

# **ВІСНИК**

## **ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Збірник наукових праць

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

ВИПУСК 52

ЛЬВІВ  
ВИДАВНИЦТВО ЛЬВІВСЬКОГО  
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
2017

Вісник Львівського торговельно-економічного університету / [ред. кол.: Куцик П. О., Барна М. Ю., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – Вип. 52. – 188 с. – (Економічні науки).

Збірник наукових праць  
Випуск 52

*Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна перейменовано у Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки.*

*Відповідно до Наказу МОН України № 241 (Додаток 9) від 09 березня 2016 року збірник включено до Переліку наукових фахових видань України.*

*Друкується за ухвалою Вченої ради Львівського торговельно-економічного університету. Протокол засідання Ради № 10 від 19 червня 2017 року.*

**Редакційна колегія:**

**Куцик Петро Олексійович**, к.е.н., проф. (головний редактор);  
**Барна Марта Юріївна**, д.е.н., проф. (заступник головного редактора);  
**Семак Богдан Богданович**, д.е.н., проф. (заступник головного редактора);  
**Перепьолкіна Олена Олександрівна**, к.е.н., доц. (відповідальний секретар);  
**Апопій Віктор Володимирович**, д.е.н., проф.;  
**Ааронсон Е. Вільям**, Ph.D, As.Pr. (США);  
**Башнянин Григорій Іванович**, д.е.н., проф.;  
**Васильців Тарас Григорович**, д.е.н., проф.;  
**Виноградова Олена Володимирівна**, д.е.н., проф.;  
**Господаровіч Анджей**, Dr.hab., As.Pr. (Республіка Польща);  
**Дайновський Юрій Анатолійович**, д.е.н., проф.;  
**Єлейко Василь Іванович**, д.е.н., проф.;  
**Ковалик Наталія Василівна**, к.філол.н., доц.;  
**Лебедєва Світлана Миколаївна**, д.е.н., проф. (Республіка Білорусь);  
**Мерський Януш**, Ph.D, Pr. (Республіка Польща);  
**Мізюк Богдан Михайлович**, д.е.н., проф.;  
**Міценко Наталія Григорівна**, д.е.н., проф.;  
**Міщук Ігор Пилипович**, д.е.н., проф.;  
**Редченко Костянтин Іванович**, д.е.н., проф.;  
**Сафонов Юрій Миколайович**, д.е.н., проф.;  
**Флейчук Марія Ігорівна**, д.е.н., проф.;  
**Черкасова Світлана Василівна**, д.е.н., проф.;  
**Шавга Лариса Афанасіївна**, д.е.н., проф. (Республіка Молдова);  
**Шевчук Віктор Олексійович**, д.е.н., проф.;  
**Шимановська-Діанич Людмила Михайлівна**, д.е.н., проф.

**Відповідальний за випуск** – д.е.н., проф. Семак Б. Б.

ISSN 2522-1205 (Print)

ISSN 2522-1213 (Online)

Електронна версія : <http://www.lute.lviv.ua/education/nauk-vydan/visnyk-ekon/>

# ЗМІСТ

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

<i>Варналій З. С., Красільник О. В.</i> РОЗВИТОК ФІНАНСУВАННЯ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ У ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ.....	5
<i>Гудзовата О. О.</i> РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ЯК ПЕРЕДУМОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	15
<i>Боднар І. Р.</i> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....	21
<i>Лопатюк Р. І., Транченко Л. В., Білецька Н.В., Серветник-Царій В. В.</i> МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	27
<i>Боднар Р. Д.</i> АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ТА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	33
<i>Домінська О. Я., Батьковець Н. О.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	39
<i>Антонюк Т. Я.</i> ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВІ ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	42
<i>Перепьолкіна О. О.</i> МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	48
<i>Токарський Т. Б.</i> СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ УКРАЇНИ В ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ.....	54

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

<i>Міценко Н. Г., Різник Д. В.</i> УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ.....	58
<i>Міценко Н. Г.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: АСПЕКТИ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ.....	64

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ

<i>Лаговська О. А.</i> ВНУТРІШНЬОФІРМОВЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ.....	69
<i>Лаговська О. А., Якименко М. В.</i> БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УМОВАХ РИЗИК- ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ.....	74
<i>Коваль Л. І.</i> ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ БЕЗНАДІЙНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....	79
<i>Должанський А. М., Должанський Т. А.</i> РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ.....	83
<i>Калайтан Т. В., Шурпенкова Р. К.</i> КОНЦЕПЦІЯ ПОБУДОВИ ІНТЕГРОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	88
<i>Косович Б. І., Півень Т. Д.</i> ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	95

<i>Плиса З. П., Крецул М. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА.....	100
--	-----

## **ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

<i>Башиянин Г. І., Шевчик Б. М.</i> ХОЛОТРОПНА АКСІОЛОГІЯ КОГНІТИВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ІДЕАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ.....	105
<i>Куцик В. І., Кліпкова О. І.</i> КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ.....	110
<i>Мисловська І. С.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ “ЛЮДИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ” (“НОМО EONOMICUS”).....	116
<i>Опанасюк В. В.</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ СИЛИ В ЕПОХУ НАУКОВО-ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ 4.0.....	122
<i>Табачук А. Я.</i> КОРОТКО ПРО ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	126
<i>Олексин І. І.</i> ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВЗАЄМОЗВ’ЯЗКІВ І ВЗАЄМОДІЇ БІРЖ.....	131

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ**

<i>Черкасова С. В., Шкурак О. В.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ.....	138
<i>Меджибовська Н. С.</i> ВИБІР СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ ПРОДАВЦЯ В ХОДІ ЗВОРОТНОГО АУКЦІОНУ.....	144
<i>Задоя О. А.</i> ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	149

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

<i>Павляс І.</i> ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ПОЛЬЩЕЮ ТА УКРАЇНОЮ У 2010-2015 РР.....	156
<i>Сафонов Ю. М., Святовець Ю. А.</i> АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ АПК ТА ПРОГНОЗ СПІВПРАЦІ З КРАЇНАМИ ЄС.....	166
<i>Боднар І. Р.</i> ПЕРЕДУМОВИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ.....	171

## **СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ**

<i>Колянко О. В., Озимок Г. В.</i> ВИКОРИСТАННЯ ЖОРСТКОЇ “WATERFALL” ТА ГНУЧКОЇ “AGILE” МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ.....	177
<i>Алїлуйко А. М., Миколюк С. М.</i> АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ВЛАШТУВАННЯ ДІТЕЙ-СИРИТ У ТЕРНОПІЛЬСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	183

# СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 336.13:378(477)

*Варналій З. С.,*

*д.е.н., проф., професор кафедри фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

*Красільник О. В.,*

*к.е.н., викладач кафедри фінансів, Київський університет ринкових відносин, м. Київ*

## РОЗВИТОК ФІНАНСУВАННЯ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ У ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті виявлено проблеми фінансування підготовки кадрів у державних вищих навчальних закладах України. Визначено, що плата за навчання в державних ВНЗ розраховується відповідно до вимог бюджетного законодавства. З'ясовано практику визначення орієнтовної вартості навчання одного студента. Описано й враховано той факт, що переважна більшість витрат носять загальний характер: на факультетах, спеціальностях, курсах та групах. Пояснено, що державні університети в Україні не є прибутковими установами, тому вони не повинні покривати витрати на підготовку спеціалістів за розміром прибутку. Встановлено тенденції щодо розвитку фінансування підготовки фахівців у вищій школі України.

**Ключові слова:** фінансування, підготовка кадрів, вартість навчання, державне замовлення, фінансування підготовки фахівців.

*Varnaliy Z. S.,*

*Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv*

*Krasilnyk O. V.,*

*Ph.D., Assistant Lecturer of the Department of Finance, Kyiv University of Market Relations, Kyiv*

## DEVELOPMENT OF FINANCING SPECIALISTS TRAINING IN STATE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF UKRAINE

**Abstract.** The article considers the problems of financing specialists training in the state higher education institutions of Ukraine. Tuition fees at state higher education institutions are calculated according to the requirements of the budget legislation. The study reveals the practice of determining the approximate cost of one student training. The results found that the calculation of the cost of training one student should take into account the fact that the vast majority of costs are of a common nature: at faculties, specialties, courses and groups. The article explains that state universities in Ukraine are not profitable institutions, so they should not cover the costs of training specialists by the amount of profit. The tendencies in the development of financing of training of specialists in the high school of Ukraine are determined.

**Key words:** financing, specialists training, tuition fees, government order, financing of specialists training.

**Постановка проблеми.** Ефективна реалізація політики у сфері вищої освіти неможлива без належного фінансування державних вищих навчальних закладів (ВНЗ) та інших освітніх установ, джерелами фінансування яких є як бюджетні кошти, так і кошти юридичних та фізичних осіб. Вагомість вирішення проблем, які пов'язані з фінансуванням

вищої освіти, зумовлена обмеженням обсягом та подекуди неефективним використанням наявних фінансових ресурсів і вимагає розробки нових підходів до організації фінансування вказаної галузі.

Широке впровадження досягнень науково-технічного прогресу призвело до збільшення кількості ВНЗ, зростання попиту на студентів та розширення

різноманітних освітніх послуг. Але така реакція на масове зростання галузі вищої освіти потребує більш гнучкої системи фінансування установ вищої школи.

Суттєвий вплив на обсяг бюджетного фінансування ВНЗ здійснює величина державного замовлення підготовки кадрів. Зміни у процесі формування державного замовлення, а також нові тенденції розподілу бюджетних місць та коштів на підготовку фахівців спонукають до більш ретельного дослідження та запровадження нових систем і моделей. Нині також відсутня єдина і визначена методика розрахунку оцінки та собівартості підготовки фахівця. Така модель, на нашу думку, повинна враховувати регіональні ознаки ВНЗ та студентів, а також їх категорії, спеціалізацію освітніх установ та напрямів підготовки (спеціальностей, рівнів, форм).

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретичні та практичні аспекти фінансування вищої освіти досліджували відомі зарубіжні економісти, зокрема: Н. Барр, Г. Бекер, М. Блауг, Д. Джонстоун, Т. Шульц та інші.

Фінансуванню освіти і науки в Україні присвячені роботи вітчизняних економістів: В. Базилевича, Т. Боголіб, О. Василика, В. Геєця, О. Грішнкової, І. Каленюк, Е. Лібанової, В. Опаріна, К. Павлюк, А. Чухна, С. Юрія та інших.

О. А. Грішнова визначає освіту як важливий елемент розвитку людини та суспільства. Освіта трактується як одна з основних цінностей, що сприяє розвитку, адже це планомірне поєднання навчання та виховання людини в інтересах суспільства та держави, яке визначається отриманням відповідних освітніх рівнів та вимог, які встановлені державою [1].

І. С. Каленюк стверджує, що фінансування освіти являє собою певну систему відносин по формуванню, розподілу та використанню різних фінансових ресурсів в освітній сфері. Відповідно, утворюється категорія “фінанси вищої освіти”, що являють собою різні фонди фінансових ресурсів, що утворюються в результаті взаємодії у сфері вищої освіти і сприяють та забезпечують функціонування профільних установ та закладів [2].

На думку Боголіб Т. М., фінансові потоки, що забезпечують діяльність ВНЗ, крім бюджетного фінансування, включають кошти за надання платних освітніх послуг громадянам, кошти за виконання договірних робіт для підприємств та організацій та кошти за надання ресурсів в оренду [3].

Віддаючи належне працям науковців стосовно фінансування вищої школи, варто зазначити потребу в постійному розвитку наукових поглядів на проблеми фінансування підготовки кадрів у державних ВНЗ та орієнтації досліджень на соціально-економічні трансформації науки і освіти.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розгляд ключових ознак фінансування підготовки кадрів у державних вищих навчальних закладах України.

З огляду на зазначену мету доречно:

- визначити проблеми фінансування підготовки кадрів вищих навчальних закладів в Україні;
- проаналізувати практику розрахунку орієнтовної вартості навчання (ОВН) одного студента;
- виявити тенденції щодо розвитку фінансування підготовки фахівців у вищій школі України.

**Методологія дослідження.** Розуміння фінансування підготовки кадрів у державних вищих навчальних закладах України зосереджено на установах III-IV рівнів акредитації державної форми власності як таких, що здійснюють підготовку кадрів найвищої кваліфікації відповідно до ступенів освіти за Міжнародною стандартною класифікацією освіти (МСКО) [4].

Фінансування державних вищих навчальних закладів у системі Міністерства освіти і науки України здійснюється за програмно-цільовим методом. Залежно від статусу, типу, наявності ліцензій та акредитацій, структури ВНЗ (наявність у складі коледжів, ліцеїв, музеїв, бібліотек) обсяг фінансування визначається за такими 5 основними програмами: КПКВ 2201040, КПКВ 2201160, КПКВ 2201100, КПКВ 2201150, КПКВ 2201380.

Але, зважаючи на те, що не всі державні вищі навчальні заклади мають у своєму складі різноманітні структурні підрозділи, все ж базою фінансування залишаються 2 програми: КПКВ 2201040 “Дослідження, наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами та державним замовленням, підготовка наукових кадрів, фінансова підтримка преси, розвитку наукової інфраструктури, наукових об’єктів, що становлять національне надбання, забезпечення діяльності Державного фонду фундаментальних досліджень” та КПКВ 2201160 “Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики”.

Для оцінки та аналізу практики фінансування державних ВНЗ за програмами КПКВ 2201160 “Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики”, а також КПКВ 2201280 “Підготовка кадрів Київським національним університетом імені Тараса Шевченка” використаємо дані фінансової документації (кошторисів) провідних навчальних установ України: Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”, Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (як таких, що увійшли до топ-550 світового рейтингу університетів QS 2018), Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”, Львівського національного університету імені Івана Франка, Національного університету “Львівська політехніка” та Одеського національного університету імені І. І. Мечникова (як таких, що входять та посідають перші місця у вітчизняних рейтингах кращих класичних ВНЗ країни) [5, 6].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За сучасних умов розвитку державні ВНЗ постійно потребують збільшення фінансових ресурсів. Вважаємо, що основними факторами, які формують обсяги фінансових ресурсів державних ВНЗ, є:

- матеріально-технічна база ВНЗ;
- обсяг державного замовлення на підготовку фахівців різних освітніх рівнів;
- плата за послуги, що надаються ВНЗ (НДР тощо).

На наш погляд, одним із важливих складових елементів фінансових ресурсів державних ВНЗ є плата за основну діяльність – освітню послугу, яка формується відповідно до попиту, пропозиції та конкуренції на ринку освітніх послуг.

Слід зауважити, що нормативно-правові акти, які регулюють процеси фінансування державних ВНЗ, мають певні суперечності. Так, бюджетні нормативно-правові акти заперечують деякі норми законодавства вищої освіти, звужують фінансову автономію державних ВНЗ [7]. Сучасні світові тенденції розвитку вищої освіти підкреслюють необхідність застосування диверсифікації джерел надходжень фінансових ресурсів та підходів до розподілу та обліку витрат [8]. Система реформування вищої освіти України повинна мати на меті зміну існуючих механізмів фінансування державних ВНЗ та використання гнучкої системи інструментів для отримання вищої освіти.

Основними джерелами фінансування державних ВНЗ у теперішній час є кошти державного бюджету (48-85%), які використовуються для підготовки кадрів та проведення наукових досліджень та науково-технічних розробок (рис. 1).

Видатки державних ВНЗ здійснюються відповідно до економічної класифікації видатків, яка

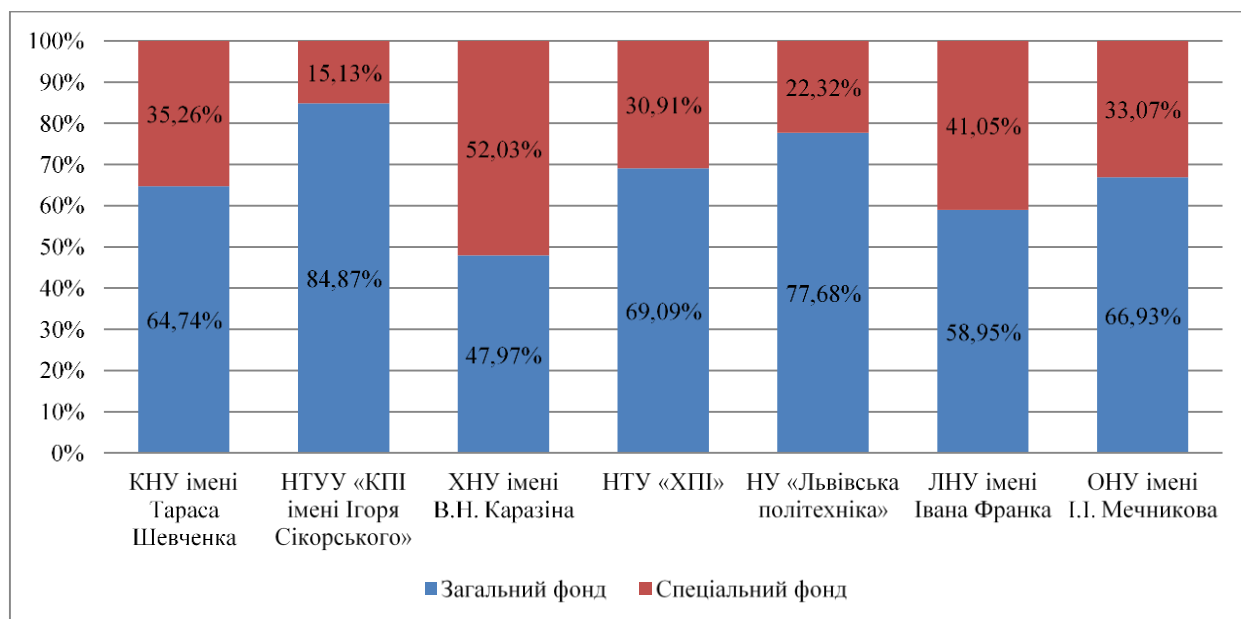
застосовується всіма бюджетними установами та одержувачами бюджетних коштів за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками, та складаються з поточних видатків та капітальних видатків [9].

У процесі дослідження видатків державних ВНЗ встановлено, що найбільшу питому вагу в кошторисі займають видатки на оплату праці. Це викликано тим, що освітня діяльність є інтелектуальною і трудомісткою, а відповідно, потребує великих обсягів витрат на оплату праці професорсько-викладацького складу та персоналу ВНЗ [10, с. 135-137].

Значна роль у роботі механізму фінансування державних ВНЗ відводиться нормам та нормативам при розподілі бюджетних ресурсів. Такі норми затверджують відповідні органи законодавчої та виконавчої влади. Дані норми та нормативи повинні враховувати сучасні тенденції та умови діяльності державних ВНЗ, що дозволило б забезпечити раціональний розподіл фінансових ресурсів закладів вищої освіти.

На нашу думку, однією з особливостей та важливим елементом системи фінансування державних ВНЗ є показник витрат на навчання одного студента, або вартість підготовки фахівця. Це середня величина, яка використовується при розрахунках обсягів бюджетних коштів для державних ВНЗ. Проте сьогодні відсутня конкретна методика визначення вартості підготовки фахівця відповідно до спеціалізації та регіональних властивостей установи вищої освіти.

Вважаємо, що калькуляція вартості навчання одного студента повинна враховувати той факт, що переважна більшість витрат має спільний характер: на факультети, спеціальності, курси, групи (проведення лекційних та семінарських занять, використання комп'ютерних класів, лабораторного обладнання,



**Рис. 1. Співвідношення загального та спеціального фондів у кошторисах ВНЗ за програмами підготовки кадрів ВНЗ III і IV рівнів акредитації на 2016 р., %**

*Джерело:* Побудовано авторами за даними фінансової звітності ВНЗ

придбання канцелярського приладдя, проведення ремонтів тощо). Тому, на наш погляд, варто наголосувати лише про середню вартість освітньої послуги у розрізі напрямів підготовки, форм навчання, спеціальностей, курсів. Величина середньої вартості може знаходитися в достатньо широких межах, що зазвичай залежить та визначається багатьма чинниками, починаючи від кваліфікації професорсько-викладацького складу і закінчуючи ціною та складністю використовуваного лабораторного та іншого обладнання.

Варто зазначити, що складнощі проведення розрахунків витрат на підготовку одного фахівця подібні до аналогічних проблем визначення собівартості продукції на підприємствах виробничої та невиробничої сфер. В якості об'єкта калькулювання є види продукції, яка виготовляється, послуги та замовлення, які надаються, тощо. Об'єктом калькулювання в освітній діяльності державних ВНЗ є вартість підготовки студентів різних спеціальностей та форм навчання.

Насамперед, підвищується роль калькуляції в умовах ринкових відносин, коли кожній установі вищої освіти необхідно збалансовувати свої видатки з надходженнями, тому що економія та скорочення видатків є ключовими елементами збільшення доходів та розвитку матеріально-технічної бази ВНЗ.

Методика оцінки середньої вартості підготовки фахівців повинна враховувати вимоги відповідної законодавчої та нормативно-правової бази Кабінету Міністрів України, Міністерства освіти і науки України, Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та інших міністерств та відомств. Але нині регулювання цього аспекту діяльності ВНЗ відбувається великою чисельністю нормативно-правових актів [10, с. 146].

Водночас існує ряд проблем з питань визначення середньої вартості підготовки одного фахівця у державних ВНЗ, а саме:

1) потреба враховувати чималу кількість законодавства;

2) багатовекторність підходів до врахування та визначення ваги елементів витрат у формуванні сукупної середньої вартості підготовки одного фахівця відповідної спеціальності (напрямку підготовки).

Основні витрати, які формують вартість освітньої послуги, наведені в табл. 1.

Орієнтовну середню вартість навчання одного студента варто обчислювати для кожного напрямку підготовки, а ВНЗ може встановлювати плату за навчання відповідно до попиту на ту чи іншу спеціальність.

Оскільки державні вищі навчальні заклади не є прибутковими установами, то вони і не повинні

Таблиця 1

**Витрати, які впливають на формування вартості підготовки фахівця державних ВНЗ**

Видатки вищого навчального закладу	КЕКВ	Покриття видатків	
		за загальним фондом	за спеціальним фондом
Оплата праці	2110	+	+
Нарахування на оплату праці	2120	+	+
Предмети, матеріали, обладнання та інвентар	2210	+	+
Медикаменти та перев'язувальні матеріали	2220	-	+
Продукти харчування	2230	+	+
Оплата послуг (крім комунальних)	2240	+	+
Видатки на відрядження	2250	+	+
Оплата теплопостачання	2271	+	+
Оплата водопостачання та водовідведення	2272	+	+
Оплата електроенергії	2273	+	+
Оплата природного газу	2274	+	+
Оплата інших енергоносіїв	2275	-	+
Стипендії	2720	+	+
Інші виплати населення	2730	+	+
Інші поточні видатки	2800	+	+
Придбання обладнання і предметів довгострокового користування	3110	+	+
Капітальний ремонт житлового фонду (приміщень)	3131	-	+
Капітальний ремонт інших об'єктів (навчальні корпуси)	3132	-	+

Джерело: Складено авторами за даними фінансової звітності ВНЗ



закладати у вартість підготовки фахівця суму прибутку. Тому фактично вартість освітньої послуги дорівнює її собівартості попереднього періоду, що позбавляє ВНЗ можливості здійснювати видатки на поточні та капітальні ремонти, придбання необхідного обладнання та матеріалів, акумулювати кошти для розвитку матеріально-технічної бази, не кажучи вже про ймовірні наслідки та ризики зміни економічної кон'юнктури в державі. Варіантом вирішення такої ситуації могло б стати перекладення такої "надбавки до прибутку" при встановленні плати за навчання для студентів-контрактників. Проте розмір такої плати повинен бути адекватним ситуації на ринку праці та попиту на відповідні напрями підготовки з урахуванням регіональних особливостей [10, с. 148-149].

Тому, на нашу думку, орієнтовна вартість навчання (ОВН) одного студента за певним напрямом підготовки (спеціальності) розраховується за формулою (1):

$$ОВН_i = \frac{ОСВ_i * КСП_i}{Чс_i} * K_{рег} , \quad (1)$$

де

ОВН<sub>i</sub> – орієнтовна вартість навчання за напрямом підготовки (спеціальністю);

ОСВ<sub>i</sub> – орієнтовна середня вартість навчання за напрямом підготовки (спеціальністю);

i – напрям підготовки (спеціальність);

КСП<sub>i</sub> – ваговий коефіцієнт i-го напрямку підготовки (спеціальності) – визначає значимість певного напрямку (спеціальності) і залежить від таких чинників впливу:

1) попиту на фахівців на ринку праці та серед абітурієнтів за відповідною спеціальністю;

2) наукомісткості напрямку підготовки (спеціальності);

3) іміджу та престижності спеціальності;

4) іміджу та престижності навчального закладу;

5) ймовірності подальшого працевлаштування за здобутим рівнем освіти і підготовки;

6) очікуваного рівня майбутнього доходу випускника за обраною спеціальністю та ін.;

K<sub>рег</sub> – регіональний коефіцієнт, що визначає вплив місця розташування державного ВНЗ, наявність структурних підрозділів та середнього рівня доходу населення регіону;

Чс<sub>i</sub> – середньорічна чисельність студентів i-го напрямку підготовки (спеціальності).

Аналогічним чином можна визначити орієнтовну вартість навчання за формою навчання, скоригувавши орієнтовну середню вартість навчання одного студента на коефіцієнт відповідної форми навчання.

Тому запропоновані розрахунки середньої вартості навчання одного студента у державних ВНЗ дозволять врахувати особливості кожного напрямку підготовки (спеціальності) та форм навчання. Адже такі обчислення будуть засвідчувати вплив різноманітних чинників на формування плати за навчання по відповідних програмах та напрямках підготовки і дадуть змогу формувати ефективні, оптимальні та економічно обґрунтовані обсяги фінансових ресурсів ВНЗ.

Необхідно наголосити, що вітчизняні заклади вищої освіти визначають наперед показники витрат, а ВНЗ провідних країн світу одержують державне

фінансування незалежно від вартості навчання одного студента. Університети самостійно встановлюють, який обсяг студентів вони підготують за виділені бюджетні кошти [11].

Система державного фінансування підготовки кадрів у вітчизняних ВНЗ залишилася незмінною; хоча такі явища, як планова економіка, розподіл фахівців, залишилися в минулому, але поняття державного замовлення надалі здійснюється в умовах використання командно-адміністративних механізмів, що не відповідають сучасним економічним відносинам. Представимо у табл. 2 розміри плати за навчання провідних державних ВНЗ за попитом у абітурієнтів під час минулорічної вступної кампанії 2016 р.

Загальні обсяги державного замовлення формувало Міністерство економічного розвитку і торгівлі України відповідно до подання МОН та інших замовників, якими виступають НАН України, галузеві академії, міністерства, відомства, центральні органи виконавчої влади, інші державні органи, адміністрації. Вони є головними розпорядниками бюджетних коштів [12]. Формування державного замовлення здійснюється на підставі середньострокового прогнозу потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці [13].

Замовники передають кінцеві пропозиції по вартості навчання, обсягу замовлення та державних видатків після прийняття закону "Про державний бюджет". Згодом Кабінет Міністрів постановою затверджує обсяги державного замовлення по освітнім рівням, напрямам та спеціальностям.

Таким чином, питання формування та розподілу державного замовлення узгоджуються та регулюються великою кількістю нормативних актів, які деколи дублюються, нечітко регулюють процеси формування та розподілу, не визначають критеріїв розподілу кількості бюджетних місць для конкретного ВНЗ (виконавця), не зобов'язують державних замовників та виконавців висвітлювати інформацію про результати остаточного розподілу державного замовлення за відповідними напрямками (спеціальностями), ВНЗ.

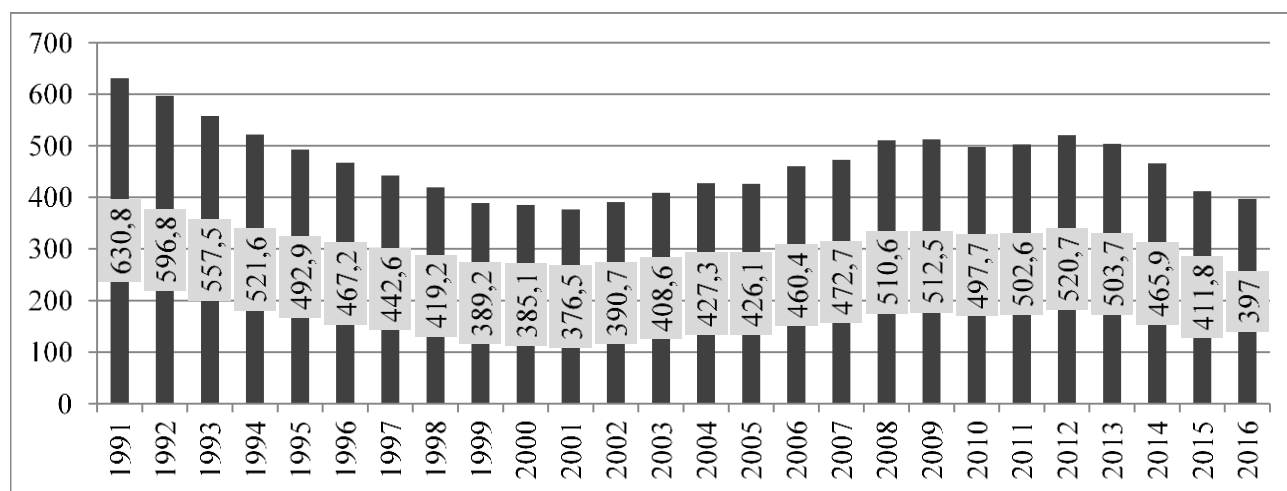
Хоча загальний обсяг державного замовлення змінюється, але галузевий розподіл не зазнавав таких змін. Відбувається перерозподіл частки на користь точних наук, а частка суспільних знижується. Принаймні державним пріоритетом повинна бути інженерія, але абітурієнти надають перевагу суспільним наукам. Це пояснюється тим, що результати ЗНО з математики останніх років не відповідають вимогам конкурсу на точні науки [14].

Чисельність студентів, які навчаються за державні кошти, останніми роками зменшується. Це пояснюється результатом демографічної кризи 90-х років, зниженням результатів абітурієнтів та новим порядком визначення прохідного конкурсного балу, в результаті окупації територій держави, а також застарілим технічним оснащенням та обладнанням технічних ВНЗ. Такі причини зумовили невиконання державного замовлення у попередні роки (рис. 2, 3).

**Розмір плати за навчання згідно з контрактом за рік у провідних ВНЗ на популярні спеціальності вступної кампанії 2016 р. для 2017/18 навчального року, ОКР «Бакалавр», денна форма навчання, грн**

Спеціальність	КНУ імені Тараса Шевченка	НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»	ХНУ імені В.Н. Каразіна	НТУ «ХПІ»	ЛНУ імені Івана Франка	НУ «Львівська політехніка»	ОНУ імені І.І. Мечникова
014 «Середня освіта»	26250/ 39900	-	13900	-	7647/ 10570/ 13872	-	9612/ 11467
141 «Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка»	-	15300	-	9900	-	7700	-
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»	29400/ 42000	-	16400	9900	12414	11500	14010
133 «Галузеве машинобудування»	9200	12200/ 13800	-	9900	-	7600	-
081 «Право»	46200/ 50400	24700	21500	-	22490	18000	18261
071 «Облік і оподаткування»	26250	-	10500	9900	11248	11500	12141
122 «Комп'ютерні науки та інформаційні технології»	29400/ 30000/ 44100	17400	10500/ 13900	9900	10570	11800	9612
073 «Менеджмент»	29400	24700	16400	9900	11248	11500	13263
035 «Філологія»	26250/ 39900/ 54600	24700	17300/ 21500	9900/ 10900	10570	10900	18261
051 «Економіка» (Міжнародна економіка)	26250/ 29400/ 31500/ 42000 (33600/ 44100)	27600	10500 (17700)	9900	8624 (18075)	11500	9612
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	29400	-	10500/ 11900	9900	11248	11500	-

Джерело: Складено авторами за даними фінансової звітності ВНЗ



**Рис. 2. Рівень народжуваності в Україні, тис. осіб (1991-2016 рр.)**

Джерело: складено авторами за даними статистичних бюлетенів Державної служби статистики України [15]

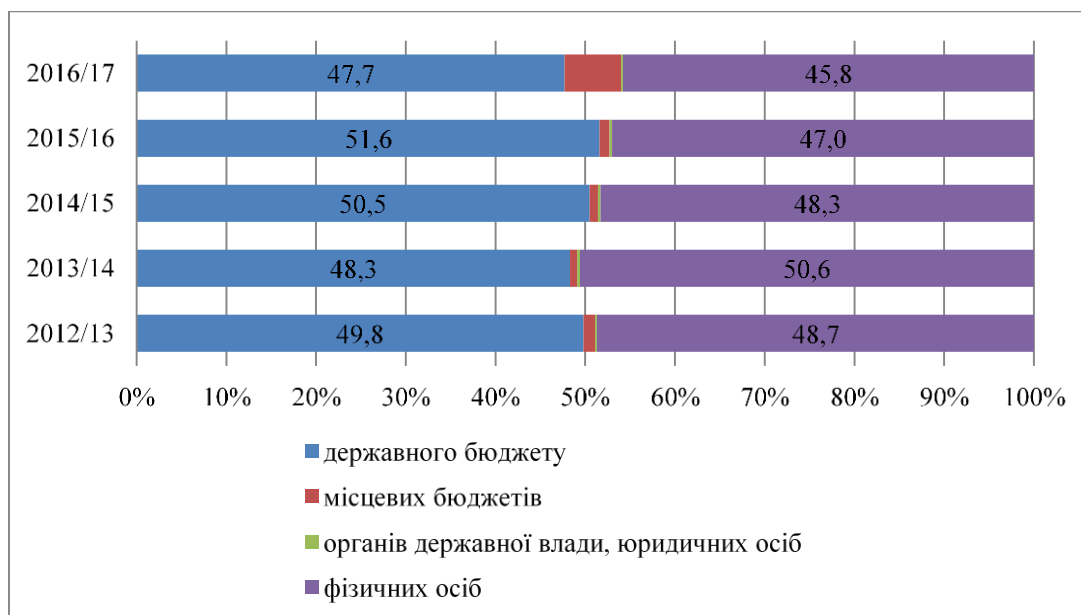
Виникла проблема суттєвого зменшення абітурієнтів, яка в найближчі 3 роки буде посилюватися, що повинно стати сигналом готовності до такого стану справ з боку самих ВНЗ.

Незважаючи на абсолютне зниження загальної кількості вступників, частка тих, хто вступає за кошти державного бюджету та місцевих бюджетів, зростає. Чисельність прийому студентів знижується більш швидко, ніж держава зменшує кількість бюджетних місць. Тому навіть при зниженні кількості місць державного замовлення за останні 5 років загальний конкурс на місця за бюджетні кошти за різними освітніми програмами не збільшується (рис. 3).

Крім того, на формування обсягів державного замовлення впливають кадрові інтереси університетів, які вимушені пропонувати державне замовлення відповідно до того, скільком викладачам потрібно забезпечити працевлаштування та оплату праці. Ці обставини викликані дією постанови Кабінету Міністрів України №1134 від 17.08.2002, згідно з якою розраховується кількість ставок викладачів через норматив співвідношення кількості ставок до кількості студентів [16].

освітні програми, які користуються попитом у вступників. Така ситуація притаманна технічним, аграрним ВНЗ. У подібних установах якість підготовки фахівців на нетипових та непрофільних для них програмах істотно відрізняється від рівня якості підготовки аналогічних фахівців спеціалізованими ВНЗ. Але плата за такі освітні послуги від студентів, які навчаються за контрактом, є додатковим джерелом надходжень для вищезгаданих закладів [17].

З прийняттям нової редакції закону “Про вищу освіту”, який суттєво не змінив систему державного замовлення, змінилася процедура розподілу, де спроби впровадження методу “гроші за студентом” були використані під час вступної кампанії 2016 року. Вступники отримували право навчатися за державним замовленням на основі загальнонаціональних рейтингів по відповідному напрямку підготовки, спеціальності, освітньої програми. Зарахування відбувалося відповідно до рейтингу абітурієнтів та конкурсу у відповідному ВНЗ, пріоритетності та вибору абітурієнта. Отже, за такими умовами зарахування та вступу абітурієнт отримував право навчатися за державні кошти у визначеному ВНЗ.



**Рис. 3. Питома вага прийому студентів за різними джерелами фінансування навчання на початок відповідного навчального року, %**

*Джерело:* складено авторами за даними статистичних бюлетенів Державної служби статистики України [15]

Така ситуація спричиняє жорстку прив’язку чисельності викладачів до кількості студентів і створює такі умови, коли стає неможливим відрахування студентів за неуспішність задля збереження науково-педагогічних працівників. Якщо таке співвідношення не буде скасоване чи змінене, то в умовах, в тому числі і тих демографічних, що склалися, це призведе до зменшення кількості штатних працівників та збільшення сумісників і зростання кількості укладених короткострокових контрактів при працевлаштуванні.

Коли відбувається планування обсягів державного замовлення, деякі ВНЗ прагнуть відкрити

Під час вступної кампанії 2017 року до рейтингового балу вступника запроваджуються нові коефіцієнти: регіональний, галузевий та сільський.

Разом з тим, є певні недоліки та ризики у проведенні нового підходу при розподілі державного замовлення. Так, пріоритети вступника не завжди засвідчуватимуть, що бюджетні кошти будуть спрямовані до кращих та сильніших ВНЗ. Адже абітурієнти перш за все будуть обирати місце навчання не за якістю освіти, а за доступністю. Тому може виникати ситуація, коли на популярні серед абітурієнтів спеціальності (соціальні, гуманітарні), які готують ВНЗ різного рейтингу, студенти швидше за

все будуть керуватися можливістю зарахування на місця державного замовлення, ніж ймовірістю отримання якісного навчання та знань. У свою чергу, це викличе складнощі у прогнозуванні чисельності місць державного замовлення для ВНЗ внаслідок непередбачуваності поведінки вступника і його вибору місця навчання відповідно до запровадженої системи розподілу державного замовлення та бюджетних місць. Отже, існуюча система дає можливість студентам безкоштовно навчатися у тих ВНЗ, де легко подолати вступний конкурс та навчатися за державні кошти, незважаючи на можливість більш якісних освітніх програм.

Отже, такі нововведення у подальшому створюють труднощі у межах існуючих нормативів, адже пізніше доводиться приводити у відповідність до законодавства навчальне навантаження, кількість посад, штатні розписи, оплату праці викладацького складу, стипендіальні фонди та інші показники діяльності ВНЗ, що в кінцевому рахунку впливає на обсяги фінансових ресурсів державних ВНЗ. Слід відзначити, що кошти державного бюджету на виплату стипендії закладаються у загальний фонд бюджету та кошторисів ВНЗ. Тоді і розмір стипендіального фонду складніше прогнозувати та доводиться переглядати.

Тому, на нашу думку, зміни у системі державного замовлення повинні бути не тільки у частині зміни умов розподілу державного замовлення, а бути комплексними і охоплювати усі аспекти системи підготовки кадрів вищими навчальними закладами.

Ще однією стороною системи державного замовлення є взаємовідносини роботодавців як представників ринку праці та ВНЗ як виконавців. Зазвичай роботодавці не прогнозують обсяги необхідних фахівців через нестабільність та непередбачуваність політичної та економічної ситуації, адже не гарантують можливості працевлаштування. Відображенням такої ситуації є відсутність тісної співпраці, зокрема по визначенню необхідних освітніх програм та їх відповідності потребам ринку праці, сучасним тенденціям розвитку економіки і науки, здійсненні відповідної практичної підготовки тощо. Тому бізнесові структури мають можливість працевлаштувати студентів, що мають фундаментальні знання, але продовжують навчання, надаючи їм професійну підготовку, але при цьому заощаджувати на заробітній платі.

Фактично фінансування державного замовлення спричиняє утримання ВНЗ, а не організацію навчання фахівців відповідно до пріоритетних напрямів розвитку економіки та ситуації на ринку праці. Тому, на нашу думку, є доцільним проведення постійного аналізу ринку праці для унеможливлення ситуації, що складається, в якій урядом замовлено та профінансовано навчання фахівців, які виявляються незатребуваними як для держави, так і для економіки в цілому. А потім виникає ситуація, коли необхідно профінансувати перекваліфікацію таких спеціалістів та виплачувати соціальні допомоги у зв'язку з їх безробіттям. Державна політика повинна

бути спрямована на підтримку та фінансування тих освітніх програм, спеціальностей, які не є популярними у абітурієнтів, але дефіцит спеціалістів з таких напрямів підготовки може спричинити суттєве погіршення результатів роботи певної галузі.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Відповідно до умов, які склалися з внутрішньоєкономічною та політичною ситуацією в Україні, розміром доходів громадян та доступністю вищої освіти за кордоном, в тому числі можливостями безкоштовного та пільгового навчання, все більше студентів обирає навчання за кордоном.

Кошти, які надходять для фінансування вищої освіти, не забезпечують потреби цієї галузі у фінансових ресурсах. Тому проблема швидше за все виникає не в кількісних обсягах фінансування, а в системі та механізмах перерозподілу даних ресурсів.

Тенденції переходу освіти на ринкові засади призводять до того, що освіта стає доступною для більш заможних, ніж талановитих. Відтак і зменшується її доступність для малозабезпечених верств населення.

Безумовно, діюча система державного замовлення буде мати ефект при її стабільному функціонуванні. Однак переходити до інших моделей, щоб зберегти необхідні пропорції між обсягами фінансових ресурсів ВНЗ та чисельністю студентів і кількістю місць державного замовлення, залишивши при цьому діючі нормативи, складно. Таким чином, на нашу думку, необхідно розробити певні показники, що відображали би взаємовідносини ринку праці, ВНЗ, держави в особі центральних органів влади, роботодавців та інші індикатори. Такі дані можна було б використовувати для оцінки ефективності роботи усіх учасників системи вищої освіти, що дало б змогу визначити напрями змін чи вдосконалення формування людського капіталу держави.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2014. – 308 с.
2. Каленюк І. С. Проблеми удосконалення фінансово-економічного управління системою освіти / І. С. Каленюк // Вісник Київського Національного університету технологій та дизайну. – 2013. – №5. – С. 172-178.
3. Боголіб Т. М. Процеси капіталізації розвитку вищої освіти та університетської науки / Т. М. Боголіб // Фінанси України. – 2012. – № 11. – С. 84-94.
4. Міжнародна стандартна класифікація освіти (МСКО) [Електронний ресурс] // UNESCO Institute for Statistics. – Режим доступу: <http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/iscid-2011-ru.pdf>.
5. QS World University Rankings 2018 [Електронний ресурс] // QS World University Rankings. – Режим доступу: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018>.
6. Рейтинги ВНЗ України [Електронний ресурс] // Освіта.UA. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/rating/>.

7. Закон України “Про вищу освіту” від 1 липня 2014 року № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2014. - № 37-38. - Ст. 2004 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

8. Звіти Асоціації європейських університетів [Електронний ресурс] // Асоціація європейських університетів. - Режим доступу: <http://www.eua.be/activities-services/publications.aspx>.

9. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2010. - № 50-51. - Ст. 572 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

10. Варналій З. С. Фінансування державних вищих навчальних закладів України / З. С. Варналій, О. В. Красільник, Л. П. Хмелевська. – К. : Знання України, 2017. – 231 с.

11. Education at a Glance 2016: OECD Indicators [Електронний ресурс] // Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD). - Режим доступу: <http://www.oecd.org/edu/education-at-a-glance-19991487.htm>.

12. Закон України “Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів” від 20 листопада 2012 року № 5499-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2014. - № 1. - Ст. 6 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5499-17>.

13. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України “Про затвердження Методики формування середньострокового прогнозу потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці” від 26 березня 2013 року № 305 [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc72d70a-b893-48f7-98c37c5dbf3a67fd&title=NakazMinekonomrozvitkuproZatverdzhenniaMetodikiFormuvanniaSerednostrokovogoPrognozuPotrebiUFakhivtsiakhTaRobitnichikhKadrahNaRinkuPratsi>

14. Дослідження та аналітика Українського центру оцінювання якості освіти (УЦОЯО) [Електронний ресурс] // Український центр оцінювання якості освіти. – Режим доступу: <http://testportal.gov.ua>.

15. Дані статистичних бюлетенів Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

16. Постанова Кабінету міністрів України “Про затвердження нормативів чисельності студентів (курсантів), аспірантів (ад’юнктів), докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, інтернів, клінічних ординаторів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих

навчальних закладах III і IV рівня акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності” від 17 серпня 2002 року № 1134 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1134-2002-%D0%BF>.

17. Державне фінансування підготовки кадрів у вищій освіті: досвід та виклики / І. Світяшук, А. Солодько, Є. Стадний [Електронний ресурс] // Центр дослідження суспільства, 2014 - Режим доступу: [http://iro.org.ua/uploads/Report\\_CSR\\_finance\\_HEI.pdf](http://iro.org.ua/uploads/Report_CSR_finance_HEI.pdf).

## REFERENCES

1. Hrishnova, O. A. (2014), *Liudskiy rozvytok*, KNEU, K., 308 s.

2. Kaleniuk, I. S. (2013), *Problemy udoskonalennia finansovo-ekonomichnoho upravlinnia systemoiu osvity*, *Visnyk Kyivs'koho Natsional'noho universytetu tekhnolohij ta dyzajnu*, №5, s. 172-178.

3. Boholib, T. M. (2012), *Protsesy kapitalizatsii rozvytku vyschoi osvity ta universytets'koi nauky*, *Finansy Ukrainy*, № 11, s. 84-94.

4. *Mizhnarodna standartna klasyfikatsiia osvity (MSKO)* // UNESCO Institute for Statistics, available at: <http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/isced-2011-ru.pdf>.

5. *QS World University Rankings 2018* // QS World University Rankings, available at: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018>.

6. *Rejtynhy VNZ Ukrainy* // *Osvita.UA.*, available at: <http://osvita.ua/vnz/rating/>.

7. Закон України “Про высшу освіту” від 1 липня 2014 року № 1556-VII // *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR)*. - 2014. - № 37-38. - St. 2004 [iz zminamy ta dopovnenniamy] // *Verkhovna Rada Ukrainy*, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

8. *Zvity Asotsiatsii ievropejs'kykh universytetiv* // *Asotsiatsiia ievropejs'kykh universytetiv*, available at: <http://www.eua.be/activities-services/publications.aspx>.

9. *Biudzhetyj kodeks Ukrainy vid 8 lypnia 2010 № 2456-VI* // *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR)*. - 2010. - № 50-51. - St. 572 [iz zminamy ta dopovnenniamy] // *Verkhovna Rada Ukrainy*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

10. Varnalij, Z. S. Krasil'nyk, O. V. and Khmelevs'ka, L. P. (2017), *Finansuvannia derzhavnykh vyschykh navchal'nykh zakladiv Ukrainy*, *Znannia Ukrainy*, K., 231 s.

