в обґрунтуванні положень облікової політики, що дозволяє надавати повну і правдиву інформацію про них у звітності підприємства й забезпечує інформацією державні установи, які формують бази щодо національного земельного активу.

**Ключові слова:** облікова політика, земельні ресурси, право користування земельною ділянкою, оренда

UDC 657.1.012:332.33

**RECONCILIATION OF ELEMENTS OF ACCOUNTING POLICY FOR  
LAND RESOURCES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.205.124

**Chumak O., PhD in Economics***DSI «Institute of Educational Analysis»*

The purpose of the article is to justify the procedure for determining and agreeing elements of the accounting policy of enterprises in the activity use land resources in the assets. To achieve the goal, the following tasks are set: to identify the elements of accounting policy and to disclose the features of accounting techniques in the alternatives, taking into account the specifics of the object of accounting. Methodological aspects of land resources accounting, respectively, P(S)A, IAS, IFRS and current law norms are used. The elements of the accounting policy have been

systematized and characterized taking into account the specificity of land resources accounting. The practice of applying methodological aspects of accounting land on P(S)A and IFRS for certain elements of accounting policy was compared. Law aspects are considered when selecting elements of accounting policy. Practical value is to provide recommendations on the reconciliation of accounting policy elements among themselves. The scientific value is to substantiate the accounting policy provisions, which allows to provide complete and true information about them in the company's reporting and provides information to government agencies that form the accounting of the national land asset.

**Keywords:** accounting policy, land resources, land use right, lease

**Актуальність проблеми.** Провідними вченими неодноразово зауважувалось, що базисом при визначенні рішень про змістовне наповнення елементів облікової політики є формування в обліковій системі підприємства повної, достовірної, правдивої й суттєвої інформації, яка має висвітлювати господарську діяльність підприємства. Специфіка визнання і використання земельних ресурсів як економічної категорії спричинює особливості при побудові системи обліку, що вимагає грамотної побудови облікової політики підприємства за умов реформування земельних відносин в Україні. Більше третини земель сільськогосподарського призначення перебуває у користуванні державними підприємствами, тому зумовлює нагальну потребу у обліку земель, можливості достовірної оцінки їх вартості, усуненні зловживань при операціях оренди земельних ділянок чи прав користування ними. Інші види земельних ресурсів, не завжди мають достовірне відображення в облікових системах їх власників чи користувачів, оскільки значна їх кількість не здійснює ведення бухгалтерського обліку (фізичні особи). Зазначене актуалізує розробку облікової політики підприємств, у якій всебічно має бути враховано особливості досліджуваного об'єкта обліку з метою формування достовірної інформаційної бази суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методичні засади формування облікової політики та обліку земельних ресурсів висвітлено у працях таких вчених як: В.М. Жук, П.Є. Житний, В.А. Кулик, І.В. Замула, В.А. Дерій, О.Ф. Ярмолюк, Н.Ю. Голуб та інші. Питання обліку землі завжди було предметом дослідників, оскільки нормативно-правове поле ринку землі є недосконалим, власники і

користувачі землі є юридичними і фізичними особами, земля є природним ресурсом, який належить народові України. Така специфіка об'єкту обліку «земельні ресурси» завжди викликала дискусії і суперечності при формуванні облікових систем юридичних осіб. Зважаючи на наявні напрацювання вчених у царині досліджуваного питання, на даний час формування облікової політики в частині земельних ресурсів для інформаційного забезпечення стратегічного управління підприємства є таким, що вимагає свого уточнення й удосконалення. Так, на практиці зазвичай, Наказ про облікову політику є формальним документом, тому виникає багато неузгодженостей в методиці обліку земельних ресурсів стосовно таких операцій як: визнання об'єктів та відображення їх в обліку, оренда, документооборот, розкриття інформації про земельні ресурси у звітних формах тощо.

**Метою статті** є обґрунтування порядку визначення й узгодження елементів облікової політики підприємств, які утримують земельні ресурси у складі активів, для формування достовірного інформаційного забезпечення в системі управління.

**Виклад основних матеріалів дослідження.** П.Є. Житний відзначив, що системний підхід до формування облікової політики має визначати необхідність підпорядкування її загальним інтересам управління підприємством і водночас зберігання своєї єдності [1, с. 64]. Керуючись цим підходом у виборі методологічних принципів під час формування положень облікової політики, провідні науковці і практики визначають пріоритетність альтернатив і визначають суттєвість окремих операцій. А.І. Коріненко для сільськогосподарських підприємств пропонує підхід, який передбачає запровадження механізму централізованого формування Міністерством аграрної політики та продовольства України примірної облікової політики у частині визначення критеріїв документування, оцінки, амортизації, відображення на рахунках, розкриття інформації у звітності, що забезпечує ефективність управління та використання переданих державним підприємствам земельних ресурсів. Побудова галузевої облікової політики на основі запровадження окремого П(С)БО «Права на землі сільськогосподарського призначення» [2]. Б.С. Гузар зауважив, що у існуючій практиці аграрних підприємств, які займаються сільським господарством, спостерігається дуже низький рівень

бухгалтерського обліку цих операцій, а в деяких господарствах і відсутність обліку [3].