11. *Education at a Glance 2016: OECD Indicators* // *Orhanizatsiia ekonomichnoho spivrobitnytstva ta rozvytku (OECD)*, available at: <http://www.oecd.org/edu/education-at-a-glance-19991487.htm>.

12. Закон України “Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів” від 20 листопада 2012 року № 5499-VI // *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR)*. - 2014. - № 1. - St. 6 [iz zminamy ta dopovnenniamy] //

Verkhovna Rada Ukrainy, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5499-17>.

13. Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy “Pro zatverdzhennia Metodyky formuvannia seredn'ostrokovoho prohnozu potreby u fakhivtsiakh ta robitnychych kadrah na rynku pratsi” vid 26 bereznia 2013 roku № 305 // Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy, available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc72d70a-b893-48f7-98c37c5dbf3a67fd&title=NakazMinekonomrozvitkuproZatverdzhenniaMetodikiFormuvanniaSerednostrokovogoProhnozuPotrebiUFakhivtsiakhTaRobitnichikhKadrahNaRinkuPratsi>

14. Doslidzhennia ta analityka Ukrains'koho tsentru otsiniuvannia iakosti osvity (UTsOYaO) // Ukrains'kyj tsentr otsiniuvannia iakosti osvity, available at: <http://testportal.gov.ua>.

15. Dani statystychnykh biuleteniv Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy // Derzhavna sluzhba

statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

16. Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy “Pro zatverdzhennia normatyviv chysel'nosti studentiv (kursantiv), aspirantiv (ad'iunktiv), doktorantiv, zdobuvachiv naukovoho stupenia kandydata nauk, slukhachiv, interniv, klinichnykh ordynatoriv na odnu shtatnu posadu naukovo-pedahohichnoho pratsivnyka u vyschych navchal'nykh zakladakh III i IV rivnia akredytatsii ta vyschych navchal'nykh zakladakh pisliadyplomnoi osvity derzhavnoi formy vlasnosti” vid 17 serpnia 2002 roku № 1134 // Verkhovna Rada Ukrainy, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1134-2002-%D0%BF>.

17. Derzhavne finansuvannia pidhotovky kadriv u vyschij osviti: dosvid ta vyklyky / I. Svitiaschuk, A. Solod'ko, Ye. Stadnyj // Tsentr doslidzhennia suspil'stva, 2014, available at: [http://iro.org.ua/uploads/Report\\_CSR\\_finance\\_HEI.pdf](http://iro.org.ua/uploads/Report_CSR_finance_HEI.pdf).

Гудзовата О. О.,

к.е.н, доц., доцент кафедри інформаційних систем у бізнесі, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ЯК ПЕРЕДУМОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

**Анотація.** У статті проаналізовано тенденції розвитку кредитного сегмента банківської сфери. Виявлено, що динаміка залучених банками коштів фізичних осіб у 2015-2016 рр., що є базою для активізації кредитної діяльності банків, характеризувалася негативними тенденціями. Визначено, що зростає питома вага проблемних кредитів у їх загальному обсязі. Впродовж 2010-2015 рр. в умовах системного підвищення процентних ставок частка кредитів, наданих фізичним особам, характеризувалася спадними тенденціями. Негативною рисою грошово-кредитної сфери в Україні є надмірний рівень доларизації кредитів і депозитів банків, що становить загрозу фінансовій та економічній безпеці держави. Виявлено несприятливу тенденцію різкого збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі, яка містить різноманітні ризики та загрози фінансовій безпеці України.

**Ключові слова:** грошово-кредитна сфера, банківська система, кредитний портфель, портфель боргових цінних паперів, рівень доларизації кредитів і депозитів банків.

Gudzovata O. O.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems in Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## DEVELOPMENT OF CREDIT RELATIONS AS A PRECONDITION OF FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

**Abstract.** The article analyzes the trends of credit segment of the banking sector. It was found out that the dynamics of attracted by banks funds of individuals in 2015-2016, which is the basis for activating the lending activity of banks, was characterized by negative tendencies. It was determined that the share of problem loans in their total volume is increasing. During 2010-2015, in conditions of systemic interest rate increases, the share of loans granted to individuals was characterized by declining tendencies. The negative feature of the monetary sphere in Ukraine is the excessive level of dollarization of loans and deposits of banks, which poses a threat to the financial and economic security of the state. The unfavorable tendency of a sharp increase of foreign capital share in the banking system, which contains various risks and threats to Ukraine's financial security, was revealed.

**Key words:** monetary sphere, banking system, loan portfolio, portfolio of debt securities, level of dollarization of loans and deposits of banks.

**Постановка проблеми.** Дестабілізація фінансово-економічної ситуації в Україні та загострення дисбалансів у фіскальній та монетарній сферах внаслідок військових дій з країною-агресором у 2014-2016 рр. наочно продемонстрували структурну вразливість економіки України та нестійкість її фінансової системи. В значній мірі дисбаланси вітчизняної фінансової сфери обумовлені впливом грошово-кредитних чинників, пов'язаних з девальвацією національної грошової одиниці та посиленням інфляційних процесів, стагнацією кредитно-депозитного ринку, викривленою структурою грошової пропозиції, хронічно високим рівнем доларизації та ін. Без їх подолання неможливо відновити позитивні темпи соціально-економічного розвитку вітчизняної економіки.

Зазначені процеси на грошово-кредитному ринку і в державі загалом стали новим кризовим етапом розвитку вітчизняної банківської системи, зокрема розвитку кредитних відносин як передумови забезпечення фінансової безпеки держави. Як наслідок, ускладнено доступ суб'єктів реального сектору економіки до банківського кредитування та уповільнено процеси споживчого кредитування населення. Крім того, перед вітчизняними банками постала проблема нестачі ліквідності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед українських вчених, які зробили вагомий внесок у становлення та розвиток науки у сфері фінансової безпеки, слід відзначити В. Горбуліна, О. Власюка, З. Варналія, В. Геєця, Т. Єфименко,

Т. Блудову, О. Барановського, І. Бінька, Я. Жаліла, М. Єрмошенка, Н. Наконечну, В. Онищенко та ін. Значний внесок у розвиток наукової думки щодо проблем формування ефективної грошово-кредитної політики зробили вітчизняні вчені А. Гальчинський, В. Стельмах, Н. Костіна, А. Сомик, А. Пономаренко, М. Пуховкіна, А. Гриценко, Т. Кричевська та ін. Серед зарубіжних дослідників цієї сфери відомі роботи Р. Раша, М. Уільямса, А. Ісмаїлова, А. Ресенде, Г. Кана, Ж.-К. Тріше та ін

**Постановка завдання.** Завданнями статті є: аналіз тенденцій розвитку кредитного сегмента банківської сфери та виявлення проблем, які спричиняють зниження фінансової безпеки держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Протягом 2014-2015 рр. динаміка залучених банками коштів фізичних осіб, що є базою для активізації кредитної діяльності банків, характеризувалася негативними тенденціями. Відплив вкладів із банків у декілька разів перевищував показник кризового 2009 р., а в окремих банках вкладники вилучили до 50 % депозитів. Лише за 2014 р. обсяг коштів фізичних осіб у банках зменшився на 126 млрд грн, або на 29 %, у т.ч. у національній валюті – на 53 млрд грн (на 21 %), в іноземній валюті – на 9 млрд дол. США (на 40 %). У 2015 р. темпи вилучення депозитів фізичних осіб з банківської системи хоча і продовжувалися, але значно уповільнилися порівняно з попереднім роком. При цьому вклади фізичних осіб у національній валюті скоротилися на 2 млрд грн, або на 1 %; вклади в іноземній валюті зменшилися на 5 млрд дол. США, або на 36 %.

Втім, ризик подальшого вилучення депозитів фізичними особами з банків все ще зберігається, що провокуватиме формування дефіциту ресурсів для кредитування реального сектору економіки. У зв'язку з цим НБУ запровадив адміністративні заходи щодо зняття коштів із рахунків фізичних осіб: 15 тис. грн на добу для коштів в іноземній валюті та 150 тис. грн – у національній валюті. У 2015 р. Верховна Рада України прийняла законопроект № 1195 [1], який передбачає існування різних видів депозитів фізичних осіб – строкових вкладів та вкладів на вимогу, а також фактичну заборону на законодавчому рівні дострокового розірвання строкових депозитних угод. Наголосимо на тому, що внаслідок різкого скорочення ресурсної бази вітчизняних банків спостерігається скорочення їх кредитного портфеля та зниження кредитної активності загалом.

Незважаючи на збитковість банківської системи другий рік поспіль, у 2015 р. активи банківської системи України продовжували зростати і становили 1,3 трлн грн, що на 3 % більше в порівнянні з 2014 р. [2]. Така ситуація є виключно наслідком переоцінки валютної частки активів на тлі зміни курсу національної валюти. Насправді ж гривневі й валютні активи вітчизняних банківських установ скорочувалися внаслідок значного відпливу банківських пасивів.

Крім того, зростає питома вага проблемних кредитів у їх загальному обсязі, що зумовлено погіршенням фінансового стану та платіжної дисципліни позичальників. У 2015 р. обсяг простроченої заборгованості за кредитами збільшився на 33,4 % та становив 18 млрд грн, що складало 21,2 % консолідованого кредитного портфеля українських банків. При цьому погіршення якості кредитного портфеля банків призвело до зростання банківських витрат на формування страхових резервів під проблемні кредити.

Як можна констатувати з даних, наведених у табл. 1, загальний обсяг банківських кредитів впродовж 2010-2014 рр. зріс на 33,9 % – до 1020,7 млрд грн. За співвідношенням банківських кредитів суб'єктам господарювання до ВВП Україна обіймала перше місце у Східній Європі. Натомість частка кредитів у активах банків України за 2010-2014 рр. дещо знизилася з 83,9 % у 2010 р. до 79,9 % у 2014 р., однак залишилася на достатньо високому рівні. При цьому значне зростання частки кредитного портфеля у загальних активах банку в передкризовий період призвело до посилення дисбалансів банківської системи України у 2014-2015 рр., оскільки вітчизняні банки обрали стратегію максимізації доходів через критичне збільшення кредитних операцій в умовах їх підвищеного ризику. Результатом такої ситуації стало погіршення фінансової стійкості як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

Впродовж 2010-2015 рр. у загальній структурі кредитів зафіксовано переважання частки кредитів, наданих суб'єктам господарювання, яка коливалася в межах від 69,4 до 80,1 %. Кредитування суб'єктів господарювання відбувалося переважно завдяки кредитам у національній валюті, які у 2010-2014 рр. зросли на 51,9 %, тоді як кредити в іноземній валюті за цей же період для суб'єктів господарювання зросли на 24,9 %. Натомість внаслідок різкого вилучення банківських пасивів населенням банки обмежили кредитування та активізували дострокове стягнення кредитів. Так, у 2015 р. кредитний портфель банків, наданий суб'єктам господарювання у національній валюті, скоротився на 74 млрд грн до 339 млрд грн, в іноземній валюті – на 4,5 млрд дол. США до 18,7 млрд дол. США.

В умовах системного підвищення процентних ставок частка кредитів, наданих фізичним особам, характеризувалася спадними тенденціями – з 25,5 % у 2010 р. до 14,6 % у 2015 р., що пов'язано з обмеженнями банківського продукту, здороженням його вартості та погіршенням структурних характеристик кредитування. Так, у 2015 р. банківськими установами було видано кредитів фізичним особам на загальну суму 143,8 млрд грн, тоді як у 2015 р. – 186,5 млрд грн. Крім того, значна кількість кредитів (близько 100 тис. договорів) не обліковується НБУ, оскільки вже була продана банківськими установами третім особам (колекторським, факторинговим компаніям, компаніям з управління активами та ін.) [3; 4].

У структурі корпоративного кредитного портфеля банківської системи в розрізі видів економічної



## Кредитний портфель банків України у 2010-2015 рр.

Показники	Роки						Темпи зростання, %/ Абсолютне відхилення (+/-)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 2010	2015/ 2014
Активи, млн грн	873450	942084	1054272	1127179	1277509	1316718	150,7	103,07
Кредити надані, млн грн	732823	801809	815142	910782	1020667	981627	133,9	96,2
Частка кредитів у активах, %	83,9	85,1	77,3	80,8	79,9	74,6	-9,3	-5,3
Кредити, що надані суб'єктам господарю- вання, млн грн	508288	580907	609202	698777	802582	786696	154,8	98,02
Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, %	69,4	72,4	74,3	76,7	78,6	80,1	+10,7	+1,5
Кредити, що надані фізичним особам, млн грн	186540	174650	161775	167773	179040	143772	77,07	80,3
Частка кредитів, нада- них фізичним особам, %	25,5	21,8	19,8	18,4	17,5	14,6	-10,9	-2,9
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	21,2	+10	+7,7

Розраховано за даними Державної служби статистики України

діяльності станом на 2015 р. продовжували домінувати традиційні галузі, зокрема оптова та роздрібна торгівля – 34,6 %, переробна промисловість – 23,6 %, операції з нерухомим майном – 7,7 % (рис. 1). Натомість галузі, що традиційно вважаються локомотивами економічного зростання, відчували гострий дефіцит банківського кредитування. Йде мова передусім про сільське господарство – 7,1 %, будівництво – 7,1 %, добувну промисловість – 2,6 %. Таким чином, структура кредитування впродовж досліджуваного періоду за видами

економічної діяльності не відповідала цілям інвестиційного оновлення реального сектору економіки.

Більше того, банки кредитують переважно короткострокові проекти (терміном до 1 року), що, в свою чергу, унеможлиблює кредитування підприємств реального сектору з довготривалим періодом реалізації проектів (табл. 2). Так, у 2015 р. частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів знизилася на 7,5 % у порівнянні з 2010 р., натомість частка короткострокових кредитів у загальному

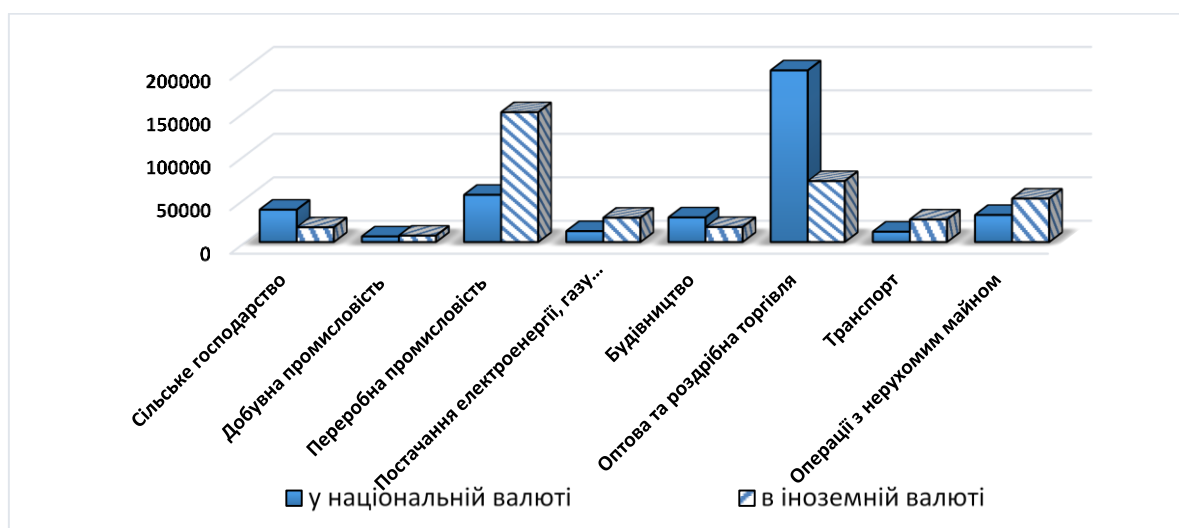


Рис. 1. Структура кредитування за видами економічної діяльності в Україні у 2015 р., млн грн

обсязі кредитів зросла з 33,1 % у 2010 р. до 44,6 % у 2015 р. Це свідчить про неготовність банківських інституцій до кредитування проектів з високим ступенем ризику та тривалим терміном окупності, що, в свою чергу, не створює підґрунтя для забезпечення посткризового відновлення банківської системи як елементу забезпечення макроекономічної стабільності в Україні. Таким чином, банки кредитують переважно короткострокові проекти, пов'язані з торгівлею та операціями з нерухомим майном, що не пов'язано з активізацією діяльності реального сектору економіки.

Так, у 2015 р. інвестиції банків на купівлю держоблігацій внутрішньої позики становили 86 млрд грн. Крім того, банки також розмішують надлишкову ліквідність у короткострокових сертифікатах НБУ за процентними ставками 19-20 % річних. При цьому загальний обсяг коштів, витрачених на купівлю цінних паперів НБУ, демонструє тенденцію до зростання – з 3 млрд грн у 2014 р. до 89 млрд грн у 2016 р. Така ситуація провокує унеможливлення короткострокового відновлення кредитних відносин як передумови оздоровлення вітчизняної економіки та посилення фінансової безпеки України.

Таблиця 2

**Структура кредитування у розрізі термінів погашення в Україні у 2010-2015 рр.**

Показники	Роки						Абсолютне відхилення (+/-)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2010	2015/2014
Частка короткострокових кредитів у загальному обсязі кредитів (до 1 року), %	33,1	37,1	42,2	46,8	40,5	44,6	11,5	4,1
Частка середньострокових кредитів у загальному обсязі кредитів (від 1 року до 5 років), %	37,6	37,5	36,1	34,1	38,2	33,6	-4,03	-4,7
Частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів (більше 5 років), %	29,3	25,4	21,6	19,1	21,3	21,8	-7,5	0,5

*Розраховано за даними Державної служби статистики України*

Зауважимо, що чинником посилення дефіциту кредитних ресурсів для позичальників реального сектору є перерозподіл тимчасово вільних коштів банків з кредитного портфеля у портфель боргових цінних паперів держави. Зокрема, держава пропонує процентні ставки за ОВДП на рівні 20 % річних, що стимулює банки безпечно та прибутково інвестувати вільні фінансові ресурси саме у ці інструменти.

Слід відмітити, що негативною рисою грошово-кредитної сфери в Україні є надмірний рівень доларизації кредитів і депозитів банків, що становить загрозу фінансовій, а через неї економічній безпеці держави, у випадку значних девальваційних коливань національної валюти [5] (табл. 3). Якщо у 2014 р. загальна сума кредитного портфеля банківської системи в іноземній валюті складала близько 47 млрд дол. США, а рівень доларизації кредитів – 46,3 %, то у

Таблиця 3

**Структура внутрішніх та зовнішніх джерел кредитів та депозитів в Україні у 2010-2015 рр.**

Показники	Роки						Абсолютне відхилення (+/-)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2010	2015/2014
Частка кредитів у національній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	53,9	59,7	63,2	66,2	53,7	44,2	-9,7	-9,5
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	46,03	40,3	36,7	33,8	46,3	55,8	9,8	9,5
Частка депозитів у національній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	57,4	57,02	55,9	62,9	54,1	54,7	-2,7	0,6
Частка депозитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	42,6	42,9	44,04	37,05	45,9	45,3	2,7	-0,6
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	175,9	163,05	142,2	135,9	151,2	136,6	-39,3	-14,6

*Розраховано за даними Державної служби статистики України*

2015 р. кредитний портфель в іноземній валюті зріс до 55 млрд дол. США, а рівень доларизації кредитів за рахунок зміни валютного курсу – до 55,8 %. Відповідно, загальний обсяг депозитів в іноземній валюті, залучених у банківську систему в 2014 р., складав близько 31 млрд дол. США, у 2015 р. він зріс до 32 млрд дол. США, а рівень доларизації депозитів зменшився до 45,3 %.

Варто додати, що переважання частки валютних кредитів у кредитному портфелі банків свідчить про посилення залежності банків від курсових коливань і суттєво впливає на їх ліквідність та фінансову стійкість. Водночас висока частка валютних депозитів у структурі банківських зобов'язань та валютних вкладів у структурі залучених коштів населення характеризує здатність банків безперервно виконувати свої зобов'язання в умовах курсових коливань [6].

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 р. [7] оптимальне співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті має становити 90-110 %, натомість фактичне значення цього показника впродовж досліджуваного періоду знаходилося в межах 135,9-175,9 %, що негативно. Це є свідченням поступового посилення залежності банківської системи від іноземного капіталу та ризику дестабілізації банківської системи у випадку значних девальваційних коливань національної валюти.

Водночас негативною є і тенденція різкого збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі, яка містить різноманітні ризики та загрози фінансовій безпеці України. Ці ризики пов'язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, витісненням банків з капіталом українського походження з прибуткових сегментів ринку банківських послуг (ринку споживчого кредитування і кредитування великих корпоративних клієнтів), кредитуванням банками з іноземним капіталом більш вигідних для банку клієнтів, а не пріоритетних для України галузей реального сектору економіки. З іншого боку, входження на український ринок банків з іноземним капіталом сприяє розширенню фінансового забезпечення економічного розвитку через збільшення пропозиції кредитних ресурсів, забезпечує підвищення конкуренції та якості обслуговування клієнтів на ринку банківських послуг та ін. При цьому міжнародний досвід не дає однозначної відповіді на питання про гранично допустимі межі присутності банківського капіталу іноземного походження у банківській системі держави [8].

Починаючи з 2005 р., питома вага іноземного капіталу в статутному капіталі банків зростала прискореними темпами. Так, у 2014 р. цей показник збільшився з 19,5 % у 2005 р. до 32,5 % у 2015 р. Зауважимо, що найбільше зростання присутності банківського капіталу іноземного походження у банківській системі України відбулося у період фінансово-економічної нестабільності 2015-2016 рр., зокрема станом на кінець 2015 р. зафіксовано історично максимальне значення за увесь досліджуваний період – 43,3 %, що свідчить про поступову

втрату вітчизняними банками домінуючої позиції у банківській системі.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, є підстави до висновку, що в значній мірі дисбаланси фінансової сфери обумовлені погіршенням кредитних відносин. Зокрема, йде мова про скорочення кредитного портфеля банків та погіршення його якості, негативну динаміку залучених банками депозитів, зростання рівня доларизації кредитів і депозитів банків, кредитування короткострокових із низьким ступенем ризику проектів, збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі. Ці тенденції лише посилюють зростання макроекономічної нестабільності та формують загрози фінансовій безпеці України.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Верховна Рада України. Постанова. “Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов повернення строкових депозитів”. [Документ 318-19 від 09.04.2015]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/318-19>.
2. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 р. – Національне рейтингове агентство “Рюрік”. – 30 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2014.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf).
3. Проблема заборгованість як чинник неплатоспроможності українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elitfactoring.com.ua/Publication/Problemna-zaborgovanist-chinnik-neplatospromozhnosti-ukrayinskih-bankiv.aspx>.
4. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку : монографія / [за ред. В. В. Коваленко]. – Одеса : Атлант, 2015. – С. 68-69.
5. Банківська система 2015: виклики та перспективи. Лютий 2015. – 48 с. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>.
6. Ризики та ключові напрями посткризового відновлення банківської системи України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/2450/>.
7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. (Наказ Міністерства економічного розвитку України від 29.10.2013 № 1277) [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
8. Шляхи вирішення проблем, пов'язаних з високим рівнем присутності іноземного капіталу в банківській системі України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inozemn\\_kapital-cbb0a.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inozemn_kapital-cbb0a.pdf).

## REFERENCES

1. Verkhovna Rada Ukrainy. Postanova. "Pro pryjnyattia za osnovu proektu Zakonu Ukrainy pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchyykh aktiv Ukrainy schodo umov povernennia strokovykh depozytiv". [Dokument 318-19 vid 09.04.2015], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/318-19>.
2. Analitychnyj ohliad bankivs'koi systemy Ukrainy za 2014 r. – Natsional'ne rejtynhove ahentstvo "Riurik". – 30 s., available at: [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2014.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf).
3. Problemna zaborhovanist' iak chynnyk neplatospromozhnosti ukrains'kykh bankiv, available at: <http://elitfactoring.com.ua/Publication/Problemna-zaborhovanist-chinnik-neplatospromozhnosti-ukrayinskih-bankiv.aspx>.
4. Kredytna diial'nist' bankiv Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku, za red. V. V. Kovalenko (2015), Atlant, Odesa, c. 68-69.
5. Bankivs'ka systema 2015: vyklyky ta perspektyvy. Liutyj 2015. – 48 s. / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>.
6. Ryzky ta kliuchovi napriamy postkryzovoho vidnovlennia bankivs'koi systemy Ukrainy. Analitychna zapyska, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/2450/>.
7. Metodychni rekomendatsii schodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. (Nakaz Min-ekonomrozvytku Ukrainy vid 29.10.2013 № 1277) / Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy, available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
8. Shliakhy vyrishennia problem, pov'iazanykh z vysokym rivnem prysutnosti inozemnoho kapitalu v bankivs'kij systemi Ukrainy. Analitychna zapyska, available at: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inozemn\\_kapital-cbb0a.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inozemn_kapital-cbb0a.pdf).

Боднар І. Р.,

к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

**Анотація.** Визначальним чинником науково-технічного прогресу та соціально-економічного розвитку багатьох країн світу і світової спільноти загалом є сучасна інформатизація всіх напрямів людської діяльності та державного регулювання. Характерною рисою означеного процесу є циркулюючий інформаційний обмін глобального спрямування. Ця тенденція реально впливає на формування державної інформаційної політики будь-якої країни, пошук нових підходів до функціонування інформаційного середовища та адаптації до глобального інформаційного ринку. У зв'язку з цим обґрунтовано пріоритетні напрями державного регулювання інформаційної сфери в Україні. Досліджено основні шляхи реалізації державної інформаційної політики. Оцінено основні проблеми розвитку інформаційної сфери України. Проаналізовано перспективні напрями розвитку інформаційного суспільства.

**Ключові слова:** інформаційна політика, інформаційне суспільство, державне регулювання інформаційної сфери, соціально-політична сфера, інформаційно-комунікативні структури, засоби масової інформації.

Bodnar I. R.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economic Relations, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## THE MAIN PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF STATE INFORMATION POLICY

**Abstract.** The determinative factor of scientific and technological progress and socio-economic development of many countries of the world and the world community as a whole is the modern informatization of all areas of human activity and state regulation. A characteristic feature of this process is the global circular exchange of information. This trend has a real impact on the formation of the state information policy of any country, the search for new approaches to the functioning of the information environment and adaptation to the global information market. In this relation, the priority directions of state regulation of the information sphere in Ukraine are substantiated. The main ways of implementation of state information policy are investigated. The main problems of the development of the information sphere of Ukraine are assessed. The perspective directions of the information society development are analyzed.

**Key words:** information policy, information society, state regulation of the information sphere, socio-political sphere, information and communication structures, mass media.

**Постановка проблеми.** На етапі активізації розвитку різноманітних інформаційних процесів та бурхливого становлення світової інформаційної сфери, формування правил функціонування ринку інформаційних ресурсів, посилення швидкості обробки інформації все більше відчувається вплив зазначених тенденцій на життя та соціалізацію суспільства, економічний розвиток країни, а також на національні інформаційні сфери. Такі явища актуалізують проблеми формування світового та вітчизняного інформаційного простору і роль нормативно-правових інструментів захисту інтересів країн світу в інформаційній сфері.

Сучасний розвиток і структуризація вітчизняного ринку інформаційних ресурсів являє собою так звану систему, що охоплює різні види відносин у економічній, правовій та організаційній сферах і опосередковує процеси створення та купівлі-продажу інформаційних ресурсів (під ними розуміють технології, товари, продукти, послуги). Головні заходи повинні бути спрямовані на забезпечення державних інтересів України, але не суперечити соціальним інтересам громадян країни, соціальної орієнтації. Всі ці питання вирішуються шляхом здійснення ефективної інформаційної політики.

Для України у сьогоденні реаліях постають виклики, пов'язані з інформаційними війнами,

спрямованими проти національного суверенітету та територіальної цілісності, агресивною негативною інформаційною політикою окремих країн, низькою ефективністю та дієвістю заходів із розповсюдження і запобігання неправдивій інформації. Для цього важливим є виявлення та дослідження чинників впливу об'єктивного та суб'єктивного характеру на вітчизняну інформаційну сферу. Одним із напрямів визначено аналіз прогалин у інституційно-правовому регулюванні інформаційної сфери нашої країни та необхідності його удосконалення в процесі євроінтеграції.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Висвітлення питань нормативно-правового регулювання інформаційної сфери, у тому числі базових засад, напрямів реалізації інформаційно-комунікаційних функцій, проблеми державної інформаційної політики висвітлює І. Арістова [1], забезпечення інформаційної симетрії розглядає Н. Нижник [2], функціонування ринку інформаційних ресурсів та захисту інформації відображається у наукових працях Г. Почепцова [3]. Питання нормативного закріплення національних інформаційних ресурсів та проблематику визначення організаційно-правових засад захисту інформаційних ресурсів України аналізував О. Соснін [4]. Пріоритетні напрями розвитку інформаційної сфери в Україні досліджував А. Колодюк [5].

На думку Г. Почепцова, масштабні структурні зміни, які відбулися в розвинених країнах світу протягом останніх десятиліть, засвідчили перехід від "матеріальної" до "інтелектуальної" економіки, в якій інформація, знання та нові технології виступають стратегічним чинником та визначальним джерелом соціально-економічного розвитку.

Арістова І. у своїй роботі зазначає, що інформаційний потенціал України є важливим складником економічного успіху. В рейтингу нових інформаційних та телекомунікаційних технологій Україна посідає 76 місце, тому що не використовує повною мірою нові інструменти зростання. Ці інструменти забезпечують істотний потенціал для зростання продуктивності економіки, їхнє використання необхідно розглядати як пріоритетне. Створення ефективної інформаційної економіки повинно бути стратегічним напрямком національної політики країни на шляху розвитку її економіки в ХХІ ст.

**Постановка завдання** - визначити проблеми впливу на процес державного регулювання інформаційної сфери, проаналізувати національний інформаційний ринок з точки зору експорту інформаційно-комунікаційних технологій, описати пріоритетні напрями реалізації інформаційної політики як основи ефективного розвитку країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи складові інформаційного середовища України та напрями побудови державної інформаційної політики, можна зробити висновок про те, що вся сукупність напрямів не поєднана у цілісну

систему регулювання. Досить успішними є кроки у напрямі забезпечення умов для розвитку інформаційного суспільства та досягнення належного рівня інформаційної безпеки з точки зору системності цих рішень. Але питання бюджетного фінансування, законодавчої підтримки та державного регулювання залишаються організаційно менш врегульованими.

Такий стан справ зумовлений низькою факторів об'єктивного та суб'єктивного походження. Серед перших – бурхливі темпи розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та їх дифузія у світовому просторі, поширення мобільного Інтернету та розширення меж використання інформаційних мереж. Суб'єктивні чинники пов'язують із тенденціями розвитку суспільства, необхідністю адаптації державних рішень у інформаційній сфері до суспільної свідомості [1].

Загалом на сучасному етапі інформаційна політика багатьох країн світу реалізовується за наступними пріоритетними напрямами:

- вітчизняний інформаційний простір (інституційне та інформаційне поле діяльності засобів масової інформації, комунікаційні технології, функціонування інформаційних агентств, налагодження системи телекомунікацій, фінансово-організаційна підтримка діяльності бібліотек та архівів);

- інформаційне суспільство (умови для впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, електронне урядування, електронний банкінг, електронний документообіг);

- офіційна комунікація (взаємозв'язок держави та громадян, популяризація державних рішень та іміджу країни);

- інформаційна безпека держави (захист інформаційного середовища, створення умов для реалізації прав громадян щодо отримання та використання інформаційних ресурсів).

Окремі аспекти розвитку інформаційного середовища через їх недостатню урегульованість стають на заваді формуванню інформаційного суспільства та його відповідності світовим стандартам. Усю сукупність зазначених положень можна згрупувати у дві групи.

1. Інформаційно-технологічний – створення належної технологічної бази для переходу до інформаційного суспільства; використання сучасних інформаційних технологій у всіх сферах життєдіяльності суспільства; розбудова інформаційно-комунікаційної інфраструктури з усім спектром послуг та функцій, що нею підтримується.

2. Інформаційно-змістовний – проблеми адміністративної та соціальної відповідальності засобів масової інформації; забезпечення прав і свобод громадян в інформаційній сфері; створення рівних умов для діяльності засобів масової інформації різних форм власності; підтримка іміджу України у світовому інформаційному просторі; сприяння професійній компетенції та етичній відповідальності журналістів перед суспільством.

Ще однією актуальною проблемою залишається змістовне наповнення (контент) інформаційного простору України. Виникнення цієї проблеми

пов'язано з тим, що він знаходиться під тиском "іноземних факторів" та потреб приведення його у відповідність до норм світового інформаційного простору.

Наслідком інформаційної глобалізації є проникнення іноземних засобів масової інформації до вітчизняного інформаційного простору. Геополітичне розташування України обумовлює той факт, що вона відчуває інформаційний вплив багатьох іноземних країн. Ця проблема має двоякий аспект: з одного боку, інформаційна присутність засобів масової інформації сприяє диверсифікації інформаційного ринку, з іншого боку, – підсилює інформаційну вразливість країни [5].

Такий вплив здійснюється за допомогою інструментальних засобів, серед яких – електронні портали, електронні засоби масової інформації, публічні висловлювання, інтерпретування виступів на замовлення, маніпуляції з інформаційними ресурсами, просування заангажованих тематичних рубрик, несумлінні інформаційні кампанії. Якщо у той самий час вітчизняні засоби масової інформації проявляють інформаційну та соціальну пасивність, обслуговують приватні інтереси вузьких кіл, слідує за поведінкою власників засобів масової інформації, то вони здійснюють змістовне наповнення за власними інтересами й усувають саму можливість проводити незалежну редакційну політику. Якраз вітчизняна практика доводить реальність вищенаведених дій, особливо під час проведення виборчих кампаній, а це за своєю сутністю знижує професійну компетентність журналістів і моральну відповідальність перед громадянами своєї країни.

Неможливо обійти питання важливості створення якісного конкурентоспроможного вітчизняного інформаційного продукту, якому надали б перевагу вітчизняні користувачі інформаційних ресурсів, що виникає за умов недофінансування і призводить до неможливості виконати функції надання права споживачам на отримання достовірної інформації, тобто спотворює саму сутність інформаційної етики.

Основні проблеми розвитку державної інформаційної політики України, що мають загальносистемний характер, можна узагальнити у певних складових (рис. 1).

Якщо стисло розглянути першу проблему, то відсутність концептуальних підходів до формування інформаційної політики держави обумовлює незначні можливості обстоювання державних інтересів на різних рівнях (вітчизняному, європейському, світовому) [4].

Програмними документами, що визначають пріоритети державної інформаційної політики, є концепції або доктрини. Практика ухвалення подібних документів в Україні показує їх слабку результативність.

Необхідно зазначити, що прийнятий Закон "Про концепцію Національної програми інформатизації" вже є застарілим з огляду на те, що був прийнятий ще у 1998 р. Єдиним якісним зрушенням на концептуальному рівні стало затвердження Доктрини інформаційної безпеки України.



Рис. 1. Основні проблеми розвитку державної інформаційної політики України

Наступна проблема – невідповідність системи державного управління інформаційною сферою новітнім викликам інформаційного середовища, перш за все через низьку ефективність управління. Таку ситуацію спричиняє неефективне регулювання вітчизняного інформаційного простору, коли одночасно регулюванням зазначених процесів займається п'ять органів державної влади та 20 допоміжних установ, повноваження яких важко розмежувати та скоординувати.

Управління інформаційною сферою в Україні повинні реалізовувати Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, Державний комітет з телебачення та радіомовлення України, Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України [4].

Кожна установа виконує покладені на неї функції. Наприклад, Національна рада здійснює наглядові та регуляторні функції в частині дотримання вітчизняними телерадіоорганізаціями та провайдерами вимог законодавства у галузі телерадіомовлення, ліцензійних умов, стандартів і норм якісного рівня телерадіопрограм, вимог законодавства України щодо визначеної частки вітчизняного продукту. Держкомтелерадіо України розробляє заходи щодо уникнення зовнішнього інформаційного впливу та забезпечення інформаційної безпеки, а також виконує нормотворчі повноваження стосовно розробки пропозицій для вдосконалення системи державного управління в інформаційній сфері.

До завдань Держінформнауки України віднесено наступні: координація діяльності органів виконавчої влади в частині виконання ними програм і проєктів інформатизації загальнодержавного значення та забезпечення інтеграції їх інформаційних систем у єдиний веб-портал. В свою чергу, Держспецзв'язок України є державним органом, що має на меті забезпечення умов для функціонування і розвитку державної системи урядового зв'язку.

У загальних рисах аналіз функцій та повноважень державних органів регулювання інформаційної політики в Україні показує такі неузгодженості:

- перетинання та заплутаність повноважень окремих установ та інституцій;



- занадто широке коло виконуваних повноважень;
- невідповідність назви установи її цільовому призначенню.

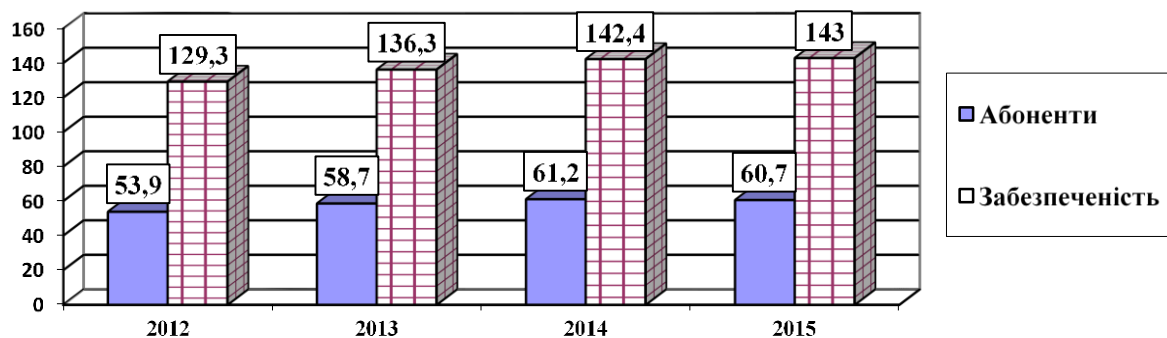
Третя проблема, яка стосується недосконалості та фрагментарності вітчизняного законодавства в інформаційній сфері, розкривається у тому, що значна кількість законодавчих актів не сприяє усуненню законодавчих прогалин (наприклад, відсутність правового регулювання міжнародного інформаційного обміну, наявність некоректних термінів, відсутність визначення окремих понять).

Окремо зупинимося на розгляді проблеми, що впливає з особливостей діяльності засобів масової інформації в Україні. Основною характеристикою інформаційного простору засобів масової інформації є їх спрямованість на широке коло споживачів інформаційних ресурсів. Нерідко можна спостерігати втручання власників і держави у діяльність засобів масової інформації, що викривлює інформаційний простір з метою впливу на суспільну свідомість у власних інтересах та зацікавленнях. У західних демократичних суспільствах споживачі інформації користуються більшими можливостями впливу на

держави. Важливим напрямом інформаційної політики має стати захист національного інформаційного простору від зовнішнього впливу та гідне представлення країни на світовому рівні [2].

Саме на сектор інформаційних послуг поряд із іншими галузями (авіаційна, сільськогосподарська) покладаються надії щодо забезпечення зростання валового внутрішнього продукту. Експерти наполягають, що така ситуація є притаманною багатьом східноєвропейським країнам, коли сфера послуг (транспорт, фінанси, сільське господарство) виступають так званими локомотивами розвитку національних економічних систем. Для України інформаційний сектор є безсумнівно привабливим навіть у напрямі залучення іноземного капіталу. В нашій країні досить активно розвиваються системи та засоби телекомунікацій і зв'язку. У структурі вітчизняного інформаційного ринку мобільний зв'язок є одним із елементів, що найбільш динамічно розвивається, ним охоплені практично всі регіони України, територія покриття та кількість абонентів постійно збільшується (рис. 2).

На кінець 2015 р. в Україні було забезпечено покриття мережею майже 2800 населених пунктів і



**Рис. 2. Динаміка зростання кількості абонентів мобільного зв'язку та забезпеченість населення мобільним зв'язком у розрахунку на 100 жителів, тис. од. в Україні**

За: [6].

діяльність суб'єктів, що продукують і доносять інформацію до людей. Важливо, щоб в інформаційному середовищі відбувався діалог між суспільством та владою за допомогою тих самих засобів масової інформації. Міжнародна компанія Research & Branding Group провела в Україні дослідження вітчизняного інформаційного простору. Основною характеристикою, що піддається виміру, компанія обрала рівень довіри користувачів інформаційних ресурсів. У результаті виявлено, що 56% українців загалом довіряють засобам масової інформації, а 38,6% – повністю не довіряють, це може свідчити про недостатній рівень авторитетності вітчизняних ЗМІ. Тому сучасні вимоги до державної інформаційної політики можуть бути наступними. По-перше, необхідним є усунення подання недостовірної інформації. По-друге, актуальним є забезпечення внутрішнього балансу та співпадіння інтересів особи, суспільства і

понад 6,1 млн користувачів. Забезпеченість населення мобільним зв'язком на 100 мешканців в Україні становить 142,4. Найнижчі показники можна спостерігати у Тернопільській (98,1), Хмельницькій (97,8) та Кіровоградській (107,9) областях; найвищі – у Києві (249,4), Чернігівській (161,9), Харківській (154,7) та Миколаївській областях (152,7) [6].

Динаміка доходів на вітчизняному інформаційному ринку показана на рис. 3. Інтенсивний розвиток демонструє ринок експорту інформаційно-комунікаційних технологій. Компанії-лідери консоліднують зусилля для кооперації з провідними світовими партнерами. У середньостроковій перспективі (до 2020 р.), як стверджують експерти, слід очікувати збільшення попиту на інформаційно-комунікаційні послуги, що закладає передумови для зростання експортних замовлень.



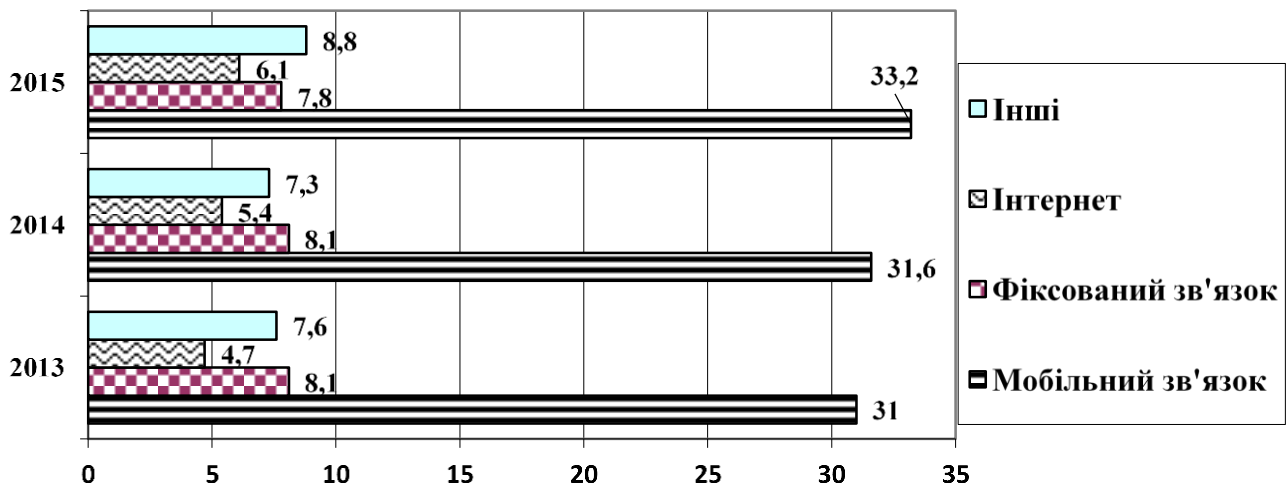


Рис. 3. Динаміка доходів зв'язку, млрд грн

За: [6]

На нашу думку, це дозволяє стверджувати про розвиток інформаційного суспільства у довгостроковій перспективі як пріоритетного чинника структурної перебудови економічної системи України та переходу до європейських стандартів розвитку.

Однак у той же період Україна значно відставала від розвинених країн за показниками комп'ютеризації та доступу до мережі Інтернет. Використовуваний парк комп'ютерної техніки за кількісними параметрами є значно меншим, ніж у економічно розвинених країнах, він зосереджений здебільшого у великих містах. Відповідно, недостатнім є рівень комп'ютерної грамотності населення. На жаль, проявляється регіональна диспропорція у розподілі вітчизняних користувачів всесвітньої інформаційної мережі [3].

Ці чинники негативно відобразатимуться на подальшому розвитку інших структурних елементів інформаційного суспільства, тобто не дають формуватися повноцінному попиту на електронні урядові послуги, впровадження нових методів навчання, стають на перешкоді розвитку електронного бізнесу та ін. До цих аспектів слід додати проблему незахищеності вітчизняного медіа-простору від негативного зовнішнього впливу, тому що від початку його формування перепліталася з діяльністю іноземних центрів впливу.

Зазначимо, що Україна володіє значним кадровим та інтелектуальним ресурсом для розвитку інформаційної сфери. Водночас вітчизняне законодавство у низці аспектів відстає від стрімкої динаміки змін, що спостерігаються у процесі розвитку інформаційного суспільства в Україні [2]. Через це окремі елементи інформаційного суспільства функціонують поза нормативно-правовим полем, не підлягають регулюванню нормативними актами, що гальмує його повноцінне зростання. Також податкова політика в Україні не повною мірою стимулює запровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, чим перешкоджає підвищенню ефективності управління вітчизняними підприємствами.

Тому роль держави у формуванні інформаційного суспільства виглядає дещо неоптимальною. Інституціональні інструменти реалізації державної політики з формування інформаційного суспільства виявляються малоефективними. Тому видається, що інформаційне суспільство в Україні формується більшою мірою стихійно, за відсутності ефективної та дієвої державної стратегії його розвитку.

Виходячи з вищевказаного, побудова сучасної моделі інформаційного суспільства в Україні повинна стати одним із пріоритетних завдань державної політики і виступати як передумова для повноцінної рівноправної інтеграції у європейські та загальносвітові інформаційні процеси, збереження політичного суверенітету та економічної незалежності, конкурентоспроможності та добробуту, національної ідентифікації та самобутності, гармонійності культурного та інтелектуального розвитку людини і суспільства, формування справжнього громадянського суспільства на демократичних засадах розвитку.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Інформаційну політику розглядають як сукупність напрямів діяльності держави в інформаційній сфері, а її зміст розкривається у концепціях інформаційної політики, програмних стратегічних документах та законодавчих актах із питань інформатизації. Завдання інформаційної політики держави пов'язані з політичною ситуацією, соціально-економічним станом, а також з накопиченим досвідом країн щодо реалізації державної політики в інформаційній сфері.