В.М. Жук системно охарактеризував особливості обліку земельних ресурсів: об'єктом обліку є не земля взагалі, а окремі земельні ділянки; земельні ділянки для цілей бухгалтерського обліку класифікуються як один з об'єктів основних засобів; на вартість земельних ділянок не нараховується амортизація; такий об'єкт основних засобів не може бути ліквідований; збільшення первісної вартості земельної ділянки можливе лише у разі її дооцінки; капітальні витрати на поліпшення земель (меліоративні, осушувальні, іригаційні та інші роботи) не збільшують первісну вартість об'єкта, а визнаються як окремий об'єкт основних засобів [4]. Отже, ключовим елементом облікової політики є визначення об'єктів обліку, тобто те, що ставиться на облік. У частині досліджуваного питання виділяються такі об'єкти: земельна ділянка чи права користування земельними ділянками. Земельні ділянки обліковуються на підставі державних актів (право власності) або право постійного користування. Земельні ділянки та права користування ними зафіксовані у Цивільному кодексі України як об'єкти правовідносин, тому використовуються у відповідних угодах й мають знайти місце у складі активів підприємств. Одиницею обліку виділяють окрему земельну ділянку.

Відображення земельної ділянки в обліку залежить від мети її придбання (права на користування) та використання підприємством. Застосування варіантів методичних аспектів при визнанні в обліку визначається на основі здійснення операцій купівлі-продажу земельних ділянок, передачі їх в оренду, дарування, відчуження як внесок до статутного капіталу спільних підприємств, примусового вилучення. Згідно Звіту [5, с. 18] можуть мати місце різні варіанти відображення у звітності земельних ресурсів відповідно до етапу ідентифікованого природного ресурсу (undiscovered resources, not available for transfer, available for transfer, conveyed) з обов'язковим відображенням у звітних формах, чи як частини активу у фінансовій звітності, чи як відображених ресурсів у додатках до іншої звітності.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [6] земельні ділянки, які знаходяться у власності підприємств, визнаються активом (об'єктом бухгалтерського обліку). Право користування земельною ділянкою (в



т. ч. право постійного користування) є об'єктом бухгалтерського обліку як нематеріальний актив згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Коріненко А. І. визначила право користування земельною ділянкою як складову інституту відносин власності у сфері земельних відносин, що забезпечує одержання економічних вигід і досягнення соціально-економічного ефекту його набувачем, відповідає критеріям визнання активу, внаслідок чого може бути відображене в системі бухгалтерського обліку [2]. До проблем визначення об'єкту обліку віднесено і ліси. Так, у складі Земельного фонду України за чинними нормативно-правовими актами встановлено облікову категорію землекористування «Ліси та інші лісовкриті площі», тому вони є об'єктом обліку, а не земельні угіддя, хоча реально мова йде про земельні угіддя, точніше саме про лісові землі [7]. Отже, до об'єктів обліку можна віднести такі види земельних ресурсів:

- земельні ділянки (субрахунок 101 «Земельні ділянки»);
- капітальні витрати на поліпшення земель (рахунок 15, субрахунок «Капітальні витрати на поліпшення земель» (крім витрат на поліпшення земель у зв'язку із забрудненням);
- права користування земельними ділянками (рахунок 12 «Нематеріальні активи»);
- земля у оренді – позабалансовий рахунок 01 субрахунки Земля сільськогосподарського призначення;
- інші земельні ділянки.

Таким чином, земельна ділянка як об'єкт обліку визнається залежно від правового підґрунтя та може входити до складу: основних засобів (П(С)БО 7, МСБО 16), інвестиційної нерухомості (П(С)БО 32, МСБО 40), запасів (П(С)БО 9, МСБО 2).

Відповідно визначення за п. 4 П(С)БО 32, інвестиційна нерухомість це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу. Якщо підприємство не буде використовувати земельну ділянку у власній діяльності, але буде отримувати дохід, від здавання ділянки в оренду, то в такому випадку земельна ділянка є об'єктом інвестиційної нерухомості. Як показує практика, облік орендованих земельних ділянок не надає усієї необхідної інформації про землю по причині його спрощеного ведення або інколи взагалі не ведення [8].

До сьогодні, як зазначається у праці О.В. Ільчак, в сільському господарстві склалась така ситуація, що земельні ділянки знаходяться у власності фізичних осіб у формі паїв, а використовують землю на правах оренди сільськогосподарські підприємства [9]. Відповідно до ст. 22 Закону України «Про оренду землі» орендна плата справляється у грошовій формі і, за згодою сторін, може здійснюватися у натуральній формі [10]. Проаналізувавши судову практику з цього питання рекомендовано обліковою політикою передбачити методичні аспекти обліково-правового забезпечення такої операції за різними видами виплат. Так, варто зазначити:

- порядок визначення грошового еквіваленту, коли виплата встановлена договором у натуральній формі;
- які ринкові ціни беруться в розрахунок;
- наявність та порядок індексації орендної плати, яка виплачується у натуральній формі;
- встановлення обмежень у відсотках від урожайності;
- встановлення порядку розрахунку розміру орендної плати.

Як свідчить практика, низка таких питань не розкривається безпосередньо у Наказі про облікову політику сільськогосподарських підприємств, що зумовлює, зокрема, подання судових позовів.