Кожна країна має свій власний досвід у формуванні та реалізації інформаційної політики, який відображає успіхи або недоліки, рівень розвитку інформаційної інфраструктури, рівень усвідомлення цінності інформаційних ресурсів, ступінь державного втручання у підтримку галузі, наявність висококваліфікованих кадрів тощо. Проте промислово

розвинені країни вбачають розвиток інформаційної сфери як шлях до економічного процвітання та добробуту нації. Процес формування інформаційного суспільства в Україні є складним і тривалим. Його реалізація вимагає рішучості у реалізації конкретних заходів та подальших досліджень з метою ефективного функціонування національної інформаційної сфери.

У порівнянні з економічно розвиненими країнами сучасний стан розвитку вітчизняного інформаційного суспільства є недостатнім і не повністю відповідає існуючому потенціалу та наявним і потенційним ресурсам. Оптимальним алгоритмом дій щодо подолання проблем у цій сфері є виважена, координована державна політика розвитку інформаційного суспільства, яка передбачає співпрацю з іншими країнами, використання їхнього позитивного досвіду на основі розкриття та розвитку власного потенціалу та подальших досліджень.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Арістова І. В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти [Текст] : монографія / І. В. Арістова ; [за заг. ред. О. М. Бандурки]. – Х. : Видавництво Університету внутрішніх справ, 2000. – 407 с.

2. Нижник Н. Р. Інформаційні технології в структурах державної служби [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [http : //www.bezpeka.com/ru/lib/spec/art101.html](http://www.bezpeka.com/ru/lib/spec/art101.html).

3. Почепцов Г. Г. Інформаційна політика : навч. посібник / Г. Г. Почепцов. – К. : Знання, 2006. – 663 с.

4. Соснін О. Державне управління інформатизацією як виклик цивілізаційного зростання нації / О. Соснін // Зовнішні справи. – 2011. – № 9. – С. 38-41.

5. Колодюк А. В. Інформаційне суспільство: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні / А. В. Колодюк. - К., 2005. – 205 с.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

#### REFERENCES

1. Aristova, I. V. (2000), *Derzhavna informatsiyna polityka: orhanizatsiyno-pravovi aspekty* [Tekst], Vydavnytstvo Universytetu vnutrishnikh sprav, Kharkiv, p. 407.

2. Nyzhnyk, N. R. *Informatsiini tekhnolohii v strukturakh derzhavnoi sluzhby*, available at: [http : //www.bezpeka.com/ru/lib/spec/art101.html](http://www.bezpeka.com/ru/lib/spec/art101.html).

3. Pocheptsov, H. H. (2006), *Informatsiyna polityka*, Kiev, p. 663.

4. Sosnin O. (2011), *Derzhavne upravlinnya informatyzatsiyeyu yak vyklyk tsyvilizatsiynoho zrostannya natsiyi, Zovnishni spravy*, № 9, p. 38-41.

5. Kolodiuk, A. V. (2005), *Informatsiine suspilstvo: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku v Ukraini*, Kiev, p. 205.

6. *Derzhavna sluzhba statystky Ukrayiny*, available at : [http : // www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

УДК 631.164.23:330.142.211

*Лопатюк Р. І.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту та адміністрування, Вінницький фінансово-економічний університет, м. Вінниця*

*Транченко Л. В.,  
д.е.н., проф., завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Уманський національний університет садівництва, м. Умань*

*Білецька Н. В.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, оподаткування та торговельного підприємництва, Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва, м. Вінниця*

*Серветник-Царій В. В.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, оподаткування та торговельного підприємництва, Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва, м. Вінниця*

## **МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ**

***Анотація.** У статті розглянуто сутність інвестиційної діяльності, проаналізовано проблеми формування та функціонування механізмів залучення інвестицій в економіку аграрного сектора Вінницької області, проаналізовано сучасний стан та динаміку інвестування аграрних підприємств. Обґрунтовано напрями удосконалення інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери, формування системи заходів стимулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств. Розроблено пропозиції із застосування інституційних механізмів регулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств через нормативно-законодавчі акти, організації та установи, соціальне партнерство у процесі залучення інвестицій, активізацію місцевого самоврядування та сільських громад з метою збільшення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання*

***Ключові слова:** механізми, інвестиційна діяльність, ефективність, економічна стійкість, потенціал, інституційне забезпечення, моделювання, удосконалення, управління.*

*Lopatyyuk R. I.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Administering, Vinnytsya Finance and Economics University, Vinnytsya*

*Tranchenko L. V.,  
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Tourism and Hotel&Restaurant Business, Uman National University of Horticulture, Uman*

*Biletska N. V.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Taxation and Trade Entrepreneurship, Vinnytsya Institute of Clothes Design and Entrepreneurship, Vinnytsya*

*Servetnyk-Tsariy V. V.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Taxation and Trade Entrepreneurship, Vinnytsya Institute of Clothes Design and Entrepreneurship, Vinnytsya*

# MECHANISM OF ATTRACTING INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

**Abstract.** *The article examines the nature of investment, analyzes the problems of formation and functioning of mechanisms for attracting investment in the economy of the agricultural sector in Vinnytsya region, analyzes the current state and dynamics of investments of agricultural enterprises. The directions of improvement of investment activity of enterprises of agricultural sphere, formation of the system of measures of stimulation of investment activity of agricultural enterprises are substantiated. The proposals on application of institutional mechanisms of regulation of investment activity of agricultural enterprises through the normative-legislative acts, organizations and institutions, social partnership in the process of attracting the investments, activation of local self-government and rural communities in order to increase the investment attractiveness of business entities are developed.*

**Key words:** mechanisms, investment activity, efficiency, economic stability, potential, institutional support, modeling, improvement, management.

**Постановка проблеми.** Проблема інвестування підприємств аграрної сфери України пов'язана із зростанням капіталізації та корпоратизації аграрного виробництва, з однієї сторони, та необхідністю впровадження інновацій у виробничі процеси, модернізації техніки, удосконалення операційної та інших видів діяльності, – з іншої. Необхідно вказати, що в останні роки для підприємств аграрної сфери економіки характерною є позитивна динаміка основних показників господарювання. Україна відіграє все більш значну роль на світовому ринку продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини. Цьому сприяють унікальний земельний потенціал, висококваліфіковані трудові ресурси аграрних підприємств, послідовна державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників. Саме тому слід розробити ефективний та дієвий механізм залучення інвестицій в економіку України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Необхідно відзначити, що проблеми інвестиційного забезпечення та механізмів його здійснення знаходяться у полі зору багатьох відомих українських та зарубіжних учених-економістів. Серед них виділяються праці таких дослідників, як Г. М. Азаренкова, В. М. Алексійчук, М. І. Баканова, І. Т. Балабанов, І. О. Банева, Л. Бернстайн, М. Д. Білик, М. Г. Білуха, І. О. Бланк, Є. Ф. Брігхем, В. М. Гриньов, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненко, М. М. Єрмошенко, О. Д. Заруба, О. Т. Звягінцева, Г. О. Крамаренко, Г. Г. Кірейцев, А. В. Коваленко, В. В. Козик, М. Н. Крейніна, В. В. Лаврук, П. М. Майданевич та інші.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування розробки практичного інструментарію щодо формування, функціонування та розвитку механізмів інвестування підприємств аграрної сфери. Тому основними завданнями є обґрунтування напрямів удосконалення інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери, формування системи заходів стимулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для вітчизняної теорії та практики поняття “інвестиції”, “інвестиційна діяльність”, “інвестиційний

процес”, “інвестиційна активність”, “інвестиційна привабливість” є відносно новими, мають неоднозначне трактування і вимагають попереднього уточнення їх сутності. Інвестиційна діяльність характеризує вкладення інвестицій з метою отримання прибутку та досягнення іншого корисного ефекту, розгорнутим алгоритмом якої є: власне інвестування, тобто процес перетворення ресурсів у конкретні об'єкти інвестиційної діяльності; перетворення вкладених коштів у приріст капітальної вартості; отримання прибутку або соціального ефекту (реалізація кінцевої мети інвестиційної діяльності). Організаційно-економічний механізм реалізації такого ланцюга взаємодій і являє собою інвестиційну діяльність (рис. 1).

Ми вважаємо, що інвестиційна діяльність підприємств аграрної сфери тісно пов'язана з їх економічною стійкістю. Це пояснюється тим, що сільськогосподарське виробництво здійснюється в умовах невизначеності та ризиків, отже, власні фінансові джерела є основою надходження та здійснення інвестицій.

Вибір ефективного комплексу цільових функцій інвестування та їх оцінка показують можливі шляхи вдосконалення економічного механізму управління інвестиційною діяльністю, що базується на таких принципах: сумісність, прийнятність, гнучкість, пристосованість (адаптивність) структури управління до зовнішніх і внутрішніх змін, комплексність, партнерство між горизонтальними і вертикальними рівнями управління, додатковість, співвідпорядкованість, правова стабільність, результативність інвестиційної політики, ефективність. Взаємодія і послідовність реалізації наведених принципів у циклі механізму формування інвестиційної діяльності показані на рис. 2.

Здійснення інвестиційної діяльності ведеться з використанням таких інструментів: інвестиційних проектів (пов'язаних звичайно з збільшенням основного капіталу); інвестиційних портфелів (розуміється як сукупність спеціально підібраних інвестиційних цінностей, зазвичай цінних паперів), методів та механізмів досягнення конкретної інвестиційної мети інвесторів (малий ризик, висока ліквідність, дохідність).

Вирішення проблем інвестиційного забезпечення пов'язується з необхідністю комплексної його оцінки. З цією метою обґрунтовано методичні підходи визначення рівня економічної стійкості та інвестиційного забезпечення діяльності підприємств аграрної сфери на основі розрахунку індикаторів економічної стійкості (абсолютна, нормальна, нестійка та кризова) та визначення відповідності між

засобами і джерелами інвестування, раціональності розміщення й ефективності використання інвестиційних ресурсів та альтернативної концепції обліку фактора часу в обґрунтуванні ефективності інвестицій. Вона дозволяє реально моделювати рух грошових потоків інвестиційних проектів у часі, з огляду на зміну їх величини під його впливом.

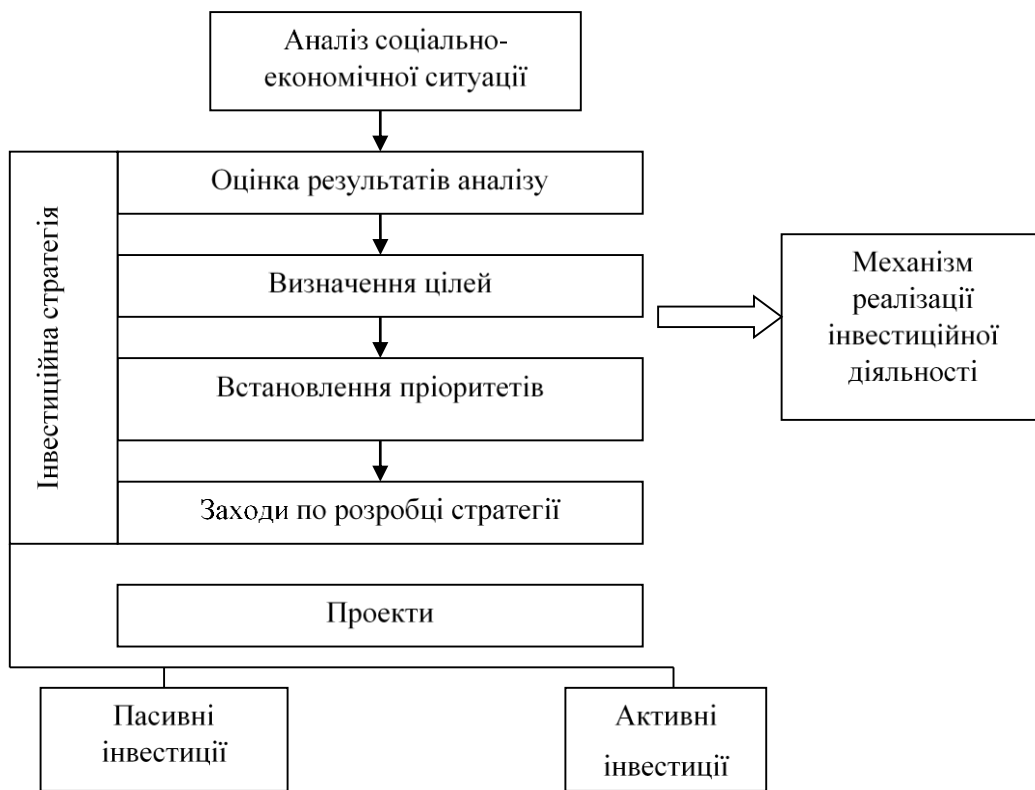


Рис. 1. Формування інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери та механізму її реалізації



Рис. 2. Цикл реалізації принципів інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери

**Ранжування підприємств аграрної сфери Вінницької області за типами економічної стійкості та інвестиційною привабливістю**

Абсолютна економічна стійкість (М1)	Нормальна економічна стійкість (М2)	Нестійкий фінансовий стан (М3)	Кризовий фінансовий стан (М4)
ПАТ “Козятинський”; ПАТ “Юзефо-Миколаївський”; ПАТ ім. 1 травня; ПАТ “Чернівціагро-сервіс”; ПАТ “Подільське”.	ПАТ “Бродецьке”	ПАТ “Жданівське”; ПАТ “Літинський”; ПАТ “Бершадське”; ПАТ “Україна”; ПАТ “Гайсинм’ясо”; ПАТ “Агромаш”; ПАТ “Агрохім”; ПАТ “Вінниця-водгоспсервіс”; ПАТ “Мрія”; ПАТ “Кожухівське”; ПАТ “Самгородське”; ПАТ “Мічуринець”.	ПАТ “Маяк”; ПАТ “Кам’яногірське”.

Підприємства аграрної сфери належать до найбільш інвестиційно привабливих, експортноспроможних та ліквідних суб’єктів господарювання. Вони представлені 602 великотоварними, 1374 фермерськими господарствами, 531,3 тис. особистих селянських господарств. Інвестиційна привабливість визначається високою родючістю ґрунтів (60-65 одиниць за 100-бальною шкалою), значними розмірами сільськогосподарських угідь (9 місце в Україні).

Результати дослідження показують, що за обсягами інвестицій у сільськогосподарські підприємства, наприклад, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в економіку області, становив 212,5 млн дол. США (в розрахунок на одну особу – 129,7 дол. США). Водночас спостерігається щорічне збільшення надходження інвестицій. Це сприяє відродженню буряківництва, цукрової промисловості, тваринництва, птахівництва.

Встановлено, що особливе значення для формування економічного механізму інвестування підприємств аграрної сфери має аналіз їх фінансово-економічного стану. З цією метою здійснено його всебічну оцінку та діагностику на основі 20 підприємств, визначених методом випадкового неповторного відбору для уникнення упередженості висновків. Це дозволило здійснити їх ранжування за типами економічної стійкості та інвестиційною привабливістю (табл. 1).

Проведений розрахунок впливу джерел фінансування на економічну стійкість підприємств свідчить, що досить нестабільна ситуація спостерігається у 60% з них. Отже, запаси й витрати покриваються сумою власних джерел формування обігових коштів, довгострокових позикових джерел, короткострокових кредитів. Остання призводить до порушення показників платоспроможності, але існує

можливість відновити фінансову рівновагу за рахунок поповнення джерел власних засобів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення обіговості запасів.

Для оцінки ефективності економічного механізму інвестування підприємств аграрної сфери було проаналізовано рентабельність інвестицій. Одержані результати дозволили зробити висновок про ступінь впливу різних факторів на їх виробничу та інвестиційну діяльність. Так, найбільш рентабельним підприємством є ПАТ ім. 1 травня. До групи рентабельних віднесені ПАТ “Козятинський”, ПАТ “Юзефо-Миколаївський”, ПАТ “Чернівціагро-сервіс”, “ПАТ “Подільське” (рис. 3).

Використовуючи сучасні методи отримання залежностей між економічними показниками та факторами, від яких вони залежать, було досліджено основні чинники, що здійснюють вплив на інвестиційну діяльність аграрних підприємств. Таким чином, підприємства аграрної сфери Вінницької області мають достатній інвестиційний потенціал, який забезпечується сприятливими агрокліматичними умовами та високопродуктивними земельними ресурсами, достатніми трудовими ресурсами, значним землезабезпеченням; окупності інвестицій сприяє висока якість та велика номенклатура вироблюваної продукції.

Серед напрямів удосконалення механізмів інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери необхідно визначити наступні заходи з огляду на специфіку умов їх функціонування та розміщення: удосконалення методики факторного аналізу інвестиційних проектів та їх окупності; розробка інвестиційних проектів та програм для сукупностей аграрних підприємств з тотожними показниками економічної стійкості та інвестиційного потенціалу, обґрунтування інвестиційного забезпечення пріоритетних

галузей сільськогосподарського виробництва, враховуючи його спеціалізацію та концентрацію у регіоні.

досліджуваний результативний показник і визначають подальшу інвестиційну стратегію аграрних підприємств.

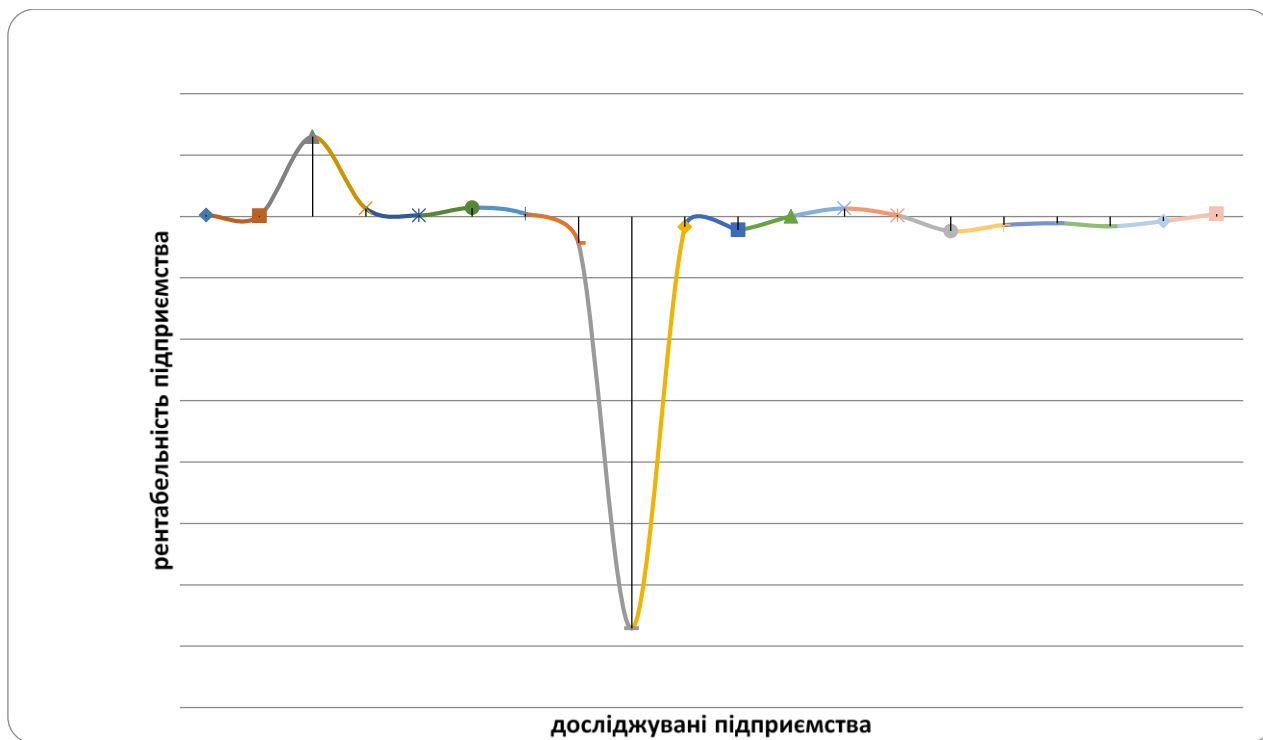


Рис. 3. Рентабельність інвестицій діяльності підприємств аграрної сфери

Основними заходами досягнення поставлених завдань повинні стати: проведення моніторингу інвестиційної діяльності, інвестиційного потенціалу та здійснення маркетингових стратегій щодо інвестиційного забезпечення аграрних підприємств області; забезпечення максимального сприяння реалізації інвестиційних проектів з будівництва і реконструкції тваринницьких приміщень, технічного переоснащення рослинницьких галузей, будівництва елеваторів для зберігання зерна, овочесховищ, холодильників для плодів та овочів.

Необхідно також здійснювати підготовку або залучати спеціалістів у сфері інвестицій, цінних паперів, фондового ринку. У великих та середніх сільськогосподарських підприємствах доцільно мати відповідні структурні підрозділи для розробки інвестиційних проектів та бізнес-планів з урахуванням інноваційної складової. Предметом їх діяльності може бути залучення інвестицій не тільки у виробництво, але й у соціальні проекти (організація сільських територій, розвиток зеленого туризму, інших підприємницьких ініціатив сільських громад).

Створення надійної й керованої системи залучення інвестиційних ресурсів забезпечить економічну стійкість та економічне зростання підприємств аграрної сфери. Нами доведено, що при прогнозуванні ефективності їх інвестиційної діяльності необхідно максимально врахувати всю сукупність економічних чинників, які впливають на

Одним із основних завдань удосконалення інвестиційної діяльності є формування та розвиток її нового інституційного механізму, що має відповідати вимогам подолання кризи й оздоровлення економіки у цілому. Він повинен відображати реальні зрушення в структурі аграрної економіки країни, прискорити перехід аграрних підприємств на якісно новий рівень інноваційного розвитку й інтенсивний тип відтворення, забезпечити підвищення якості вітчизняної сільськогосподарської продукції та її конкурентоспроможність на світовому продовольчому ринку. Його складниками повинні бути організаційно-правові дії та організації (установи), які б забезпечували послідовність та ефективність інвестиційних процесів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** В результаті проведених досліджень нами були розроблені рекомендації щодо формування альтернативного економічного механізму інвестування підприємств аграрної сфери з метою підвищення рівня системи заходів стимулювання інвестиційної діяльності підприємств через їх групування за рівнем економічної стійкості, рентабельності виробництва, величиною інвестиційного потенціалу. Також сформовано пропозиції із застосування інституційних механізмів регулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств через нормативно-законодавчі акти, організації та установи, соціальне партнерство у процесі

залучення інвестицій, активізацію місцевого самоврядування та сільських громад з метою збільшення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]: офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.agroua.net>.
2. Банева І. О. Організаційно-економічний зміст та структура адаптивного механізму в трансформаційний період розвитку сільськогосподарських підприємств / Банева І. О. // Ефективна економіка. — 2012. — № 5-34.
3. Вінницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]: офіц. сайт. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>.
4. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]: офіц. сайт. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>.
5. Гонта А. Инвестиционная привлекательность региона / А. Гонта // Персонал. — 2000. — № 3. — С. 61-63.
6. Динаміка інвестицій в основний капітал за галузями економіки // Сільське господарство Вінниччини за 2012 рік : стат. зб. — Вінниця, 2011. — С. 20-21.
7. Іртіщева І. О. Побудова інноваційних моделей регіональної агропродовольчої сфери на інтеграційній основі / І. О. Іртіщева // Економіка АПК. — 2009. — № 9. — С. 39-43.
8. Лопатюк Р. І. Прогнозування рівня інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери [Електронний ресурс] / Р. І. Лопатюк // Ефективна економіка. — 2013. — № 4. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
9. Лопатюк Р. І. Сучасний рівень розвитку підприємств / Р. І. Лопатюк // Агросвіт. — 2013. — № 6. — С. 56-60.
10. Лопатюк Р. І. Економічні механізми інвестування підприємств аграрної сфери : монографія / Р. І. Лопатюк. — Умань : ФОП Жовтий О.О., 2013. — 154 с.
11. Майданевич П. М. Методологічні засади оцінювання інвестиційної привабливості підприємств / П. М. Майданевич // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 7. — С. 125.
12. Транченко Л. В. Роль основних засобів в забезпеченні ефективності аграрного виробництва / Л. В. Транченко // Наук. пр. Полтавської держ.

аграр. акад. — Полтава : ПДАА, 2012. — Вип. 1. (4); Т. 1: Економічні науки. — С. 152-161.

13. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. ; [пер. с англ.]. — М. : Инфра-М, 2001. — 1028 с.

14. Шевердіна О. В. Правовий режим іноземного інвестування: до визначення поняття / О. В. Шевердіна // Часопис Київського ун-ту права. — 2012. — № 3. — С. 260-263.

## REFERENCES

1. Ahrarnyj sektor Ukrainy, available at: <http://www.agroua.net>.
2. Banieva, I. O. (2012), *Orhanizatsijno-ekonomichnyj zmist ta struktura adaptivnoho mekhanizmu v transformatsijnyj period rozvytku sil's'kohospodars'kykh pidpryemstv*, *Efektivna ekonomika*, № 5-34.
3. Vinnyts'ka oblasna derzhavna administratsiia, available at: <http://www.agro-business.com.ua>.
4. Holovne upravlinnia statystyky u Vinnyts'kij oblasti, available at: <http://www.agro-business.com.ua>.
5. Gonta A. (2000), *Investicionnaja privelykatel'nost' regiona*, *Personal*, № 3, s. 61-63.
6. *Dynamika investytsij v osnovnyj kapital za haluziamy ekonomiky* (2011), *Sil's'ke hospodarstvo Vinnychyny za 2012 rik : stat. zb.*, Vinnytsia, s. 20-21.
7. Irtysheva, I. O. (2009), *Pobudova innovatsijnykh modelej rehional'noi ahroprodovol'choi sfery na intehtratsijnij osnovi*, *Ekonomika APK*, № 9, s. 39-43.
8. Lopatiuk, R. I. (2013), *Prohnozuvannia rivnia investytsijnoi diial'nosti pidpryemstv ahrarnoi sfery*, *Efektivna ekonomika*, № 4, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
9. Lopatiuk, R. I. (2013), *Suchasnyj riven' rozvytku pidpryemstv*, *Ahrosvit*, № 6, s. 56-60.
10. Lopatiuk, R. I. (2013), *Ekonomichni mekhanizmy investuvannia pidpryemstv ahrarnoi sfery*, *FOP Zhovtyj O.O., Uman'*, 154 s.
11. Majdanevych, P. M. (2012), *Metodolohichni zasady otsiniuvannia investytsijnoi pryvablyvosti pidpryemstv*, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, № 7, s. 125.
12. Tranchenko, L. V. (2012), *Rol' osnovnykh zasobiv v zabezpechenni efektyvnosti ahrarnoho vyrobnystva*, *Nauk. pr. Poltav's'koi derzh. ahrar. akad., Poltava : PDAA — Vyp. 1. (4); T. 1: Ekonomichni nauky*. S. 152-161.
13. Sharp U., Aleksander G. and Bejli Dzh. (2001), *Investicii*, *Infra-M, M.*, 1028 s.
14. Sheverdina, O. V. (2012), *Pravovyj rezhyim inozemnoho investuvannia: do vyznachennia poniattia*, *Chasopys Kyivs'koho un-tu prava*, № 3, s. 260-263.



Боднар Р. Д.,  
к.ф.-м.н., доцент, докторант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів,  
Інститут статистики, Університет Бремен, м. Бремен, Німеччина

## АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ТА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті на основі даних Національного банку про зовнішньоекономічну та банківську діяльність України за 2001-2015 рр. проаналізовано тісноту взаємозв'язку між основними показниками цих видів діяльності. Мета праці полягає в дослідженні наявності і встановлення характеру зв'язку між розглянутими показниками в межах однієї економічної системи. Побудовано парні лінійні регресії, які описують залежність даних показників зовнішньоекономічної від показників банківської діяльності. В подальшому отримані моделі можуть бути вдосконалені за рахунок включення в них лагових факторних змінних.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, банківська діяльність, регресія, коефіцієнт детермінації, коефіцієнт кореляції.

*Bodnar R. D.,  
Ph.D., Associate Professor, Doctoral degree applicant, Lviv University of Trade and Economics,  
Lviv, Institute of Statistics, University of Bremen, Bremen, Germany*

## ANALYSIS OF THE RELATIONSHIPS BETWEEN FOREIGN ECONOMIC AND BANKING ACTIVITIES OF UKRAINE

**Abstract.** The article deals with the density of the relationship between main indices of foreign economic and banking activities on the basis of the analyzed data of the National Bank of Ukraine for 2001-2015 years. The purpose of the article is to study the existence and to identify a character of the relationship between considered indices in the same economic system. Paired linear regressions which describe the dependence of foreign economic activity indices on the banking activity indices are built. In the future these models can be improved by including lag factorial variables.

**Keywords:** foreign economic activity, banking activity, regression, determination coefficient, correlation coefficient.

**Постановка проблеми.** Важливу роль в економічному зростанні країни відіграє її зовнішньоекономічна та банківська діяльність. Зокрема, зовнішня торгівля збільшує валютні надходження в країну або призводить до зменшення її золотовалютних резервів. Іноземні інвестиції, сприяючи створенню нових і зростанню ефективності та конкурентоспроможності існуючих підприємств, збільшують фінансові ресурси країни. У свою чергу, банківська діяльність, будучи інструментом фінансово-кредитного механізму країни, сприяє мобілізації коштів, а також забезпечує виконання фінансових зобов'язань перед країною та перед суб'єктами господарювання. Враховуючи вагомість даних видів діяльності, бачимо: виникає питання їх взаємодії в межах однієї економічної системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності посідає значне місце в системі регулювання господарських зв'язків у світі. Його дослідженням

займалися, зокрема, Л. Письмаченко у монографії [1] і Ж. Стеценко у праці [2]. Механізми економічної дипломатії України в системі управління її зовнішньоекономічною діяльністю вивчав Ю. Чугаєнко [3]. Вплив зовнішньоекономічної діяльності, зокрема іноземного капіталу, на розвиток банківської системи України досліджували у праці [4] С. Балицький і А. Бондаренко, а також О. Дзюблук і О. Владимир у роботі [5]. Сутність банківського фінансування, у тому числі кредитування, зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання України проаналізувала Н. Салій у статті [6].

**Постановка завдання.** Для вдосконалення процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю важливим завданням є визначення факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність, а також характеру цього впливу. Основне завдання даної праці полягає в дослідженні існування і характеру взаємозв'язку між основними показниками зовнішньоекономічної та банківської діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Досліджуючи показники зовнішньоекономічної діяльності, важливо розуміти, що вона проводиться в певній економічній системі. Тому дані показники можуть бути тісно пов'язаними з показниками інших видів діяльності. Для дослідження взаємозалежностей використовують методи економічного аналізу, статистичний, економетричний, математичного моделювання тощо. У даній праці використано методи кореляційно-регресійного аналізу, які дозволяють визначити тісноту кореляційного зв'язку між відповідними показниками, а також знайти математичні рівняння, що описують залежність між ними.

Ми досліджуватимемо залежність показників зовнішньоекономічної діяльності від показників банківської діяльності України. Зазначимо, що рівняння, які досить точно описують варіацію досліджуваних показників, можна використовувати для прогнозування. Тобто за допомогою методів економетричного прогнозування, описаних у працях [7-9], можна знаходити прогнози показників банківської діяльності, а потім за допомогою побудованих регресійних рівнянь будувати прогнози відповідних показників зовнішньоекономічної діяльності.

Серед показників зовнішньоекономічної діяльності вибрано експорт товарів і послуг, імпорт товарів і послуг, а також прямі іноземні інвестиції в Україну. Статутний капітал банків, зобов'язання банків України як загалом, так і кошти суб'єктів

розбіжності відповідних значень показників, які обумовлюються різними методологічними підходами, а також величиною охоплення статистикою зовнішньоторговельних операцій, з метою уникнення помилок внаслідок різного методологічного підходу до формування вихідних даних було вирішено проводити аналіз виключно на значеннях показників, наведених Національним банком України.

Для проведеного дослідження використано програми Excel і iNZight. iNZight є статистичним пакетом мови програмування R, яка широко використовується для математико-статистичного аналізу. Пакет iNZight було розроблено в Оклендському університеті для аналізу даних.

Перш, ніж розпочати аналіз, потрібно привести вихідні статистичні дані до співрозмірного виду. Показники ЗЕД наведені в доларах США, а банківської діяльності – в гривнях. Тому потрібно помножити значення показників зовнішньоекономічної діяльності на середньорічний курс гривні до долара США, взятий з офіційного сайту Національного банку України. Далі, враховуючи річну інфляцію, вихідні дані були приведені до цін 2015 року, причому за одиницю виміру було взято млрд. грн.

Визначимо спочатку тісноту кореляційного зв'язку між досліджуваними показниками. Результати парних коефіцієнтів кореляції наведені в наступній таблиці.

Таблиця 1

**Парні коефіцієнти кореляції між показниками ЗЕД і банківської діяльності України за 2001-2015 рр.**

Показники	Експорт		Імпорт		Прямі іноземні інвестиції в Україну
	товарів	послуг	товарів	послуг	
Статутний капітал банків	0,776	0,893	0,863	0,845	0,145
Зобов'язання банків	0,814	0,841	0,889	0,897	0,354
у тому числі					
кошти суб'єктів господарювання	0,893	0,902	0,930	0,944	0,348
вклади фізичних осіб	0,860	0,906	0,929	0,911	0,271
Надані банками України кредити	0,778	0,795	0,857	0,868	0,388
у тому числі					
кредити суб'єктам господарювання	0,827	0,897	0,888	0,917	0,260
кредити фізичним особам	0,583	0,527	0,670	0,689	0,531

господарювання та вклади фізичних осіб, а також надані банками України кредити загалом, суб'єктам господарювання і фізичним особам розглянуто як основні показники банківської діяльності.

Статистичні дані обраних показників за 2001-2015 рр. взято з даних Національного банку України, опублікованих на його офіційному сайті, а також у журналі "Вісник Національного банку України" і виданні "Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2009 рік" [10-15]. Слід зазначити, що вихідні дані показників зовнішньоекономічної діяльності можна було також взяти на офіційному сайті Державної служби статистики України. Проте через

Як видно з таблиці 1, спостерігається висока кореляція між експортом товарів, експортом послуг, імпортом товарів, імпортом послуг і статутним капіталом банків, зобов'язаннями банків як загалом, так і коштами суб'єктів господарювання та вкладками фізичних осіб, кредитами, наданими банками України як загалом, так і суб'єктам господарювання. Деяко слабшим є кореляційний зв'язок між вищеведеними показниками зовнішньоекономічної діяльності та кредитами, наданими банками України фізичним особам. Що стосується прямих іноземних інвестицій в Україну, то його зв'язок із усіма показниками банківської діяльності, за винятком кредитів,

наданих банками фізичним особам, є слабким. Таким чином ми можемо будувати парні лінійні регресії залежності показників ЗЕД від показників банківської діяльності України для всіх пар, для яких коефіцієнт кореляції перевищує значення 0,7. Відповідні рівняння з коефіцієнтами детермінації наведені в таблиці 2.

від 60,1% для рівняння його залежності від статутного капіталу до 79,8% для парної регресії його залежності від коштів суб'єктів господарювання в банках України. Аналогічні висновки можна зробити і для інших, наведених у таблиці 2 показників зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 2

**Парні лінійні регресії залежностей показників ЗЕД від показників банківської діяльності України за 2001-2015 рр.**

Показник	Рівняння	Коефіцієнт детермінації (R <sup>2</sup> )
Експорт товарів	$\tilde{Y}_1^{eg} = 541,323 + 1,015X_1$	0,601
	$\tilde{Y}_2^{eg} = 485,549 + 0,199X_2$	0,663
	$\tilde{Y}_3^{eg} = 396,361 + 1,283X_3$	0,798
	$\tilde{Y}_4^{eg} = 480,124 + 0,605X_4$	0,740
	$\tilde{Y}_5^{eg} = 500,690 + 0,206X_5$	0,606
	$\tilde{Y}_6^{eg} = 485,092 + 0,320X_6$	0,683
Експорт послуг	$\tilde{Y}_1^{es} = 117,205 + 0,710X_1$	0,798
	$\tilde{Y}_2^{es} = 93,154 + 0,125X_2$	0,708
	$\tilde{Y}_3^{es} = 41,303 + 0,787X_3$	0,814
	$\tilde{Y}_4^{es} = 87,142 + 0,387X_4$	0,821
	$\tilde{Y}_5^{es} = 103,977 + 0,128X_5$	0,632
	$\tilde{Y}_6^{es} = 86,345 + 0,211X_6$	0,804
Імпорт товарів	$\tilde{Y}_1^{ig} = 513,817 + 1,900X_1$	0,745
	$\tilde{Y}_2^{ig} = 416,799 + 0,366X_2$	0,791
	$\tilde{Y}_3^{ig} = 278,066 + 2,248X_3$	0,866
	$\tilde{Y}_4^{ig} = 411,041 + 1,099X_4$	0,864
	$\tilde{Y}_5^{ig} = 441,565 + 0,381X_5$	0,735
	$\tilde{Y}_6^{ig} = 421,991 + 0,579X_6$	0,789
Імпорт послуг	$\tilde{Y}_1^{is} = 110,465 + 0,362X_1$	0,714
	$\tilde{Y}_2^{is} = 89,803 + 0,072X_2$	0,804
	$\tilde{Y}_3^{is} = 61,891 + 0,444X_3$	0,891
	$\tilde{Y}_4^{is} = 90,759 + 0,210X_4$	0,830
	$\tilde{Y}_5^{is} = 94,376 + 0,075X_5$	0,753
	$\tilde{Y}_6^{is} = 89,080 + 0,116X_6$	0,841

У таблиці через  $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5$  і  $X_6$  позначено відповідно статутний капітал банків України, зобов'язання банків, кошти суб'єктів господарювання, вклади фізичних осіб, надані банками України кредити і кредити, надані суб'єктам господарювання. На основі таблиці 2 можна зробити висновки, що при зростанні статутного капіталу банків на 1 млрд грн за рік експорт товарів із України зростає в середньому на 1,015 млрд грн, при зростанні зобов'язань банків на 1 млрд грн – на 0,199 млрд грн, при збільшенні коштів суб'єктів господарювання на 1 млрд грн – на 1,283 млрд грн. Якщо вклади фізичних осіб збільшаться на 1 млрд грн, то середньорічний експорт товарів зростає на 0,605 млрд грн. При зростанні виданих банками України кредитів на 1 млрд грн даний показник збільшиться в середньому на 0,206 млрд грн, а при збільшенні кредитів, наданих суб'єктам господарювання на 1 млрд грн, – на 0,320 млрд грн. Крім цього, побудовані моделі регресії досить точно описують зміну експорту товарів із України у 2001-2015 рр.:

Для дослідження множинних лінійних регресій залежності показників ЗЕД і банківської діяльності спочатку потрібно перевірити тісноту зв'язку між показниками банківської діяльності України. Для цього розглянемо наведену наступну кореляційну матрицю

	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$X_7$
$X_1$	1,00	0,92	0,87	0,94	0,89	0,96	0,66
$X_2$	0,92	1,00	0,95	0,97	0,99	0,99	0,88
$X_3$	0,87	0,95	1,00	0,98	0,91	0,95	0,73
$X_4$	0,94	0,97	0,98	1,00	0,93	0,98	0,73
$X_5$	0,89	0,99	0,91	0,93	1,00	0,97	0,92
$X_6$	0,96	0,99	0,95	0,98	0,97	1,00	0,81
$X_7$	0,66	0,88	0,73	0,73	0,92	0,81	1,00

де  $X_7$  – кредити, надані банками України фізичним особам.

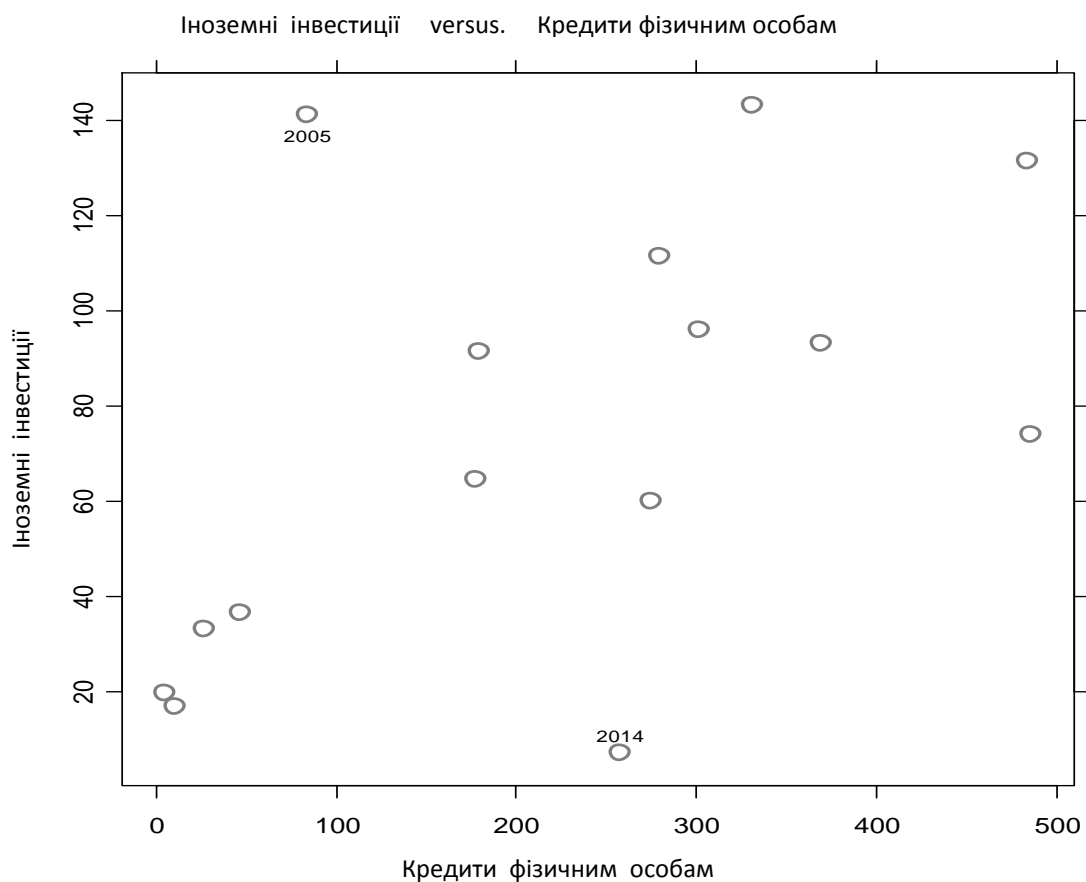
На основі кореляційної матриці можемо зробити висновок про існування тісного кореляційного зв'язку між відповідними показниками. Таким чином ми не можемо розглядати множинні лінійні регресії залежності показників зовнішньоекономічної діяльності України від двох і більше показників банківської діяльності, оскільки в цих моделях буде присутнє явище мультиколінеарності. Виняток становлять лише статутний капітал банків України і кредити, надані фізичним особам, для яких коефіцієнт кореляції становить 0,66 і є меншим від 0,7. Хоча слід зауважити, що включення в рівняння регресії, наведені в таблиці 2 додатково кредитів, наданих банками України фізичним особам, не дуже

фізичним особам. З вищеведеного аналізу бачимо, що кредити, надані фізичним особам, не є сильно кореляційно пов'язаними з показниками експорту та імпорту товарів і послуг. У той же час вони найтісніше серед інших розглядуваних показників банківської діяльності пов'язані з прямими іноземними інвестиціями. Парне лінійне рівняння залежності прямих іноземних інвестицій від наданих фізичним особам кредитів матиме вигляд

$$\tilde{Y}_{dfi} = 41,666 + 0,149X_7, \quad R^2 = 0,282, \quad (1)$$

де  $\tilde{Y}_{dfi}$  – теоретичне значення прямих іноземних інвестицій, обчислене за лінійною регресією їх залежності від кредитів, наданих банками України фізичним особам, млрд. грн.

Розглянемо детальніше графік між цими двома показниками (рис. 1).



**Рис. 1. Залежність між прямими іноземними інвестиціями в Україну і кредитами, наданими банками України фізичним особам, за 2001-2015 рр., млрд грн**

сильно підвищує їхню якість. Так, для експорту товарів із України множинна регресія матиме вигляд

$$\tilde{Y}_m^{eg} = 533,388 + 0,906X_1 + 0,110X_7, \quad R^2 = 0,610,$$

і, порівнюючи коефіцієнти детермінації, лише на 0,9% краще описує зміну експорту товарів. Подібне спостерігається і для інших показників ЗЕД України, наведених у таблиці 2.

Насамкінець розглянемо прямі іноземні інвестиції в Україну та кредити, надані банками України

На даному рисунку спостерігаються дві особливі точки, які відхиляються від загальної закономірності, а саме: вихідні дані за 2005 і 2014 рр. Парна лінійна регресія без їх врахування матиме вигляд

$$\tilde{Y}'_{dfi} = 30,942 + 0,192X'_7, \quad R^2 = 0,632, \quad (2)$$

де  $X'_7$  і  $\tilde{Y}'_{dfi}$  – відповідно кредити, надані банками України фізичним особам, і теоретичне значення прямих іноземних інвестицій, обчислене за лінійною регресією їх залежності від цих кредитів, на

основі даних за 2001-2015 роки без врахування 2005 і 2014 рр., млрд грн.

Порівнюючи рівняння (1) і (2), бачимо, що регресія (2) значно краще описує зміну прямих іноземних інвестицій (63,2%) у порівнянні з регресією (1), яка описує лише 28,2% цієї зміни. Тому постає питання, чи можна вилучити дані за вказані два роки із загальної сукупності вихідних даних. Відповідь на дане питання позитивна, оскільки 2005 рік – це наступний рік після Помаранчевої революції, а 2014 – після Революції гідності. Таким чином бачимо, що без врахування постреволуційних ситуацій зростання кредитів, наданих банками України фізичним особам, на 1 млрд. грн. призводить до середньорічного збільшення прямих іноземних інвестицій на 0,192 млрд грн.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Враховуючи проведений аналіз, можна зробити наступні висновки:

1. Спостерігається висока кореляційна залежність між експортом та імпортом товарів і послуг України та такими показниками банківської діяльності, як статутний капітал банків, зобов'язання банків України, кошти суб'єктів господарювання, вклади фізичних осіб, надані банками України кредити загалом, а також суб'єктам господарювання.

2. Побудовані регресійні рівняння взаємозв'язків показників ЗЕД і банківської діяльності України описують понад 60,1% варіації досліджуваних показників.

3. Існує тісний кореляційний зв'язок між досліджуваними показниками банківської діяльності України. Спостерігається практично функціональна лінійна залежність між зобов'язаннями банків України та наданими ними кредитами загалом, а також між зобов'язаннями банків України та наданими ними кредитами суб'єктам господарювання.

4. Хоча тісного лінійного зв'язку між прямими іноземними інвестиціями та кредитами, наданими банками України фізичним особам, за 2001-2015 рр. не спостерігається, проте, якщо не брати до уваги дані за 2005 і 2014 роки, то відповідна регресія описує 63,2% зміни прямих іноземних інвестицій. Винятковість зазначених даних пояснюється постреволуційними економічними процесами в Україні.

У подальшому можна розглянути складніші моделі взаємозв'язків між показниками зовнішньоекономічної й банківської діяльності України, включаючи лагові факторні змінні.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пісьмаченко Л. М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні: регулювання та контроль : монографія / Л. М. Пісьмаченко. – Донецьк : ТОВ “Юго-Восток, ЛТД”, 2008. – 366 с.

2. Стеценко Ж. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Ж. В. Стеценко // Економічний вісник НТУУ “КПІ” : збірник наукових праць. – 2008. – № 5. – С. 101-106.

3. Чугаєнко Ю. О. Економічна дипломатія в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю держави / Ю. О. Чугаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 59-69.

4. Балицький Є. О. Сучасні тенденції розвитку банківської системи України під впливом іноземного капіталу / Є. О. Балицький, А. Ф. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10. – С. 332-340.

5. Дзюблук О. Іноземний капітал у банківській системі України: вплив на розвиток валютного ринку та діяльність банків / О. Дзюблук, О. Владимир // Вісник НБУ. – 2014. – № 5 (219). – С. 26-33.

6. Салій Н. Ю. Сутність банківського фінансування, у тому числі кредитування, зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Н. Ю. Салій // Наукові записки [Національного університету “Острозька академія”]. Серія “Економіка”. – 2009. – Вип. 12. – С. 302-308.

7. Єлейко В. І. Економетричне прогнозування кредитування банками економіки України / В. І. Єлейко, Р. Д. Боднар, М. Я. Демчишин // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2007. – Вип. 38. – С. 63-67.

8. Боднар Р. Д. Економетричне прогнозування статутного капіталу банків України / Р. Д. Боднар // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2008. – Випуск 28. – С. 85-89.

9. Боднар Р. Д. Прогнозування вкладів населення в банках України / Р. Д. Боднар // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2009. – Вип. 29. – С. 40-44.

10. Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2009 рік: щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України / Національний банк України. – К., 2010. – 103 с.

11. Статистика зовнішнього сектору [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=44502&cat\\_id=44446](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44502&cat_id=44446).

12. Показники банківської системи [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).

13. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2006 року // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 2 (120). – С. 49.

14. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2010 року // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2 (168). – С. 43.

15. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2015 року // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 2 (228). – С. 59.

## REFERENCES

1. Pis'machenko, L. M. (2008), Derzhavne upravlinnia zovnishn'otorhoveln'oiu diial'nistiu v Ukraini: rehuliuвання ta kontrol', TOV “Yugo-Vostok, LTD”, Donetsk, 366 s.

2. Stetsenko, Zh. V. (2008), Derzhavne rehuliuвання zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti v Ukraini,

*Ekonomichnyj visnyk NTUU "KPI"*: zbirnyk naukovykh prats', № 5, s. 101-106.

3. Chuhaienko, Yu. O. (2013), Ekonomichna dyplomatia v systemi upravlinnia zovnishn'oekonomichnoiu diial'nistiu derzhavy, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, № 3, s. 59-69.

4. Balyts'kyj, Ye. O. and Bondarenko, A. F. (2015), Suchasni tendentsii rozvytku bankivs'koi systemy Ukrainy pid vplyvom inozemnoho kapitalu, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, № 10, s. 332-340.

5. Dziubliuk O. and Vladymyr O. (2014), Inozemnyj kapital u bankivs'kij systemi Ukrainy: vplyv na rozvytok valiutnoho rynku ta diial'nist' bankiv, *Visnyk NBU*, № 5 (219), s. 26-33.

6. Salij, N. Yu. (2009), Sutnist' bankivs'koho finansuvannia, u tomu chysli kredytuvannia, zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti sub'iektiv hospodariuvannia, *Naukovi zapysky [Natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademiia"]*, serii "Ekonomika", vyp. 12, s. 302-308.

7. Yelejko, V. I. Bodnar, R. D. and Demchyshyn, M. Ya. (2007), Ekonometrychne prohnozuvannia kredytuvannia bankamy ekonomiky Ukrainy, *Visnyk L'vivs'koho universytetu*, serii ekonomichna, vypusk 38, s. 63-67.

8. Bodnar, R. D. (2008), Ekonometrychne prohnozuvannia statutnoho kapitalu bankiv Ukrainy, *Visnyk*

*L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, serii ekonomichna, vypusk 28, s. 85-89.

9. Bodnar, R. D. (2009), Prohnozuvannia vkladiv naselennia v bankakh Ukrainy, *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, serii ekonomichna, vypusk 29, s. 40-44.

10. Platizhnyj balans i zovnishnij borh Ukrainy za 2009 rik: schokvartal'ne analitychno-statystychni vydannia Natsional'noho banku Ukrainy (2010), Natsional'nyj bank Ukrainy, K., 103 s.

11. Statystyka zovnishn'oho sektoru / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=44502&cat\\_id=44446](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44502&cat_id=44446).

12. Pokaznyky bankivs'koi systemy / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).

13. Osnovni pokaznyky diial'nosti bankiv Ukrainy na 1 sichnia 2006 roku (2006), *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy*, № 2 (120), s. 49.

14. Osnovni pokaznyky diial'nosti bankiv Ukrainy na 1 sichnia 2010 roku (2010), *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy*, № 2 (168), s. 43.

15. Osnovni pokaznyky diial'nosti bankiv Ukrainy na 1 sichnia 2015 roku (2015), *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy*, № 2 (228), s. 59.

Домінська О. Я.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, м. Хмельницький

Батьковець Н. О.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту та комерційної діяльності, Львівський інститут економіки і туризму, м. Львів

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

**Анотація.** Стаття присвячена сучасному стану та інноваційним процесам готельно-ресторанного бізнесу України. Проаналізовано стан готельного бізнесу України за попередній рік. Досліджено обсяг інвестицій в основний капітал туристичних регіонів України. Розглянуто основну проблематику функціонування готельно-ресторанного бізнесу в Україні та за кордоном. Проаналізовано інноваційні процеси у готельно-ресторанному бізнесі в Україні. Дано характеристику розробки особливих систем роботи в готелях. Запропоновано вважати одним із основних напрямків інноваційних технологій в готельному бізнесі впровадження мультимедійних технологій.

**Ключові слова:** готель, готельно-ресторанний бізнес, конкуренція, інновації, мультимедійні технології.

Dominska O. Y.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Audit, Khmelnytsky Cooperative Institute of Trade and Economics, Khmelnytsky

Batkovets N. O.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Commercial Activity, Lviv Institute of Economics and Tourism, Lviv

## CURRENT STATE AND INNOVATIVE DEVELOPMENT PROCESSES OF THE HOTEL&RESTAURANT BUSINESS IN UKRAINE

**Abstract.** The article deals with the current state and innovative processes of the hotel&restaurant business of Ukraine. The state of hotel business of Ukraine for the previous year has been analyzed. The main problems of functioning of hotel&restaurant business in Ukraine and abroad are considered. Innovative processes in the hotel&restaurant business in Ukraine are analyzed. The characteristic of developing special systems of work in hotels is given. It is suggested to consider multimedia technologies as one of the main directions of innovative technologies introduction in hotel business.

**Key words:** hotel, hotel&restaurant business, competition, innovations, multimedia technologies.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах переходу України до ринкової економіки в кожній галузі відбувається пошук нових шляхів і методів виробництва, здійснюється аналіз сучасного стану, окреслюються перспективи на майбутнє. Ці процеси характерні також для сфери готельно-ресторанного бізнесу, яка спрямована на отримання прибутку через надання різноманітних послуг у вигляді житла, харчування, транспортного та іншого сервісу.

Розвиток готельно-ресторанного бізнесу в Україні особливо актуальний, оскільки саме завдяки даній галузі Україна може поліпшити соціально-економічну ситуацію.

Інноваційність є основною характеристикою сучасної економіки. У наш час науково-технічного прогресу інновації в готельному бізнесі відіграють чи не головну роль у висококонкурентній боротьбі готелів за кожного клієнта. Застосування новітніх технологій готельного бізнесу дозволяє готельерам підвищити ефективність свого господарства, знаходити нові резерви підвищення якості обслуговування, ефективної охорони номерів і майна гостей, надання нових послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню проблем розвитку готельно-ресторанного господарства приділена велика увага вітчизняних

науковців, фахівців, а саме: О. Борисової, О. Головки, Г. Круль, М. Мальської, І. Мініч, Л. Нечаюк, Н. П'ятницької, О. Шаповалової. У цих роботах розглядаються організація та розвиток готельно-ресторанного господарства, аналізуються чинники, що впливають на ринок готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є вивчення теоретичних та практичних особливостей стану та перспектив розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні за допомогою інновацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оцінка розвитку готельної сфери передбачає визначення соціально-економічної ефективності діяльності суб'єктів національного ринку, де галузевий аналіз поєднується з регіональним [2].

Практика готельно-ресторанного бізнесу, конкуренція в галузі, економічні реалії з їх складними внутрішньогосподарськими умовами та відносинами значно ускладнили підприємницьку діяльність на ринку послуг, зумовили нові закономірності його розвитку [1]. Це вимагає постійного вдосконалення і поглиблення існуючих наукових теорій, зокрема перегляду підходів і принципів управління та розвитку підприємницької діяльності в регіональному туризмі, адаптації наукових концепцій та інструментів у підприємницькому середовищі до сучасних економічних умов з урахуванням галузевої специфіки [4].

Розглянемо деякі тенденції та показники підприємств готельно-ресторанного комплексу України.

Дослідження обсягу інвестицій в основний капітал туристичних регіонів України показує, що станом на 01.01.2017 р. понад 78% загального обсягу капіталовкладень спрямовано у розвиток готелів та інших місць для короткотермінового проживання, 14% - у розвиток ресторанів та припадає на Київ, Київську, Одеську, Львівську області. Станом на 01.01.2017 р. прибуток, спрямований на розвиток матеріально-технічної бази туристичних підприємств, склав 16976,0 тис. грн, або 17,3% від загального балансового прибутку туристичних підприємств [5].

За даними Держкомстату України станом на 01.01.2016 р. у сфері готельно-ресторанного бізнесу зареєстровано понад 20368 суб'єктів підприємництва, що складає 1,71% від загального обліку зареєстрованих суб'єктів ЕДРПОУ, з них 19389 із юридичним статусом та 2209 - фізичних осіб – підприємців.

Згідно з даними статистики у 2016 р. підприємства готельно-ресторанного бізнесу в цілому по Україні були збитковими.

Останнім часом суттєву конкуренцію підприємствам готельного господарства і, в тому числі, великим готелям, створюють фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які переважно утримують невеличкі готелі та є власниками приватних будинків та квартир, кількість яких за останні роки інтенсивно зростає. Вони пропонують відвідувачам повний спектр основних та додаткових готельних послуг при значно нижчій їхній вартості.

В світі головною проблемою у сфері готельно-ресторанного бізнесу є величезна конкуренція. Ринок дуже агресивний, пропозиція випереджає попит, тому готелям важко відстоювати свої інтереси. У цьому випадку тільки поліпшення якості обслуговування і пропозиція особливих послуг можуть врятувати становище, однак дрібним готелям часто доводиться виживати і працювати собі у збиток. Ще одна проблема – непередбачуваність повернення інвестицій. Сучасні тенденції розвитку готельного бізнесу припускають окупність вкладень за 5-6 років, проте на ділі може виявитися, що невеликий готель просто не зможе впоратися за цей термін [3]. Все тому, що ризики прораховуються не до кінця, власники бізнесу не завжди можуть відразу вгадати правильний напрямок роботи, а клієнти з яких-небудь причин вибирають конкурентів.

Вітчизняні готелі, як правило, намагаються розвиватися відповідно до світових тенденцій, однак у них є власні особливості. Серед них: активне освоєння ринку західними мережами, які переважно “захоплюють” висококласні сегменти і пропонують свої послуги статусним гостям; відсутність чіткої “зірковості” готелів – незважаючи на ту чи іншу кількість “зірок”, готелі можуть не відрізнитися один від одного за якістю. У цілому готельна сфера в Україні розвивається повільно, і це обумовлено тим, що основну ставку інвестори роблять на будівництво торгових і розважальних комплексів, офісних і житлових центрів. Готелі ж відкладаються на потім, оскільки терміни їх окупності вище. Однак ці проблеми в готельному бізнесі Україна поступово долає, і якщо вона, як і раніше, буде орієнтуватися на європейські тенденції, їй вдасться вийти з багатьох проблемних ситуацій без втрат. Разом з тим, існуюча інфраструктура галузі ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. У більшості готелів відсутні сучасні засоби зв'язку та комунікацій, конференц-зали з відповідною аудіовізуальною технікою та технічними засобами для синхронного перекладу [6, с. 227].

Подальший розвиток готельно-ресторанного господарства неможливий без сучасного обладнання і новітніх технологій.

Сучасні інновації коштують недешево, проте власники готелів все одно витрачаються на них, тому що тільки так можна забезпечити власне виживання на ринку. І однією з найпопулярніших нині розробок є електронне управління готелем. Для готелю під замовлення створюється спеціалізована система, до якої підключаються всі співробітники. За допомогою веб-ресурсу вони можуть отримувати всю необхідну інформацію про готель у будь-який момент; в режимі on-line бачити всі зміни, що у ньому відбуваються; бронювати номери для гостей; отримати доступ до максимумально широкого комплексу каналів продажів. Прагнучи запропонувати клієнтам ексклюзивний сервіс, багато готелів замовляють розробку особливих систем роботи, які суттєво розширюють функції готелю. Серед них, наприклад, можна виділити наступні [6]:



- Система автоматизації роботи працівників відділу продажів. Дозволяє управляти цією сферою, планувати зустрічі з партнерами та клієнтами, вести календар і розклад роботи менеджерів, а також полегшує виконання різних завдань.

- Система роботи з клієнтами. Це нові технології в готельному бізнесі, які сприяють проведенню повного аналізу розміщення гостей у готелі й видають повну аналітику по кожному з них.

- Система управління програмами лояльності для клієнтів. Дозволяє готелю розробляти особливі види заохочення для постійних клієнтів, клубні та дисконтні картки, преміальні сертифікати та ін.

Готельна індустрія дозволяє використовувати все різноманіття комп'ютерних технологій, починаючи від спеціалізованих програмних продуктів управління готельним підприємством до застосування глобальних комп'ютерних мереж. На сьогоднішній день у готельній індустрії використовується досить багато новітніх інформаційних технологій: глобальні комп'ютерні системи резервування, інтегровані комунікаційні мережі, системи мультимедіа, інформаційні системи менеджменту та ін. Найбільший вплив сучасні інформаційні технології мають на просування готельного продукту.

Одним із основних напрямків інноваційних технологій у готельному бізнесі, на наше переконання, є впровадження мультимедійних технологій, зокрема довідників, буклетів, каталогів. Сьогодні готелі розміщують електронні довідники і каталоги в мережі Інтернет. Електронні каталоги готелю дозволяють віртуально подорожувати номерами різних категорій, залами ресторанів, конгрес-центрів, вестибюля, подивитися повну інформацію про готельне підприємство, ознайомитися зі спектром послуг, що надаються, системою пілг і знижок. Використання мультимедійних технологій дає можливість оперативно надавати потенційному гостю інформацію про готель і тим самим дозволяє швидко і безпомилково вибрати той готельний продукт, якого потребує гість.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Необхідність впровадження інновацій у сфері готельно-ресторанного бізнесу стимулює конкурентна боротьба і цілий ряд інших вимог ринку. Важливість їх використання також обумовлюється мінливими вимогами споживачів. Впровадження і дифузія інновації стає об'єктивною необхідністю на всіх етапах діяльності підприємства. Сучасний розвиток індустрії гостинності спрямований на створення інноваційних технологій,

які сприятимуть залученню якомога більшої кількості клієнтів, максимальній кількості продажів, завоюванню довіри гостя, формуванню позитивного іміджу підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона : монография / Л. М. Кузьменко. - Донецк : НАН Украины : Ин-т экономики промышленности, 2011. - 284 с.
2. Нездойминов С. Г. Туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід : монографія / С. Г. Нездойминов. - Одеса : Астропринт, 2009. - 304 с.
3. Портал гостиничного и ресторанного бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prohotelia.com.ua/>.
4. Семенов В. Ф. Регіональний вимір рекреаційно-туристичної діяльності : монографія / В. Ф. Семенов, М. Д. Балджи, В. М. Мозгальова ; [за ред. В. Ф. Семенова]. - Одеса : Optimum, 2012. - 201 с.
5. Статистичний щорічник України за 2016 рік / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Шаповалова О. М. Інноваційна діяльність, як основа підвищення конкурентоспроможності готельного господарства / О. М. Шаповалова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 16. – С. 224-228.

## REFERENCES

1. Kuz'menko, L. M. (2011), *Upravlenie funkcionirovaniem i razvitiem jekonomiki regiona NAN Ukrainy* : In-t jekonomiki promyshlennosti, Doneck, 284 s.
2. Nezdoyminov, S. H. (2009), *Turyzm iak faktor rehional'noho rozvytku: metodolohichnyj aspekt ta praktychnyj dosvid*, Astroprynt, Odesa, 304 s.
3. Portal gostinichnogo i restorannogo biznesa, available at : <http://prohotelia.com.ua/>.
4. Semenov, V. F. Baldzhy, M. D. and Mozghal'ova, V. M. (2012), *Rehional'nyj vymir rekreatsijno-turystychnoi diial'nosti*, Optimum, Odesa, 201 s.
5. Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2016 rik / Derzhavnyj komitet statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Shapovalova, O. M. (2013), *Innovatsijna diial'nist', iak osnova pidvyschennia konkurentospro-mozhnosti hotel'noho hospodarstva*, Visnyk Skhidno-ukrains'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalia, № 16, s. 224-228.

Антонюк Т. Я.,  
аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м Львів

## ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВІ ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Анотація.* У статті здійснено аналіз застосування програмно-цільового підходу до фінансування розвитку аграрного сектору національної економіки на прикладі Львівської області. Доведено, що ефективне застосування програмно-цільового підходу як на державному, так і на обласному рівні неможливе без детального аналізу особливостей аграрного сектору економіки. Визначено особливості національних і обласних програм підтримки розвитку агровиробництва, виявлено основні недоліки існуючих програм та запропоновано окремі заходи, що дозволять підвищити їх ефективність. Особливу увагу приділено аналізу чинників невисокої конкурентоспроможності дрібних агровиробників. Виокремлено проблемні аспекти з отриманням державної допомоги виробниками сільськогосподарської продукції.

**Ключові слова:** державне регулювання, аграрна політика, програмно-цільовий підхід, аграрний сектор національної економіки.

Antonyuk T. Y.,  
Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## PROGRAM-GOAL MEASURES FOR FINANCING THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY ON THE EXAMPLE OF THE LVIV REGION

*Abstract.* The article analyzes the application of the program-goal approach to financing the development of the agricultural sector of the national economy on the example of the Lviv region. It is proved that effective application of the program-goal approach at national and regional levels is impossible without a detailed analysis of the peculiarities of the agricultural sector of the economy. The features of national and regional agricultural development support programs were determined, the main shortcomings of the existing programs were identified and particular measures were proposed that would increase their effectiveness. Particular attention is paid to the analysis of the factors of low competitiveness of small agricultural producers. The problematic aspects related to the receipt of state aid by producers of agricultural products are singled out.

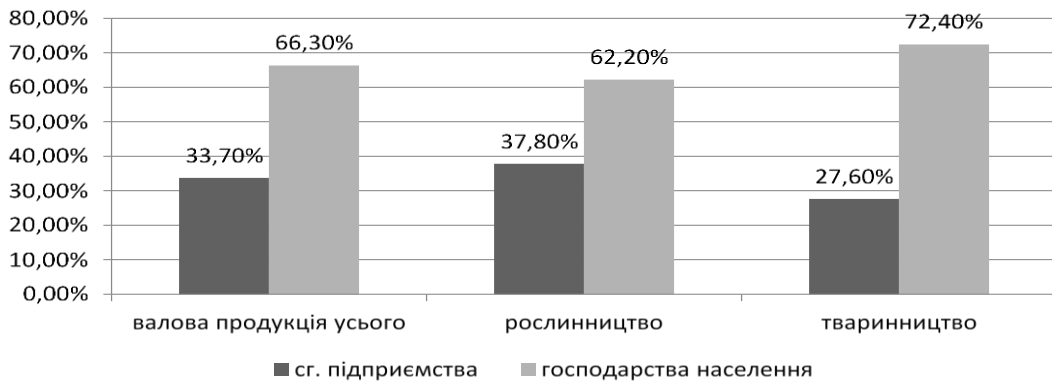
**Key words:** state regulation, agricultural policy, program-goal approach, agricultural sector of the national economy.

**Постановка проблеми.** Забезпечення фінансування розвитку аграрного сектору національної економіки у більшості країн відбувається за допомогою застосування програмно-цільового підходу. Його суть полягає у встановленні безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання. Іншими словами, це система планування бюджетних коштів у середньостроковій перспективі, спрямована на розроблення бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат. В Україні, як правило, програмно-цільові заходи відображаються у державних та обласних програмах підтримки розвитку відповідних галузей економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблематики застосування програмно-цільового підходу саме для розвитку галузі

сільського господарства займалися такі вітчизняні науковці, як О. В. Алейнікова, М. В. Болдусь, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, В. А. Ільяшенко, М. Х. Корецький, С. В. Майстро, К. А. Фісун та інші.

**Постановка завдання.** Ефективне застосування програмно-цільового підходу як на державному, так і на обласному рівні неможливе без детального аналізу особливостей аграрного сектору економіки, адже саме врахування специфічних характеристик виробництва аграрної продукції на тій чи іншій території дозволяє сформулювати програмні заходи, що забезпечать максимально ефективно досягнення цілей, які постають перед зацікавленими сторонами у галузі сільського господарства.



**Рис. 1. Частка основних категорій господарств у виробництві валової продукції сільського господарства, 2015 р.**

Джерело: [1]

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Аграрний сектор Львівської області має свої особливості порівняно з іншими областями України. У першу чергу це висока питома вага дрібних виробників – близько 200 тис. господарств. Кожен з них володіє земельним паєм, близько 2 га, вирощує плодоовочеві культури, зернові, утримує худобу для власних потреб, а надлишки продає. Такі дрібні виробники забезпечують виробництво близько 66,3% валової сільськогосподарської продукції в області (рис. 1).

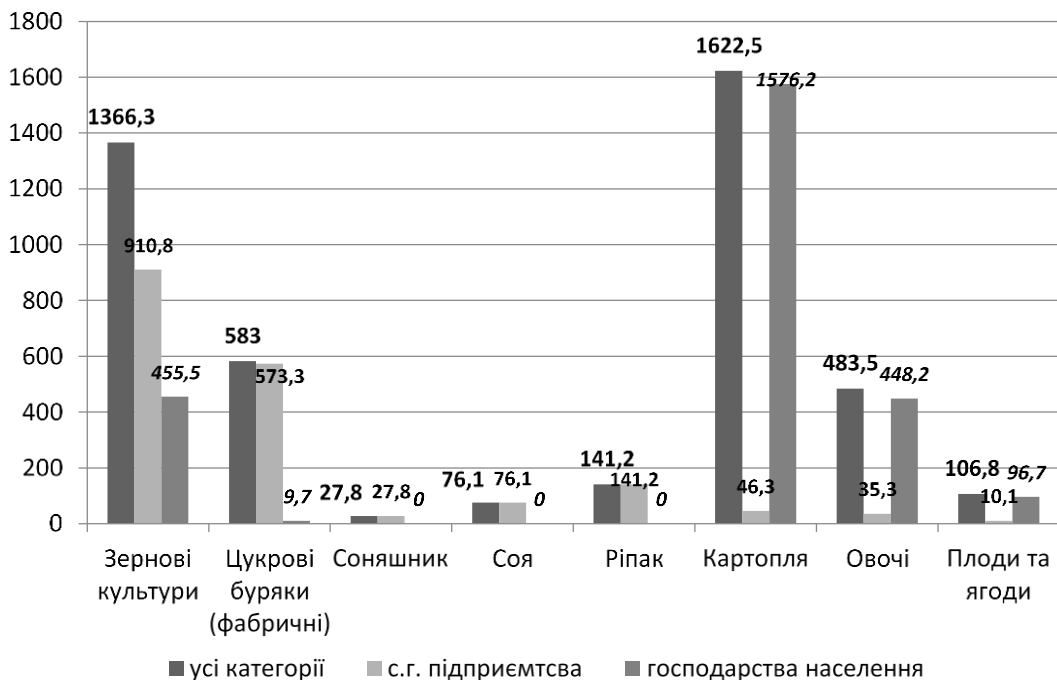
Так, у 2015 р. у галузі рослинництва господарства населення забезпечили виробництво 33,3% зернових культур, 97,1% картоплі, 92,7% овочів, 90,5% плодів та ягід (рис. 2).

Що ж стосується продукції тваринництва, то у 2015 р. господарства населення виробили 52%

м'яса, з них: 100% баранини і козлятини, 100% конини, 100% кролятини, 89,2% яловичини і телятини, 49,4% свинини, 21,5% птиці. Крім того, ця категорія господарств забезпечила виробництво 95,5% молока, 88,9% яєць, 85,7% вовни і 98,1% меду (рис. 3).

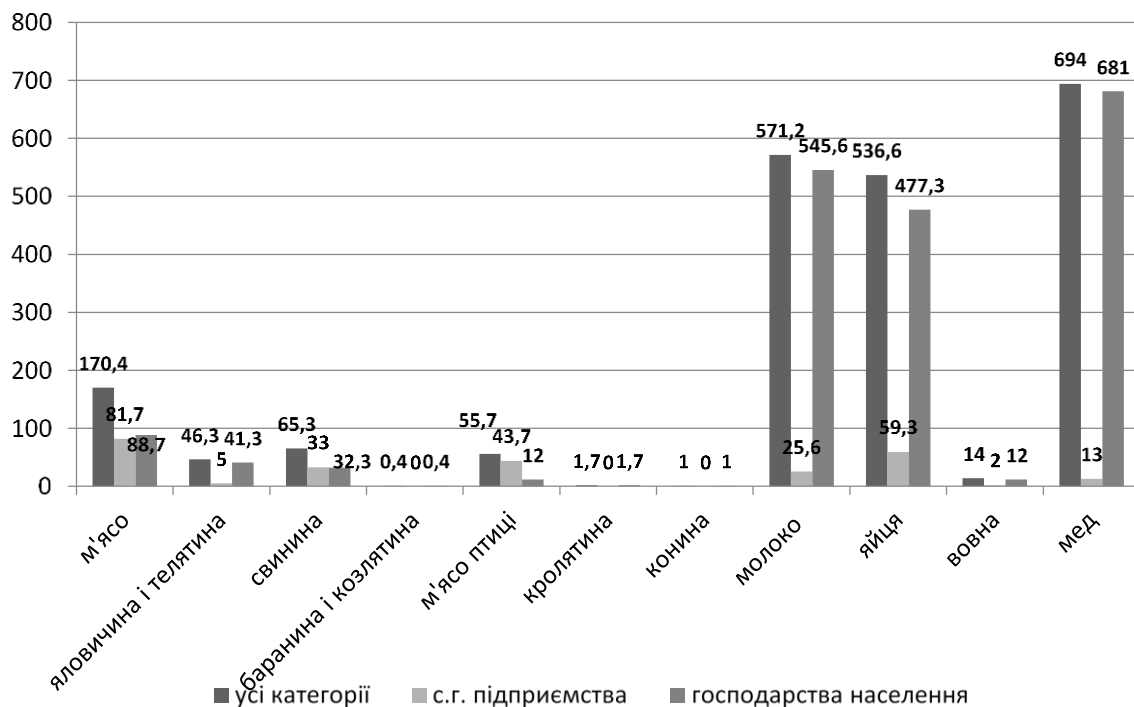
Незважаючи на значні обсяги виробництва, дрібні виробники є неконкурентоспроможними через наступні чинники:

- відсутність навичок і вмінь ефективного ведення агробізнесу;
- немає фахової консультаційної підтримки, яка за кордоном забезпечується дорадчими службами й аграрними палатами;
- використання застарілої техніки і технологій;
- обмежений доступ до фінансів.



**Рис. 2. Виробництво основних сільськогосподарських культур за категоріями господарств у 2015 р. у Львівській області, тис. т**

Джерело: [1]



**Рис. 3. Виробництво основних видів продукції тваринництва у 2015 р. у Львівській області, тис. т**  
Джерело: [1]

Крім того, особисті селянські господарства фактично працюють у тіні, адже вироблена ними продукція не обліковується, збувають свою продукцію вони, як правило, на стихійних ринках, не платять податків з прибутку, стаж роботи в особистому господарстві не зараховується як трудовий стаж і не враховується при нарахуванні пенсій.

Для того, аби покращити ситуацію, що склалася, 31.03.2016 Верховна Рада прийняла Закон №1067-VIII "Про внесення змін до Закону України "Про фермерське господарство" щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств". Таким чином господарства населення можуть отримати статус сімейної ферми і фактично легалізуватися на аграрному ринку.

Першопричиною низької конкурентоспроможності дрібних виробників є обмежений доступ до фінансів, адже наявність дешевих довготермінових кредитів здатна сприяти вирішенню проблеми з технологічним забезпеченням процесу виробництва і забезпеченню належної якості та безпечності готової продукції.

Банки надають перевагу великим сільськогосподарським виробникам, які обробляють щонайменше 500 га угідь, у яких наявне нерухоме майно, техніка та транспортні засоби не старіше 5 років, правильно оформлена фінансова звітність. Дрібним виробникам залишається сподіватися лише на кредитні продукти кредитних спілок, де вони можуть прокредитуватися як фізична особа, проте відсотки за користування кредитом надзвичайно високі – 31-40% річних.

Розуміючи складність ситуації, що склалася з доступом до фінансів, на державному й обласному рівні затверджені програми підтримки сільськогосподарських виробників. Так, у 2016 році виробники сільськогосподарської продукції Львівської області мали можливість скористатися кількома Програмами підтримки. Вони відрізнялися між собою за:

1. Джерелом фінансування - Державний бюджет України, обласний бюджет.

2. Формою – компенсація, фінансова підтримка на поворотній основі (пільговий кредит) чи дотація.

3 Державного бюджету підтримка львівських сільгоспвиробників надавалася за двома напрямками:

1. Компенсація відсотків за кредитами, отриманими в банках у 2015 році, – 8338,0 тис. грн. Здешевлено понад 320,0 млн грн кредитних ресурсів.

2. Пільгові кредити терміном до 5 років, що надавалися через Український державний фонд підтримки фермерських господарств, – 509,4 тис. грн. Даним видом кредитів скористалося 3 підприємства.

На обласному рівні у 2016 році було затверджено Комплексну програму підтримки та розвитку агропромислового виробництва Львівської області на 2016-2020 роки. Кошти з даної програми в сумі 11287,4 тис. грн було розподілено за трьома напрямками [3]:

1. Компенсація відсотків за кредитами, отриманими в банках та кредитних спілках. Підтримка надавалася сільськогосподарським підприємствам усіх форм власності, фермерським господарствам, сільськогосподарським кооперативам, фізичним особам-підприємцям, фізичним особам, які залучили кредитні ресурси для здійснення діяльності у сфері

агропромислового комплексу у розмірі до 1,5 облікової ставки НБУ, але не більше 200 тис. грн для юридичних осіб та 100 тис. грн. для фізичних осіб. У 2016 році на цей напрямок витрачено 1863,3 тис. грн, а даним видом допомоги вдалося скористатися 17 підприємствам та 4 фізичним особам. Загалом здешевлено кредитних коштів на загальну суму 22,0 млн грн.

підтримки, тому доцільно порівняти їх за основними критеріями (табл. 1).

Фінансова підтримка з Державного бюджету для розвитку АПК здійснюється у кількох напрямках [3]:

1. Шляхом здешевлення кредитів. Суть програми полягає у компенсації сум за сплачені відсотки за кредитами банків, залученими товаровиробниками на покриття витрат, пов'язаних із закупівлею

Таблиця 1

**Порівняння умов участі у державній та обласній програмах здешевлення кредитів через компенсацію відсоткових ставок**

Критерії	Державна програма	Обласна програма
Розмір компенсації	50% облікової ставки НБУ	1,5 облікової ставки НБУ
Розмір відсоткової ставки за кредитом, що може підлягати компенсації	Облікова ставка НБУ + 3%	-
Кредитори	Банки	Банки, кредитні спілки
Учасники програми	Юридичні особи, ФОП	Юридичні особи, ФОП, фізичні особи
Максимальний розмір компенсації	-	Юр. особи – 200 тис. грн, ФОП і фіз. особи – 100 тис. грн.

2. Фінансова підтримка суб'єктів господарювання в агропромисловому комплексі на зворотній основі у вигляді пільгових кредитів на реалізацію бізнес-планів. Кредити надавалися під 5 відсотків річних терміном до трьох років у розмірі, визначеному бізнес-планом, але не більше 500 тис. грн з відтермінуванням погашення основної суми зобов'язання до 1 року на наступні цілі:

- придбання сільськогосподарської техніки, обладнання, племінних тварин, корів, нетелей;
- розвиток дрібного тваринництва, бджолярства і рибництва;
- будівництво, реконструкція тваринницьких приміщень, модернізація їх обладнання;
- будівництво, реконструкція складських приміщень;
- розвиток садівництва, ягідництва, овочівництва, органічного землеробства, вирощування грибів;
- здійснення діяльності з передпродажної підготовки та переробки сільськогосподарської продукції.

Загалом у 2016 році було надано 24 кредити на загальну суму 8424,1 тис. грн.

3. Фінансова підтримка у вигляді дотацій на площу угідь, на яких проводимуться заходи із збереження та відтворення родючості ґрунтів, а саме:

- освоєння земель під садівництво, ягідництво після проведення агрохімічного обстеження земельних ділянок у розмірі до 400 грн/га;
- розкислення ґрунтів (вапнування) до 500 грн/га;
- збагачення ґрунтів біологічним азотом шляхом внесення інокулянтів азотофіксуючих мікроорганізмів до 160 грн/га;
- сидерація ґрунтів до 350 грн/га.

Протягом 2016 року надано дотацію 26 господарствам на загальну суму 1 млн грн.

Пересічному сільськогосподарському виробнику важко розібратися в різноманітті програм

пально-мастильних матеріалів, насіння, добрив, засобів захисту рослин, кормів, сировини, ветпрепаратів, молодняка сільськогосподарських тварин та птиці, обладнання для тваринницьких ферм і комплексів, запасних частин для ремонту техніки та обладнання тощо в розмірі до 50% облікової ставки НБУ, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами.

Компенсація надається за умови, що сума відсотків за користування не перевищує облікової ставки НБУ, збільшеної на 3 відсоткових пункти.

2. Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі, в т.ч.:

- часткове здешевлення страхових платежів;
- створення і забезпечення резервного запасу сортового та гібридного насіння.

3. Державна підтримка розвитку хмелярства, закладання молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними.

4. Державна підтримка галузі тваринництва шляхом часткового відшкодування вартості закуплених для подальшого відтворення телиць, нетелей, корів вітчизняного походження, вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, доїльних залів та утворених на кооперативних засадах м'ясопереробних підприємств.

5. Надання кредитів фермерським господарствам строком від трьох до п'яти років для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, провадження виробничої діяльності, придбання техніки, обладнання, поновлення обігових коштів.

6. Фінансова підтримка через бюджетну дотацію для виробників овочів, баштанних культур, коренеплодів, бульбоплодів, фруктів, ягід, їстівних горіхів, ВРХ, коней, свиней, свійської птиці, інших тварин та м'яса, переробників молока, виробників масла, сиру, сметани, яєць та яєчних продуктів.

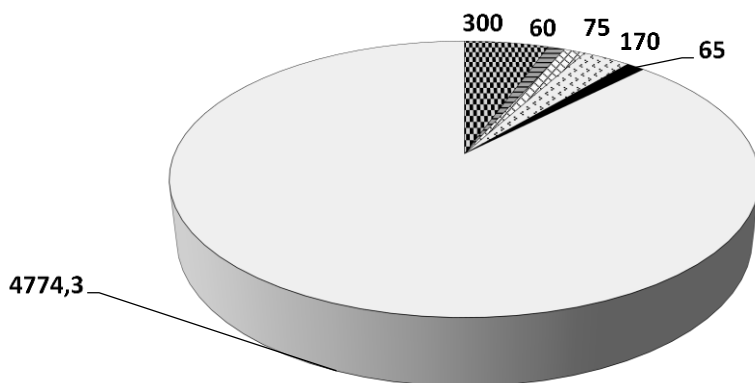
Структура витрат на зазначені вище напрями підтримки, запланована на цей рік, відображена на рисунку 4.

Що ж стосується компонентів фінансової підтримки з обласного бюджету, то їх обсяги і порівняння за минулий і теперішній рік представлені на рисунку 5. Як видно з рисунку, цього року дещо зменшився обсяг запланованої підтримки на компенсацію відсотків за кредитами на 19,5%, на 0,9% збільшено суму коштів на надання пільгових кредитів на реалізацію бізнес-планів і на 20% зростуть

дотації на заходи із збереження та відтворення родючості ґрунтів.

Незважаючи на значну кількість програм на державному й обласному рівні, варто відзначити окремі проблемні аспекти з отриманням такої допомоги виробниками сільськогосподарської продукції, а саме:

- мала обізнаність і погана поінформованість виробників про існуючі програми і порядок участі в них;
- складність подачі інформації про програми, пересічному фермеру важко розібратися самостійно у великій кількості документів;
- непрозорість і непублічність процедури розгляду заявок;



- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів
- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі
- державна підтримка розвитку хмелярства, закладання молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними
- державна підтримка галузі тваринництва

Рис. 4. Фінансова підтримка заходів у агропромисловому комплексі з Державного бюджету в 2017 році, млн грн

Джерело: [3]



Рис. 5. Фінансова підтримка з обласного бюджету Львівської області

Джерело: [3]

- багато потенційних учасників таких програм відлякує конкурсний підхід і вони не вірять у свої сили;  
- відсутність єдиного вікна, де допоможуть розібратися з існуючими програмами підтримки і порядком участі у них.

Зважаючи на виявлені недоліки, доцільно здійснити наступні заходи:

- на базі обласних департаментів агропромислового розвитку відкрити єдине вікно, працівники якого інформуватимуть про існуючі програми та порядок участі у них, а також допомагатимуть аплікантам заповнювати заявки і належним чином оформити всі необхідні документи;

- інформацію про програми підтримки широко висвітлювати через засоби масової інформації, інформувати територіальні громади на місцях, а також на аграрних виставках, ярмарках, семінарах, де збирається велика кількість виробників сільськогосподарської продукції;

- інформаційне наповнення максимально спростити, щоб пересічний фермер зумів самостійно розібратися, які існують програми та як взяти у них участь;

- процедуру розгляду заявок конкурсною комісією зробити максимально прозорою і публічною. Досягнути цього можна на основі впровадження скорингової системи відбору заявок, де кожній заявці за відповідність певному переліку критеріїв буде присвоюватися визначена кількість балів. Для допуску заявки до конкурсу буде встановлено мінімальний бал, а переможець визначатиметься автоматично, на основі найвищого балу. За таких умов дуже важливо, щоб усі результати оцінки були відкритими. Це дозволить фермерам на власні очі переконатися в можливості участі в подібних програмах, усуне будь-які можливості для зловживань і сприятиме швидшому поширенню інформації серед потенційних учасників.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Отже, можемо дійти висновку, що програмно-цільовий підхід із забезпечення фінансування розвитку аграрного сектору національної економіки застосовується як на національному, так і обласному рівні у вигляді програм підтримки розвитку агропромислового виробництва. Серед недоліків таких програм: обмежені кошти державного й обласного бюджету, погана поінформованість фермерів, складність і непрозорість порядку участі в таких програмах. Тому важливо зробити порядок участі максимально прозорим і зрозумілим для виробників, ефективніше розповсюджувати інформацію про програми підтримки, а також намагатися залучати кошти не лише Державного бюджету, а інших фондів і донорських організацій, які займаються розвитком сільського господарства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Головне управління статистики у Львівській області. Сільське господарство Львівської області. Статистичний збірник 2015. - Львів, 2016. – 213 с.

2. Алейнікова О. В. Напрями ефективної державної аграрної політики та програмно-цільовий

підхід державного регулювання АПК / О. В. Алейнікова / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/8\\_2011/28.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2011/28.pdf).

3. Фінансова підтримка аграрного сектору економіки у 2017 році [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://loda.gov.ua/upload/users\\_files/21/upload/programs/Pidtrymka%202017.pdf](http://loda.gov.ua/upload/users_files/21/upload/programs/Pidtrymka%202017.pdf).

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Гринкевич С. С. Сучасний стан та проблемні аспекти системи кредитування сільськогосподарських підприємств Львівської області / С. С. Гринкевич, Я. М. Антонюк, Т. Я. Антонюк // Агросвіт. - 2016. - №20. - С. 49-54.

6. Антонюк Т. Я. Сучасні інструменти фінансування підприємств агропромислового комплексу України / Антонюк Т. Я. // Розвиток національної економіки України: нові реалії і можливості в умовах започаткованих змін : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : Ліана-М, 2015. – С. 124-127.

7. Аналітичний огляд поточного стану агрокредитування малих і середніх сільськогосподарських виробників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/news/analitichnij-oglyad-potochnogo-stanu-agrokredituvannya-malix-i-serednix-silskogospodarskix-virobnikiv-kredituvannya-silskogospodarskix-pidpriemstv/>.

## REFERENCES

1. Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti. Silske hospodarstvo Lvivskoi oblasti. Statystychnyi zbirnyk 2015 (2016), Lviv, 213 s.

2. Aleinikova O. V. Napriamy efektyvnoi derzhavnoi ahrarnoi polityky ta prohramno-tsilovy pidkhid derzhavnoho rehuliuвання АПК, available at: [http://www.investplan.com.ua/pdf/8\\_2011/28.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2011/28.pdf).

3. Finansova pidtrymka ahrarnoho sektoru ekonomiky u 2017 rotsi, available at: [http://loda.gov.ua/upload/users\\_files/21/upload/programs/Pidtrymka%202017.pdf](http://loda.gov.ua/upload/users_files/21/upload/programs/Pidtrymka%202017.pdf).

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Hrynkevych, S. S., Antoniuk, Ya. M. and Antoniuk, T. Ia. (2016), *Suchasnyi stan ta problemni aspekty systemy kredituvannya silskogospodarskykh pidpriemstv Lvivskoi oblasti*, Ahrosvit, №20, s. 49-54.

6. Antoniuk, T. Ya. (2015), *Suchasni instrumenty finansuvannya pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy*, Rozvytok natsionalnoi ekonomiky Ukrainy: novi realii i mozhlyvosti v umovakh zapochatkovanykh zmin: zbirnyk materialiv Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, Liana-M, Lviv, s. 124-127.

7. Analitichnyi ohliad potochnoho stanu ahrokredituvannya malykh i serednix silskogospodarskykh vyrobnykiv, available at: <http://zet.in.ua/news/analitichnij-oglyad-potochnogo-stanu-agrokredituvannya-malix-i-serednix-silskogospodarskix-virobnikiv-kredituvannya-silskogospodarskix-pidpriemstv/>

Переполюкіна О. О.,

к.е.н., доц., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

**Анотація.** В статті досліджено основні аспекти монетарної політики в умовах кризової економіки України та запропоновано напрями підвищення її ефективності, де ключовим визначено дотримання орієнтирів стратегії інфляційного таргетування; розкрито передумови та переваги запровадження таргетування інфляції в якості найбільш оптимального режиму монетарного устрою, досліджено ефективність його застосування в Україні, обґрунтовано залежність інфляційних коливань від девальваційних тенденцій в умовах національної економіки; проаналізовано динаміку показників платіжного балансу та запропоновано шляхи покращення його стану, що дозволить знизити девальваційний тиск за умов низької ефективності інструменту інтервенцій; досліджено наслідки застосування практики адміністративних обмежень у сфері валютного регулювання, обґрунтовано необхідність її перегляду в напрямку дерегуляції.

**Ключові слова:** монетарна політика, режим монетарного устрою, інфляційне таргетування, інфляція, платіжний баланс, девальвація, валютне регулювання.

Perepolkina O. O.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## MONETARY POLICY IN THE CRISIS ECONOMY OF UKRAINE

**Abstract.** The article deals with the main aspects of monetary policy in the conditions of the crisis economy of Ukraine and proposes ways to increase its efficiency, where the key ways are determined due to compliance with the guidelines of the inflation targeting strategy; the preconditions and advantages of introducing inflation targeting as the most optimal mode of the monetary system are disclosed, the efficiency of its use in Ukraine was investigated, the dependence of inflationary fluctuations on devaluation trends in the conditions of the national economy was substantiated; the dynamics of the balance of payments indicators was analyzed and ways of improving its condition were proposed, which would reduce devaluation pressure in the conditions of low efficiency of the interventions tool; the consequences of applying the practice of administrative restrictions in the field of currency regulation are investigated, the necessity of its revision in the direction of deregulation is substantiated.

**Key words:** monetary policy, monetary regime, inflation targeting, inflation, balance of payments, devaluation, currency regulation.

**Постановка проблеми.** Монетарна політика як складова економічної політики держави здійснює вагомий внесок у функціонування економіки країни. Необхідним є усвідомлення високої чутливості національної економіки до змін, що відбуваються у сфері грошово-кредитного регулювання. Ця чутливість особливо загострюється у період нестабільності, коли заходи монетарного регулювання потребують особливої обережності та виваженості. Кризові явища у функціонуванні сучасної економіки України мають глибоке коріння, накопичувалися протягом минулих періодів і є прямим наслідком зволікань із проведенням якісного повномасштабного реформування економіки. Особливого загострення вони набули протягом 2014-2017 рр. за умов складної соціально-політичної ситуації, анексії Криму, ведення військових дій на сході країни, які, безсумнівно, ускладнюють ефективне регулювання економіки, в тому числі й монетарне.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі проблеми сучасної монетарної політики в Україні висвітлено у працях багатьох вітчизняних вчених. Так, наприклад, ключові засади грошово-кредитного регулювання докладно розглянуто в працях Дзюблюка О., Калюжного В., Крючкової І., Міщенко В.; питання ефективної реалізації стратегії інфляційного таргетування ґрунтовно досліджено в працях Лагутіна В., Кричевської Т., Куабіона О., Гордніченка Ю.; шляхи залучення прямих іноземних інвестицій як джерела забезпечення попиту на іноземну валюту висвітлено в дослідженнях Лютого І., Береславської О., Осецького В.; проблеми валютного регулювання розглянуто в працях Вахненко Т., Унковської Т., Щербакової О. та інших науковців.