За чинним МСБО 17 «Оренда», додатково до виконання вимог МСФЗ 7 орендарям слід розкривати таку інформацію про операційну оренду:

- загальну суму майбутніх мінімальних орендних (суборендних) платежів за невідмовними угодами про операційну оренду за кожний з таких періодів: не більше одного року; більше одного року, але не більше п'яти років; більше п'яти років;
- орендні та суборендні платежі, визнані як витрати за період;
- загальний опис значних угод орендаря про оренду.

Варто наразі зауважити, що новий стандарт МСФЗ (IFRS) 16 «Оренда» для всіх договорів оренди вводить вимогу про єдину модель обліку оренди, за якою будь-яка оренда повинна визнаватись в Звіті про фінансовий стан орендаря. МСФЗ 16 вступає в силу для річних періодів, що починаються з 1 січня 2019 року і пізніше, та замінить МСФЗ (IAS) 17. Відтак, публічні аграрні компанії та аграрні компанії, які самостійно визначили необхідність використання міжнародних

стандартів для підготовки фінансової звітності, будуть керуватися положеннями нового стандарту з обліку оренди.

МСФЗ (IFRS) 16 визначає оренду на підставі того, чи контролює орендатор використання ідентифікованого активу протягом певного періоду часу, який може бути визначений. Якщо за договором орендатору передається право контролювати використання активу протягом визначеного періоду часу, то договір є договором оренди згідно з МСФЗ (IFRS) 16 за умови наявності у орендатора протягом періоду використання двох характеристик: право отримувати практично усі економічні вигоди від використання активу, та право визначати спосіб його використання. Згідно нових норм, за результатами звітного періоду у звіті про фінансовий стан (додатках) орендатор відобразить таку інформацію: про актив у формі права використання та зобов'язання з оренди. Фахівці роблять висновок, що таке представлення для більшості договорів оренди дозволить інвесторам більше не корегувати активи та зобов'язання з договорів оренди для отримання надійної інформації.

Земельна ділянка, яка передається в оренду, може бути застрахована на період дії договору оренди землі за згодою сторін у встановленому законодавством порядку. Відтак, в обліковій політиці варто передбачити положення, які визначають методичні аспекти страхування земельної ділянки. Останніми роками вченими у сфері права і економіки йде мова про необхідність застосування екологічного страхування як альтернативного джерела фінансування процесів на запобігання і ліквідацію негативних наслідків природних і антропогенних процесів, відновлення деградованих та порушених земель.

Зазвичай, підприємствами не ведеться облік випадків запобігання нанесенню шкоди земельним ресурсам, що є об'єктом екологічної системи. Тому, потребує свого висвітлення у обліковій політиці питання щодо методики розрахунку сум, які при настанні надзвичайної чи іншої події, яка завдасть шкоди буде спрямована на покриття цієї шкоди і порядку відображення такої суми в обліку і звітності підприємства. В.А. Дерій у частині обліку екологічної діяльності вважає за доцільне увести до Плану рахунків окремий рахунок 86 «Екологічні витрати» та рахунок 87 «Соціальні витрати» з метою відображення на ньому соціальних витрат підприємства та його структурних підрозділів [11]. І.В. Замула піднімала питання про необхідність відображення в обліку

витрат на охорону навколишнього природного середовища, вчена відносить витрати на відновлення земельних ділянок до об'єктів екологічної діяльності. Щодо усунення забруднення земельних ділянок, то у землевласників і землекористувачів виникають зобов'язання із невизначеною сумою або датою погашення [12]. Автори зазначають, що відображення формування резерву для таких витрат на субрахунок 478 «Забезпечення відновлення земельних ділянок» суперечать економічній сутності об'єктів. За кредитом субрахунку 478 ведеться облік створення за обґрунтованим розрахунком забезпечення на демонтаж, переміщення об'єкта основних засобів та приведення земельної ділянки, на якій він розташований, у стан, придатний для подальшого використання (зокрема на передбачену законодавством рекультивацию порушених земель).

За нормами МСБО 37 [13], якщо подія ймовірна, то зобов'язання визнається забезпеченням і розкривається у фінансовій звітності, якщо подія можлива – умовним зобов'язанням і розкривається у Примітках. Вважаємо за доцільне формувати забезпечення, через призму їх впливу на підтримання економічної стійкості підприємств та враховувати вплив ризиків на суму забезпечень. В обліковій політиці варто передбачити оцінку умовних зобов'язань згідно МСБО 37. Відмінність у складанні звітності згідно з МСБО та ПСБО в тому, що за національними стандартами резерв сумнівних боргів відображається в складі активів зі знаком (-) і зменшує вартість активів у Балансі. У МСБО відсутнє поняття резерву сумнівних боргів, зобов'язання відображається окремо в пасиві Звіту про фінансовий стан. Таке розгорнуте відображення об'єктивніше відображає фінансовий стан компанії на дату балансу і дає більше інформації для користувачів звітності.

У досліджуваному питанні гостро стоїть визначення вартості земельних ділянок через необхідність застосування в обліку справедливої вартості й залучення професійних оцінювачів. Важливим у цьому аспекті є достовірне кількісне вираження. Відтак, альтернативність не передбачена саме як умова визначення елементів облікової політики.