Проте не всі аспекти реалізації монетарної політики в Україні з'ясовано й обґрунтовано, зокрема не з'ясовано шляхи забезпечення цінової стабільності національної грошової одиниці в рамках стратегії



таргетування інфляції за умов лібералізації валютного ринку, не напрацьовано ефективних напрямів створення сприятливих економічних умов для покращення стану платіжного балансу з метою зниження девальваційного тиску, недостатньо обґрунтовано роль адміністративних обмежень у регулюванні валютного ринку тощо.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сучасних проблем монетарного регулювання та розробка рекомендацій стосовно підвищення його ефективності в умовах кризи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В основі ефективної монетарної політики є обрання стратегії грошово-кредитного регулювання, реалізація якої дозволить досягнути основної мети монетарної політики – забезпечення стабільності національної грошової одиниці. За умов превалювання кризових явищ в економіці України особливої гостроти набула потреба у дотриманні орієнтирів стратегії таргетування інфляції, суть якої полягає у встановленні допустимих меж інфляційних коливань з паралельним застосуванням системи заходів для утримання темпів інфляції на запланованому рівні.

Популярність інфляційного таргетування обумовлена його численними перевагами порівняно з іншими режимами монетарного устрою. Серед них, по-перше, зростання довіри до інституцій монетарної влади, котре є наслідком прозорості їхнього функціонування через роз'яснення власних дій громадськості; по-друге, законодавче закріплення цінової стабільності, що не допускає розповсюдження негативного впливу інфляції на розвиток економічної системи, реальний ВВП і доходи населення; по-третє, встановлення інфляційного орієнтиру на тривалий час, який дозволяє підвищити ефективність прогнозування власної діяльності економічними агентами та знизити їхні ризики; по-четверте, можливість врахування часових лагів у використанні інструментарію грошово-кредитного регулювання, яка підвищує його ефективність; по-п'яте, створення сприятливого середовища для підтримки сталих темпів зростання реального ВВП, що є наслідком вищезазначених переваг.

Для ефективного функціонування режиму інфляційного таргетування необхідно забезпечити наступні умови: 1) інституційна незалежність центрального банку, тобто повна його автономія, а також операційна незалежність центрального банку; 2) узгодженість монетарної та фіскальної політики, закріплена в законодавчому порядку відсутність фіскального домінування; 3) розвинений фінансовий ринок і стабільна банківська система, що передбачає капіталізацію банків, розвиток ринку акцій, деривативів (похідних фінансових інструментів) та ринку облігацій; 4) якісні аналітично-прогнозні розробки (обґрунтування базової інфляції, механізму трансмісії) та розвинута технічна інфраструктура (доступність даних, систематизований процес прогнозування, наявність моделей для умовного прогнозування); 5) відповідна структура економіки –

низька чутливість до зміни цін на сировину та залежність економічної системи від міжнародного руху капіталів, незначний рівень доларизації економіки.

Як доводить досвід країн, котрі запровадили режим таргетування інфляції, забезпечення вищезазначених передумов полегшує перехід до стратегії інфляційного таргетування, але їхня відсутність не створює нездоланих перешкод. Відтак, присутність більшості цих передумов є свідченням реалізації ефективної монетарної політики. Звідси, процес їхнього запровадження фактично є шляхом підвищення ефективності забезпечення нової стратегії грошово-кредитної політики та засобом підвищення довіри до останньої з боку суспільства. Таким чином, ефективність запровадження режиму інфляційного таргетування більшою мірою залежить від послідовності, швидкості та рішучості запровадження регулятором його елементів, ніж від початкового стану грошово-кредитної політики та наявності необхідних передумов.

Суттєвою перевагою порівняно з країнами, котрі зробили цей крок раніше, є наявність опитування, які вимірюють інфляційні очікування різних економічних агентів і дадуть змогу НБУ в реальному часі стежити за успіхами його комунікаційної стратегії і тим, як зміна режиму впливатиме на економічні очікування українців [1, с. 23]. Національний банк України на протигагу більшості центральних банків, володіє доступом до результатів опитувань щодо інфляційних та курсових очікувань не лише професійних експертів-прогнозістів, але й домогосподарств та фірм. Це дозволяє докладніше вивчити очікування різних агентів української економіки щодо цільового показника інфляції. Опитування виявили як певні відмінності, так і подібні риси курсових та інфляційних очікувань домогосподарств і фірм в Україні. Особливої уваги Національного банку заслуговує неочікувано сильна кореляція в часі між очікуваннями змін обмінного курсу та інфляційними очікуваннями, яка підтверджує тезу про те, що українське суспільство позиціонує обмінний курс як головний індикатор загальних цінових змін у національній економіці. З огляду на це процес переходу до режиму інфляційного таргетування повинен супроводжуватись особливою увагою з боку розробників монетарної політики до коливань обмінного курсу національної валюти з метою уникнення надмірної мінливості інфляційних очікувань домогосподарств і фірм в Україні.

Згідно з рекомендаціями Міжнародного валютного фонду пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі при виконанні своїх функцій Національним банком України було законодавчо закріплено ще в липні 2010 р. [2]. Ключові мотиви переходу України до режиму інфляційного таргетування полягали, перш за все, у наявності високої та нестабільної інфляції: починаючи з 2004 р., інфляція становила більш як 10% на рік, у 2009 – 12,3% [3].

Висока інфляція була спричинена значними валютними надходженнями. НБУ, здійснюючи валютні

інтервенції, збільшував обсяг грошової маси в обігу. За вільно плаваючого курсу (умова таргетування інфляції) регулятор не стежить за попитом та пропозицією валюти, щоб підтримувати стабільність, а регулює грошову масу в обігу, впливаючи таким чином на інфляцію. Крім того, в цей період спостерігалася посилення впливу на інфляцію чинників попиту (зростали реальні доходи населення та платоспроможний попит через підвищення соціальних виплат з бюджету та активізацію банківського кредитування). В результаті посилювалися інфляційні очікування, що, в свою чергу, провокувало нові хвилі інфляції.

Також нагальною була потреба у підвищенні ефективності державної грошово-кредитної політики, що обмежувалася фіксованим обмінним курсом

Незважаючи на це, в квітні 2014 р. Національним банком України було прийнято резонансне рішення про перехід до гнучкого валютного курсу. Підставами було визначено, з одного боку, суттєвий девальваційний тиск, а з другого, – необхідність створення умов для реального переходу монетарної політики до режиму інфляційного таргетування, якого вимагала активізація співпраці з МВФ.

Девальваційний тиск обумовлювався проблемами формування пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку, які виникли внаслідок дефіциту поточного рахунку платіжного балансу, притаманного вітчизняній економіці попередніх років, та в результаті впливу капіталу, спровокованого наявною соціально-політичною ситуацією та воєнними діями на сході країни (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників платіжного балансу України у 2014-2016 рр. [4]

(млн дол. США)

Статті платіжного балансу	2014 р.	2015 р.	2016 р.
А. Рахунок поточних операцій	-4596	-189	-3779
Експорт товарів і послуг	65436	47862	45956
% до попереднього року*	–	73,14	96,01
Імпорт товарів і послуг	70042	49566	51755
% до попереднього року*	–	70,76	104,41
В. Рахунок операцій з капіталом	400	456	92
С. Фінансовий рахунок	9111	-582	-5033
Прямі інвестиції	-299	-3012	-3268
Портфельні інвестиції	-2700	-367	-293
D. Зведений баланс (=A+B–C)	-13307	849	1346

\* Розраховано автором.

гривні до долара. Під час світової фінансової кризи 2007-2008 рр. долар значно девальвував порівняно з більшістю валют світу. У результаті купівельна спроможність гривні також знизилася. При цьому НБУ, у намаганнях втримати фіксований курс, не мав можливості боротися з інфляцією, оскільки був обмежений в інструментах стримування зростання цін. Встановлення більш гнучкого обмінного курсу мало надати можливість краще контролювати інфляцію, а також пом'якшити наслідки від зовнішніх потрясінь.

Крім того, існувала необхідність проведення незалежної, антициклічної монетарної політики, що абсорбує шоки, а також підвищення здатності економіки протистояти валютним та фінансовим кризам.

Однак зміни, внесені до нормативних актів, що регулюють діяльність НБУ, забезпечили лише формально-правову основу для впровадження інфляційного таргетування. Але практичне застосування повноцінного режиму таргетування інфляції так і не відбулося: фіксація обмінного курсу, коливання індексів споживчих цін, значні обсяги валютних інтервенцій НБУ та суттєві інфляційні очікування свідчать, що поряд із формальними ознаками таргетування інфляції зберігалася істотна орієнтація на забезпечення курсової стабільності.

У вітчизняній практиці традиційним було врівноваження валютного ринку шляхом усунення дефіциту пропозиції валюти через механізм валютних інтервенцій, котрі здійснювалися за рахунок золотовалютних резервів. Через відсутність необхідного поповнення виснаження резервів відбувалося швидкими темпами: протягом 2014 р. вони зменшилися більше ніж у 2,5 раза порівняно з попереднім роком і склали 7,5 млрд дол. США [5, с. 71], що становило найменший обсяг офіційних резервів НБУ за попередні 10 років; це викликає неабияке занепокоєння, зважаючи на те, що в сучасному світовому господарстві панує тенденція нарощення обсягів золотовалютних резервів. У такий спосіб країни намагаються забезпечити себе від можливих дисбалансів зовнішнього і внутрішнього походження, у реальності яких світ переконала глобальна фінансова криза 2008-2009 рр.

З метою забезпечення приросту золотовалютних резервів Національний банк, оцінивши в контексті реалій сьогодення перспективність основних джерел їхнього формування, серед яких видобування чи закупівля золота та інших дорогоцінних металів, надходження валютних коштів від міжнародних кредиторів, іноземних інвесторів чи вітчизняних експортерів, а також встановлення валютних обмежень, зробив вибір на користь останнього методу,

добре перевіреного власною регуляторною практикою. НБУ має значний досвід застосування адміністративних обмежень для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків.

Адміністративні обмеження валютного регулювання НБУ в 2014 р. втілювалися у ретельній перевірці імпортерів контрактів, у встановленні 100% норми обов'язкового продажу валютної виручки для вітчизняних експортерів (згодом цей норматив знизили до 75%), у встановленні строку для розрахункових операцій з експорту та імпорту товарів – 90 календарних днів, у встановленні ліміту в еквіваленті 3000 грн щодо операцій з продажу готівкової іноземної валюти одній особі в один операційний день в межах однієї банківської установи, у забороні дострокового повернення кредитів, у встановленні ліміту видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів в еквіваленті 15000 гривень на добу на одного клієнта, у забороні виплат дивідендів за кордон та ін.

Жорсткі адміністративні заходи регулювання повернули валютну систему в початок 90-х рр. з притаманними їм заборонами, обмеженнями, лімітами. Та, на відміну від минулих кризових періодів, валютні обмеження не послабили девальваційного тиску та не забезпечили збільшення золотовалютних резервів. Натомість вони активізували тіньовий

клієнта; скасовано заборону виплат дивідендів за кордон тощо [6].

Стрімке скорочення золотовалютних резервів суттєво знизило ефективність інтервенцій в якості інструменту врівноваження валютного ринку, що і спонукало Нацбанк здійснити перехід до системи гнучкого валютного курсу. Протягом 2015–2016 рр. ситуація дещо стабілізувалася: сформовано додатне сальдо зведеного платіжного балансу на рівні 0,9 і 13,5 млрд дол. США відповідно. Це дало змогу збільшити міжнародні резерви до 15,5 млрд дол. США станом на кінець 2016 року [7]. Додатне сальдо платіжного балансу обумовлене високими темпами падіння імпорту через більш стрімке зниження цін на енергоресурси та менші фізичні обсяги імпорту природного газу, зменшенням виплат за статтею “первинні доходи” завдяки досягненню згоди щодо реструктуризації державного та гарантованого державою боргу; в свою чергу, чисті залучення за фінансовим рахунком були забезпечені насамперед зовнішнім офіційним фінансуванням.

На жаль, лібералізація валютного курсу не вирішила проблему дефіциту пропозиції валюти на внутрішньому ринку. Найбільше цьому не сприяла макроекономічна ситуація в країні, де панівними залишаються негативні тенденції (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні макроекономічні показники розвитку України  
у 2010–2016 рр. [8]**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (%)
Темпи зростання реального ВВП	104,1	105,5	100,2	100,2	93,4	90,2	...
Темпи зростання промислового виробництва	111,2	108,0	99,3	95,7	89,9	87,0	102,8
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року)	109,4	104,5	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4
Індекс цін виробників (до грудня попереднього року)	118,7	114,2	100,3	101,7	131,8	125,4	135,7
Офіційний рівень безробіття	8,1	7,9	7,5	7,2	9,3	9,1	9,3
Темпи зростання реальної заробітної плати	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8	109,0

ринку, поширили “сірі” схеми розрахунків, спровокували панічні настрої та негативні очікування.

Незважаючи на це, Нацбанк не поспішав відмовлятися від цієї практики. Часткове скасування адміністративних обмежень відбулося лише у 2016 р.: норми обов'язкового продажу валютної виручки для вітчизняних експортерів знижено до 65%; скасовано обов'язки продаж валюти, що надходить для здійснення іноземних інвестицій; строк для розрахункових операцій з експорту та імпорту товарів збільшено до 120 календарних днів; ліміт щодо операцій з продажу готівкової іноземної валюти одній особі в один операційний день в межах однієї банківської установи розширено до еквіваленту 12 тис. грн; ліміт видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів розширено до еквіваленту 250 тис. грн на добу на одного

Результатом лібералізації валютного курсу було рекордне здешевлення національної грошової одиниці. За даними НБУ зниження офіційного курсу гривні на початок 2015 р. склало 97,2% [5, с. 162], що перевищило масштаби девальвації у кризових 1998 та 2008 роках. Протягом 2015 р. девальвація національної валюти продовжилася і на початок 2016 р. склала 52,3% [9]. Лише протягом 2016 р. девальвація уповільнилася. Стрімка девальвація гривні ще більше загострила проблеми вітчизняної банківської системи, що проявилися у скороченні частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків, у погіршенні нормативів капіталу, у зростанні частки проблемних кредитів у портфелях банків тощо.

Крім того, це спровокувало панічні настрої в суспільстві, посилило спекулятивний попит на іноземну валюту та, найголовніше, поставило питання

результативності запровадження інфляційного таргетування.

Залишивши у минулому практику фіксованого валютного курсу, Нацбанк більше не надає прогнози щодо курсу гривні до іноземних валют, а оголошує тільки прогнози щодо інфляції, крім того, не надає валютний курс для розрахунку бюджету, аргументуючи це компетенцією Міністерства економіки. Подібні кроки виглядають як спроба уникнення відповідальності за девальвацію гривні й відсторонення від проблем курсоутворення.

Особливістю вітчизняної практики господарювання є нерозривний зв'язок девальваційних та інфляційних коливань, що ставить під сумнів ефективність реалізації стратегії інфляційного таргетування в Україні (табл. 3).

*Таблиця 3*

**Зв'язок девальвації та інфляції в економіці України**  
[10, с. 62, 126; 11, с. 49, 173; 5, с. 39, 162; 9]

Роки	Девальвація	Інфляція
1998	від 1,86 до 2,45 грн/дол. США	20% порівняно з 10% у 1997 р.
2008	від 5,05 до 7,70 грн/дол. США	22,3% порівняно з 16,6% у 2007 р.
2014	від 7,99 до 15,76 грн/дол. США	24,9% порівняно з 0,5% у 2013 р.
2015	до 24,0 грн/дол. США	43,3%

Прагнення Національного банку України зосередити свою увагу на забезпеченні цінової стабільності в межах режиму інфляційного таргетування напрощуд складно буде реалізувати, ігноруючи проблеми стабільності національної грошової одиниці на зовнішньому ринку. Стратегічно необхідний для національної економіки імпорту енергоносіїв, нафтопродуктів, що потребує розрахунків у валюті, неминуче ляже в основу розкручування інфляційної спіралі у разі продовження девальваційних тенденцій. Існує висока ймовірність того, що за умов паралельних процесів девальвації та інфляції режим інфляційного таргетування знову перетвориться на режим націлювання на валютний курс, а показники безробіття, процентних ставок та темпів економічного зростання будуть "ціною" фіксованих темпів інфляції.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, основними напрямками підвищення ефективності монетарної політики в умовах кризової економіки України є: дотримання орієнтирів стратегії інфляційного таргетування; забезпечення відповідних макроекономічних передумов для реалізації даного монетарного режиму; ґрунтовна аналітична підтримка, що підвищить прогнозованість і керованість сегментів національної економіки; дотримання передбачуваності та прозорості дій для зростання ступеня довіри населення та бізнесу до представників монетарної влади в Україні; розвиток фінансових ринків; підтримка

взаємозв'язку стратегії НБУ та комерційних банків; детінізація вітчизняної економіки, що посилить можливості оперативного впливу на ситуацію з метою дотримання проголошених орієнтирів.

Самоусунення Національного банку від питання курсоутворення не додасть виваженості монетарній політиці. Орієнтація на цінову стабільність не забезпечить зниження темпів інфляції за умов фактично нерегульованого валютного курсу.

Альтернативою валютних інтервенцій як засобу забезпечення попиту на іноземну валюту мають стати заходи із забезпечення позитивного сальдо платіжного балансу. Слід, по-перше, розробити урядову програму нарощення експортного потенціалу, де, окрім освоєння нових ринків збуту, окрему увагу слід приділити оптимізації структури вітчизняного експорту. По-друге, розробити державну стратегію створення інвестиційного середовища та роботи з іноземними інвесторами, в основу якої має бути покладене інвестиційне законодавство стимулювального характеру, що спирається на потужні інвестиційні заохочення, податкові преференції й пільги.

Потребує перегляду й малоефективна практика адміністративних обмежень у валютному регулюванні, яка не забезпечила ані поповнення золотовалютних резервів, ані зниження девальваційного тиску. Адміністративна "зарегульованість" сьогодні – це лише каталізатор тінізації валютного ринку. Натомість вирішення проблем дефіциту пропозиції валюти на внутрішньому ринку потребує реалізації комплексу заходів щодо зниження рівня доларизації вітчизняної економіки, підвищення ефективності інструментів монетарного регулювання, забезпечення якісного функціонування фондового ринку, запровадження реформи банківської, податкової сфери тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Куабіон О. Інфляційні очікування в Україні: довгий шлях до закріплення? / Куабіон О., Городніченко Ю. // Вісник НБУ. – 2015. – № 233, вересень. – С. 6-24.
2. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності Національного банку України" від 09.07.2010 р. № 2478-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-17>.
3. Річний звіт НБУ за 2009 р. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/an\\_rep.htm](http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep.htm).
4. Платіжний баланс України, 2016 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301>.
5. Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 4 (265).
6. Концепція нового валютного регулювання, грудень 2016 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908>.

7. Офіційні резервні активи, 2017 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=7693066](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066).

8. Макроекономічні показники, 2016 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=23487024&cat\\_id=57896](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896).

9. Бюлетень Національного банку України. – 2015. – №12 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).

10. Бюлетень Національного банку України. – 2002. – №12 (119).

11. Бюлетень Національного банку України. – 2009. – №12 (201).

## REFERENCES

1. Kuabion O. and Horodnichenko Yu. (2015), *Inflatsijni ochikuvannia v Ukraini: dovhyj shliakh do zakriplennia?*, *Visnyk NBU*, №233, veresen', s. 6-24.

2. Zakon Ukrainy "Pro vnesennia zmin do deiakyx zakonodavchyx aktiv Ukrainy schodo diial'nosti Natsional'noho banku Ukrainy" vid 09.07.2010 r. №2478-VI, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-17>.

3. Richnyj zvit NBU za 2009 r. / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at: [http://www.bank.gov.ua/Publication/an\\_rep.htm](http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep.htm).

4. Platizhnyj balans Ukrainy, 2016 / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at:

<https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301>.

5. Biuleten' Natsional'noho banku Ukrainy (2015), №4 (265).

6. Kontseptsia novoho valiutnoho rehuliuвання, hruden' 2016 / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908>.

7. Ofitsijni rezervni aktyvy, 2017 / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=7693066](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066)

8. Makroekonomichni pokaznyky, 2016 / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=23487024&cat\\_id=57896](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896).

9. Biuleten' Natsional'noho banku Ukrainy. – 2015. – №12 / Natsional'nyj bank Ukrainy, available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).

10. Biuleten' Natsional'noho banku Ukrainy (2002), №12 (119).

11. Biuleten' Natsional'noho banku Ukrainy (2009), №12 (201).

Токарський Т. Б.,  
к.е.н., радник I класу, м. Варшава, Республіка Польща

## СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ УКРАЇНИ В ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

***Анотація.** У статті актуалізовані проблема реформування соціальної сфери в Україні та основні напрями подальшого складного поступу з метою досягнення сучасних євроінтеграційних орієнтацій у галузі забезпечення належних стандартів соціального захисту людини, її життя і здоров'я. Розкривається необхідність рішучих змін у всіх галузях, які привносять зрушення насамперед у економічній сфері на сучасному кризовому етапі. Зокрема, це стосується збільшення розміру прожиткового мінімуму (реального), зростання розміру реальної заробітної плати, підвищення рівня соціальних стандартів на основі зміни якості життя, особливо медичних стандартів, індексу людського розвитку (ІЛР), а також дотримання стандартів екології. В цьому контексті наголошується на необхідності переорієнтації пріоритетності на збалансованість і бездефіцитність держбюджету, його прозорість і контроль, систематичність надходжень та їхню вмотивовану реальність.*

**Ключові слова:** соціальна політика, соціальні стандарти, соціальні орієнтири, євроінтеграційний процес, рівень соціальних гарантій, соціальний захист.

Tokarsky T. B.,  
Ph.D., 1st Class Counsellor, Warsaw, Poland

## THE SOCIONAL GUIDELINES OF UKRAINE IN THE EURO-INTEGRATION PROCESS

***Abstract.** The article deals with the problem of reforming the social sphere in Ukraine and the main directions of further complicated progress with the aim of achieving modern European integration guidelines in the field of ensuring the proper standards of social protection of a person, his life and health. The necessity of decisive changes in all branches, which lead to shifts first of all in the economic sphere at the present crisis stage, is revealed. In particular, this concerns increasing the size of subsistence minimum (real), the growth of the real wage, uprise of social standards based on changing the quality of life, especially medical standards, the Human Development Index (HDI) and compliance with environmental standards. In this context, it is emphasized on the need to redirect the priority to the well-balanced and deficit-free state budget, to its transparency and controllability as well as to its systematic earnings and their motivated reality.*

**Key words:** social policy, social standards, social guidelines, euro-integration process, level of social guarantees, social protection.

**Постановка проблеми.** Чим більше ми віддаляємося від часу обіцяних соціальних благ під час Революції Гідності, етапів поступу на шляху до євроінтеграції, тим більше переконуємося в тому, що ці процеси не відбуваються так стрімко, як би населенню того хотілося. Навпаки, з'явилося чимало скептиків щодо того, чи нам вдасться реформувати соціальну сферу, чи правильно обрана тактика і стратегія змін, чи чесними перед народом є ті, хто планує ці зміни, чи знову на цьому етапі на заваді не постануть корупційні елементи, вмонтовані в стару систему? На жаль, при певних успіхах за два роки життя зневіра людей сягає подекуди свого піку. Реформування у всіх сферах натикається на суттєвий спротив, по-перше, через небажання зрозуміти, в чому для влади виявляються ті перешкоди. Найперше аналітики наголошують на незламності старої

системи, її виразній корумпованості, а відтак і складнощах реформування, в т. ч. соціальної сфери.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Соціальні проблеми, здавалося б, ніколи не залишалися поза увагою дослідників. Згадати хоча б імена таких учених, як О. Амоша, В. Гесць, Л. Добровольська, А. Колот, Е. Лібанова, В. Новіков, В. Онікієнко, О. Палій, В. Петюх, В. Скуратівський, М. Дехтярчук, О. Кілієвич, І. Розпутенко, О. Романюк, В. Юрчишин та ін.

**Постановка завдання.** Однак, віддаючи належне величезним досягненням згаданих учених, їхнім заслуженим здобуткам, зауважимо на тому, що кожен прийдешній рік, кожна суспільно-політична віха привносить у наше сьогодні свої корективи,

а головне – свої наслідки. За цими результатами і можна робити перші висновки щодо правильності реформування соціальної сфери в єдності з іншими галузями економічного розвитку, політичного та духовного подолання глибокої кризи, в якій опинилася наша держава.

Отже, увага всіх дослідників має бути неослабленою до проблеми соціально-економічного розвитку і своєчасною у плані вироблення скоректованої програми розвитку економічного зростання.

А тому **метою** нашого дослідження є сучасний стан соціального рівня життя населення та потреби неодмінного досягнення євроінтеграційних стандартів у даній сфері.

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

Другий рік після Революції Гідності приносить населенню України певні розчарування у темпах змін на шляху до Європейського Союзу. Загальмований ринок праці в Україні поки що не дає підстав відчувати декларовані зміни, а тим більше сподіватися на них найближчим часом. Звісно, що першопричиною є неприпинені воєнні дії з боку країни-агресора. Ми маємо значні втрати працездатного населення (близько шести тисяч загиблих на війні і більше 12 тисяч тяжко поранених – інвалідів, які, можливо, і зовсім не стануть працеспроможними).

Друга причина стримування темпів економічного розвитку – це повільне подолання зниження виробництва в умовах економічної кризи. Вкрай незадовільними є процеси створення робочих місць, намагання енергійних і ще молодих людей покидати свою країну заради кращого майбутнього. Очікування населення на зміни призвели лише до зuboжіння, високого рівня бідності. З цими процесами пов'язані непрості фінансові промахи соціальної економіки. Зневіра виникає у зв'язку зі спогляданням величезної інфляції ( $\approx 43\%$ ), зниженням продуктивності праці, податковим тиском, різким (у порівнянні з минулими роками) зростанням курсу долара і знеціненням гривні. Зниження обсягів валового внутрішнього продукту на душу населення, зменшення доходів та реальної заробітної плати не дають можливості робити заощадження для пенсійного віку, який зріс і не приніс полегшення ні для працездатних осіб, ні для пенсіонерів. Гостро відчутною і низькою стала платоспроможність населення, яка погіршується з кожним роком. Це, як відомо, триває не лише згадані два роки. Дослідники спостерігали дані процеси вже більше десяти років (див.: економіко-фінансові механізми здійснення державної соціальної політики, проаналізовані в перехідних умовах Г. Ляхович 2004 року). Автор наголошує на зниженні обсягів споживання населення “при одночасному погіршенні якості та структури” споживання. Г. Ляхович звернула увагу на тому, що “до цього додався процес поляризації колишнього егалітарного суспільства, який характеризується, з одного боку, стрімкою концентрацією коштів та майна в руках нечисленних груп населення, з другого – прогресуючим збільшенням масштабів бідності та знедоленості широких верств” [2, с. 2].

Досвід останніх двох років поспіль доводить, відтак, не раптове погіршення соціальних умов життя населення в Україні. Для цих процесів властиве попереднє тривале занепадницьке створення кризових процесів життєдіяльності держави. Водночас населення й покладає надії на те, що мають бути зрушення щодо зупинення цього тривалого занепаду економічних, фінансових взаємовідносин у державі, а соціальна політика має врешті-решт постати пріоритетним ключовим взаємозв'язком економіки і політики з просуванням до ціннісних засад європейського способу життя і рівня розвитку.

Вочевидь, сучасні проблеми соціальної сфери не є нездоланими, однак, через свою неподоланність як звичної для системи побутування корупційності і “розв'язаності” лише на словах, а не на ділі ми керовані здебільшого лише обіцянками можновладців. За деклараціями постають недосконалі проекти виходу з кризи, які глибоко не проникають у сучасне формування підходів до врахування всіх складнощів тяжкого спаду “розвитку” [1, с. 174], воєнного нерозв'язаного питання, величезних боргових зобов'язань держави перед МВФ.

Євроатлантична інтеграція України передбачає сутність зміни у законодавстві. Ця сфера поки що не врегульована у зв'язку з розколом коаліції, парламентськими суперечностями та складністю прийняття рішень через розбіжності в політичних поглядах парламентарів, залишену невикорінену корупційну складову та лобістські інтереси. Досі для подолання цієї кризи непроголосованою залишається процедура зняття недоторканості з депутатського корпусу. Тобто ще й до сьогодні декларування корупції до змін натикається на небажання робити реальні зміни, які популістськи анонсує народні обранці. Це перша політична перешкода на шляху до змін у соціальній галузі на тепер.

Друга бар'єрна перешкода – небажання творення відповідних умов для досягнення рівня соціальних стандартів у процесі європеїзації. Йдеться про перестороги зовнішніх інвесторів у зв'язку з нестабільністю державної політики у сфері оподаткування, створення засад істинної політики забезпечення і підтримання стабільності національної валюти.

Існує поняття внутрішнього інвестування на основі споживання, що стає інвестицією у певну сферу економіки. Саме споживання, за висновком Г. Ляхович, і стає фактором економічного зростання та “рівноцінним фактором реалізації соціальної політики” [2, с. 4].

Третім фактором бар'єрних огріхів є незбалансованість державного бюджету. Ця незбалансованість ґрунтується на податкових надходженнях і бюджетних видатках. На жаль, у справі забезпечення балансу першого з другим проглядається непрофесійність і непрозорість складання держбюджету. Це теж вже усталений державний анахронізм, який не зазнає змін і, звісно ж, суттєво впливає на низький рівень соціального забезпечення.

Не прийнятим на початок 2016 року залишався новий Податковий кодекс України. Потрібним є стимулювання зростання економіки за рахунок зниження

ставок та оптимізації порядку оподаткування доходів фізичних осіб, а також відрахування на соціальні заходи. Гострої критики на сьогодні зазнає виплата малозабезпеченим сім'ям субсидій у зв'язку зі зростанням вартості комунальних послуг у 2015 році. Їх одержує в державі близько трьох мільйонів населення. Опоненти у цій сфері наголошують на неправильності вибору методики розрахунку вартості послуг (газ, вода, електроенергія) і надання населенню субсидій. Звинування звучить у корупційності підходів до розв'язання цієї проблеми. Її вирішення поки що не знайдено, хоча уряд пішов на ряд поступок щодо зниження вартості комунальних послуг для населення.

Отже, для швидкого вирішення ряду питань соціальної площини треба звертатися до досвіду близьких нам країн та їхніх перетворень. Наразі йдеться про гостру соціальну потребу зупинення зубожіння населення.

Привертає увагу польський досвід щодо створеної системи матеріальної допомоги сім'ям. Так, система матеріальної допомоги складається з сімейних виплат:

- сімейні виплати, а також надбавки до сімейних виплат (надбавки до сімейних виплат за умови, якщо особі належать сімейні виплати);
- виплати по догляду за хворим: виплати на догляд та інші виплати;
- одночасна (разова) грошова допомога з приводу народження дитини (із 09.02.2006 р.);
- одночасна (разова) грошова допомога з приводу народження дитини, що надається гміною (09.02.2006 р.);
- виплати з фонду аліментів (з 01.10.2008 р.) [Там же].

Щодо сімейних виплат, то в ПР право на ці виплати і їхній розмір встановлюється відповідно до Закону “Про сімейні виплати”, і вони фінансуються за рахунок державного бюджету. Це право належить сім'ям, якщо у перерахунку на одну особу дохід не перевищує 504 польських злотих (або 538 польських злотих, якщо в сім'ї виховується дитина-інвалід).

Сімейна виплата належить дитині: до виповнення нею 18 років або навчання в школі, однак не довше, ніж до виповнення їй 21 року або 24 років, якщо вона продовжує навчання в школі або вищому навчальному закладі і одержала рішення про інвалідність значного або помірного ступеня [3, с. 62-63].

Повнолітньому студенту, який не перебуває на утриманні батьків у зв'язку зі смертю або у зв'язку з призначенням йому від них аліментів, але не довше, ніж до виповнення 24 років.

Право на таку сімейну виплату і надбавку до неї мають за польським законодавством (Закон “Про сімейні виплати”) батьки, один із батьків чи юридичний опікун дитини; фактичний опікун дитини, тобто особа, яка фактично займається вихованням дитини і звернулася в сімейний суд за її усиновленням; повнолітній учень, який вчиться і не знаходиться на утриманні батьків у зв'язку з їхньою смертю або з призначенням йому від них аліментів, якщо

вирок суду про виплату аліментів був винесений до моменту досягнення ним повноліття.

Розмір сімейних виплат у ПР зріс для всіх вікових груп дітей більше ніж на 40%: 68 польських до 5 років; 91 п. зл. – від 5 до 18 років; 98 п. зл. – від 18 до 24 років [Там же].

У зв'язку зі значною проблемою воєнних поранень учасників АТО у нашій державі гостро постає питання медичного страхування. У Польщі система фінансування охорони здоров'я передбачена не лише з держбюджету, але також із внесків на медичне страхування. Замість лікарняних кас був створений Національний фонд охорони здоров'я, який складається з Центрального управління і 16 воєводських відділень, в яких можуть створюватися представництва на місцях.

Складність у нашій державі заснування страхової медицини може бути до певної міри “запозичена” в ПР. “Всезагальне медичне страхування – це система, яка відповідає за фінансування із публічних засобів профілактичних, діагностичних, лікувальних, лікувально-реабілітаційних послуг, постачання ліками, ортопедичними і допоміжними засобами. Наявний закон від 27.08.2004 р. “Про послуги закладів охорони здоров'я, фінансованих за рахунок публічних коштів” (єдиний текст “Вісник законів”. – 2008. – № 164. – поз. 1027).

До речі, майже все населення ПР підлягає обов'язковому медичному страхуванню. Решта осіб, які виконують умови, визначені Законом “Про послуги установ охорони здоров'я”, можуть добровільно приступити до всезагального медичного страхування, як і члени сімей застрахованих осіб. Внесок складає 9% від обґрунтування для його вирахування, як і особи, які страхуються добровільно (9% від декларованого прибутку), однак від суми, не меншої, ніж середня місячна зарплата в секторі підприємств за попередній квартал, із виплатами за рахунок прибутку включно.

Для прикладу, в 2009 році Управління соціального страхування ПР передало в Національний фонд охорони здоров'я 49,3 млрд польських злотих зібраних внесків на всезагальне медичне страхування. Каса соціального страхування фермерів передала 3,85 млрд польських злотих, а від осіб застрахованих добровільно надійшло 38,9 млн польських злотих [3, с. 73-74].

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** 2017 рік має стати переломним у житті країни з метою виправдання великої довіри до нас з боку європейських країн, Америки та інших визнаних світових лідерів. 31 січня 2016 року Україна вступила в європейську вільну економічну зону. Очікування Податкового кодексу та виправдані податкові ставки й розширення податкової бази – це ще одна сутнісна вага опора щодо соціальних змін.

Отже, для України на сучасному кризовому етапі потрібні заходи щодо рішучих змін у всіх галузях, які привносять зрушення насамперед у економічній сфері. Це стосується збільшення розміру



прожиткового мінімуму (реального), зростання розміру реальної заробітної плати; підвищення рівня соціальних стандартів на основі зміни якості життя, особливо медичних стандартів, індексу людського розвитку (ІЛР), а також додержання стандартів екології. Важливим є рівень довіри населення до реформ.

Прямуювання до європейських стандартів якості соціальних зрушень дає надійний ґрунт для втілення в життєві перспективи соціально-економічної та політичної складових. І навпаки – бюджетна основа реально гарантує досягнення соціальних стандартів відповідно до світової практики. Складність вирішення бюджетних завдань повинна бути переорієнтована на пріоритети: збалансованість і бездефіцитність держбюджету, його прозорість і контроль, систематичність надходжень та їхня вмотивована реальність.

Найважливішим зі всього взаємопов'язаного спектра нагальних завдань реформування є уточнення та обґрунтованість Концепції соціальної політики України, котрої все-таки слід очікувати як вкрай необхідну з урахуванням цьогочасних економічних і політичних змін на шляху євроінтеграції.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша О. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України / О. Амоша, О. Новікова // Журнал європейської економіки. – 2005. – С. 174-184.

2. Ляхович Г. І. Економіко-фінансові механізми здійснення державної соціальної політики в перехідних умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління: спеціальність 25.00.02 “Механізми державного управління” / Г. І. Ляхович. – К. : Національна Академія державного управління при Президентіві України, 2004. – 15 с.

3. Социальное страхование в Польше: сведения, факты. – Варшава: Управление социального страхования, 2010. – 77 с.

4. Концепція (чи Програма) соціального розвитку України.

#### REFERENCES

1. Amosha O. and Novikova O. (2005), Problemy ta shliakhy zabezpechennia sotsial'noi oriientsii ekonomiky Ukrainy, *Zhurnal ievropejs'koi ekonomiky*, s. 174-184.

2. Liakhovych, H. I. (2004), Ekonomiko-finansovi mekhanizmy zdijsnennia derzhavnoi sotsial'noi polityky v perekhidnykh umovakh : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. nauk z derzhavnoho upravlinnia: spetsial'nist' 25.00.02 “Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia”, *Natsional'na Akademiia derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, K., 15 s.

3. Social'noe strahovanie v Pol'she: svedenija, fakty (2010), *Upravlenie social'nogo strahovanija*, Varshava, 77 s.

4. Kontseptsiiia (chy Prohrama) sotsial'noho rozvytku Ukrainy.

# ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 331.101.3

Міценко Н. Г.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Різник Д. В.,

аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ

***Анотація.** У статті обґрунтовано необхідність формування системи управління мотивацією праці персоналу з врахуванням його особливостей та специфіки підприємств санаторно-курортного комплексу України, базуючись на теоріях мотивації, накопиченому зарубіжному та вітчизняному досвіді. Розглянуто способи мотивування працівників на різних стадіях життєвого циклу підприємства. Запропоновано систему показників для оцінки дієвості мотиваційного механізму на підприємстві санаторно-курортного комплексу. Рекомендовано використовувати комплексно-цільовий підхід (адміністративні, економічні та соціально-психологічні методи) в управлінні мотивацією праці на таких підприємствах. Розроблено карту стимулювання та розвитку персоналу підприємства. Представлено алгоритм формування системи стимулювання і розвитку персоналу підприємств санаторно-курортного комплексу.*

**Ключові слова:** санаторно-курортний комплекс, управління мотивацією праці, показники оцінки дієвості мотиваційного механізму, алгоритм формування системи стимулювання і розвитку персоналу, карта стимулювання і розвитку персоналу.

Mitsenko N. G.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Riznyk D. V.,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## MANAGEMENT OF LABOR MOTIVATION ON ENTERPRISES OF THE SANATORIUM&RESORT COMPLEX: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL TOOLS

***Abstract.** The article substantiates the necessity of forming a system of staff motivation management taking into account its features and specifics of the enterprises of the sanatorium&resort complex of Ukraine, based on theories of motivation as well as on accumulated foreign and domestic experience. Methods of motivating employees at different stages of the company's life cycle are considered. The system of indicators for the evaluation of the effectiveness of the motivational mechanism at the enterprise of the sanatorium&resort complex is proposed. It is recommended to use a complex-target approach (administrative, economic and socio-psychological methods) in managing labor motivation in such enterprises. The map of staff incentives and development of an enterprise is developed. The algorithm of forming the system of incentives and development of staff of sanatorium&resort enterprises is presented.*

**Key words:** sanatorium&resort complex, labor motivation management, indicators of effectiveness evaluation of the motivational mechanism, algorithm of formation of the system of staff incentives and development, staff incentives and development map.

**Постановка проблеми.** Реалії сьогодення свідчать, що основним фактором успіху та конкурентоспроможності підприємства на ринку виступає його персонал. Саме рівень компетенцій працівників, їх креативність та здатність до продукування інноваційних ідей, бажання здійснювати своєю працею внесок у розвиток підприємства є запорукою його високих фінансових результатів. Тому належна мотивація, що спонукає працівників до добросовісної праці з метою досягнення цілей підприємства, та створення умов для їх зацікавленості у підвищенні ефективності господарювання, розвиток соціального партнерства стають головними завданнями підприємства в умовах конкурентного ринку. Ігнорування мотивів, потреб та інтересів працівників у процесі трудової діяльності істотно знижує ефективність управління персоналом та продуктивність його праці, підвищує ризики конфліктів, ставить під загрозу лояльність працівників.

Особливої актуальності зазначена проблема набуває в санаторно-курортному секторі, адже рівень задоволення споживачів санаторно-оздоровчих послуг напряму залежить від злагоженості та якості роботи працівників різних категорій, що забезпечується організацією та стимулюванням їх праці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам управління мотивацією праці та формування мотиваційних механізмів на мікрорівні присвячені численні праці вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед українських науковців слід відзначити Д. Богиню, М. Ведернікова, Й. Завадського, А. Калину, А. Колода, Т. Костишину, Г. Кулікова, І. Лепьохіну [4], В. Нижника [7], Н. Павловську, В. Петюха, М. Семикіну, О. Уманського, О. Харчишину [13] та ін.

Дослідженню проблем організації, мотивації та стимулювання праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу присвячені праці К. Гаспаряна [1], Р. Коблева [3], Н. Нечевої [6; 10], В. Семенова [10], О. Столяренка [11], І. Цветкової [14] та ін. Віддаючи належне їх внеску в розвиток теорії та методології управління персоналом, слід зазначити, що сфера санаторно-курортного комплексу потребує формування системи управління мотивацією персоналу підприємств як складової їх загального менеджменту з врахуванням особливостей цього сектору економіки країни.

**Постановка завдання** полягає у визначенні особливостей та проблем управління мотивацією праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу, обґрунтуванні методичних підходів та побудові алгоритму формування системи стимулювання і розвитку персоналу підприємств санаторно-курортного комплексу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні підходи до мотивації праці сформувалися під впливом теорій мотивації та накопиченого зарубіжного досвіду. Науковці найчастіше поділяють теорії мотивації на первісні, змістовні та

процесуальні. В якості первісних виступають теорії “Х” Ф. Тейлора, “У” Д. Мак-Грегора та “Z” У. Оучі. Змістовні теорії вивчають потреби працівника, їх зв’язок з його мотивацією, фактори впливу на мотивацію (теорія ієрархії потреб А. Маслоу; теорія набутих потреб Д. Мак-Клелланда; теорія ERG К. Аль-Дерфера; теорія факторів Ф. Герцберга). Натомість процесуальні теорії мотивації розглядають побудову процесу мотивації та його спрямування (теорія очікування К. Левіна, В. Врума та ін.; теорія підкріплення Б. Скиннера; модель вибору ризику Д. Аткинсона; теорія постановки цілей Е. Лока, Т. Райена та ін.; теорія рівності-справедливості С. Адамса; модель Портера-Лоулера). Зважаючи на детальний розгляд цих теорій [8; 15; 16], їх переваг і недоліків [9], еволюції та класифікації [4; 7] в економічній літературі, зауважимо:

- у теоріях висловлюється цілісне уявлення або загальна методологія активізації трудової діяльності працівника [16, с. 78];

- наявність значної кількості теорій мотивації супроводжується різноманітністю точок зору не тільки на природу мотиваційного процесу, а й на методи впливу на систему мотивації [7, с. 25];

- зарубіжний досвід може бути лише базою для розробки системи управління мотивацією праці персоналу конкретного підприємства;

- управління мотивацією праці на конкретному підприємстві повинно спиратися на методи та інструменти стимулювання, які адаптовані до специфіки його господарської діяльності;

- в структурі мотивів трудової діяльності працівників превалюють матеріальні стимули, існує пряма залежність між задоволенням працею та трудовою активністю, між розміром заробітної плати і рівнем задоволеності працею, а також рівнем трудової активності [12, с. 842-843].

Наголосимо, що санаторно-курортні підприємства розрізняються за формою власності, організаційно-правовою формою, відомчою приналежністю тощо. Вони, як правило, розташовані на курортній території чи у лікувально-оздоровчій місцевості та надають споживачам лікувально-оздоровчі послуги, використовуючи природні лікувальні ресурси. Як акцентує К. Гаспарян, “сучасні санаторно-курортні підприємства, як сезонні підприємства, традиційно діють у середовищі з високим рівнем ринкової невизначеності” [1, с. 3]. Оскільки ці підприємства відносяться до сфери послуг, ефективність їх діяльності залежить не лише від якості надання безпосередньо лікувально-оздоровчих послуг, а й загалом від рівня й культури обслуговування споживачів різними категоріями персоналу. О. Столяренко зазначає, що ефективність роботи підприємств санаторно-курортного комплексу, в першу чергу, визначається рівнем задоволення потреб, викликаних санаторно-курортним продуктом, надаючи економічній ефективності другорядну роль [11]. З цим погоджуються і Л. Мельник, О. Волк, Н. Гайтина, М. Рибалка, які серед головних факторів, що визначають функціонування підприємства, виділяють не якісну продукцію, продуману стратегію,

конкурентність цін, новітні технології, а працівників підприємства, оскільки навіть при якісних умовах роботи та сучасному устаткуванні працівники не завжди зацікавлені у своїй роботі, а отже, в результатах діяльності самого підприємства; багато з них працюють тільки задля оплати своєї праці [5, с. 55]. Тому не можна применшувати значення управління мотивацією персоналу, враховуючи його особливості в санаторно-курортних підприємствах, які відрізняються високим рівнем персоналомісткості:

- головною категорією персоналу санаторно-курортних підприємств є медичні працівники (лікарняний та медперсонал середньої ланки), які повинні володіти сучасними лікувальними технологіями, мати високу кваліфікацію та постійно підвищувати її;
- значний розрив у рівні освіти для різних підрозділів і категорій персоналу;
- порівняно довгий робочий тиждень зі спеціальними графіком і режимом роботи [10];
- вищий рівень плинності кадрів порівняно з іншими видами діяльності;
- значна роль мотивації трудової діяльності обслуговуючого персоналу;
- зростання ролі нематеріальних методів мотивації, зважаючи на те, що рівень матеріальних заохочень у даній сфері діяльності доволі низький [14, с. 93].

Поділяємо точку зору Н. Нечевої та В. Семенова, що мотивація праці на рівні санаторно-курортних підприємств – це сукупність стимулів для персоналу (економічних та моральних), створення умов для активної результативної діяльності, реалізації творчого потенціалу та кар'єрного зростання працівників, підвищення їх професійної кваліфікації [10]. Розглядаючи мотивацію персоналу як засіб управління ним на різних стадіях розвитку підприємства санаторно-курортного комплексу, виокремимо два способи мотивування. Перший, стимулювання, має на увазі зовнішній вплив на працівника, спираючись на мотиви, які спонукають людину до певних дій. Чим вищий рівень розвитку відносин на підприємстві, тим менше та з нижчою періодичністю застосовується стимулювання праці як засіб управління персоналом. Другий спосіб, мотивування, орієнтований на формування необхідних у роботі мотивів через виховний і навчальний вплив на працівника. Цей спосіб більш складний, оскільки ґрунтується на внутрішній мотивації працівника санаторно-курортного підприємства і посиленні результатів його дій, проте як мотивація, так і стимулювання виступають тут у ролі елементів однієї системи. При цьому на ранніх стадіях розвитку підприємства на більшу увагу заслуговує перший спосіб, тоді як протягом його розвитку першочергового значення набуває внутрішня мотивація працівників, здатна посилити ефективність і конкурентоспроможність підприємства, а також сформулювати умови для переходу на наступний етап життєвого циклу.

Т. Дьолог розуміє під мотиваційним менеджментом “управління процесом мотивації працівників підприємства за допомогою системи мотивації,

мотиваційного механізму з врахуванням сучасних критеріїв мотивації, мотиваційних факторів, встановлених принципів та розроблених рекомендацій щодо налагодження процесу мотивації” [2, с. 17].

Н. Чірікова зазначає, що управління мотивацією праці включає: а) вибір мотиваторів праці; б) політику заробітної плати; в) політику винагород і послуг; г) політику участі в успіху; д) управління витратами на персонал [15, с. 110]. На нашу думку, крім зазначених складових, слід звернути увагу на діагностику діючої системи мотивації праці та виявлення в ній “вузьких місць”, створення мотиваційного профілю працівників, розробку відповідного методичного та нормативного забезпечення, вдосконалення управління трудовим колективом та ін.

Серед слабких місць сучасної системи мотивації праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу України Н. Нечева зазначає неусвідомлення значущості мотивації персоналу в діяльності підприємств; відсутність фахівців зі створення дієвої системи мотивації персоналу підприємств санаторно-курортного комплексу; відсутність кар'єрного зростання персоналу, плинність кадрів, відсутність мотивів у працівників до самовдосконалення; ігнорування очікувань працівників при розробці та впровадженні системи мотивації, тощо [6, с. 63-64].

З метою оцінки дієвості мотиваційного механізму на підприємстві санаторно-курортного комплексу пропонуємо систему показників, що становлять методичну базу діагностики системи мотивації праці:

- показники кадрового потенціалу (чисельність та забезпеченість персоналом різних категорій; освітньо-кваліфікаційний рівень кадрів; демографічна, вікова, функціональна структура персоналу та ін.);
- співвідношення чисельності медичного та обслуговуючого персоналу (з розвитком інформаційних технологій буде спостерігатися зростання першого);
- показники стану та руху персоналу (рівень плинності кадрів, рівень стабільності колективу, коефіцієнт оновлення персоналу та ін.; відображають ефективність системи мотивації);
- показники виконання виробничих завдань (характеризують рівень якісної зайнятості працівника; покращуються з посиленням мотивації праці);
- співвідношення динаміки середньої зарплати медичного та обслуговуючого персоналу (відсутність суттєвих розбіжностей у темпах росту – гарантія збереження позитивного соціально-психологічного клімату);
- співвідношення темпів зростання продуктивності праці та середньої зарплати за категоріями персоналу (характеризує орієнтацію системи матеріального стимулювання праці на ефективне використання персоналу та його компетенцій);
- рівень задоволеності працівників умовами та оплатою праці (встановлюється за допомогою анкетування персоналу);
- співвідношення вартості путівки для працівника підприємства та ринкової ціни путівки та ін.

Вважаємо, що найбільш ефективним в управлінні мотивацією праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу є комплексно-цільовий підхід, який поєднує адміністративні (чітка структура управління, обов'язкове виконання адміністративних рішень, суворі відповідальність, формування кадрового резерву та ін.), економічні (матеріальне стимулювання, участь в управлінні підприємством, участь у прибутках, планування кар'єри, фінансова та податкова політика тощо) та соціально-психологічні (нематеріальне стимулювання, соціальне нормування, соціальне регулювання, соціальне планування, формування і розвиток трудового колективу, психологічний клімат у колективі, психологічне спонукання, професійний відбір і навчання кадрів) методи управління мотивацією праці.

Процес побудови системи управління мотивацією на підприємствах санаторно-курортного комплексу відбувається через вивчення потреб і переваг співробітників (формування мотиваційного профілю); аналіз системи матеріального стимулювання праці; розвиток і навчання фахового лікарняного та обслуговуючого персоналу; узагальнення висновків і розробку пропозицій щодо змін діючої системи мотивації праці; обґрунтування системи оплати праці та інших винагород з наступним їх впровадженням. Для візуалізації структури самого процесу наведемо карту стимулювання і розвитку персоналу (рис. 1).

цілому, і, як наслідок, – свою економічну ефективність у довготерміновому періоді.

Наголосимо, що важливим є не лише забезпечення працівникам належної оцінки та оплати їх праці, а й подальше навчання й підвищення кваліфікації персоналу за допомогою тренінгових технологій, які дають можливість сформувати злагоджений трудовий колектив, нормалізувати відносини між керівниками та підлеглими, окреслити місце кожного працівника у досягненні цілей підприємства та формуванні фінансових результатів його діяльності.

Створення ефективної системи управління мотивацією праці персоналу підприємств санаторно-курортного комплексу потребує тривалого часу і відповідного алгоритму дій, які дозволять успішно сформувати і впровадити систему стимулювання і розвитку персоналу (рис. 2).

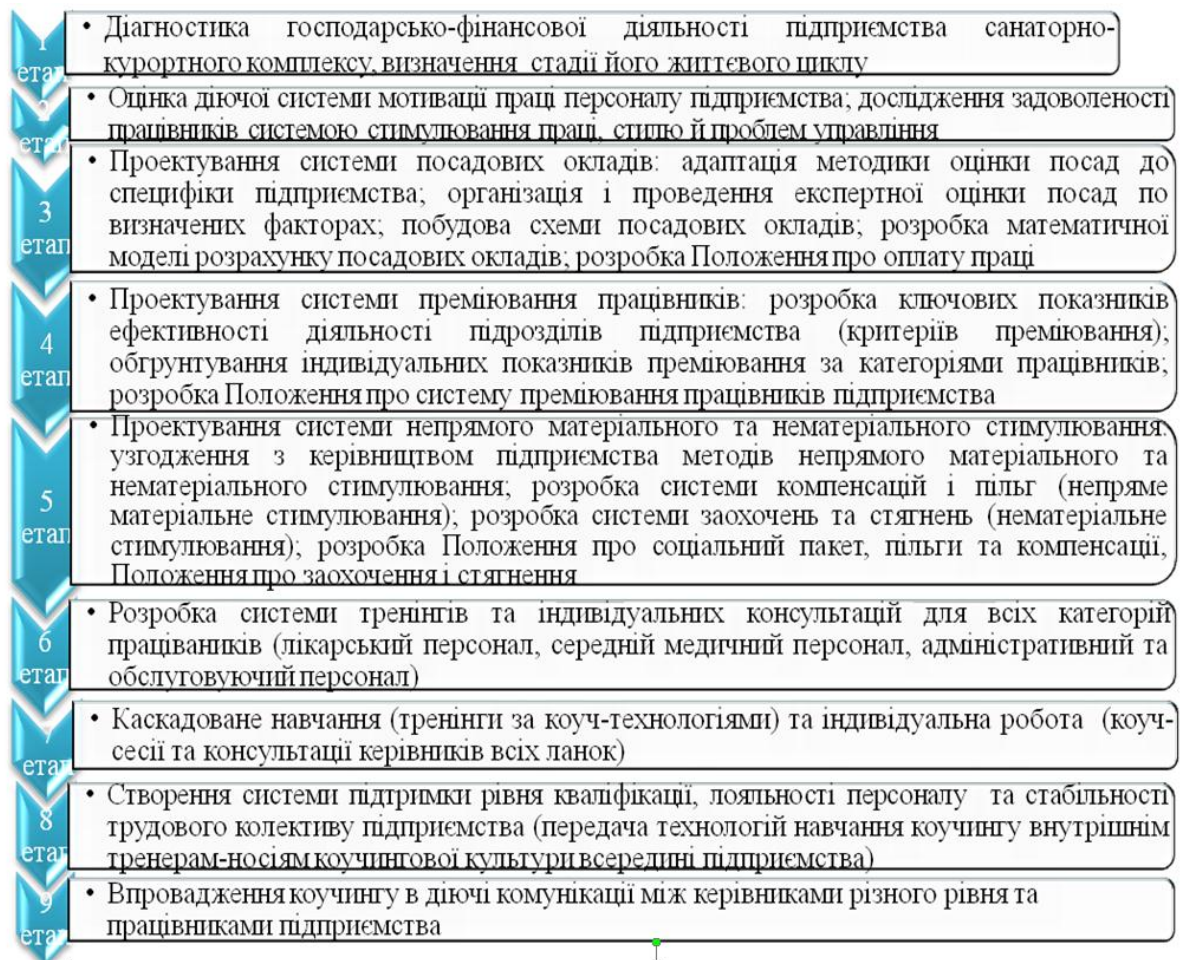
**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Управління мотивацією праці на вітчизняних підприємствах повинно бути адаптоване до специфіки їх діяльності та змінюватися зі зміною життєвого циклу підприємства, а також під впливом глобалізаційних процесів, соціалізації економіки, інформатизації та інтелектуалізації праці. Кожен працівник як окрема одиниця чи частина трудового колективу повинен розглядатися з точки зору отримання максимальної корисності



**Рис. 1. Карта стимулювання і розвитку персоналу санаторно-курортного підприємства**

Карта включає шість складових (оплата праці, просування, визнання особистих досягнень, навчання, соціальна компенсація, атмосфера в колективі), покращуючи які підприємство формує мотивацію в

для підприємства в довгостроковому періоді, тому питання мотивації праці розглядається нині не як додатковий, а як основний інструмент підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.



**Рис. 2. Алгоритм формування системи стимулювання і розвитку персоналу підприємств санаторно-курортного комплексу**

Подальших досліджень потребує розробка критеріїв ефективності управління мотивацією праці в розрізі етапів життєвого циклу підприємства санаторно-курортного комплексу.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Гаспарян К. Л. Корпоративний підхід к управленню персоналом предприятий санаторно-курортной сферы : автореф. дисс... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)” / К. Л. Гаспарян. – Краснодар, 2009. – 26 с.

2. Дьолог Т. І. Управління мотивацією у вітчизняних підприємствах: мотиваційний механізм, мотиваційні фактори і критерії ефективності мотивації / Т. І. Дьолог // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 16-18.

3. Коблев Р. М. Кадровое обеспечение санаторно-курортного комплекса как основа повышения конкурентоспособности оказываемых услуг [Электронный ресурс] / Р. М. Коблев // Управление экономическими системами : электр. науч. журн. – Режим доступа : <http://uecs.ru/uecs-26-262010/item/322-2011-03-25-10-25-27>.

4. Лепьохіна І. О. Розробка методичного підходу до ефективного управління мотивацією праці персоналу підприємства на основі інноваційного розвитку / І. О. Лепьохіна // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. ДонНУ. – 2013. – Т. 2. – С. 335-340.

5. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду / Л. Г. Мельник, О. Н. Волк, Н. М. Гайтина, М. В. Рибалка // Вісник СумДУ. – 2012. – № 4. – С. 55-63. – (Сер. Економіка)

6. Нечева Н. В. Забезпечення ефективного управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери : дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.04 “Экономика та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Н. В. Нечева. – Одеса, 2016. – 239 с.

7. Нижник В. М. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств : монографія / В. М. Нижник, О. А. Харун. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 210 с.

8. Пасенко Н. С. Формування системи мотивації праці персоналу підприємства : автореф. дис... канд. экон. наук : спец. 08.09.01 “Демографія, економіка

праці, соціальна економіка і політика” / Н. С. Пасенко. – Х., 2004. – 20 с.

9. Перевозчикова Н. О. Особливості мотивації персоналу на сучасних підприємствах [Електронний ресурс] / Н. О. Перевозчикова, І. Ю. Котова // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

10. Семенов В. Ф. Ефективність мотивації праці трудових ресурсів підприємств санаторно-курортного комплексу [Електронний ресурс] / В. Ф. Семенов, Н. В. Нечева. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr\\_2015\\_2\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_2_25).

11. Столяренко О. В. Ефективність діяльності санаторно-курортного комплексу: методологічні засади [Електронний ресурс] / О. В. Столяренко. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/stolyarenko.htm>.

12. Тужилкіна О. В. Мотивація та стимулювання праці в підприємствах споживчої кооперації України [Електронний ресурс] / О. В. Тужилкіна. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/19858>.

13. Харчишина О. В. Мотивація персоналу на основі теорії організації культури / О. В. Харчишина // Економіка. Управління. Інновації : зб. наук. праць ЖДУ ім. І. Франка. – 2014. – № 1(11). – С. 26-39.

14. Цветкова И. И. Факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность персонала в санаторно-курортном комплексе / И. И. Цветкова // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 74. – Т. 1. – С. 92-94.

15. Чірікова Н. М. Мотиваційні теорії персоналу і управління мотивацією праці / Н. М. Чірікова // Young Scientist. – 2015. – № 11 (26). – С. 109-113.

16. Чурюмова О. Управління мотивацією персоналу / О. Чурюмова // Схід. – 2012. – № 2 (116). – С. 75-78.

## REFERENCES

1. Gasparjan K. L. (2009), Korporativnyj podhod k upravleniju personalom predpriyatij sanatorno-kurortnoj sfery : avtoref. diss... kand. jekon. nauk : spec. 08.00.05 “Jekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvom (jekonomika truda)”, Krasnodar, 26 s.

2. D'oloh, T. I. (2013), Upravlinnya motyvatsiyeyu u vitcheznyanykh pidpryyemstvakh: motyvatsiyynu mekhanizm, motyvatsiyini faktory i kryteriyi efektyvnosti motyvatsiyi, *Ekonomika ta derzhava*, vol.10, s. 16-18.

3. Koblev, R. M. Kadrovoe obespechenie sanatorno-kurortnogo kompleksa kak osnova povysheniya konkurentosposobnosti okazyvaemykh uslug, *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami*, available at: <http://uecs.ru/uecs-26-262010/item/322-2011-03-25-10-25-27/>.

4. Lep'okhina, I. O. (2013), Rozrobka metodychnoho pidkhotu do efektyvnoho upravlinnya motyvatsiyeyu pratsi personalu pidpryyemstva na osnovi innovatsiynoho rozvytku, *Problemy razvitiya vneshnejekonomicheskikh svyazej i privlecheniya inostrannyh investicij: regional'nyj aspekt*, vol. 2, s. 335-340.

5. Mel'nyk, L. H., Volk, O. N., Haytyna, N. M. and Rybalka, M. V. (2012), Udoshkonalennya metodiv motyvatsiyi pratsivnykiv na pidpryyemstvakh Ukrainy z urakhuvanniam mizhnarodnoho dosvidu, *Visnyk SumDU*, vol. 4 (Ekonomika), s. 55-63.

6. Niecheva, N. V. (2016), Zabezpechennia efektyvnoho upravlinnia personalom pidpryyemstv kurortno-rekreatsijnoi sfery : dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 “Ekonomika ta upravlinnia pidpryyemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diial'nosti)”, Odesa, 239 s.

7. Nyzhnyk, V. M. and Kharun, O. A. (2011), *Mekhanizm motyvatsiyi vysokoproduktyvnoyi pratsi personalu pidpryyemstv*, KhNU, Khmelnytsky.

8. Pasenko, N. S. (2004), Formuvannia systemy motyvatsii pratsi personalu pidpryyemstva : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : spets. 08.09.01 “Demohrafiia, ekonomika pratsi, sotsial'na ekonomika i polityka”, Kh., 20 s.

9. Perevozchikova, N. O. and Kotova, I. Yu. (2014), Osoblyvosti motyvatsiyi personalu na suchasnykh pidpryyemstvakh, *Efektivna ekonomika*, vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

10. Semenov, V. F. and Nyecheva, N. V. (2015), Efektyvnist' motyvatsiyi pratsi trudovykh resursiv pidpryyemstv sanatorno-kurortnoho kompleksu, available at : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr\\_2015\\_2\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_2_25).

11. Stolyarenko, O. V. Efektyvnist' diyal'nosti sanatorno-kurortnoho kompleksu: metodolohichni zasady, available at : <http://infotour.in.ua/stolyarenko.htm>.

12. Tuzhylkina, O. V. (2010), Motyvatsiya ta stymuluvannya pratsi v pidpryyemstvakh spozhyvchoyi kooperatsiyi Ukrainy, available at : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/19858>.

13. Kharchyshyna, O. V. (2014), Motyvatsiya personalu na osnovi teoriiy orhanizatsiyi kul'tury, *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi : zb. nauk. prats' ZhDU im. I. Franka*, vol. 1(11), s. 26-39.

14. Cvetkova, I. I. (2005), Faktory, okazyvajushhie vlijanie na konkurento-sposobnost' personala v sanatorno-kurortnom komplekse, *Kultura narodiv Prychornomoria*, vol. 74.1, s. 92-94.

15. Chirikova, N. M. (2015), Motyvatsiyini teoriyi personalu i upravlinnya motyvatsiyeyu pratsi, *Young Scientist*, vol. 11 (26), s. 109-113.

16. Churyumova O. (2012), Upravlinnya motyvatsiyeyu personalu, *Skhid*, vol. 2 (116), s. 75-78.



Міценко Н. Г.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: АСПЕКТИ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ

*Анотація.* Стаття присвячена проблемі становлення соціальної відповідальності підприємств житлово-комунального господарства. На основі розгляду сутності соціальної відповідальності бізнесу, задекларованої у міжнародних документах, запропоновано розглядати соціальну відповідальність суб'єкта житлово-комунального господарства як його добровільну відповідальність за свою діяльність перед стейкхолдерами, що спрямована не лише на досягнення високих фінансових результатів, а й на забезпечення сталого розвитку регіону та вирішення соціальних проблем суспільства. Обґрунтовано необхідність і шляхи розвитку соціальної відповідальності в сфері житлово-комунального господарства на рівні відносин зі споживачами. Висвітлено роль тарифної політики як інструмента забезпечення соціально відповідальної взаємодії споживача, суб'єкта ЖКГ, органів місцевого самоврядування та держави. Перспективи подальших досліджень пов'язані з вирішенням нагальних проблем активізації соціальної відповідальності у житлово-комунальному господарстві з метою запобігання соціальній напрузі в суспільстві.

**Ключові слова:** житлово-комунальне господарство, соціальна функція суб'єкта житлово-комунального господарства, соціальна відповідальність, державне регулювання в сфері житлово-комунального господарства, тарифна політика, тарифоутворення.

Mitsenko N. G.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES OF RESIDENTIAL&COMMUNAL INDUSTRY: ASPECTS OF TARIFF POLICY

*Abstract.* The article is devoted to the problem of formation of social responsibility of enterprises of residential&communal industry. On the basis of consideration of the essence of social responsibility of business, declared in international documents, it is proposed to consider the social responsibility of the residential&communal industry subject as voluntary responsibility for its activity before the stakeholders, aimed not only at achieving high financial results, but also at ensuring sustainable development of the region and solving social problems. The necessity and ways of development of social responsibility in the sphere of residential&communal industry at the level of relationships with consumers are substantiated. The role of tariff policy as a tool for ensuring socially responsible interaction among the consumer, the subject of residential&communal industry, local self-government and state is highlighted. Prospects for further research are related with solving urgent problems of activating social responsibility in the residential&communal industry in order to prevent social tension in society.

**Key words:** residential&communal industry, social function of the subject of residential&communal industry, social responsibility, state regulation in the sphere of residential&communal industry, tariff policy, tariff setting.

**Постановка проблеми.** Дослідження теоретичних і прикладних проблем соціальної відповідальності суб'єктів господарювання в Україні набуло широкого та багатоаспектного висвітлення. Проте великий потік публікацій з соціально відповідальної діяльності на мікрорівні досі не дав бажаного результату. Залишається низькою активність підприємств та організацій у вирішенні соціальних

проблем суспільства. Функціонування останніх на засадах соціальної відповідальності повинно відбуватися на науково обґрунтованій основі з врахуванням галузевих особливостей, а також процесів соціалізації та глобалізації.

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) є ключовою складовою економічної системи держави, оскільки відіграє суттєву роль у формуванні та



стабілізації ринку послуг, забезпечує внутрішньо-регіональні соціально-економічні зв'язки, є дієвим механізмом задоволення соціальних потреб населення та дозволяє запобігати соціальній напрузі в суспільстві. Однією з основних функцій ЖКГ є соціальна, під якою слід розуміти не лише забезпечення населення житлово-комунальними послугами (витрати на оплату яких складають у сукупних витратах домогосподарств до 12% [12, с. 96]), мінімізацію рівня тарифів на них та зниження вартості послуг, що є важливим фактором задоволення потреб жителів регіонів, а й формування у них принципів соціально відповідального способу життя, зокрема у частині правильного, ощадливого та раціонального використання ресурсів (води, тепла, електроенергії тощо), збереження навколишнього середовища. Тому включення ЖКГ як сфери економіки у процес досягнення соціально орієнтованого розвитку суспільства – необхідний елемент формування та реалізації такої стратегії.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання соціальної відповідальності на мікрорівні перебувають в полі зору багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких О. Березіна, В. Воробей, О. Ворона, О. Грішнова, О. Даниленко, К. Девіс, С. Задек, С. Ілляшенко, Е. Карнегі, А. Колот, Н. Краснокутська, Г. Ленсен, Е. Лібанова, І. Міщук, М. Мельник, М. Фрідмен, В. Шаповал, О. Шелдон та ін. Проблеми стану та розвитку вітчизняного ЖКГ в умовах ринкових перетворень глибоко розглядаються в працях таких дослідників, як О. Білянський, Л. Бражнікова, П. Бубенко, О. Димченко, В. Дорофійенко, Т. Качала, Г. Онищук, І. Осипенко, В. Полуянов [9], Т. Строкань та ін. Проте недостатньо розробленими є теоретичні підходи щодо визначення та реалізації соціальної відповідальності суб'єктами господарювання в такій важливій сфері, як ЖКГ, і, зважаючи на це, існує потреба у теоретичному уточненні сутності соціальної відповідальності суб'єктів житлово-комунального сектору економіки, її проявів, проблем реалізації.

**Постановка завдання.** Об'єктивна потреба створення науково-теоретичного підґрунтя активізації соціальної відповідальності у сфері ЖКГ визначає актуальність теми та мету даної публікації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У 2010 р. Україна підтримала прийняття міжнародного стандарту ISO 26000 “Керівництво з соціальної відповідальності”. Соціальна відповідальність за визначенням стандарту – це відповідальність суб'єкта господарювання за вплив його рішень та діяльності (продукції та послуг) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки. Згідно зі стандартом соціальна відповідальність суб'єкта господарювання включає такі компоненти, як:

захист прав людини, захист навколишнього природного середовища, безпека праці, захист прав споживачів та розвиток місцевих громад, а також організаційне управління та етика бізнесу. Таким чином, у стандарті враховані всі принципи, зазначені у Глобальній ініціативі ООН.

Сучасне трактування поняття “соціальна відповідальність суб'єкта господарювання” передбачає, що його інтереси повинні узгоджуватися з інтересами суспільства; суб'єкт господарювання у своїй діяльності повинен спиратися на Конституцію й закони країни; проблему підвищення рівня добробуту суспільства повинні вирішувати спільно держава і суб'єкти господарювання; в процесі діяльності слід дотримуватися ієрархії цілей, розумних інтересів власників, споживачів, працівників, суспільства.

ЖКГ відіграє особливу роль в економічній системі ринкового типу, адже воно є сферою життєзабезпечення як для населення країни, так і для окремих підприємств та організацій, економіки регіонів та країни загалом. Тому соціальна відповідальність у ЖКГ апіорі визначена його соціальними функціями і місцем в суспільстві, соціальною значимістю житлово-комунальних послуг. Зважаючи на це, соціальну відповідальність суб'єкта ЖКГ слід розглядати як його добровільну відповідальність за свою діяльність перед працівниками, обслуговуванням населенням, державою та суспільством загалом, що має на меті як досягнення ним високих фінансових результатів та конкурентоспроможності на ринку житлово-комунальних послуг, так і забезпечення сталого розвитку регіону, та реалізується через систему заходів суспільного, трудового, економічного та екологічного характеру.

Визначальною особливістю суб'єктів ЖКГ є їх найтісніший зв'язок усіх видів діяльності з зв'язок зі споживачами послуг. Тому найширший комплекс соціальних заходів повинен формуватися саме у цьому сегменті. Йдеться про соціально відповідальні відносини між суб'єктами ЖКГ і споживачами з метою досягнення балансу їх соціальних інтересів. До соціальної відповідальності між суб'єктами ЖКГ і споживачами житлово-комунальних послуг (насамперед, населенням) слід віднести:

- просторову організацію ЖКГ в частині територіального розміщення та спеціалізації суб'єктів ЖКГ для забезпечення доступності житлово-комунальних послуг;
- асортиментну політику, суть якої полягає у оптимізації асортименту послуг, його спрямованості на потреби жителів громади, яку обслуговує суб'єкт ЖКГ; дотримання вимог споживачів та пріоритет їхніх потреб;
- якість, безпеку та екологічність житлово-комунальних послуг;
- тарифну політику – встановлення прийнятних для споживачів розмірів тарифів, недопущення переважання зростання тарифів над зростанням доходів населення;
- інформаційну політику – прозорість інформації про житлово-комунальні послуги, технологію їх надання, формування та зміну тарифів; налагодження

комунікацій зі споживачами задля покращення рівня обслуговування та ін.

Численні дослідження вчених та сучасні реалії економічного життя країни свідчать, що ЖКГ нині (внаслідок багатьох чинників об'єктивного та суб'єктивного характеру) є одним з основних осередків соціальної напруги у суспільстві. Загострилася невідповідність між якістю житлово-комунальних послуг та їхньою вартістю в сільській місцевості та міських поселеннях, для різних соціальних верств населення, між темпами зростання цін на ресурси та тарифів на послуги ЖКГ і доходів населення. Як зазначає Н. Олійник, “загальна економічна криза, низька платоспроможність населення, слабка законодавча база, невідповідність рівня тарифів вартості послуг, відсутність бюджетних дотацій на покриття різниці між рівнем тарифу та повною вартістю послуг тощо є причинами, які гальмують ринкові перетворення” [7, с. 7]. Водночас технічний стан мереж, споруд і технологічного оснащення у ЖКГ не забезпечує очікуваної споживачами якості житлово-комунальних послуг:

- знаходяться в аварійному стані й експлуатуються з перевищеними термінами амортизації 25% водопровідних, 24% каналізаційних мереж, майже 11 тис. км теплових мереж [7, с. 8];

- зношеність (моральна та фізична) об'єктів водопостачання, водовідведення, теплопостачання, газових мереж та ін. перевищила 60% [8, с. 137]; щорічно замінюється близько 0,5% мереж при нормативній потребі 7-9% [6, с. 115];

- в житловому фонді до ветхих віднесено 45,2 тис. житлових будинків площею 3,3 млн кв. м, у яких проживає 68,7 тис. мешканців; до аварійних – 16,5 тис. будинків площею понад 1,0 млн кв. м, де проживає 18,3 тис. осіб [3, с. 64, 67];

- за 2005-2015 рр. кількість рухомого складу електротранспорту зменшилася на 2504 одиниць (29,6%), 70% наявного парку відпрацювало нормативний термін експлуатації [12, с. 387];

- полігони для накопичення відходів у регіонах переповнені (річний обсяг побутових та подібних відходів склав на початок 2016 р. 6789,2 тис. т, з яких було утилізовано 4,0 тис. т, 91,8% – видалено у спеціально відведені місця чи об'єкти [12, с. 201]); сортування та переробка відходів не підтримуються необхідною матеріально-технічною базою.

З огляду на те, що сфери соціальної відповідальності суб'єктів ЖКГ перетинаються з функціонуванням таких основних суспільних суб'єктів, як держава та особа (людина), ефективність реалізації соціальної функції суб'єкта ЖКГ безпосередньо залежить від рівня налагодженості взаємодії між цими суб'єктами суспільних відносин та дотримання ними принципів соціальної відповідальності.

Кожна особа як відповідальний споживач житлово-комунальних послуг має гарантувати ощадливість у використанні ресурсів (води, тепла, електроенергії, газу), своєчасно сплачувати вартість спожитих ресурсів та отриманих послуг, сприяти суб'єктам ЖКГ в управлінні житловим фондом, брати участь у сортуванні побутових відходів, не

приховувати своїх доходів, розраховуючи на субсидії, та ін. Натомість суб'єкт ЖКГ як відповідальний виробник житлово-комунальних послуг забезпечує безперебійність їх надання у необхідних обсягах відповідно до існуючих технічних регламентів якості, не допускає завищення вартості послуг, дотримується орієнтації на пріоритетність інтересів споживача послуг у договірних відносинах, дотримується прозорості у відображенні понесених витрат в складі собівартості послуг, тощо.

Державне регулювання ЖКГ як важливої соціальної сфери базується на таких засобах впливу, як: законодавчі акти, цільові комплексні програми, державні замовлення і державні контракти, державні інвестиції, державні і місцеві бюджети, бюджетні дотації, субсидії, податки й податкові пільги, державні кредити, соціально-економічні нормативи, галузеві загальнодержавні норми і стандарти, системи фіксованих граничних і вільних цін, індексування цін, встановлення єдиної тарифної системи та ін. [8, с. 135]. Сучасна тарифна політика (в умовах зниження платоспроможності населення та зростання цін на енергоносії) повинна враховувати та узгоджувати інтереси всіх зацікавлених сторін і відображати їх соціальну відповідальність. Слід погодитися з Н. Матвєєвою, що обмеження доступності житлово-комунальних послуг внаслідок завищення тарифів є соціальною дискримінацією [6, с. 116].

Саме внаслідок недосконалої тарифної політики спостерігається й небезпечна динаміка погіршення фінансово-економічного стану підприємств ЖКГ [4, с. 67]: за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України, на 1 січня 2017 р. заборгованість населення за житлово-комунальні послуги становила 13,7 млрд. грн.

Проблеми тарифоутворення у сфері ЖКГ розглядаються в працях А. Базилюк [1], Є. Градобоевої [2], І. Запатріної [3], О. Лук'янченка, В. Полуянова [9], Н. Матвєєвої [6], В. Рибак, Г. Филюк, В. Чиж та ін. Часто акцентується на неефективності існуючого механізму тарифоутворення. “Сьогодні споживач отримує мінімум послуг по високих та необґрунтованих тарифах, тому що відсутні по суті конкуренція і зберігається витратний характер, історично притаманний даній сфері” [5; 10]. Т. Ровенчак підкреслює, що “підприємства житлово-комунальної сфери часто змушують людей оплачувати послуги, які ті фактично не одержують; багато послуг, що входять до квартирної плати, просто не надаються” [11, с. 122].

Разом з тим, наголосимо, що віднедавна в Україні створена необхідна законодавчо-нормативна база для функціонування децентралізованої системи формування тарифів на основі економічно обґрунтованих витрат на виробництво житлово-комунальних послуг. Однак, як зауважує А. Базилюк, “через відсутність законодавчо визначеної процедури формування, розгляду, погодження та затвердження тарифів з урахуванням норм антимонопольного законодавства, прозорості й відкритості для громадського контролю за об'єктивністю поданих розрахунків установлені тарифи мають суб'єктивний, неприйнятний для суспільства характер” [1].

Вважаємо, що в умовах перенесення більшості питань тарифоутворення на житлово-комунальні послуги до компетенції органів місцевого самоврядування обґрунтування тарифів повинно орієнтуватися, з одного боку, на відшкодування собівартості послуг та створення умов для розвитку суб'єктів ЖКГ, а, з іншого, – на забезпечення соціальних гарантій населенню. При цьому варто враховувати:

- позитивний зарубіжний досвід формування тарифів та управління тарифоутворенням у житлово-комунальній сфері;

- необхідність демонополізації житлово-комунальної сфери та створення реального конкурентного середовища, що унеможливить необґрунтоване підвищення тарифів та їх завищення;

- можливості вирішення проблем модернізації ЖКГ через державні цільові програми, інвестиційний та інноваційний менеджмент;

- доцільність перегляду системи субсидування та надання пільг, зважаючи на складність відслідковування тіньових доходів населення, кризи неплатежів і заборгованості за спожиті житлово-комунальні послуги;

- необхідність чіткої методики формування тарифів з врахуванням регіональних факторів впливу та прозорості у висвітленні виробниками складу витрат на виробництво житлово-комунальних послуг (собівартості);

- нагальність оновлення нормативної бази ціноутворення в ЖКГ (норм споживання ресурсів, норм витрат ресурсів на одиницю послуги, ін.);

- потребу в інвестиційно-інноваційній складовій тарифу для розвитку матеріально-технічної бази ЖКГ;

- впровадження механізму стимулювання зниження собівартості житлово-комунальних послуг та ресурсозбереження.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Необхідність розвитку соціальної відповідальності суб'єктів ЖКГ в Україні зумовлена такими чинниками, як:

1) низький рівень усвідомлення суспільством ролі соціальної відповідальності вітчизняних суб'єктів господарювання внаслідок відсутності системи їх комунікації з громадськістю;

2) нерозуміння суб'єктами ЖКГ та суспільством мети та механізму реалізації соціальної відповідальності через термінологічну невизначеність;

3) орієнтація політики соціальної відповідальності суб'єкта ЖКГ на разові заходи, а не на формування моделі діяльності, спрямованої на виконання його місії та забезпечення внеску в суспільний розвиток;

4) недосконалість нормативно-правової бази функціонування суб'єктів ЖКГ та незавершеність інституційних перетворень, що продукує деформацію правової свідомості, прагнення уникнути цивільно-правової відповідальності на кількість та якість житлово-комунальних послуг;

5) специфічність конкурентного середовища функціонування суб'єктів ЖКГ, що виступає як різновид природної монополії;

6) орієнтація господарської діяльності суб'єктів ЖКГ на виживання в умовах фінансової нестабільності, а не на участь у вирішенні соціально-економічних та екологічних проблем суспільства.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з вирішенням нагальних проблем активізації соціальної відповідальності у ЖКГ: формуванням організаційних і нормативних умов розвитку соціальної відповідальності суб'єктів ЖКГ; посиленням ролі держави у стимулюванні ініціатив соціальної відповідальності поведінки суб'єктів ЖКГ; створенням ефективних механізмів соціального діалогу між учасниками суспільного процесу (суб'єкти ЖКГ, владні структури, громадські організації, територіальні громади тощо); поглибленням компетенцій і стимулюванням суб'єктів ЖКГ у реалізації соціальних проектів та ін.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Базилюк А. Ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг в Україні [Електронний ресурс] / А. Базилюк. – Режим доступу : <http://soslkin.info/ea/2007/7-8/200708.html>.

2. Градобоева Є. С. Підвищення ефективності господарювання підприємств житлово-комунального господарства великих міст і агломерацій: тарифний аспект / Є. С. Градобоева // Економіка і організація управління. – 2016. – № 4 (24). – С. 153-162.

3. Житловий фонд України у 2016 році : стат. бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2017. – 74 с.

4. Запатріна І. В. Тарифна політика як критичний фактор розвитку житлово-комунальної сфери / І. В. Запатріна, Т. Б. Лебеда // Економіка України. – 2013. – № 3 (616). – С. 66-76.

5. Іваночко С. С. Проблеми розвитку житлово-комунального господарства України та основні напрямки їх усунення / С. С. Іваночко, А. А. Кіпершайн // Науковий вісник НЛТУУ : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 6-12.

6. Матвеева Н. М. Щодо формування економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги / Н. М. Матвеева // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – 2006. – № 68. – С. 115-122.

7. Олійник Н. І. Управління житлово-комунальним господарством у процесі ринкової трансформації економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управл. : спец. 25.00.02 “Механізми державного управління” / Н. І. Олійник. – К., 2003. – 21 с.

8. Панасенко І. “Дорожня карта” реформування житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] / І. Панасенко // Держава і ринок. – С. 135-141. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2013-2/doc/3/06.pdf>.

9. Полуянов В. Комплексна характеристика методів ціноутворення на житлово-комунальні послуги / В. Полуянов, А. Савенко // Схід. – 2009. – № 9 (100). – С. 40-47.

10. Потапчик О. О. Управління якістю послуг житлово-комунального господарства України : дис.

на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 “Економіка та управління національним господарством” / О. О. Потапчик. – Красноармійськ, 2015. – 239 с.

11. Ровенчак Т. Г. Тарифна політика – один із напрямів реформування галузі ЖКГ / Т. Г. Ровенчак // Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві : наук.-техн. зб. – 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 119-124.

12. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України ; [за ред. І. М. Жук]. – К., 2016. – 575 с.

## REFERENCES

1. Bazylyuk, A. Tsinoutvorennya u sferi zhytlovo-komunal'nykh posluh v Ukraini, available at: <http://soskin.info/ea/2007/7-8/200708.html>.

2. Hradoboyeva, Ye. S. (2016), Pidvyshchennya efektyvnosti hospodaryuvannya pidpryemstv zhytlovo-komunal'noho hospodarstva velykykh mist i ahlomeratsiy: taryfnyy aspekt, *Ekonomika i orhanizatsiya upravlinnya*, vol. 4 (24), s. 153-162.

3. Zhytlovyi fond Ukrainy u 2016 rotsi (2017), Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Kyiv, 74 s.

4. Zapatrina, I. V. and Lebeda, T. B. (2013), Taryfna polityka yak krytychnyy faktor rozvytku zhytlovo-komunal'noyi sfery, *Ekonomika Ukrainy*, vol. 3 (616), s. 66-76.

5. Ivanochko, S. S. and Kipershayn, A. A. (2010), Problemy rozvytku zhytlovo-komunal'noho hospodarstva Ukrainy ta osnovni napryamky yikh usunennya, *Naukovyy visnyk NLTUU*, vol. 20.6, s. 6-12.

6. Matvyeyeva, N. M. (2006), Shchodo formuvannya ekonomichno obhruntovanykh taryfiv na zhytlovo-komunal'ni posluhy, *Kommunal'noe hozhajstvo gorodov*, vol. 68, s. 115-122.

7. Olijnyk, N. I. (2003), Upravlinnia zhytlovo-komunal'nym hospodarstvom u protsesi rynkovoï transformatsii ekonomiky Ukrainy : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. nauk z derzh. upravl. : spets. 25.00.02 “Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia”, K., 21 s.

8. Panasenko, I. “Dorozhnya karta” reformuvannya zhytlovo-komunal'noho hospodarstva Ukrainy”, *Derzhava i rynek*, available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2013-2/doc/3/06.pdf>.

9. Poluyanov, V. and Savenko, A. (2009), Kompleksna kharakterystyka metodiv tsinoutvorennya na zhytlovo-komunal'ni posluhy, *Skhid*, vol. 9 (100), s. 40-47.

10. Potapchik, O. O. (2015), Upravlinnia iakistiu posluh zhytlovo-komunal'noho hospodarstva Ukrainy : dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.03 “Ekonomika ta upravlinnia natsional'nym hospodarstvom”, Krasnoarmijs'k, 239 s.

11. Rovenchak, T. H. (2013), Taryfna polityka – odyń iz napryamiv reformuvannya haluzi ZhKH, *Suchasni tekhnolohiyi, materialy i konstruktsiyi v budivnytstvi*, vol. 14.1, s. 119-124.

12. Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy za 2015 rik (2016), Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, za red. I. M. Zhuk, Kyiv, 575 s.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ

УДК 657

*Лаговська О. А.,*

*д.е.н., проф., декан факультету обліку і фінансів, професор кафедри обліку і аудиту, Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

## ВНУТРІШНЬОФІРМОВЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

**Анотація.** Здатність бухгалтерського обліку задовольняти інформаційні потреби управлінського персоналу в значній мірі залежить від ефективності його організації. При цьому якість інформації визначається не тільки в процесі її збору та обробки, а й у процесі передачі користувачам, що повинно враховуватися при побудові облікової системи на підприємстві. Ігнорування комунікаційних властивостей системи бухгалтерського обліку може призвести до втрат та викривлень інформації в процесі її передачі. У зв'язку з цим обґрунтовано доцільність побудови механізму внутрішньофірмової регламентації процесу підготовки управлінської бухгалтерської звітності та облікової комунікації, під якою мається на увазі процес передачі інформації, генерованої системою бухгалтерського обліку внутрішнім та зовнішнім користувачам.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, управління, управлінська звітність, внутрішньофірмовий регламент, інформаційний запит.

*Lagovska O. A.,*

*Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty of Accounting and Finance, Professor of the Department of Accounting and Audit, Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr*

## INTRA-CORPORATE REGULATION OF MANAGERIAL ACCOUNTING REPORTING

**Abstract.** The ability of accounting to meet the information needs of managerial staff largely depends on the effectiveness of its organization. In this case, the quality of information is determined not only in the process of its collecting and processing, but also in the process of transfer to users, which should be considered when forming the accounting system in the enterprise. Ignoring the communication properties of the accounting system can lead to loss and distortion of information in the process of its transfer. In this regard, the expediency of forming the mechanism of intra-corporate regulation of the process of preparation of managerial accounting reporting and accounting communications is substantiated, which refers to the process of transfer of information generated by the accounting system for internal and external users.

**Key words:** accounting, management, managerial reporting, intra-corporate regulations, information request.

**Постановка проблеми.** Бухгалтерський облік повністю відповідає критеріям системності, які включають: цілісність, подільність, наявність зв'язків, відносність, ієрархічність, наявність структури та стійкість. Зокрема, цілісність та подільність облікової системи проявляється в тому, що вона являє собою сукупність елементів, які перебувають у взаємозв'язку та взаємодії та функціонують як єдине ціле з метою досягнення спільної мети – задоволення інформаційних потреб користувачів, при цьому межі поділу системи на елементи визначаються цілями дослідника, що відповідає ознаці відносності. Сукупність підсистем та елементів формують

структуру системи бухгалтерського обліку. Ієрархічність даної системи проявляється в тому, що вона є складовою системи більш високого порядку – системи управління. При цьому система бухгалтерського обліку є складною, оскільки складається із значної кількості елементів, які можуть бути виділені в залежності від цілей дослідника, відкритою, оскільки активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, штучною, тому, що її організація здійснюється власником або уповноваженою ним особою, стохастичною – її поведінку не можна спрогнозувати з високим рівнем точності, поліфункціональною – виконує більше однієї функції, адаптивною – здатна

адаптуватися до змін зовнішнього середовища, динамічною – можливою є її зміна з метою вдосконалення, інформаційно-комунікаційною, оскільки її призначенням є не тільки обробка та зберігання інформації, необхідної для визначення та управління вартістю підприємства, а й передача даної інформації внутрішнім та зовнішнім користувачам.

Одночасно встановлено, що комунікаційним властивостям системи бухгалтерського обліку науковцями не приділяється достатньої уваги, про що свідчать дані моніторингу поглядів вчених. Так, 83,33 % вчених, думки яких були проаналізовані, вважають бухгалтерський облік інформаційною системою, 6,67 % – інформаційно-документальною, 3,33 % – інформаційно-комунікаційною, 6,67 % – комунікаційною.

Розширення комунікаційних властивостей облікової системи потребує опису механізму внутрішньофірмової регламентації процесу підготовки управлінської бухгалтерської звітності та облікової комунікації, під якою мається на увазі процес передачі інформації, генерованої системою бухгалтерського обліку внутрішнім та зовнішнім користувачам.

Процес підготовки управлінської звітності, формування її інформаційної панелі, враховуючи запити управлінського персоналу різного ієрархічного рівня тощо, потребує чіткої регламентації на внутрішньофірмовому рівні. Відсутність чітких вказівок щодо регулювання процесу внутрішньофірмового звітування впливає на якість інформації як засобу комунікаційної взаємодії, керованість бізнес-процесами підприємства, їх стан та ефективність.

Розробки потребує процес внутрішньофірмового регламентування підготовки управлінської бухгалтерської звітності із врахуванням сукупності комунікаційних зв'язків та бар'єрів.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження нормативного регулювання процесу підготовки управлінської бухгалтерської звітності є досить актуальним. Про це свідчить публікаційна активність дослідників, зокрема: Ю. Безверхньої, С. Голова, Н. Лоханової, М. Любимової, Р. Кузіної, Н. Кулікової та інших.

Більшість вчених звертають увагу на необхідність удосконалення національного законодавства та розширення поля його дії і на процес внутрішньофірмового регламентування процесу підготовки управлінської бухгалтерської звітності.

Враховуючи напрацювання та проблематику досліджень вищезазначених вчених, слід відмітити, що ряд проблем, які потребують ґрунтовного дослідження, залишилися частково або повністю поза їх увагою.

Необхідність комплексного дослідження питань внутрішньофірмового регламентування процесу звітування із врахуванням специфіки бухгалтерського обліку як інформаційно-комунікаційної системи, якій притаманні специфічні структурні елементи, актуалізує дане дослідження.

**Постановка завдання** - визначити фактори впливу на процес внутрішньофірмового регламентування процесу підготовки управлінської бухгалтерської звітності, описати базову структуру внутрішньофірмового регламенту як основи підвищення якості інформаційної підтримки обліковою системою інформаційних запитів відповідних груп користувачів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основними рівнями стандартів та регламентів підготовки управлінської звітності є: 1) Положення про систему управління та управлінської звітності; 2) Загальні методичні положення; 3) Інструктивні положення (табл. 1).

Таблиця 1

#### Основні стандарти та регламенти системи формування управлінської бухгалтерської звітності

№ з/п	Види положень за рівнями регламентації	Перелік стандартів, положень та регламентів
1	Положення про систему управління та управлінської звітності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Положення про систему управлінської звітності.</li> <li>• Положення про комунікаційні зв'язки та документообіг.</li> <li>• Положення про систему ключових показників діяльності.</li> </ul>
2	Загальні методичні положення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Класифікатори об'єктів обліку, що визначають їх внутрішню структуру, що може бути покладено в основу управлінської бухгалтерської звітності.</li> <li>• Правила, що визначають порядок розрахунку індикативних показників.</li> <li>• Правила побудови внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків.</li> <li>• Інші.</li> </ul>
3	Інструктивні положення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Порядок формування управлінських запитів.</li> <li>• Порядок визначення та взаємодії суб'єктів комунікації.</li> <li>• Документи, що регулюють порядок подання інформації управлінської звітності, у тому числі документи, що визначають забезпечення комерційної таємниці.</li> </ul>

Документи 1-го рівня визначають правовий та структурний зміст системи формування управлінської бухгалтерської звітності в цілому, формують методологічну основу розробки та стандартів наступних рівнів.