Отже, основними положеннями облікової політики підприємств в частині земельних ресурсів підприємства виділено такі:

- визнання об'єкту обліку за різними класифікаційними ознаками: земельна ділянка, право користування земельною ділянкою, капітальні

витрати на поліпшення або відновлення земель або землі, що обробляються, землі що у оренді, радіоактивно забруднені землі, заболочені землі, ліси тощо;

- формат документів для документообороту, які засвідчують юридичний факт здійснення господарської операції щодо користування земельними ділянками;

- метод оцінки права користування землею;

- метод нарахування амортизації;

- умови визнання кредиторської та дебіторської заборгованості за орендними платежами;

- порядок відновлення земельних ділянок та оцінки вартості витрат;

- кількісний облік земель;

- робочий план рахунків;

- реєстри аналітичного обліку;

- порядок розкриття у звітності аграрних підприємств інформації про наявність та рух земельних ресурсів у грошовому та натуральному вимірниках а також вартості прав користування земельними ресурсами.

**Висновки.** Облікова політика підприємств, які використовують у своїй діяльності земельні ресурси має забезпечувати відображення достовірної інформації про них у фінансовій та/або іншій (нефінансовій) звітності. За умов операцій у звітному із суттєвими сумами, необхідно передбачити можливість деталізованого розкриття такої інформації у звітних формах для користувачів й зокрема, за подіями, які наступлять після дати балансу. Відтак, постає за необхідне побудова оптимальної архітектури облікової політики, її узгодження з користувачам облікової інформації, вивчення положень міжнародних стандартів обліку і звітності, врахування усіх можливих зовнішніх й внутрішніх умов господарювання та ймовірних ризиків. При наявній проблемі документообороту операцій із земельними ресурсами вбачаємо за доцільне закріплення у Наказі про облікову політику Графіку документообороту з формами розроблених або удосконалених документів. Важливим для бухгалтерського обліку залишається використання чинної правової бази при виборі альтернативних методів обліку, враховуючи певні недосконалості у цій царині.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Житний П. Системний аспект облікової політики / П.Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 62–65
2. Коріненко А. І.Права користування земельними ділянками в системі об'єктів бухгалтерського обліку / А. І. Коріненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 9-1. – Ч. 2. – С. 187–192.
3. Гузар Б.С. Проблеми обліку земельних ресурсів // Б.С. Гузар / Збірник наукових праць Подільського державного аграрного університету. – 2010. – №17. – Т.2 – С.107-109
4. Жук В.М. Обліково-аналітичне забезпечення земельних відносин / В.М. Жук // Агроінком. – 2011. – № 7-9. – С.116-121.
5. Task Force Discussion Paper Accounting for the Natural Resources of the Federal Government. – Federal Accounting Standards Advisory Board. – June 2000. P. 98
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
7. Фурдичко О. Землі України і проблеми обліку використання лісових земель і лісових екосистем // О. Фурдичко, А. Бобко / «Землевпорядний вісник» №7 2012 С. 23-28 <http://zemvisnuk.com.ua>
8. Коваль Л.В. Облік земель сільськогосподарського призначення через призму чинної /Л.В. Коваль // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – №7. – С.83-92.
9. Ільчак О. В. Облікові аспекти земельних відносин в умовах інтеграційних процесів / О. В. Ільчак // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 223-228. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2014\\_8\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_8_41)
10. Про оренду землі. Закон України № 161-XIV – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14>
11. Дерій В. А. Облік, аудит і аналіз екологічної діяльності підприємств: поняття, стан та напрямки розвитку [Текст] / Василь Антонович Дерій // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 2. – С. 193-200.
12. Замула І. В. Резерви майбутніх витрат на охорону навколишнього природного середовища: бухгалтерська інтерпретація / І. В. Замула., М.О. Козлова // Вісник ЖДТУ – 2011. – № 3 (57) – С. 51-55
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37) Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_051](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_051)

УДК 339.138:336.144

**ПАРТИЗАНСЬКИЙ МАРКЕТИНГ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ВИКОРИСТАННЯ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.215.125

**Шкірко О.І.***Університет митної справи та фінансів*

У статті досліджена сутність партизанського маркетингу, як перспективного напрямку для розвитку малого бізнесу. Проаналізовано зміст основних видів партизанського маркетингу, а саме: прихованого, епатажного, партнерського, вірусного, інтернет-маркетингу, Life Placement та Ambient Media, а також основні напрямки їх використання. Визначено головні характеристики партизанського маркетингу: неординарний підхід, відсутність або мінімальний бюджет, одноразове застосування, епатажність та психологічний вплив на потенційних споживачів. Активне просування товарів і послуг відбувається шляхом особистого спілкування підприємця (або його співробітників) з аудиторією. Також розглянуті інструменти партизанського маркетингу: активність, своєчасність, несподівані джерела прибутку, унікальна легенда. Основною відмінністю партизанського маркетингу від класичного маркетингу є відсутність або наявність невеликого рекламного бюджету у суб'єкта господарювання і, як наслідок, відмова від традиційних рекламних інструментів. Унікальність партизанського маркетингу полягає в тому, що він може використовуватися як малими так і великими підприємствами.