Документи 2-го рівня становлять систему стандартів, розроблених в розрізів об'єктів, функцій, напрямів управління. До цієї сукупності відносять і внутрішні стандарти з управлінського обліку та звітності. В якості окремої категорії даного рівня стандартизації можуть розглядатися також Класифікатори і Довідники з управлінського обліку та звітності. Ключове призначення Класифікатора полягає у декларуванні основних принципів та ознак, за якими формуються та кодуються об'єкти управлінського обліку та звітності.

Документи 3-го рівня визначають сукупність робочих інструкцій, методичних вказівок і т.п. – Регламентів діяльності, у тому числі Регламентів з формування управлінської звітності.

Слід зауважити: розгалуженість даного переліку стандартів, регламентів та положень, що виділяються науковцями, у кінцевому випадку призводить до дублювання інформації, тому, на нашу думку, формування вищезазначених документів є економічно необґрунтованим.

Запорукою ефективного функціонування будь-якої внутрішньої системи, котрею є система управлінського обліку, є її раціональна організація, що забезпечує виконання поставлених перед системою завдань. На нашу думку, до основних внутрішніх регламентів процесу формування управлінської звітності слід віднести:

1. Положення про підрозділ.
2. Посадові інструкції суб'єктів комунікаційної взаємодії.
3. Положення про комунікаційні зв'язки та документообіг.
4. Внутрішньофірмовий регламент формування управлінської бухгалтерської звітності (в додатках регламентовані форми управлінської бухгалтерської звітності).

Варто зауважити, що обов'язковою умовою ефективного функціонування системи управлінського обліку є розробка та затвердження Положення про підрозділ (якщо такий на підприємстві є), що дасть змогу:

- визначити правовий статус підрозділу і його місце в системі управління підприємством;
- визначити внутрішню структуру підрозділу;
- розмежувати завдання, функції, права і відповідальність підрозділу;
- забезпечити виконання покладених на підрозділ і його керівника функцій;
- оцінити результати діяльності підрозділу;
- закріпити організаційно-правову основу документування діяльності підрозділу.

Регламентация документообігу передбачає розробку системи контролю потоків документів на підприємстві. Регламенти документообігу важливо не тільки створити, а й підтримувати, інакше вони

можуть втратити свою актуальність. Надмірна – бюрократизація документообігу ускладнює діяльність підприємства та впливає на підвищення втрат якості інформації та часу в ході облікової комунікації.

Сукупність таких загальних правил формування можна звести в єдиному внутрішньофірмовому регламенті підготовки управлінської бухгалтерської звітності. Слід відмітити, що розробка внутрішньофірмового регламенту “Про порядок формування та подання управлінської бухгалтерської звітності” – це затвердження не тільки загальних правил формування, форм та строків подання звітів, принципів їх підготовки, а й графіку документообороту, правил використання облікової інформації, розробка процедур у рамках дотримання інформаційної безпеки.

Метою внутрішньофірмового регламенту є встановлення єдиних вимог до складання та подання управлінської бухгалтерської звітності.

Завданнями внутрішньофірмових регламентів є:

- формування загальних принципів складання управлінської бухгалтерської звітності;
- затвердження вимог щодо форми, змісту та оформлення управлінської бухгалтерської звітності;
- встановлення порядку складання та зберігання управлінської бухгалтерської звітності.

Формування внутрішньофірмового регламенту розпочинається насамперед з вирішення організаційних питань. Відповідальність за організацію формування наказу про внутрішньофірмовий регламент слід покласти на керівника або головного бухгалтера.

Внутрішньофірмовий регламент “Про порядок формування та подання управлінської бухгалтерської звітності” доцільно формувати поетапно (рис. 1).

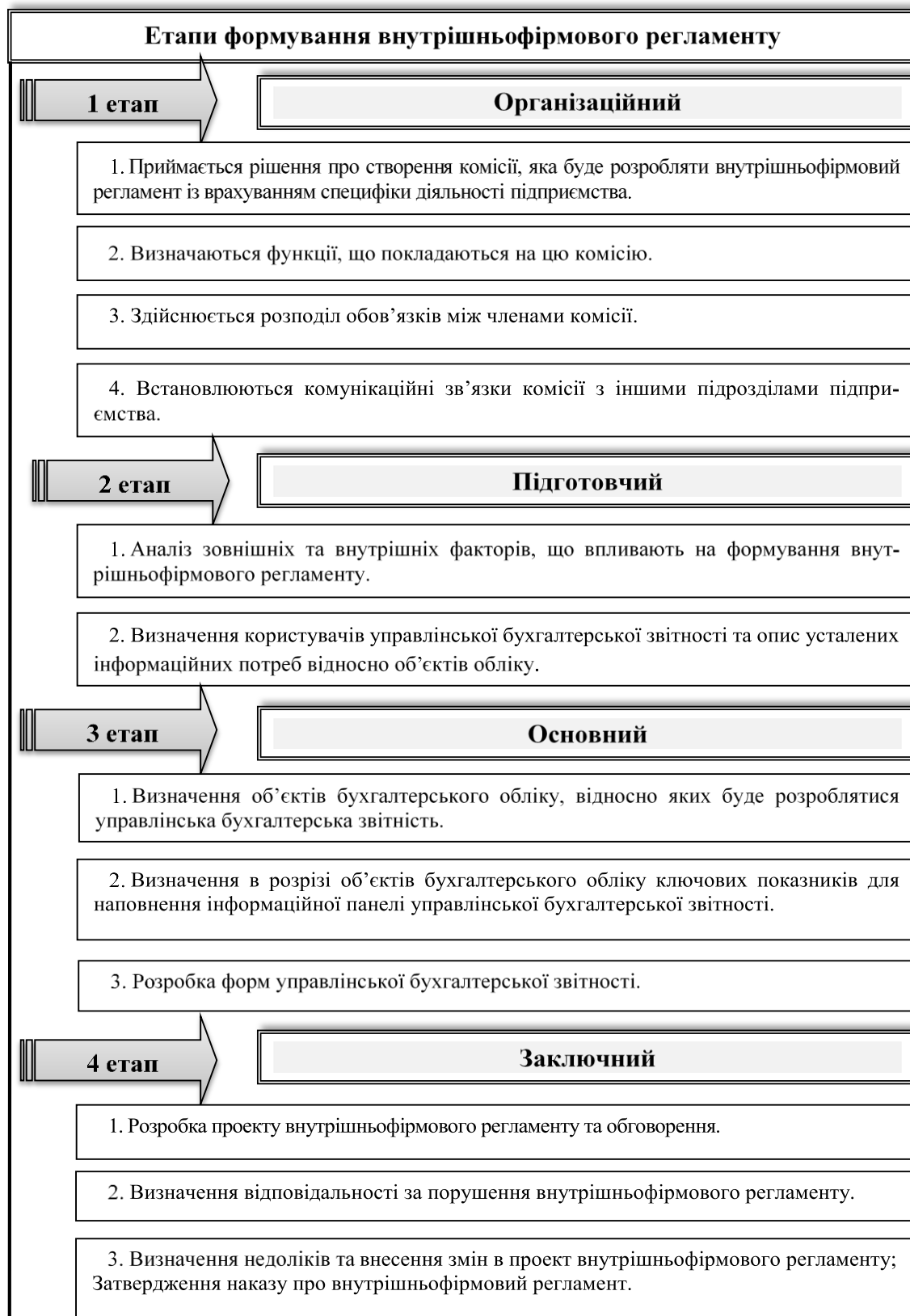
Керівник підприємства приймає рішення стосовно створення спеціальної комісії, на яку покладено розробку формування внутрішнього регламенту. До складу комісії можуть входити фахівці з різних підрозділів підприємства, а саме: відділу бухгалтерської служби, відділу фінансів, відділу менеджерів, відділу виробництва, аналітиків та інших.

У разі необхідності до розробки внутрішньофірмового регламенту можна залучити спеціалізовану організацію, однак на практиці вітчизняних підприємств це досить рідко спостерігається в порівнянні з зарубіжним досвідом.

Варто відмітити, що на спеціальну комісію з формування внутрішньофірмового регламенту, як правило покладено наступні функції:

- аналіз господарської діяльності підприємства;
- аналіз нових способів ведення управлінського обліку та формування управлінської бухгалтерської звітності.

Після розподілу службових обов'язків між членами спеціальної комісії, на яку покладено формування внутрішньофірмового регламенту та встановлення комунікаційних зв'язків з іншими підрозділами підприємства, переходять до наступного етапу.



**Рис. 1. Етапи формування внутрішньofірмового регламенту**

На підготовчому етапі здійснюється аналіз та оцінка сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на формування внутрішньofірмового регламенту.

До основних факторів впливу на формування внутрішньofірмового регламенту відносяться наступні:

- стан нормативно-правового регулювання управлінського обліку та формування управлінської



бухгалтерської звітності, що впливає на основні підходи щодо формування внутрішньофірмового регламенту;

- форма власності та організаційно-правова форма підприємства, які обумовлюють особливості побудови обліку відповідно до користувачів;

- вид діяльності та галузева специфіка, які обумовлюють особливості господарської діяльності підприємства та особливості;

- потенціал підприємства та стратегія розвитку;

- рівень професійної підготовки управлінського персоналу підприємства, від якого залежить ефективність роботи в цілому підприємства та інші.

Варто відмітити: наведений перелік факторів, що впливають на формування внутрішньофірмового регламенту, не є вичерпним.

На основному етапі комісія визначає об'єкти бухгалтерського обліку, відносно котрих буде формуватися система ключових показників як основа наповнення інформаційної панелі управлінської бухгалтерської звітності. Інформаційне забезпечення формування внутрішньофірмового регламенту передбачає розроблення форм управлінської бухгалтерської звітності відповідно до запитів, встановлюється порядок обробки обліково-аналітичної інформації, а також визначаються порядок та правила документообігу.

Заключний етап передбачає затвердження внутрішньофірмового регламенту шляхом відповідного розпорядчого документа – наказу про внутрішньофірмовий регламент. При цьому спочатку розробляється проект внутрішньофірмового регламенту, визначається відповідальність за порушення даного регламенту. Потім виявляються недоліки та вносяться зміни в розроблений проект, який після цього затверджується.

Практика показує, що сьогодні функціонує багато великих підприємств, які складають та подають управлінську бухгалтерську звітність без загальних правил формування; це свідчить не тільки про відсутність регулювання на підприємстві, а й про недостатню кваліфікацію працівників.

Слід відмітити, що процес формування внутрішньофірмового регламенту є трудомістким та потребує застосування науково обґрунтованого підходу. Тому, на нашу думку, на підприємстві доцільно створити спеціальну комісію з розробки внутрішньофірмового регламенту “Про порядок формування та подання управлінської бухгалтерської звітності”. Правильний підхід до формування даного регламенту дозволить забезпечити потреби

менеджменту всіх рівнів управління в достатній, оперативній, релевантній обліково-аналітичній інформації для прийняття управлінських рішень тактичного та стратегічного характеру.

Варто відмітити, що внутрішньофірмовий регламент повинен виглядати чітко структурованим та лаконічним, інформація, що в ньому міститься, має бути послідовною, не повинна містити повторів змісту.

Зі змістом даного регламенту, під підпис, повинні бути ознайомлені всі працівники підприємства, які зобов'язані виконувати його положення. За невиконання зазначених норм даного документа можливе застосування відповідальності, яка встановлюється внутрішніми правилами підприємства.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Описаний підхід до внутрішньофірмового регламентування генерування та подачі управлінської звітності дасть змогу згенерувати відповіді на інформаційні запити її користувачів у розрізі таких важливих аспектів, як:

- оцінка якості системи управління підприємством;
- ефективність реалізації управлінських цілей;
- ефективність діяльності підприємства та результатів роботи центрів відповідальності;
- оцінка організації управлінського обліку на підприємстві;
- оцінка стану об'єктів управлінського обліку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Лаговська О. А. Бухгалтерський облік для управління: гносеологічний та епістемологічний конфлікти [Текст] : монографія / О. А. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 344 с.
2. Лаговська О. А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія : монографія / О. А. Лаговська. – Житомир, 2012. – 676 с.

## REFERENCES

1. Lahovs'ka, O. A. (2011), Bukhhalters'kyj oblik dlia upravlinnia: hnoseolohichnyj ta epistemolohichnyj konflikt, ZhDTU, Zhytomyr, 344 s.
2. Lahovs'ka, O. A. (2012), Oblikovo-analitychne zabezpechennia vartisno-orientovanoho upravlinnia: teoriia ta metodolohiia, Zhytomyr, 676 s.

Лаговська О. А.,  
д.е.н., проф., декан факультету обліку і фінансів, професор кафедри обліку і аудиту,  
Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир

Якименко М. В.,  
к.е.н., м. Вінниця

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УМОВАХ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

**Анотація.** Управління ефективністю діяльності певного бізнес-утворення в конкурентному мінливому зовнішньому економічному середовищі потребує володіння інформацією в розрізі ризиків господарської діяльності. Це зумовлює необхідність адаптування системи бухгалтерського обліку, яка створює інформаційний простір управління підприємством, у т.ч. і за ризик-орієнтованого підходу до нього. Це зумовило необхідність дослідження природи виникнення ризиків як основи визначення напрямів удосконалення методичного забезпечення бухгалтерського обліку витрат та доходів як складових індикативних показників ефективності діяльності підприємства. Виділено групи рахунків-індикаторів потенційних вигід та загроз для підприємства з урахуванням видової структури ризиків господарської діяльності підприємства. Визначено загальний порядок відображення на рахунках-індикаторах господарських ризиків як основи керуванням їх наслідками для бізнес-утворення з позиції відповідних посадових осіб та розробки системи превентивних заходів у майбутньому.

**Ключові слова:** прибуток, фінансовий результат, ризик, бухгалтерський облік, ризик-орієнтоване управління, бюджетування, документування, рахунок-індикатор.

Lagovska O. A.,  
Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty of Accounting and Finance, Professor of the  
Department of Accounting and Audit, Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr

Yakymenko M. V.,  
Ph.D, Vinnytsia

## ACCOUNTING OF FORMATION OF FINANCIAL RESULTS IN TERMS OF RISK-ORIENTED MANAGEMENT

**Abstract.** Managing the performance of a particular business entity in a competitive, changing external economic environment requires knowledge of information in terms of business risks. This necessitates the adaptation of the accounting system, which creates the information space of enterprise management, including risk-oriented approach to it. This led to the need to study the nature of the risks as a basis for determining the directions of improving the methodological provision of costs and incomes accounting as components of indicative performance indicators of the enterprise. The groups of accounts-indicators of potential benefits and threats for the enterprise have been determined taking into account the specific structure of the risks of business activity of the enterprise. The general procedure of displaying business risks in the accounts-indicators as the basis for managing their consequences for business entity from the position of relevant officials and developing a system of preventive measures in the future is determined.

**Key words:** profit, financial result, risk, accounting, risk-oriented management, budgeting, documentation, account-indicator.

**Постановка проблеми.** Інформація про прибуток повинна містити дані не лише про порядок його формування, але також дані про всі величини, які регулюють суму прибутку як у процесі її створення, так і розподілу. До таких величин можна віднести

доходи та витрати, які виникають в результаті непередбачуваних подій.

У зв'язку з тим, що доходи та витрати є основними елементами структури прибутку, методологічні та методичні основи їх відображення є важливою

складовою частиною базових процедур обчислення фінансових результатів. Проте в чинних вітчизняних нормативних документах відсутні положення, які визначають порядок формування фінансових результатів, визнання доходів та витрат за умов ризику. Сьогодні такі нормативні акти є виключно для банків та інших фінансових установ.

Розробки потребує процес оцінки майбутніх фактів господарського життя, що виникатимуть під дією ризику господарської діяльності як основи їх облікового відображення, що зумовлює актуальність даного напряму дослідження.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питанням сутності та організації системи ризикорієнтованого управління та безпосередньо системи управління у цілому в умовах невизначеності присвятили свої праці О. О. Артамонов, А. В. Березіна, І. Т. Балабанов, Т. М. Внуковська, Б. Гаррік (B. J. Garrick), Л. А. Гольцяєва, А. К. Давиденко, П. Джеймс (P. James), О. В. Занора, Д. А. Марцинковський, В. В. Могуций, Р. М. Качалов, Ю. К. Кім, С. Каплан (S. Kaplan), Т. Ю. Корнєєва, О. В. Кривда, Х. Норрекліт (H. Norreklit), О. Ю. Полякова, Б. А. Райзберг, А. Ю. Рогачов, П. А. Руш, К. В. Трушина, В. В. Хмиров, Є. В. Шевельова, Є. Ф. Щипанов та ін.

Існує низка професійних організацій, які розробляють міжнародні стандарти у сфері управління ризиками суб'єктів господарювання: A Risk Management Standard, 2002 [2]; Enterprise Risk Management – Integrated Framework (ERM), 2004 [5]; Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework, 2004 [4]; A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK), 2004 [1]; ISO 31000:2009 “Risk management – Principles and guide lines” [3]. Однак питання облікового супроводу їх реалізації залишаються малодосліджуваними серед вітчизняних науковців.

Враховуючи напрацювання та проблематику досліджень вищезазначених вчених, слід відмітити, що ряд проблем, які потребують ґрунтовного дослідження, залишилися частково або повністю поза їх увагою.

Необхідність комплексного дослідження питань обліково-аналітичного забезпечення управління господарськими ризиками через удосконалення процесу оцінки майбутніх фактів господарського життя, що виникатимуть під дією ризику господарської діяльності як основи їх облікового відображення, актуалізує дане дослідження.

**Постановка завдання** - визначити проблеми ідентифікації ризиків господарської діяльності в системі бухгалтерського обліку як основи розробки системи превентивних заходів з позиції менеджерів різних ієрархічних рівнів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Удосконалення процесу оцінки майбутніх фактів господарського життя, що виникатимуть під дією ризику господарської діяльності як основи їх облікового відображення зумовлює необхідність виділення рахунків-індикаторів бухгалтерського

обліку, що відображають наявні або потенційні ризики на підприємстві.

Рахунки-індикатори – це діючі відповідно до чинного законодавства рахунки бухгалтерського обліку, поява яких в ході аналізу поточних управлінських звітів, журналів операцій, оборотно-сальдових відомостей по рахунках свідчить про виникнення поточного ризику, наявність дії (наслідків) ризику в результаті минулих подій або надає інформацію про потенційні господарські ризики в майбутньому. Використання рахунків-індикаторів підвищить оперативність управлінського процесу у виявленні ризиків, а також дозволить здійснити оцінку ймовірності настання подібних ризиків у майбутньому.

На підставі аналізу чинного Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій здійснено виокремлення рахунків-індикаторів як можливих витрат, так і потенційних вигід, які можуть мати місце в результаті дії ризику. Всі рахунки-індикатори згруповані відповідно до груп ризиків, про які вони сповіщають (рис. 1).

Про наявність ризиків господарської діяльності, які, в свою чергу, впливають на фінансові результати суб'єкта господарювання, свідчать не лише рахунки витрат, але й рахунки активів, капіталу, зобов'язань, доходів та відповідні їм рахунки позабалансового обліку. Крім того, окремі рахунки можуть свідчити про наявність різних груп ризиків.

Поява такого рахунку (субрахунку) в системі бухгалтерського обліку підприємства потребує аналізу подій та фактів господарського життя, які на ньому відображаються, впливу на характер причетності до ризику. Даний перелік не є вичерпним та може доповнюватися іншими рахунками та субрахунками відповідно до специфіки діяльності суб'єкта господарювання та затвердженого ним робочого плану рахунків.

Серед виділених діючих відповідно до законодавства рахунків нами запропоновано до використання нові рахунки бухгалтерського обліку: 479 “Забезпечення витрат, спричинених дією ризику”, 073 “Списані інші активи в результаті непередбачених подій”, 051 “Гарантії та забезпечення надані від звичайної діяльності” та 052 “Гарантії та забезпечення надані в результаті непередбачених подій”.

Введення нових балансових та позабалансових рахунків спричинене необхідністю відображення у бухгалтерському обліку можливих результатів дії ризику в майбутньому, ймовірність настання яких відповідно до проведеної оцінки становить вище 50 % та рівень яких перевищує встановлений поріг суттєвості на підприємстві. Так, зокрема рахунок 479 “Забезпечення витрат, спричинених дією ризику” передбачено для узагальнення інформації про рух коштів, які за рішенням підприємства резервуються для забезпечення майбутніх витрат і платежів, що з ймовірністю більше 50 % виникнуть у результаті дії ризику, а також включення їх до витрат поточного періоду.

Групи ризиків	Рахунки-індикатори ризиків господарської діяльності				
	Рахунки активів	Рахунки капіталу	Рахунки зобов'язань	Рахунки доходів	Рахунки витрат
Політичні та макроекономічні ризики		<b>479*</b>		714, 744	975, 945, 974
Ринкові ризики та ризики постачання	34, 182, 364, 374, 379, 38	473	51, 62	715, 704	948, 95
Екологічні ризики					949
Ризики, пов'язані з судовими спорами	373, 38	<b>479</b>	684	717	944
Кадрові ризики та ризики охорони праці		471, 472, 477			949
Виробничі та інноваційні ризики	13, 24, 286	478			976, 972
Адміністративно-організаційні ризики	375	45, 46		72	96, 947
Позабалансові рахунки, що відповідають балансовим рахункам-індикаторам					
	041, 071, 072, <b>073</b>	<b>051, 052</b>	042	041	042, <b>051, 052, 071, 072, 073</b>

\* Півжирним виділені запропоновані рахунки

Рис. 1. Рахунки-індикатори ризиків господарської діяльності

Варто відмітити, що ні вітчизняними, ні міжнародними стандартами бухгалтерського обліку не передбачено обов'язкове резервування коштів під ризики, що виникають при здійсненні ризикових операцій. Дане рішення самостійно приймає керівництво суб'єкта господарювання як одного зі способів забезпечення виконання наданих гарантій як перед собою, так і перед третіми особами. Крім того,

таке резервування коштів не матиме жодних податкових наслідків, не суперечить вимогам чинного законодавства, а також може слугувати додатковим джерелом доходу, шляхом розміщення тимчасово зарезервованих коштів на короткострокових депозитах або депозитах до запитання.

Відображення прогнозних витрат у складі забезпечень та гарантій є одним із методів управління

ризиками господарської діяльності, який полягає в перенесенні частини витрат на попередні періоди з метою мінімізації дії майбутніх витрат на фінансові результати в прогнозованому звітному періоді. Варто відмітити, що в періоді виникнення ризику розмір поточних для такого періоду витрат визначатиметься як різниця між фактичною величиною витрат та створеними забезпеченнями в минулих звітних періодах для такого ризику.

На позабалансовому рахунку 073 “Списані інші активи в результаті непередбачених подій” відобразитиметься інформація про всі списані активи

рахунків-індикаторів передбачити в системі бухгалтерського обліку проставлення ознаки ризиковості у випадку відображення на них операцій, пов’язаних з виникненням господарського ризику.

Проставлення ознаки ризиковості відбувається шляхом виділення окремого розрізу аналітики до даних рахунків-індикаторів. Найкраще така можливість реалізується при використанні автоматизованого способу ведення бухгалтерського обліку шляхом використання різноманітних програмних продуктів, в яких можна передбачити алгоритм відображення такої ознаки.

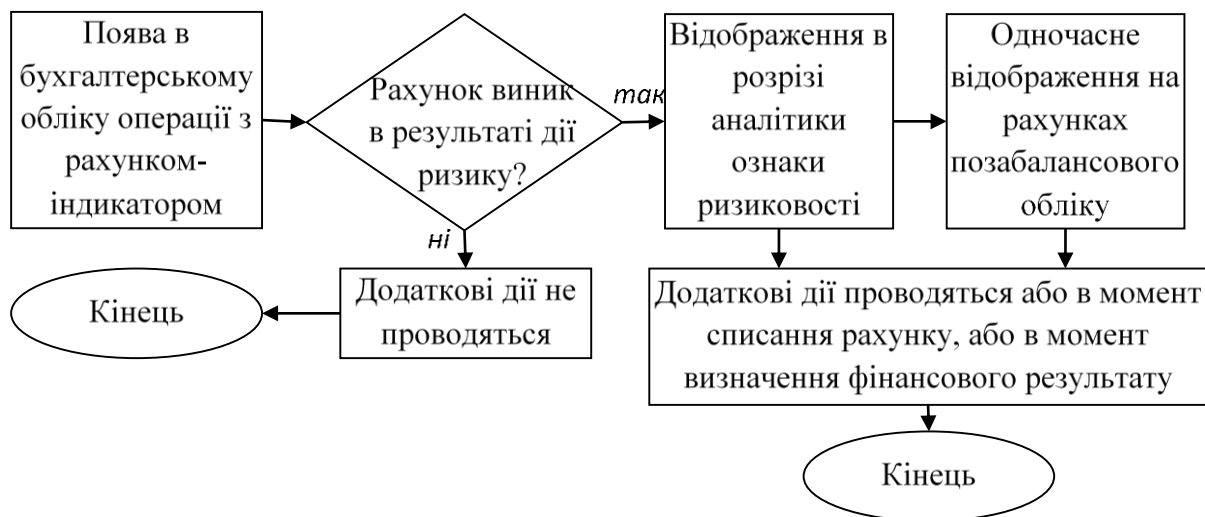


Рис. 2. Облікові процедури в момент відображення операції на рахунку-індикаторі господарських ризиків

підприємства в результаті непередбачених подій, за винятком безнадійної дебіторської заборгованості та невідшкодованих нестач і втрат від псування цінностей, для яких окремо передбачені рахунки 071 та 072 відповідно. Списуватиметься з позабалансу рахунок 073 лише у випадку відшкодування списаних активів винною особою, якщо така буде встановлена, а також у випадку відновлення активу за такої можливості.

На рахунках 051 “Гарантії та забезпечення надані від звичайної діяльності” та 052 “Гарантії та забезпечення надані в результаті непередбачених подій” узагальнюватиметься інформація про наявність та рух виданих підприємством гарантій та забезпечень виконання як власних зобов’язань та платежів, так і зобов’язань та платежів інших підприємств, які виникають у результаті дії ризику.

Аналіз виокремлених рахунків-індикаторів проводиться у випадку ретроспективного дослідження внутрішньої та зовнішньої звітності підприємства, а також на стадії моніторингу, тобто відбувається вивчення тих операцій, які вже відображені в системі бухгалтерського обліку.

Після переходу суб’єктом господарювання на ризик-орієнтоване управління та організації такої системи пропонуємо для всіх вищезазначених

Загальний порядок відображення на рахунках-індикаторах представлений на рис. 2.

Як видно з рис. 2, поява рахунків-індикаторів у системі бухгалтерського обліку не завжди свідчить про наявність окремого ризику в господарській діяльності. Тому при необхідності формування кореспонденції рахунків із використанням рахунків-індикаторів бухгалтеру необхідно здійснювати аналіз характеру господарської операції на відношення її до ризику. Проставлення ознаки ризиковості надасть змогу скоротити час на здійснення аналізу показників звітності, шляхом формування зведених та оборотних даних за ознакою ризиковості. Така можливість на сьогодні існує в спеціалізованих програмних продуктах з ведення бухгалтерського обліку.

Зокрема, в програмному продукті 1С: Підприємство це можливість формування оборотних відомостей по рахунках бухгалтерського обліку не класичним способом, а з введенням індивідуальних налаштувань щодо групування та виведення інформації відповідно до потреб користувачів.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Сформований механізм ідентифікації ризиків господарської діяльності в системі бухгалтерського обліку через виокремлення

рахунків-індикаторів є основою формування системи превентивних заходів з позиції менеджерів різних ієрархічних рівнів, а також здійснення оперативного управлінського впливу на операції з підвищеним ступенем ризику.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK), 2004 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.pmi.org/PMBOK-Guide-and-Standards.aspx>.

2. A Risk Management Standard / IRM: 2002 [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.theirm.org/media/886059/ARMS\\_2002\\_IRM.pdf](http://www.theirm.org/media/886059/ARMS_2002_IRM.pdf).

3. AS/NZS ISO 31000:2009 “Risk management – Principles and guidelines. – August 2010 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.cwd.act.gov.au/act-insurance-authority/risk-management/risk-guidelines>.

4. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework - Comprehensive Version. – June 2006 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>.

5. Enterprise Risk Management – Integrated Framework: Executive Summary. – September 2004 [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.coso.org/documents/coso\\_erm\\_executivesummary.pdf/](http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary.pdf/).

#### REFERENCES

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK), 2004, available at: <http://www.pmi.org/PMBOK-Guide-and-Standards.aspx>.

2. A Risk Management Standard / IRM: 2002, available at: [http://www.theirm.org/media/886059/ARMS\\_2002\\_IRM.pdf](http://www.theirm.org/media/886059/ARMS_2002_IRM.pdf).

3. AS/NZS ISO 31000:2009 “Risk management – Principles and guidelines. – August 2010, available at: <http://www.cwd.act.gov.au/act-insurance-authority/risk-management/risk-guidelines>.

4. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework - Comprehensive Version. – June 2006, available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>.

5. Enterprise Risk Management – Integrated Framework: Executive Summary. – September 2004, available at: [http://www.coso.org/documents/coso\\_erm\\_executivesummary.pdf/](http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary.pdf/)

Коваль Л. І.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри бухгалтерського обліку, Львівський торговельно-економічний  
університет, м. Львів

## ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ БЕЗНАДІЙНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

**Анотація.** У статті розглядаються проблемні питання обліку безнадійної кредиторської заборгованості підприємства. Найбільш поширеним випадком визнання кредиторської заборгованості безнадійною є закінчення строку позовної давності. Загальна позовна давність встановлюється тривалістю у три роки. За цієї та інших юридичних підстав, встановлених цивільним законодавством, підприємство зобов'язане віднести безнадійну кредиторську заборгованість до складу інших операційних доходів у бухгалтерському обліку та до складу інших податкових доходів у податковому обліку. Автором надані пропозиції з вирішення пов'язаних з цим облікових проблем. Пропозиції носять теоретичний та прикладний характер. Вони можуть бути використані у практичній діяльності підприємств.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, сумнівна кредиторська заборгованість, безнадійна кредиторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, позовна давність.

Koval' L. I.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Lviv University of  
Trade and Economics, Lviv

## ISSUES OF BAD CREDIT DEBTS ACCOUNTING

**Abstract.** The article deals with the issues of accounting of enterprise's bad credit debts accounting. The most widespread case of the recognition of credit debt as bad is termination of the claim period. The total claim period is set at a duration of three years. According to this and other legal basis established by the civil law, an enterprise is required to include bad credit debts in the other operating income in accounting and in other tax income in tax accounting. The author offers proposals for solving related accounting problems. The proposals have theoretical and practical importance. They can be used in the practical activities of enterprises.

**Key words:** receivables, doubtful credit debt, bad credit debt, reserve of doubtful debts, claim period.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки свідчить про те, що в Україні спостерігається зміна ролі бухгалтерського обліку на підприємстві. Це пов'язано з трансформацією оподаткування підприємств за правилами чинного Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [5], який створив законодавчі умови для пріоритетності бухгалтерського обліку.

В бухгалтерському обліку підприємства відображається і дебіторська, і кредиторська заборгованість, що свідчить про його економічну активність.

Під час здійснення господарської діяльності зазначена заборгованість може набувати статусу безнадійної. У статті розглядаються проблемні питання відображення в обліку підприємства безнадійної кредиторської заборгованості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальні питання фінансового та податкового обліку безнадійної дебіторської заборгованості розглядалися науковцями та практиками, зокрема Єфімовим О. [2, с. 18], Куциком П. [3, с. 234] Солошенко Л. [12,

с. 20], Смердовим В. [11, с. 7] та іншими. В сучасних умовах ведення господарської діяльності потребують вивчення та аналітичного підходу питання відображення в обліку безнадійної кредиторської заборгованості, зокрема, строк позовної давності якої минув.

**Постановка завдання.** Завданням статті є порівняльний аналіз відображення в обліку підприємства бухгалтерської та податкової моделей списання безнадійної кредиторської заборгованості згідно з П(С)БО 16 “Витрати” [8] та ПКУ [5]. Метою статті є розробка автором пропозицій з удосконалення обліку списання та відновлення безнадійної кредиторської заборгованості.

### Виклад основного матеріалу дослідження Характеристика облікової моделі безнадійної дебіторської заборгованості

П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” містить таке визначення безнадійної дебіторської заборгованості: це поточна дебіторська заборгованість,

щодо якої існує невпевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [9]. Згідно з П(С)БО 16 “Витрати” сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів включається до складу інших операційних витрат [8].

Згідно з ПКУ [5] однією з підстав визнання заборгованості безнадійною є закінчення строку позовної давності. Слід наголосити, що це твердження стосується і дебіторської, і кредиторської заборгованості.

Так, після набуття дебіторською заборгованістю статусу безнадійної у зв'язку із закінченням строку позовної давності податкове законодавство зобов'язує включити її до складу інших витрат звичайної діяльності підприємства. Проте безнадійна дебіторська заборгованість включається до складу інших витрат звичайної діяльності у сумі витрат на створення резерву сумнівних боргів [5].

Як згадувалося вище, податковий облік діяльності підприємства, зокрема облік безнадійної дебіторської заборгованості, базується на відомостях бухгалтерського обліку. Так, нагадаємо, що резерв сумнівних боргів створюється за кредитом рахунка 38 “Резерв сумнівних боргів” у момент віднесення поточної дебіторської заборгованості до складу сумнівної [5]. З іншого боку, сума резерву сумнівних боргів одночасно відображається у витратах – за дебетом субрахунку 944 “Сумнівні та безнадійні борги”.

Після того, коли сумнівна заборгованість буде визнана безнадійною, її сума списується за дебетом рахунка 38 “Резерв сумнівних боргів” з кредиту рахунка обліку дебіторської заборгованості.

Якщо ж підприємство не відображало в обліку створення резерву сумнівних боргів, а дебіторську заборгованість слід списати з балансу та відобразити у податковому обліку, тоді окремі автори пропонують виправити помилку та нарахувати резерв у попередньому періоді, в якому заборгованість ще не стала безнадійною [11]. Ми підтримуємо цю думку, оскільки після виконання вимог ПКУ підприємство матиме всі підстави віднесення безнадійної дебіторської заборгованості до складу податкових витрат.

Отже, нами описана загальна методика відображення в сучасних умовах безнадійної дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та податковому обліку підприємства. Так, за правилами ПКУ порівняно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” (далі – Закон про прибуток) вона не змінилася, за виключенням незначної зміни щодо включення її до складу податкових витрат лише після створення резерву сумнівних боргів.

#### ***Проблеми обліку безнадійної кредиторської заборгованості***

Стосовно складу доходів від списання безнадійної кредиторської заборгованості у бухгалтерському обліку слід зауважити таке. На відміну від П(С)БО 16 “Витрати”, який встановлює детальну структуру витрат [8], у П(С)БО 15 “Дохід” не деталізовано структуру доходів [10]. Для цього та з метою ідентифікації безнадійної кредиторської заборгованості у складі інших операційних доходів підприємства планом рахунків призначено субрахунок 717 “Дохід від списання кредиторської заборгованості”.

Аналізуючи стан безнадійної кредиторської заборгованості у податковому обліку, передусім слід зазначити, що чинне податкове законодавство згадує про неї двічі. Так, відповідно до статті 14 ПКУ сума заборгованості одного платника податків перед іншим платником податків, не стягнута після закінчення строку позовної давності, є безповоротною фінансовою допомогою. А в статті 135 встановлено, що до складу інших доходів включають і суму такої безповоротної фінансової допомоги, і суму безнадійної кредиторської заборгованості.

Окремі автори надають безнадійній кредиторській заборгованості у податковому обліку статус безповоротної фінансової допомоги [2], а інші – розглядають у складі інших доходів безпосередньо безнадійну кредиторську заборгованість [15].

Втім, так чи інакше, безнадійна кредиторська заборгованість буде віднесена до складу доходів та підлягатиме оподаткуванню. Оскільки для податкового обліку базовою є бухгалтерська концепція, то, на нашу думку, до безнадійної кредиторської заборгованості не слід застосовувати термін “безповоротно фінансова допомога”.

Слід зазначити, що у період дії Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” безнадійна кредиторська заборгованість також прирівнювалася до безповоротної фінансової допомоги [7]. Поряд з цим, окремі підзаконні акти зобов'язували підприємства під час визнання кредиторської заборгованості безнадійною зменшувати валові витрати підприємства, пов'язані з придбанням товарів, які залишилися неоплачені.

В сучасних умовах можливість одночасного коригування витрат (їх збільшення) є нелогічним, оскільки поряд з віднесенням безнадійної кредиторської заборгованості до складу інших податкових витрат не відбувається реалізація товарів, а отже, і собівартість реалізованих товарів відсутня.

Як зазначалося раніше, найбільш поширеним випадком визнання кредиторської заборгованості безнадійною є закінчення строку позовної давності. Так, за визначенням Цивільного кодексу України, позовна давність - це строк, у межах якого особа може звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу [13]. Загальна позовна давність встановлюється тривалістю у три роки. За цієї та інших юридичних підстав, встановлених цивільним законодавством, підприємство зобов'язане віднести безнадійну кредиторську заборгованість до складу інших операційних доходів у бухгалтерському обліку та до складу інших податкових доходів у податковому обліку.

Проте, як свідчить практика, зазначена інформація про кредитора чи кредиторів підприємства може надходити до відповідальних працівників обліку із запізненням, а саме: після закінчення звітного періоду. У зв'язку з цим в обліку підприємства виникають викривлення; проблема може подвоїтися ще й у зв'язку з документальною перевіркою органами державної податкової служби звітного періоду, на який припадають подібні ситуації. У цьому випадку



за результатами перевірки підприємства суми безнадійної кредиторської заборгованості, які не віднесені підприємством самостійно до складу доходів, будуть оподатковані, здійснені донарахування з податку на прибуток та нараховані штрафні санкції.

Наведена нами схема враховує взаємозв'язок бухгалтерської моделі обліку безнадійної кредиторської заборгованості з відображенням цих операцій у податковій площині. Поряд з цим, вона враховує практичні потреби суб'єктів бізнесу.

Таблиця 1

**Облік списання та відновлення безнадійної кредиторської заборгованості**

№ з/п	Зміст операції	Відображення в бухгалтерському обліку		Сума, грн	Відображення у податковому обліку	
		Дебет	Кредит		ПД	ПВ
1	На підставі акту перевірки підприємства безнадійну кредиторську заборгованість віднесено до складу доходів	631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками"	719 "Інші доходи від операційної діяльності"	10000	10000	-
2	На підставі акту перевірки донараховане податкове зобов'язання з податку на прибуток (19%)	17 "Відстрочені податкові активи"	641 "Розрахунки за податками"	1900	-	-
3	Перерахування з поточного рахунка донарахованої суми податкового зобов'язання з податку на прибуток в бюджет	641 "Розрахунки за податками"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	2100	-	-
4	Здійснення оплати постачальнику частини суми кредиторської заборгованості (з дотриманням вимог ЦКУ)	631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	3000	-	-
5	Закриття донарахованої суми податкового зобов'язання з податку на прибуток після події переривання строку позовної давності	641 "Розрахунки за податками"	17 "Відстрочені податкові активи"	2100	-	-
6	Відновлення списаної безнадійної кредиторської заборгованості у складі поточної (методом "червоне сторно")	631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками"	719 "Інші доходи від операційної діяльності"	10000	-10000*	

\* (від'ємне значення рядка 03.26. Додатка ІД до Податкової декларації з податку на прибуток)

Поряд з цим, на практиці спостерігаються випадки, коли після сплати підприємством донарахованої суми податку на прибуток та штрафних санкцій за результатами перевірки статус кредиторської заборгованості може змінитися з безнадійної на поточну. Наприклад, підприємство здійснить оплату постачальнику частини суми кредиторської заборгованості. Слід зауважити, що такі господарські операції можливі, якщо підприємство дотримається цивільного законодавства щодо переривання строку позовної давності. Так, згідно з ЦКУ перебіг позовної давності переривається вчиненням підприємством дії, що свідчить про визнання ним свого боргу. Таким визнанням у нашому випадку буде перерахування коштів постачальнику; крім цього, ми пропонуємо додатково оформити акт звірки розрахунків між підприємством та кредитором.

**Авторський формат обліку безнадійної кредиторської заборгованості**

У зв'язку з описаними діями ми пропонуємо схему відображення зазначених господарських операцій в бухгалтерському та податковому обліку (табл. 1).

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, вказані вище пропозиції з трактування та відображення в обліку безнадійної кредиторської заборгованості, списання внаслідок закінчення терміну позовної давності, відновлення її у зв'язку із перериванням цього терміну мають прикладний характер та, на наш погляд, можуть бути використані у господарській діяльності підприємства в сучасних умовах. Практична цінність описаної вище пропозиції з обліку безнадійної кредиторської заборгованості підтверджена апробацією у практику роботи підприємства та свідчить про те, що наведений алгоритм автора заслуговує на увагу.

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Господарський кодекс України : від 16.01. 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-4>.
2. Єфімов О. Усе тече, усе змінюється / О. Єфімов // Бухгалтерія. – 2012. – № 28. – С. 58-62.

3. Куцик П. Аналітичні аспекти управління дебіторською заборгованістю та її прогнозуванням / П. Куцик // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць / [редакц. кол.: Алопій В. В., Дайновський Ю. А., Скибінський С. В. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – С. 234-240.

4. Куцик П. Облік зовнішньоекономічної діяльності підприємств у корпоративному управлінні: організаційний аспект / П. Куцик // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: Теорія, методологія, організація : тези доповідей учасників ІХ Міжнародної наукової конференції. - К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. - С. 270-273.

5. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

7. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=283/97-ВР>.

8. П(С)БО 16 “Витрати”: наказ МФУ від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.

9. П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”: наказ МФУ від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>.

10. П(С)БО 15 “Дохід”: наказ МФУ від 29.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99>.

11. Смердов В. Безнадійна заборгованість зі строком позовної давності, що минув / В. Смердов // Податки та бухгалтерський облік. – 2011. - № 86. – С. 7-17.

12. Солошенко Л. Заборгованість зі строком давності, що минув, у ЗЕД / Л. Солошенко // Податки та бухгалтерський облік. – 2011. - № 86. – С. 20-29.

13. Цивільний кодекс України: від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.

14. Щодо формування податкового кредиту : лист Державної податкової служби України від 06.04.2012 р. № 10155/7/15-3417-03 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.2132.0>.

15. Герасименко Т. Інструменти зменшення кредиторської заборгованості у зовнішньоекономічних операціях / Т. Герасименко, Л. Коваль // Інтеграційні фінансово-економічні напрями розвитку України : матеріали 2-ї наук.-практ. інтернет-конф., 27

лют. 2013 р. / [відп. за вип.: проф. Куцик П. О.]. – Львів : Видавництво ЛКА, 2013. – С. 34-37.

## REFERENCES

1. Hospodars'kyj kodeks Ukrainy : vid 16.01.2003 r. № 436-IV, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-4>.

2. Yefimov O. (2012), Use teche, use zminuiet'sia, *Bukhhalteriia*, № 28, s. 58-62.

3. Kutsyk P. (2010), Analitichni aspekty upravlinnia debitors'koiu zaborhovanistiu ta ii prohnozuvanniam, *Torhivlia, komertsii, pidpriemnytstvo* : zbirnyk naukovykh prats' Vydavnytstvo L'vivs'koi komertsijnoi akademii, L'viv, s. 234-240.

4. Kutsyk P. (2011), Oblik zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti pidpriemstv u korporatyvnomu upravlinni: orhanizatsijnyj aspekt, *Rozvytok systemy obliku, analizu ta audytu v Ukraini: Teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia* : tezy dopovidej uchasnykiv IKh Mizhnarodnoi naukovoї konferentsii, Biznes Media Konsal'tynh, K., s. 270-273.

5. Podatkovyj kodeks Ukrainy : vid 02.12.2010 № 2755-VI, available at : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

6. Pro bukhholders'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996-XIV, available at : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

7. Pro opodatkovannia prybutku pidpriemstv: Zakon Ukrainy vid 22.05.1997 r. № 283/97-VR, available at : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=283/97-VR>.

8. P(S)BO 16 “Vytraty”: nakaz MFU vid 31.12.1999 r. № 318, available at : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.

9. P(S)BO 10 “Debitors'ka zaborhovanist'”: nakaz MFU vid 08.10.1999 r. № 237, available at : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>.

10. P(S)BO 15 “Dokhid”: nakaz MFU vid 29.11.1999 r. № 290, available at : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99>.

11. Smerdov V. (2011), Beznadijna zaborhovanist' zi strokom pozovnoi davnosti, scho mynuv, *Podatky ta bukhholders'kyj oblik*, № 86, s. 7-17.

12. Soloshenko L. (2011), Zaborhovanist' zi strokom davnosti, scho mynuv, u ZED, *Podatky ta bukhholders'kyj oblik*, № 86, s. 20-29.

13. Tsyvil'nyj kodeks Ukrainy: vid 16.01.2003 r. № 435-IV, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.

14. Schodo formuvannia podatkovoho kredytu : lyst Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy vid 06.04.2012 r. № 10155/7/15-3417-03, available at : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.2132.0>.

15. Herasymenko T. and Koval' L. (2013), Instrumenty zmenshennia kredytors'koi zaborhovanosti u zovnishn'oekonomichnykh operatsiiah, *Intehratsijni finansovo-ekonomichni napriamy rozvytku Ukrainy* : materialy 2-i nauk.-prakt. internet-konf., 27 liut. 2013 r., Vydavnytstvo LKA, L'viv, s. 34-37.

Должанський А. М.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри бухгалтерського обліку, Львівський торговельно-економічний  
університет, м. Львів

Должанський Т. А.,  
магістр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ

***Анотація.** В процесі господарської діяльності на підприємстві може виникнути короткострокова або довгострокова дебіторська заборгованість покупців. У сучасних умовах особливої гостроти набуло питання наявності сумнівних або безнадійних боргів. Після здійснення наступних кроків із гармонізації податкового і бухгалтерського обліку дане питання стає особливо актуальним. Відповідно до чинної нормативно-правової бази створення або нестворення резерву може безпосередньо впливати на розмір податку на прибуток. Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом, включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів. Формування резерву сумнівних боргів обумовлено принципом обачності, за яким методи оцінки, які використовують у бухгалтерському обліку господарюючого суб'єкта, повинні запобігти заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Таким чином, нарахування резерву сумнівних боргів дебіторської заборгованості активів є однією з фундаментальних позицій у системі бухгалтерського обліку, а для платників податку на прибуток доцільність та необхідність розрахунку резерву сумнівних боргів не викликає сумнівів.*

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, сумнівні борги, нормативно-правова база, чиста реалізаційна вартість, резерв сумнівних боргів, оцінка зобов'язань, фінансові результати.