**Ключові слова:** малий бізнес, партизанський маркетинг, види, характеристики, інструменти, бюджет

UDC 339.138:336.144

**GUERRILLA MARKETING: THE NATURE, TYPES AND TOOLS OF USE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.215.125

**Shkirko O.***University of Customs and Finance*

The article examines the essence of guerrilla marketing as a perspective direction for the development of small business. The main types of guerrilla marketing like hidden marketing, outrageous marketing, viral marketing, Internet marketing, Life Placement and Ambient Media have been analyzed. The author points the main directions of its use. The main characteristics of guerrilla marketing are unusual approach, minimum budget, one-time use, outrage and psychological impact on potential consumers. Active promotion of goods and services occurs by the personal communication of the

entrepreneur (or his employees) with the audience. Guerrilla marketing tools like activity, timeliness, unexpected sources of profit, a unique legend have been also reviewed. The main differences from classic marketing are absence or availability of the small advertising budget for the business entity and rejection from traditional advertising tools as a result. The uniqueness of the guerrilla marketing is a possibility of using at small and large enterprises.

**Keywords:** small business, guerrilla marketing, types, characteristics, tools, budget.

**Актуальність проблеми.** У сучасному світі щодня створюються нові компанії. Щохвилини випускається чергова партія товару. Одним із найважливіших інструментів, який допомагає суб'єктам господарювання розвиватися та отримувати прибуток, можна вважати маркетинг. Саме маркетинг дозволяє підприємцям донести до своєї цільової аудиторії інформацію про себе або свою продукцію. Вплив на споживачів проводиться за допомогою друкованих матеріалів, телевізійних звернень, статей на корпоративному сайті і багатьма іншими способами. Фактором, що безпосередньо впливають на вибір, стали не характеристики продукту, а ефективність реклами та обрані методи просування. Звичайні дії в такому інформаційному потоці не досить ефективні, крім того у пересічного споживача фактично немає ніякої можливості об'єктивно оцінити якість товару.

В наш час, напевно, не існує жодного власника малого бізнесу, який би не хотів отримати якісну рекламну компанію для свого підприємства. Зазвичай бюджет на рекламу у власників малого бізнесу дуже малий, або відсутній, тому потрібно звернути увагу на нетрадиційні види маркетингу, які використовуються в західних країнах. Одним із таких видів є партизанський маркетинг. Для України «партизанський» маркетинг – достатньо новий вид маркетингу, тому, нажаль, вся інформація по цьому напрямку представлена в зарубіжних джерелах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Термін «партизанський» маркетинг вперше був запропонований американський маркетологом Дж. К. Левінсоном в 1984 році для визначення бюджетної, проте ефективної стратегії доступної для використання в господарській діяльності малого та середнього бізнесу [9]. Серед вітчизняних науковців партизанський маркетинг вивчали Н.І. Горбаль та Б.Т. Грущак [1], які наголошують, що «партизанський» маркетинг – це мистецтво, він побудований на творчому пошуку. Н.В. Олексенко [9] зазначає, що «партизанський» маркетинг ґрунтується на психологічному впливі на підсвідомість споживача.



В.М. Мисик та Х.С. Передало [7] визначають партизанський маркетинг як одну з маркетингових концепцій, яка забезпечує виявлення рекламної ніші організації, головною характеристикою якої є відмова від неприхованих конкурентних дій з основними конкурентами та використанні нетрадиційних способів реклами. Д.В. Каковіна [3] окреслила характеристики та основні види партизанського маркетингу, але на сьогодні існують значні розбіжності у трактуванні авторами сутності партизанського маркетингу, його видів, а також напрямів ефективного використання, що зумовлює доцільність подальших досліджень окресленої проблеми.

**Метою статті** є визначення та аналіз характеристик, видів і інструментів використання партизанського маркетингу в умовах розбудови ринкової економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «партизанський» запозичений з військової справи, та означає ведення війни силами малих загонів, які не мають важкого озброєння. Аналогічно діє малий бізнес з невеликим рекламним бюджетом в умовах, коли суб'єкт господарювання не може дозволити собі дорогі способи просування товару. Партизанським маркетингом (від англійської guerrilla – партизан, marketing – маркетинг) називають малобюджетні способи реклами і маркетингу, що дозволяють ефективно просувати свій товар або послугу, залучати нових клієнтів і збільшувати свій прибуток, не вкладаючи або майже не вкладаючи грошей. Тому партизанський маркетинг називають також «малобюджетним маркетингом» або «маловитратним маркетингом».

Засновниками партизанського маркетингу можна вважати Дж. К. Левінсона та А. Левітаса. Термін «партизанський маркетинг» увів у середині 1980-х американський економіст Джей Левінсон, що досліджував проблеми підвищення ефективності малого бізнесу. Він радив дрібним підприємцям просувати свої товари малобюджетними, але ефективними методами. Близько 100 таких методів Дж. Левінсон запатентував і описав у своїх книгах [4; 5]. Підхід до маркетингу, який був запропонований Левінсоном мав на увазі застосування дешевих рекламних носіїв (листівок, карток, буклетів) на заміну дорогих. В наступних працях Левінсон збільшив набір інструментів, додав до нього безкоштовні способи просування товару (безкоштовні статті у журналах, спілкування з клієнтами, виступи на громадських заходах). Як важливий

інструмент було виділено партнерство з конкурентами, яке приносило вигоду обом сторонам.

Підхід, який був запропонований Левітасом близький за значенням до підходу, який був запропонований Левінсоном, проте мав свої відмінності. За Левітасом [6] основний принцип партизанського маркетингу полягає у тому, як знаходити клієнтів, які відразу готові купити товар. Сутність другого підходу полягає у максимізації прибутку з одного клієнта та способи зменшення ризику.

Партизанський маркетинг відноситься до числа економічно ефективних складових маркетингової стратегії. Він сприяє зниженню витрат на просування товарів завдяки використанню нестандартних рекламних методів.

Унікальність партизанського маркетингу полягає у тому, що він може ефективно використовуватися для будь якого бізнесу, а саме від мікро бізнесу до великого. Проте, варто зазначити, що для різних видів суб'єктів господарювання він буде використовуватися по різному. Для малого підприємства партизанський маркетинг, зазвичай, стає основним способом реклами. Середні підприємства починають використовувати методи партизанського маркетингу паралельно з традиційними методами реклами, тим самим підвищуючи ефективність своїх рекламних компаній. Великі підприємства, зазвичай, звертаються до партизанського маркетингу коли потрібно збільшити кількість клієнтів, на яких не впливає традиційна реклама. Сьогодні до методів партизанського маркетингу нерідко вдаються провідні світові бренди, в тому числі Microsoft, IBM, Volvo, Mercedes, AmericanExpress, Adobe, Procter&Gamble, Nissan та інші [8].

Основна відмінність партизанського маркетингу полягає у відсутності великого рекламного бюджету на підприємстві. Звідси можна зазначити, що його перша відмінність від класичного маркетингу – це відмова від традиційної реклами у ЗМІ, як основного способу просування. Оскільки малі підприємства не можуть тривалий час чекати, поки спрацює реклама, тому що не мають в своєму запасі досить вільних коштів з'являється друга відмінність партизанського маркетингу. Її суть полягає у тому, що більшість прийомів партизанського маркетингу дають результат негайно або дуже швидко.

Наступна особливість партизанського маркетингу полягає у тому, що його методи у більшості випадків невидимі для конкурентів та як

наслідок не можуть бути скопійовані. Більшість способів «партизанської» реклами доступна лише споживачам.

Налагодження стосунків з конкурентами та перевага партнерству – ще одна особливість партизанського маркетингу. Замість того, щоб витратити час на випередження конкурентів, краще налагодити з ними стосунки, щоб всі сторони отримали користь від партнерства.

Основні характеристики партизанського маркетингу відображені в табл.1.

Таблиця 1. – Характеристики партизанського маркетингу

Характеристика	Сутність
Неординарний підхід	Необхідний резонанс може з'явитися в результаті впровадження креативної ідеї
Мінімальний бюджет	Скромні вкладення повинні принести солідний прибуток
Психологічний вплив на потенційних споживачів	Перш ніж вибрати спосіб для внутрішньої мотивації, необхідно провести глибокий аналіз потреб цільової аудиторії
Порушення морально-етичних норм	Нерідко заходи, що проводяться в рамках рекламної компанії, носять епатажний і провокаційний характер
Одноразове застосування	Одна і та ж акція не призведе до очікуваного результату у тій же цільовій аудиторії

Джерело: розроблено автором за: [3; 5; 6; 8]

Серед методів партизанського маркетингу можна виділити кілька напрямків (рис.1):



Рис. 1. – Напрями партизанського маркетингу

Розроблено автором за: [2; 5; 8]

Маркетинг при повній відсутності бюджету полягає в активному просуванні товарів і послуг шляхом особистого спілкування підприємця (або його співробітників) з аудиторією. Прикладами можуть служити реклами на стінках ящиків та нав'язування своїх послуг таксистами на вокзалі.

Сутність малобюджетного маркетингу відображена в витратах на рекламу та в залученні коштів малої поліграфії і наймання промоутерів для поширення рекламних матеріалів. Цей напрям реалізують промоутери, контекстна реклама, вітрини і інше.

Локальний маркетинг означає вплив на аудиторію, яка обмежена територіально або за інтересами споживачів. Реалізувати його можна за допомогою оголошення свого преїскуранта та прямого анонсування своїх послуг.

Конкретність відображає вплив інструментів маркетингу на певні групи аудиторії або навіть на окремих споживачів. Прикладом такого маркетингу може бути передача через співробітників фірм різних листівок з пропозиціями для малого бізнесу, які передаються керівникам. Всі вищезазначені напрями однаково ефективно працюють як в разі застосування в рамках просування невеликого бізнес-проекту, так і в складі масштабних рекламних кампаній великого бізнесу.

Ефективна реалізація партизанського маркетингу можлива при застосуванні основних інструментів (рис.2).

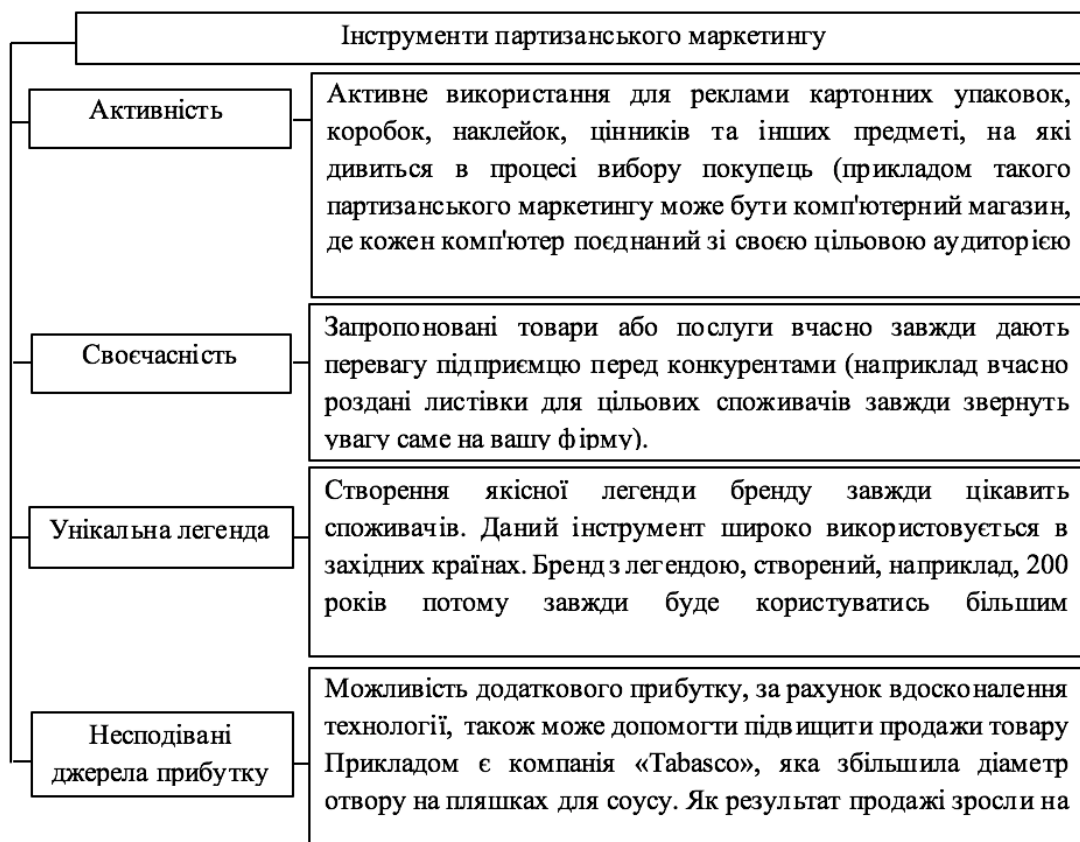
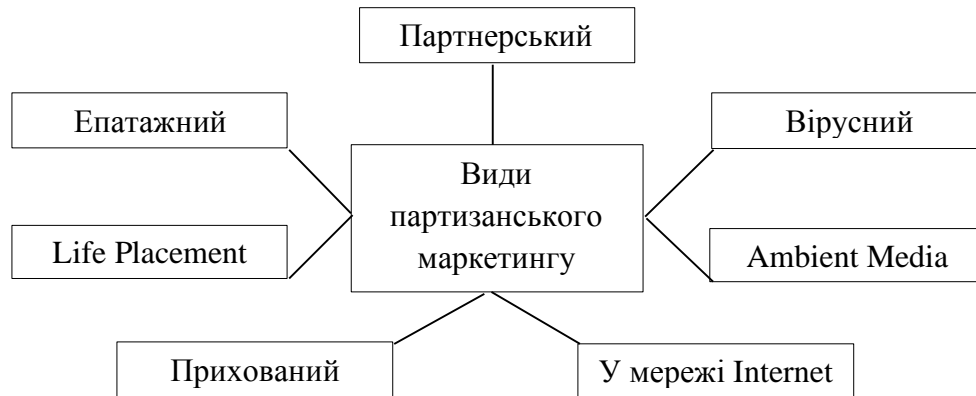


Рис. 2. – Інструменти партизанського маркетингу  
Джерело: розроблено автором за: [2; 3; 5; 6; 8]

Для отримання ефективного результату від реклами за малий проміжок часу варто розглянути види партизанського маркетингу. Досить важко розділити його на види, проте в більшості випадків виділяють наступні (рис. 3).



*Рис. 3. – Види партизанського маркетингу  
Розроблено автором на основі: [2; 5; 6]*

Епатажний партизанський маркетинг представлений провокаційним підходом. Як правило він націлений на рекламу бюджетної продукції, на молодих споживачів або унікальне позиціонування товару. Такий вид маркетингу вважається дуже ризикованим методом, оскільки може не тільки привернути увагу, але і назавжди зіпсувати репутацію компанії. Найпростіше – це скандальна реклама з використанням нецензурної лексики. Епатажна реклама має бути спрямована на конкретну групу людей та замовник має чітко усвідомлювати, що деякі споживачі відмовляться купляти товар після такої реклами.

Вид партизанського маркетингу, при якому використовуються амбасадори (ambassador – посередник) називається вірусним. Зацікавлювати споживачів можуть люди, які, здавалося б, не мають ніякого відношення до компанії-продавцеві (виробнику) і зовсім від неї не залежать: консультанти і відвідувачі в магазині, співрозмовники на форумі, відомі люди. Згідно з вірусним маркетингом компанія не витрачає ресурсів на розповсюдження рекламного повідомлення. Натомість, самі реципієнти і стають розповсюджувачами.

Швидкої популярності в наш час набирає прихований маркетинг. У цьому випадку вплив реклами «зашифровано»: аудиторія мимоволі

потрапляє під вплив реклами. Найбільш активно прийоми прихованого маркетингу впроваджуються в кінематографі. Найчастіше використовується прийом, який можна назвати «рекомендація зірки», коли людина, що має певний авторитет у цільовій аудиторії, розповідає про використання тієї чи іншої продукції. Прихований маркетинг називають «рекламою чуток». До нього відноситься комплекс рекламних заходів, при якому аудиторія не підозрює про те, що отримує повідомлення саме рекламного характеру. Найпростіше – це замовлення реклами у блозі. Головне, щоб матеріал виглядав як огляд кількох видів продукції, серед яких саме ваша буде вигідно відрізнитись від інших.

Партизанський маркетинг, при якому увага до продукції залучається за допомогою підставних щасливчиків, які купили певний товар називається Life Placement.

Партнерський маркетинг включає в себе взаємодію із бізнесами спорідненої тематики і навіть із конкурентами. Головною ідеєю є використання реклами «саме вчасно».

Варто зазначити, що в сучасному світі, де широко розвинені інформаційні технології існує можливість рекламувати продукцію за допомогою цікавих або зручних додатків. Інтернет маркетинг є затратним на етапі створення продукту, однак на етапах продажу не вимагає жодних фінансових вкладень та в більшості випадків приносить прибутки.

Такий вид партизанського маркетингу, як Ambient Media має на увазі зовнішню рекламу, яка тісно взаємодіє із навколишнім середовищем. Цей вид реклами не розрахований на масовість, тому що не має великого покриття, проте є дуже помітним. Яскравим прикладом такого маркетингу для ресторанів мережи швидкого харчування був розфарбований під картоплю-фрі пішохідний перехід біля ресторану.

Реклама за допомогою партизанського маркетингу має відрізнитися від рекламних повідомлень конкурентів та бути креативною, тому не буває стандартних методів партизанського маркетингу. Проте, вартість розвитку та втілення подібних ідей в життя, зазвичай, мало витратне, що метод повністю себе окупає.

Як і класичний маркетинг партизанський також має недоліки. Так, як партизанський маркетинг заснований на прихованій рекламі, повідомлення не завжди можуть правильно сприйматись споживачами.

А у класичному маркетингу повідомлення, які наносяться на вулицях за допомогою фарби та трафарету можуть спровокувати конфлікт з місцевою владою, а такий фактор як погода, може завадити проведенню запланованої акції або збору.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, партизанський маркетинг – це не тільки актуальний в наш час, але і перспективний напрямок. Партизанський метод являється корисним та ефективним інструментом самого дешевого, або безоплатного піару. Його з успіхом можна використовувати в свої цілях всім суб'єктам господарювання від мікро до великих підприємств. Основною відмінністю партизанського маркетингу від класичного є відсутність рекламного бюджету суб'єкта господарювання та, як наслідок, відмова від традиційних рекламних інструментів.

Сутність партизанського маркетингу розкривається через його характеристики: неординарний підхід, мінімальний бюджет, психологічний вплив на споживача та одноразове застосування.

До основних напрямів партизанського маркетингу відносяться: повна відсутність бюджету або малий бюджет рекламної компанії, локальність використання, конкретність до певного виду товару та незначні витрати на посилення його ефективності.

Малий та середній бізнес в західних країнах успішно впроваджує партизанський маркетинг в діяльність своїх підприємств, а в Україні цей напрямок майже не використовується. На нашу думку партизанський маркетинг являється основним фактором швидкого розвитку суб'єктів малого підприємництва, які є фундаментом ринкової економіки та економічної системи.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Горбаль Н. І. «Партизанський» маркетинг у міжнародних корпораціях / Н. І. Горбаль, Б. Т. Грушак, З. М. Дутко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – №797. – С.356-362.
2. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технології маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 64–74.

3. Каковкіна Д.В. Партизанський маркетинг в Україні / Д.В. Каковкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/28\\_PRNT\\_2011/Economics/6\\_94803.doc.htm](http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Economics/6_94803.doc.htm)
4. Левинсон Дж.К. Партизанская креативность. Создайте маркетинговый вирус и заразите им потреби теля. – Изд-во Эксмо, 2007 – 320 с.
5. Левинсон Дж.К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах. – Изд-во Эксмо, 2008 – 398 с.
6. Левитас А. Б. Больше денег от вашего бизнеса. Партизанский маркетинг в действии. – Москва: «Манн, Иванов и Фербер», 2008. – 360 с.
7. Мисик В.М. Партизанський маркетинг як інструмент підвищення ефективності менеджменту на вітчизняних підприємствах / В.М. Мисик, Х.С. Передало // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: збірник наукових праць / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2014. – №790: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 42-47.
8. МРІП «Ратуша». Партизанський маркетинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ratusha.com.ua/partyzansjkyj-marketynng.html>.
9. Олексенко Л.В. Застосування «партизанського маркетингу» на підприємствах харчової промисловості / Л.В. Олексенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/178.pdf>.



## 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 Мініюсті 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**

**ПІБ 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 статтею – 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

***№134***

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 06.06.2018 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)