Dolzhanskyi A. M.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Lviv University of  
Trade and Economics, Lviv

Dolzhanskyi T. A.,  
Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## RESERVE OF DOUBTFUL DEBTS: FEATURES OF ACCOUNTING

***Abstract.** In the process of economic activity at the enterprise may arise short-term or long-term buyers receivables. In today's conditions, the issue of doubtful or bad debts has become particularly acute. After completing the next steps in tax and accounting harmonization, this issue becomes particularly relevant. In accordance with the current regulatory framework, the creation or non-creation of a reserve may directly affect the amount of income tax. Current receivables, which are the financial assets, are included in the balance sheet by their net realizable value. To determine the net realizable value for the particular balance sheet date, the amount of the reserve of doubtful debts must be calculated. The formation of the reserve of doubtful debts is due to the principle of prudence, according to which the valuation methods used in the accounting of the enterprise, should prevent a reduction in the assessment of liabilities and costs and overestimation of valuation of assets and income of the enterprise. Thus, the accrual of the reserve of doubtful debts of receivables is one of the fundamental positions in the accounting system, and for income taxpayers, the expediency and necessity of calculating the reserve of doubtful debts is indisputable.*

**Key words:** receivables, doubtful debts, normative-legal base, net realizable value, reserve of doubtful debts, assessment of liabilities, financial results.

**Постановка проблеми.** У відповідності до чинної нормативно-правової бази об'єктом оподаткування підприємства є прибуток із джерелом походження як в Україні, так і за її межами, який

визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до П(С)БО

або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III “Податок на прибуток підприємств” Податкового кодексу України. Зокрема, коригування фінансового результату на різниці, що виникають при формуванні резерву сумнівних боргів та списання дебіторської заборгованості, визначено пунктом 139.2 статті 139 Податкового кодексу України [1].

У бухгалтерському обліку формування резервів сумнівних боргів, визнання та списання дебіторської заборгованості передбачено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість” [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам обліку дебіторської заборгованості та формуванню резерву сумнівних боргів присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених: І. А. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, В. П. Завгороднього, О. Д. Заруби, В. В. Ковальова, С. І. Маслова, Я. В. Соколова, Л. К. Сука, С. Хенка, К. Хувера, М. Г. Чумаченка та ін. Разом з цим, багатоаспектність дослідження зумовлена складністю і різноманітністю суб’єктів та об’єктів розрахунково-платіжних відносин, що вплинуло на суперечливий характер нормативних документів, а також окремі теоретичні й практичні аспекти щодо формування резерву сумнівних боргів.

**Постановка завдання.** Наявність сумнівної заборгованості свідчить про втрату частини доходу від реалізації та вимагає його зменшення або збільшення витрат, а також відповідного коригування (зменшення) величини дебіторської заборгованості. Це пов’язано з тим, що безнадійна заборгованість вже відображена у складі доходів підприємства при відпуску товарів у кредит. Відповідно, може виникнути ризик, який пов’язаний із неотриманням платежу. При цьому чинна нормативно-правова база примушує формувати резерв.

Вважаємо, що створення резерву з подальшим застосуванням коригування є економічно необґрунтованим та не вигідним для підприємств. Адже згідно з пп. 139.2.1 ПКУ фінансовий результат підприємства збільшується на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів [2]. Це означає, що якщо у звітному періоді було зроблено проведення за нарахуванням резерву Дт 944 – Кт 38, то в декларації з податку на прибуток має бути зроблене відповідне коригування на таку ж суму в рядку 2.1.2 додатка РІ. Відповідно, дана сума штучно збільшує податок на прибуток підприємства.

За результатами проведених досліджень за даним питанням було визначено ряд неузгоджених нормативно-правових моментів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Резерв сумнівних боргів являє собою розрахункову величину, на яку підприємство (організація, установа) планомірно збільшує свої витрати у поточному періоді з метою достовірної оцінки дебіторської заборгованості як активу (з відповідним зменшенням

її суми у балансі підприємства) та уникнення у подальших періодах непередбачених (раптових) збитків від непогашення такої заборгованості боржниками.

Спочатку з’ясуємо, який борг вважається сумнівним. Так, відповідно до п. 4 П(С)БО 10 сумнівний борг - це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником. Крім того, у П(С)БО 10 як підстава для визнання боргу сумнівним надається інформація про порушення судом справи про банкрутство векселедавця, яка стала відомою підприємству-векселедержателю [2].

Інформація про методи визначення величини резерву сумнівних боргів визначена у п. 13 П(С)БО 10 та розкривається у примітках до фінансової звітності [2]. За результатами аналізу відповідної нормативно-правової бази нами визначені основні методи та їх сутність (табл. 1).

Таблиця 1

**Методи визначення величини резерву сумнівних боргів**

Метод	Сутність методу
Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості	Величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів
Застосування коефіцієнта сумнівності	Величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. Цей коефіцієнт може розраховуватися такими способами: - визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; - класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення; - визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

У Податковому кодексі передбачено облік різниць, які виникають при здійсненні операцій із резервом сумнівних боргів. Ці різниці можуть впливати на фінансовий результат до оподаткування як у сторону збільшення, так і в сторону зменшення, а саме:

1. Фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів відповідно до національних П(С)БО, МСФЗ та (пп. 139.2.1 п. 139.2 ст. 139 Податкового кодексу України) [2];

2. Фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування відповідно до пп. 139.2.2 цього пункту ПКУ [3].

Таким чином, вважаємо, що підприємство повинно мати право на списання безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів та зменшити фінансовий результат до оподаткування на ту суму, на яку при цьому списанні було зменшено резерв сумнівних боргів (таке зменшення виглядало б логічним, адже раніше при нарахуванні резерву сумнівних боргів підприємство збільшувало фінансовий результат до оподаткування). Нами був проведений аналіз відповідної нормативно-правової бази, а саме: пп. 139.2.2 п. 139.2 ст. 139 Податкового кодексу, яким передбачено, що фінансовий результат до оподаткування можна зменшити лише тоді, коли одночасно виконуються такі умови:

1. Підприємство здійснює коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів на певну суму. При списанні безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів відбувається якщо не коригування, то, принаймні, зменшення резерву сумнівних боргів, тому припустимо, що цю умову виконано.

2. У бухгалтерському обліку підприємство на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів повинно також збільшити фінансовий результат до оподаткування відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ. Оскільки списання безнадійної дебіторської заборгованості здійснюється, зокрема, бухгалтерським записом за Дт субрахунку 38 “Резерв сумнівних боргів” у кореспонденції з Кт рахунку 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками”, то про збільшення фінансового результату до оподаткування відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ у цьому випадку не може бути й мови (адже при такому списанні у бухгалтерському обліку підприємства не задіяний жодний з рахунків класу 7 “Доходи і результати діяльності”, відповідно, не збільшуються ні доходи, ні фінансовий результат до оподаткування). Вважаємо, що друга умова однозначно не виконується. Аналогічну позицію викладено у листі № 5388/6/99-99-19-02-02-15, зокрема роз’яснено, що у разі списання безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності, не підлягає зменшенню на суму списаної заборгованості [6].

При подальшому аналізі нормативно-правової бази було визначено, що резерв сумнівних боргів можуть не створювати суб’єкти малого підприємництва, зазначені у пп. 2 п. 2 розділу I П(С)БО 25, такі платники визнають відповідні витрати у періоді їх фактичного понесення та мають право поточну дебіторську заборгованість включати до підсумку балансу за її фактичною сумою [5]. Отже, ця норма поширюється на:

1. Суб’єктів малого підприємництва – юридичних осіб, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства. Так, відповідно до пп. 296.1.3 п. 296.1 ст. 296 Податкового кодексу дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з урахуванням положень пунктів 44.2, 44.3 ст. 44 цього

Кодексу використовують платники єдиного податку третьої групи (юридичні особи).

2. Суб’єктів малого підприємництва – юридичних осіб, що відповідають критеріям мікропідприємництва. Згідно з частиною третьою ст. 55 Господарського кодексу до суб’єктів мікропідприємництва належать юридичні особи - суб’єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Нацбанку України.

Таким чином, зазначені вище особи самостійно вирішують, чи створювати їм резерв сумнівних боргів, чи ні. Прийняте ними рішення має бути відображено в наказі про облікову політику. Якщо прийнято рішення створити резерв сумнівних боргів, то в цьому наказі слід визначити метод обчислення резерву сумнівних боргів, а у разі потреби - спосіб визначення коефіцієнта сумнівності.

За результатами подальших досліджень визнано, що підприємство у наказі про облікову політику може також навести критерії, які дають змогу бухгалтеру обґрунтовано вважати певну поточну дебіторську заборгованість сумнівним боргом. Зокрема, підприємство у наказі про облікову політику може встановити, що сумнівним боргом вважається поточна дебіторська заборгованість, оплату якої прострочено на 30 і більше днів, або на 180 днів і більше, тощо.

Резерв сумнівних боргів створюється щодо поточної дебіторської заборгованості, до якої відповідно до п. 4 П(С)БО 10 належить сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу, або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу [3].

Проте варто наголосити, що пп. 12.1 названого закону стосується лише сумнівної заборгованості. Стосовно безнадійної, то до них застосовуються пп. 5.2.8 та 4.1.6. Згідно з пп. 5.2.8 до складу валових витрат включаються суми безнадійної заборгованості у частині, що не була віднесена до валових витрат, у разі, коли відповідні заходи щодо стягнення таких боргів не спричинили позитивного наслідку.

Відповідно до п. 10 П(С)БО 10 нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображають у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат [3]. Згідно з Інструкцією № 291 нарахування суми здійснюють проведенням Дт 944 “Сумнівні та безнадійні борги” та Кт 38 “Резерв сумнівних боргів” [1].

Згідно з пп. 13.6 п. 13 П(С)БО 10 інформацію про залишок резерву сумнівних боргів за кожною статтею поточної дебіторської заборгованості, його утворення та використання у звітному році слід навести у примітках до річної фінансової звітності (форма № 5) [3]. Це означає, що облік резерву сумнівних боргів слід вести у розрізі окремих статей поточної дебіторської заборгованості та відображати його на окремих субрахунках, відкритих до рахунку

38. При виключенні (списанні) безнадійної дебіторської заборгованості з активів слід одночасно зменшити величину резерву сумнівних боргів (п. 11 П(С)БО 10). Порядок синтетичного обліку нарахування резерву сумнівних боргів наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

**Облік нарахування резерву сумнівних боргів та списання безнадійної дебіторської заборгованості**

№ з/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік	
		Д-т	К-т
1	Нараховано резерв сумнівних боргів	944 (84)	38
2	Списано суму безнадійної дебіторської заборгованості у межах резерву сумнівних боргів	38	36, 37*
3	Списано безнадійну дебіторську заборгованість у сумі, що перевищує резерв сумнівних боргів	944	36, 37
4	Списано безнадійну дебіторську заборгованість, за якою формування резерву сумнівних боргів не передбачено	944	36, 37
5	Відображення зменшення величини резерву сумнівних боргів у складі іншого операційного доходу*	38	719

\*Зменшення величини резерву сумнівних боргів відображається у випадках, якщо його сума перевищує суму дебіторської заборгованості на відповідну дату балансу

За результатами проведених досліджень встановлено, що проведення Д-т 38 та К-т 37 Інструкцією №291 не передбачено, але за логікою має застосовуватися при списанні за рахунок резерву дебіторської заборгованості, що обліковується на рахунку 37. Разом з тим, у П(С)БО 10 наведено, що цей резерв може створюватися щодо будь-яких видів дебіторської заборгованості [3].

На нашу думку, резерв сумнівних боргів може створюватися і щодо інших видів дебіторської заборгованості (зокрема, й тієї, що обліковується за дебетом рахунку 37 “Розрахунки з різними дебіторами”) і, відповідним чином, кореспондувати з їх кредитом у разі списання безнадійної заборгованості.

За результатами проведених досліджень встановлено, що залишається невизначеним питання: створення резерву сумнівних боргів за різними видами розрахунків. Відповідно, чи має право підприємство покривати безнадійні борги одного виду за рахунок резерву, створеного для боргів іншого виду? Незрозуміло, чи слід порівнювати загальну

суму резерву сумнівних боргів на дату балансу із загальною сумою дебіторської заборгованості, чи здійснювати дискретне порівняння за окремими їх видами? Вирішувати ці питання підприємство повинно у внутрішніх стандартах.

Відповідно до п. 12 П(С)БО 10 та п. 10 П(С)БО 11 довгострокову дебіторську заборгованість та довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображають у балансі за їхньою теперішньою вартістю, визначення якої залежить від умов та виду заборгованості.

Згідно з п. 4 П(С)БО 11 теперішня вартість - це дисконтована сума майбутніх платежів (за мінусом суми очікуваного відшкодування), що, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності підприємства. Проте вищезазначені стандарти не визначають порядку дисконтування заборгованостей [4]. Приклади визначення теперішньої вартості при операціях фінансової оренди є у додатку до П(С)БО 14 “Оренда”.

При списанні дебіторської заборгованості, згідно з Інструкцією №291, її сума відображається на позабалансовому субрахунку 071 “Списана дебіторська заборгованість” протягом не менше трьох років з дати списання, щоб спостерігати за можливістю її стягнення у разі зміни майнового стану боржника. Такий термін нормативно не визначений, відповідно, на нашу думку, має висвітлюватися внутрішніми стандартами підприємства, але не може бути меншим від 3 років із дати списання.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** За результатами опрацьованої нормативно-правової бази встановлено, що при списанні безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності, не підлягає зменшенню на суму списаної заборгованості. Таким чином, не прописаний чіткий механізм списання безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів, при подальшому зменшенні фінансового результату до оподаткування.

У законодавчих документах чітко не визначені види дебіторської заборгованості, на які повинен формуватися резерв сумнівних боргів. Відповідно, не наведені всі можливі варіанти бухгалтерських проведення.

За результатами проведених досліджень встановлено, що не наведений порядок аналітичного обліку резерву сумнівних боргів.

Отже, враховуючи наведені вище норми Податкового кодексу, платникам податку, які зобов'язані коригувати фінансовий результат до оподаткування, доцільно вибирати такий метод нарахування резерву сумнівних боргів, який забезпечує нарахування мінімальної суми даного резерву (завдяки цьому в них буде мінімальною різниця, пов'язана зі створенням резерву сумнівних боргів, на яку доведеться збільшувати фінансовий результат до оподаткування).

## ЛІТЕРАТУРА

1. Інструкція про застосування Плану рахунків фінансового обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджена Наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>.
2. Податковий кодекс України: Верховна Рада України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість”: затверджене Наказом МФУ від 08.10.1999 № 237 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов'язання”: затверджене Наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва”: затверджене Наказом МФУ від 25.02.2000 № 39 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.
6. Щодо визначення фінансового результату до оподаткування при списанні безнадійної дебіторської заборгованості: лист ДФС від 11.01.2017 № 273/6/99-99-15-02-02-15 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/71104.html>.

## REFERENCES

1. Instruktsiya pro zastosuvannya Planu rahunkiv finansovogo obliku aktiviv, kapitalu, zobov'yazan i gospodarskih operatsiy pidpriemstv i organizatsiy: zatverdzhena Nakazom MFU vid 30.11.1999 r. № 291, available at : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>.
2. Podatkoviy kodeks Ukrayini: Verhovna Rada Ukrayini vid 02.12.2010 № 2755-VI, available at : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
3. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 10 “Debitorska zaborgovanist”: zatverdzhene Nakazom MFU vid 08.10.1999 № 237, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.
4. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 11 “Zobov'yazannya”: zatverdzhene Nakazom MFU vid 31.01.2000 r. № 20, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.
5. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 25 “Finansoviy zvit sub'ekta malogo pidpriemnitstva”: zatverdzhene Nakazom MFU vid 25.02.2000 № 39, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.
6. Shchodo viznachennya finansovogo rezultatu do opodatkovannya pri spisanni beznadiynoyi debitorskoyi zaborgovanosti: list DFS vid 11.01.2017 № 273/6/99-99-15-02-02-15, available at: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/71104.html>.

Калайтан Т. В.,

к.е.н., доц., доцент кафедри аудиту, аналізу та оподаткування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Шурпенкова Р. К.,

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ “Університет банківської справи”, м. Львів

## КОНЦЕПЦІЯ ПОБУДОВИ ІНТЕГРОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

*Анотація.* У статті запропоновано концептуальну схему реалізації процесів обліку та аналізу з використанням баз знань, яка дозволяє користувачу вести цілеспрямований пошук найкращого варіанта дій для виходу на бажаний результат. Виділено підсистеми і комплекси задач, які є наскрізними для центрів відповідальності та забезпечують неперервність облікового та аналітичного процесів у циклі стадій управління фінансовими результатами. Структуровано базу знань та визначено засоби її побудови під час проектування. Запропонована концепція побудови інформаційної системи обліку та аналізу фінансових результатів створює передумови для забезпечення саморозвитку системи щодо реалізації користувачами вдосконалих чи нових методик обліку та аналізу в межах автоматизованого проектування функціональних задач.

**Ключові слова:** фінансові результати, ресторанне господарство, облік, аналіз, інформаційна система.

Kalaitan T. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Audit, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Shurpenkova R. K.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit of Lviv Educational and Scientific Institute of the State Higher Educational Institution „Banking University”

## THE CONCEPT OF INTEGRATED INFORMATION SYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS IN RESTAURANT BUSINESS

*Abstract.* The article proposes a conceptual scheme of realization accounting and analysis processes using the knowledge bases that allows the user to conduct a targeted search for the best options for getting the desired result. Selected subsystems and complexes of tasks, which are cross-cutting for responsibility centers and ensure the continuity of accounting and analytical processes in cycle stages of financial results management. Structured knowledge bases and identified methods of its construction during design. The proposed concept of building information system of accounting and analysis financial results creates preconditions for ensuring self-development systems for using improved and new accounting and analysis methods within the automated designing of functional tasks.

**Key words:** financial result, restaurant business, accounting, analysis, information system.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній час відсутні наукові розробки щодо побудови інтегрованої інформаційної системи обліку та аналізу фінансових результатів підприємств ресторанного господарства, впровадження якої значно підсилює обліково-аналітичне супроводження процесу управління фінансовими результатами і сприяє його децентралізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інформаційні системи обліку та аналізу досліджувались у працях А. М. Кузьмінського, В. В. Сопка, В. Ф. Ситника, Т. А. Писаревської, Н. В. Єр'оміної та інших. Разом з тим, слід зазначити, що питання побудови інтегрованої інформаційної системи обліку та аналізу фінансових результатів на підприємствах ресторанного господарства не знайшло відображення в працях вітчизняних вчених. У згаданих працях не враховується особливості ресторанного господарства.



**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розробленні концепції побудови інтегрованої інформаційної системи обліку та аналізу фінансових результатів діяльності підприємств ресурсного господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи фінансові результати як об'єкт облікового і аналітичного опрацювання, виділимо принципові моменти, що характеризують самостійне і взаємопов'язане функціональне прикладання обліку та аналізу.

Облік фінансових результатів є завершальною ділянкою комплексу облікових робіт звітного періоду чи компонентою системи обліку, в якій замикаються інформаційні потоки витрат і доходів. Фінансовий результат виступає в системі обліку структурним елементом найвищого рівня, на який ієрархічно зорієнтовані елементи нижчого рівня, – витрат і доходів. Така інформаційна структура задається, з одного боку, методологічними засадами фінансового обліку, а з іншого – доповнюється управлінськими інформаційними потребами в межах внутрішньогосподарського обліку, і її змістовне наповнення виступає як єдине цілісне інформаційне утворення.

Облікова інформація вважатиметься якісно репрезентативною, якщо вона відповідає отриманому фінансовому результату, якого передбачалося досягти, та відображає його. Здобуття необхідного результату є наслідком реалізації аналітично обґрунтованих рішень. Тому аналіз фінансових результатів виступає як комплекс аналітичних робіт, що повинні здійснюватися неперервно, супроводжуючи господарську діяльність та взаємопов'язуючи оперативність із ретроспективністю. Отже, аналіз фінансових результатів у системі економічного аналізу повинен бути ведучою компонентою для аналізу доходів і витрат, що забезпечуватиме цілеспрямований рух до бажаного результату, формуючи при цьому якісну облікову інформаційну базу.

У центрах витрат і доходів облікова інформація є фактографічним відображенням господарських операцій, рішення про здійснення яких аналітично обґрунтовувалися. Тут аналіз витрат і доходів виступатиме як самоаналіз контрольованих менеджерами цих центрів результатотворюючих показників.

У свою чергу, в центрі прибутку, що контролює процес формування фінансового результату, аналіз повинен забезпечити підтримку центрів витрат і доходів у досягненні необхідних значень показників через неперервний регулятивний вплив на господарські процеси в рамках координування рішень, що приймаються на місцях. Для проведення такого діагностично-пошукового аналізу має бути прямий доступ до інформації центрів витрат і доходів та встановлені межі релевантного діапазону прийняття координуючого рішення. Наступний аналіз у центрі прибутку, після отримання облікової інформації про визнані витрати і доходи та визначений фінансовий результат, повинен дати оцінку діяльності центрів і системи загалом. Тому досягти неперервності та

наступності аналізу можна за умови його інтеграції з обліком у центрах відповідальності.

Результати здійсненого аналізу виступатимуть не тільки поясненням фактів через причинно-наслідкові зв'язки, але й образом цілеспрямованих впливів на факти. Тому, проектуючи функціональні процеси, важливо виділяти інформаційно достатні фактографічні номенклатури, які формуватимуться у взаємопов'язаному і неперервному порядку.

Облікові номенклатури представлятимуть господарські факти та їхні характеристики, які є ознаками приналежності фактів до хронологічного і систематизованого, синтетичного й аналітичного обліку; класифікаційних груп активів, власного капіталу, зобов'язань; господарських операцій, результатів господарської діяльності. До додаткових ознак фактів віднесемо їх контрольованість і аналізованість.

Номенклатури контролю описуватимуться підконтрольними фактами; інформацією законодавчого, нормативного, планового характеру; відхиленнями і причинами відхилень; місцями (точками) контролю в процесі здійснення господарської діяльності; іншими ознаками, що характеризують взаємозв'язок контролю і аналізу. Аналітичними номенклатурами виступатимуть: аналітичні показники, що пов'язані з обліковими і контрольними номенклатурами; фактори впливу на господарські факти.

З метою дотримання методологічної єдності номенклатур при їх виділенні необхідно виходити з принципових положень закону про бухгалтерський облік, положень (стандартів) бухгалтерського обліку, плану рахунків, а також враховувати інформаційно-алгоритмічну сутність методів і прийомів та відповідних видів обліку, контролю й аналізу.

Для отримання повного модельного образу номенклатур слід врахувати технологічний аспект організації функціональних процесів. Результати досліджень, проведених у працях [1,2], показали, що для всіх процесів характерною є ідентична триетапна технологічна схема, яка складається з таких узагальнених етапів: підготовчий (первинний), на якому формується вхідна інформація; виконавчий, на якому відбувається алгоритмічне опрацювання вхідної інформації; підсумковий (завершальний), що забезпечує необхідне представлення та інтерпретацію результатів опрацювання. Кожен із цих етапів має певну специфіку здійснення, що відповідає особливостям конкретного процесу та відображається у складі технологічних робіт етапів, які описані у названих вище працях. Але загалом застосування єдиного технологічного підходу до структуризації процесів дозволить провести регламентацію технологічних робіт (процедур) та виділити уніфіковані технологічні елементи по кожному з етапів. Це дасть змогу інтегрувати функціональні процеси на основі єдиної бази номенклатур і уніфікованих технологічних операцій.

В інтегрованій системі обліку та аналізу фінансових результатів виділимо два організаційно-функціональні рівні інтеграції: вищий (системний) – по підприємству загалом; нижчий (локальний) – у центрах відповідальності.

Декомпозиція функціональної частини інформаційної системи обліку та аналізу на вищому рівні передбачатиме виділення підсистем, комплекси задач яких повинні, з однієї сторони, бути наскрізними для центрів відповідальності, а з іншої, – забезпечувати неперервність процесів обліку та аналізу в циклі стадій управління фінансовими результатами.

До складу функціональних підсистем увійдуть:

- підсистема реалізації організаційно-методичних функцій обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами;

- підсистема реалізації обліково-аналітичних функцій управління фінансовими результатами у форматі „фінансові результати – товарооборот – торгова націнка – витрати”.

Комплекси задач підсистем забезпечуватимуть реалізацію функцій центрів відповідальності, інтегруючи функції між центрами на єдиній (уніфікованій) інформаційно-технологічній основі. Система комплексів задач обох підсистем подана на рис. 1. Функції центрів відповідальності є складними в міру своєї узагальненості. Одній функції може відповідати одна складна задача або набір взаємопов'язаних задач, який виступатиме підкомплексом системного комплексу задач, а по відношенню до конкретного центра – його локальним комплексом. Локальною інтеграцією охоплюватимуться функції всередині кожного центра, які також реалізовуватимуться на основі інформаційної й технологічної уніфікації, з врахуванням системної інтеграції. Структурування забезпечуючої частини інформаційної системи (інформаційного, технологічного, програмного забезпечення) для реалізації функціональних методик і задач необхідно проводити шляхом декомпозиції функціональних процесів на процедурно- позадачні елементи (модулі) у межах технологічних робіт, етапів. Композиція системи базуватиметься на інтеграції інформаційно- технологічних зв'язків функціональних задач та комплексів задач у межах взаємопов'язаних комплексів системних і локальних обліково-аналітичних моделей та алгоритмів.

Таким чином, локалізація в центрах структурованої та систематизованої за задачами інформації та відповідних до задач функціональних процесів буде основою для організаційного закріплення за центрами автоматизованих робочих місць (АРМ), на яких розв'язуватимуться задачі обліку та аналізу.

До складу типових користувацьких АРМ закладу ресторанного господарства увійдуть:

- АРМ центра прибутку (генерального директора об'єднання, фінансового директора, директора ресторану, бару, кафе, які знаходяться на самостійному балансі, головного бухгалтера-аналітика);

- АРМ центра доходу (директора, головного менеджера ресторану, бару, кафе тощо);

- АРМ центра витрат (завідувача (менеджера) виробництвом, начальника кондитерського цеху, менеджера-адміністратора торгового залу, менеджера продовольчого складу тощо).

Функціональна діяльність користувачів відзначається технологічністю виконавчих процедур під

час реалізації відповідних функцій. Тобто на робочому місці виконують певний набір технологічних операцій над інформацією під час розв'язання функціональних задач (або їхніх частин), які встановлюють відповідно до графіка роботи підрозділу і посадових обов'язків у межах функціонально завершеного технологічного циклу робіт, що реалізують відповідну функцію.

Впровадження АРМ спричиняє зміни у традиційному складі та змісті технологічних і функціональних процесів. У свою чергу, ефективність організації нових процесів в умовах застосування АРМ залежить від рівня виконання усіх видів забезпечення (інформаційного, програмного, технологічного, технічного тощо) АРМ і задоволення ними вимог користувача. Тому під час обстеження підрозділів (відділів, секторів), з огляду на встановлення в них АРМ, необхідно врахувати функціонально-технологічний аспект роботи їхнього персоналу і передбачити виконання детального обстеження інформаційно-обчислювальних, логічних та інших процедур, що піддаються і не піддаються формалізації.

Процедура розглядається як форма неповної регламентації діяльності користувача у функціональному процесі. А, отже, процедури об'єднують неформальні дії користувачів і алгоритмічні приписи процесів, що виконуватимуться ЕОМ.

Розв'язання задач на АРМ розглядається як виконання процедур за сценаріями діалогу, які задають порядок потрібних для цього дій і повідомлень користувача й ЕОМ.

Реалізація функціонально-технологічних процедур облікового й аналітичного процесів базуватиметься на використанні знань про фактографічні номенклатури витрат, доходів (товарообороту, реалізованих торгових націнок), фінансових результатів та їхні семантичні взаємозв'язки, про способи облікового й аналітичного опрацювання фактів, що надходять, і методи виведення, тобто породження нових знань (про нові факти) на основі наявних і тих, що заново надійшли, прогнозуючи тим самим фінансові результати. „Інтелектуальним ядром”, довкола якого інтегруватимуться функціональні процеси, виступатиме база знань. Інтегровані міжпроцесні функціонально-технологічні та інформаційні зв'язки обліку й аналізу фінансових результатів ілюструє схема, яка подана на рис. 2.

Виділимо компоненти бази знань, які забезпечуватимуть реалізацію облікового та аналітичного процесів. Інформаційну основу процесів складають порівнювані результатотворюючі показники, відхилення від бюджетних, оперативних планових значень. Тому база знань повинна містити модельний образ семантично пов'язаних номенклатур, який забезпечуватиме адекватність порівнюваних даних для виходу на бажаний результат. Таку компоненту ще називають базою фактів [2, 3, 4]. Інформаційне наповнення цієї компоненти відображатимуть бази бюджетних і оперативних планових даних та облікових даних.

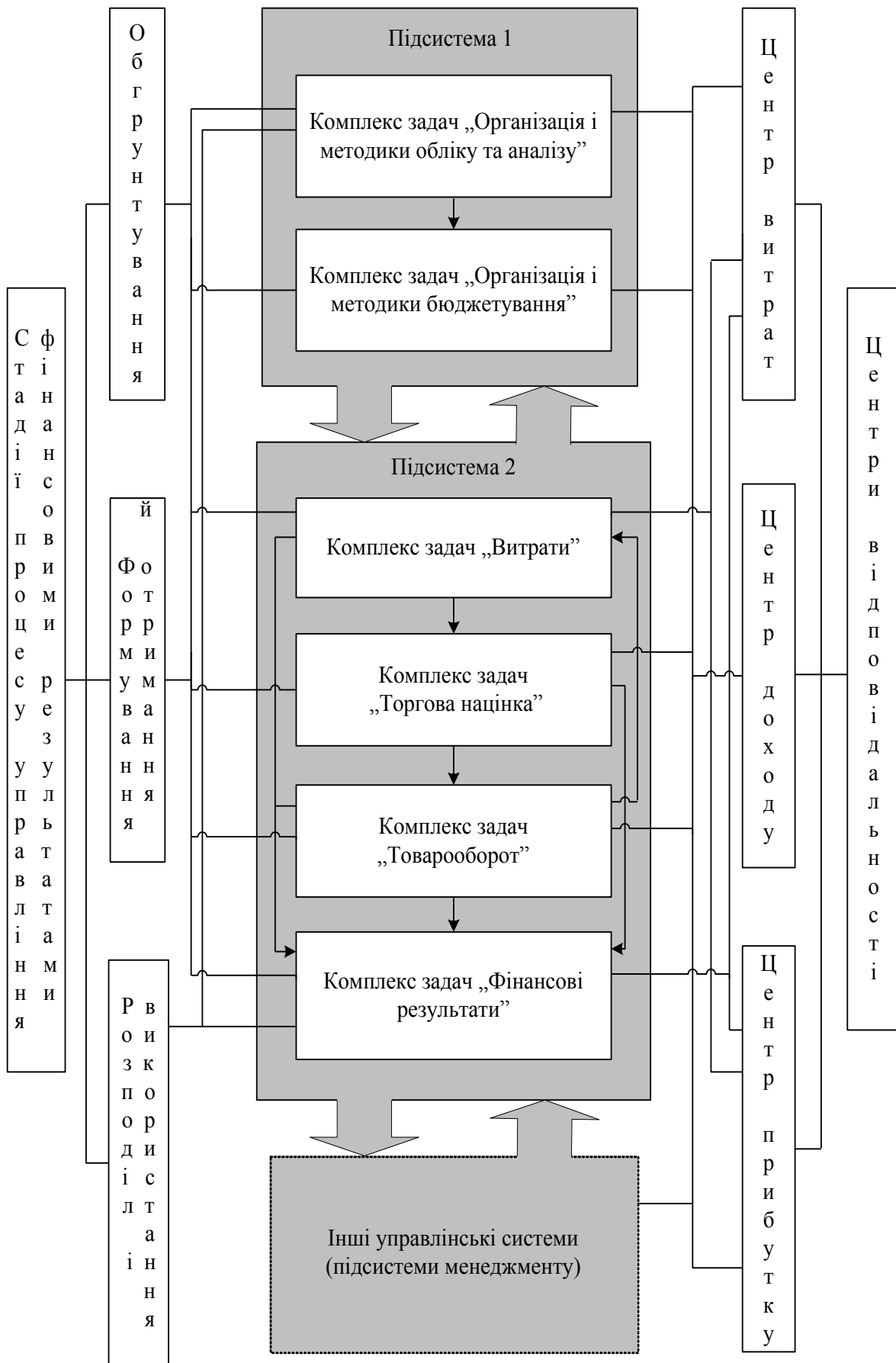


Рис.1. Концептуальна схема інтегрованої системи обліку та аналізу фінансових результатів

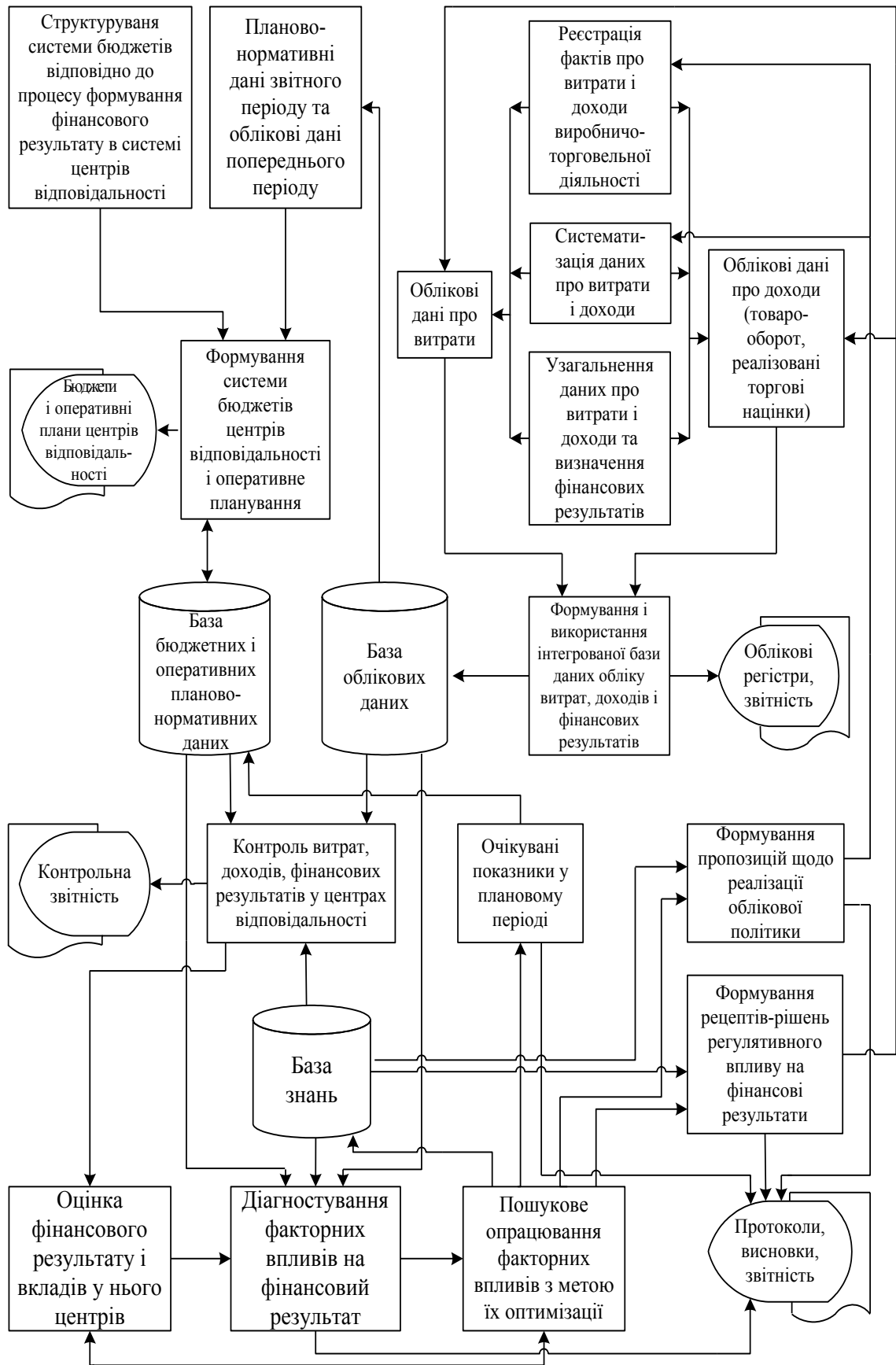


Рис.2. Концептуальна схема реалізації інтегрованих процесів обліку та аналізу фінансових результатів у ресторанному господарстві

Іншу частину бази знань складатимуть знання процедурного характеру, які відобразатимуть алгоритмічну сутність облікових і аналітичних процедур і технологію реалізації функціональних процесів задля досягнення цільового результату. Ця компонента бази знань є достатньо складною і потребує поділу на елементи – набори (композиції) процедур відповідно до їхніх функціональних ролей у процесах. Такі елементи (підкомпоненти) узагальнено назвемо правилами роботи з базою фактів та керування цією роботою. Відповідно до будови функціональних процесів та їхнього процедурного змісту виділимо такі групи правил:

- розпізнавання ознак номенклатур та реєстрації фактів про витрати і доходи виробничо-торговельної діяльності;

- систематизації фактографічних даних про витрати і доходи у формі інтегрованого інформаційного утворення, що використовуватиметься обліковими й аналітичними процедурами;

- визнання доходів і витрат та формування фінансового результату;

- використання обліково-розрахункових і розрахунково-аналітичних процедур у прийомах і методах обліку та аналізу результатотворюючих показників;

- системної оцінки фінансового результату та оцінки вкладів у нього центрів відповідальності;

- встановлення діагнозу щодо досягнутого результату з виявленням та оцінкою причинно-наслідкових зв'язків;

- пошуку оптимальної конфігурації множини факторних показників та вироблених рецептів досягнення цільового фінансового результату;

- вироблення пропозицій щодо облікового забезпечення реалізації рецептів та відображення їх в обліковій політиці (класифікація витрат, методи обліку продовольчої сировини, напівфабрикатів, методи оперативного обліку фінансових результатів тощо);

- сценаріїв послідовного виконання наведених вище правил, що забезпечують планування та супроводження (моніторинг) досягнення фінансового результату.

Функціонально-технологічні процедури, що виконуватимуться бухгалтером-аналітиком (менеджером) на АРМі, з одного боку, виступатимуть такими, що ініціюють виконання правил, а з іншого, - реалізовуватимуться самими ж правилами.

Ієрархічність („деревовидність“) системи факторних показників, які впливають на фінансовий результат, та наявність у ній чисельних розгалужень, дозволяє утворювати різні комбінаційні поєднання факторних впливів і проводити пошук серед них оптимальних. Це дає підстави стверджувати, що найбільш прийнятною моделлю подання знань процедурного характеру буде модель продукції, яка описана в роботах [3, 4].

Формалізоване подання алгоритмічного змісту процедур на основі продукційного моделювання знань передбачатиме використання конструкцій-правил продукції виду „ЯКЩО <умова> ТОДІ

<реакція (дія, висновок)>“. Створюючи базу фактів за моделлю семантичної мережі зв'язків номенклатур та їх ознак, що формалізовано описуватиметься множиною предикатів, в „умовах“ і „реакції“ використовуватимуться ключові слова предикатів (назви номенклатур, ознак, зв'язків).

Правила оперуватимуть з фактами-ознаками, які можуть у повному складі зберігатися у базі фактів, а також задаватися користувачем без запису у базу (ціни придбання, трансфертні ціни, кінцеві ціни реалізації, торгівлі націнки тощо). У першому випадку виконання процедур повністю автоматизується. У другому передбачається безпосередній ввід користувачем у систему ознак або виконання ним певних дій, які вказуватиме система, що є „умовою“ правила. В будь-якому випадку виконання правил протоколюватиметься шляхом виведення користувачу повідомлення про переривання ходу виконання чи отримання кінцевого результату.

Вибір варіанта виконання правил передбачатиме: оцінку інформаційної місткості баз даних з можливістю їх доповнення додатковими номенклатурами й ознаками; оцінку витрат, пов'язаних із безпосереднім опрацюванням ознак користувачем і системою в режимі діалогу; оптимальне поєднання двох наведених вище варіантів роботи з базою знань.

Розв'язання функціональних задач в інформаційній системі обліку та аналізу з використанням бази знань продукційного виду відбуватиметься шляхом ітераційного виконання функціонально-технологічних процедур та спрацьовування відповідних правил продукції. При цьому пошук розв'язку може відбуватися у двох напрямках. Перший передбачатиме індуктивний рух за ієрархічною системою факторних показників, починаючи з нижчих рівнів, закінчуючи найвищим – досягнення певного фінансового результату. Тут повинна бути отримана відповідь на те, яким буде фінансовий результат, якщо факторні показники витрат і доходів матимуть певні значення.

Інший напрям є зворотним і передбачатиме рух по системі „зверху донизу“. За цим напрямом відбуватиметься дедуктивний пошук значень витрат і доходів, виходячи з поставленого цільового фінансового результату. Якщо не вдається знайти задовільного розв'язку відразу, то слід звернутися до індуктивного пошуку, оцінюючи при цьому ресурсні можливості закладу ресторанного господарства, ситуацію у даному сегменті та реально можливий фінансовий результат.

Поповнення бази знань новими знаннями розширюватиме можливості прикладної реалізації методик обліку та аналізу, а отже дозволить вдосконалити методику. Важливо, щоб процеси поповнення знань стали інформаційно-технологічними інструментами прикладання методик.

За таким підходом створюються передумови автоматизації методичного забезпечення інформаційної системи, яке традиційно було позамашичним забезпеченням.

Набуття методичним забезпеченням нової якості бачиться у застосуванні засобів автоматизованого

проектування функціональних задач на рівні користувача АРМ. Це дасть змогу бухгалтеру-аналітику як користувачу супроводжувати функціонування задач і як проєктувальнику вносити до них методичні зміни чи розробляти нові задачі. Тим самим забезпечуватиметься інтеграція процесів проєктування і використання задач, а також неперервне вдосконалення і розвиток системи обліку та аналізу фінансових результатів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Інтегроване розв'язання завдань обліку та аналізу на АРМ центрів прибутку, доходу, витрат виступає як реалізація облікового та аналітичного процесів, що інтегровані на інформаційно-технологічній основі. У статті подано концептуальну схему реалізації процесів обліку та аналізу з використанням баз знань, яка дозволяє користувачу вести цілеспрямований пошук найкращого варіанта дій для виходу на бажаний результат. Структуровано базу знань та визначено засоби її побудови під час проєктування. Підвищення ефективності управління фінансовими результатами підприємств ресторанного господарства потребує активного позиціонування бухгалтерів-аналітиків, менеджерів; створення передумов для їх безпосередньої участі у проєктуванні нових задач і розвитку інтегрованої системи обліку та аналізу фінансових результатів. Цьому сприятиме запропонована в статті концепція її побудови.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Калайтан Т. Моделювання методологічних елементів облікового, контрольного і аналітичного процесів / Т. Калайтан, А. Проць, Є. Цікало // Формування ринкової економіки України : наук.

збірник. - Спец. вип. 7. Фінансово-аналітичні інструменти реформування ринкової економічної системи України. - Львів : Інтереко, 2001. - С. 290-298.

2. Кузьмінський А. М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : підручник / А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко, В. П. Завгородній; [за ред. А. М. Кузьмінського]. - К. : Вища шк., 1993. - 223 с.

3. Основи інформаційних систем : навч. посібник. - [2-ге вид., перероб. і доп.] / В. Ф. Ситник, Т. А. Писаревська, Н. В. Єроміна, О. С. Краєва ; [за ред. В. Ф. Ситника]. - К. : КНЕУ, 2001. - 420 с.

4. Романов А. Н. Автоматизация аудита / А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов. - М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. - 336 с.

#### REFERENCES

1. Kalaitan T. Modeliuvannia metodolohichnykh elementiv oblikovoho, kontrolnoho i analitychnoho protsesiv / T. Kalaitan, A. Prots, Ye. Tsikalo // Formuvannia rynkovoї ekonomiky Ukrainy. Nauk. zbirnyk.- Spets. vyp. 7. Finansovo-analitychni instrumenty reformuvannia rynkovoї ekonomichnoi systemy Ukrainy. - Lviv: Intereko, 2001. - S. 290-298.

2. Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu: Pidruchnyk / A. M. Kuzminskyi, V. V. Sopko, V. P. Zavorodnii; Za red. A. M. Kuzminskoho. - K. : Vyshcha shk., 1993. - 223 s.

3. Osnovy informatsiinykh system: navch. posibnyk. - Vyd. 2-he, pererob. i dop. / V. F. Sytnyk, T. A. Pysarevska, N. V. Yeromina, O. S. Kraieva, Za red. V. F. Sytnyka. - K. : KNEU, 2001. - 420 s.

4. Romanov A. N. Avtomatyzatsiia audyta / A. N. Romanov, B. E. Odyntsov. - M. : Audyt, YuNYTY, 1999. - 336 s.

УДК 657.7

Косович Б. І.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємства, Львівський національний університет  
імені Івана Франка, м. Львів

Півень Т. Д.,  
магістр, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

## ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

**Анотація.** Статтю присвячено комплексному загальнотеоретичному дослідженню обліку основних засобів і витрат підприємств за міжнародними та національними стандартами. З'ясовано сутність та особливості обліку основних засобів і витрат за міжнародними та національними стандартами. Показано взаємозв'язок і відмінності між національними та міжнародними стандартами обліку основних засобів і витрат. Наведено приклади використання обліку основних засобів і витрат за міжнародними та національними стандартами у компанії "Нестле", визначено їх практичне значення. Обґрунтовано логіку раціональності обліку основних засобів і витрат за міжнародними стандартами як економію ресурсів підприємства, зручність у використанні та мотивацію для іноземного інвестора.

**Ключові слова:** основні засоби, витрати, нематеріальні активи, амортизація, первісна вартість, міжнародні стандарти.

Kosovych B. I.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise, Ivan  
Franko National University of Lviv, Lviv

Piven T. D.,  
Master's degree student, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

## ACCOUNTING OF BASIC MEANS AND EXPENSES OF ENTERPRISES ACCORDING TO INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS

**Abstract.** The article is devoted to the general theoretical research of fixed assets and expenses accounting according to international and national standards. The essence and characteristics of accounting of fixed assets and expenses according to international and national standards is revealed. The relationship and differences between national and international standards of fixed assets and expenses is defined. The examples of using of fixed assets and expenses accounting according to international and national standards in the "Nestle" company are presented, their practical value is defined. Logic of rationality of fixed assets and expenses accounting according to international standards is justified as resource economy for enterprise, easy usage and motivation for foreign investors. The development of new technologies and forms of organization of business and the emergence of new factors of production complicates business activity. Ukrainian Accounting standards have been developed tailored to international, that is why Ukrainian Accounting standards on accounting for fixed assets and expenses has a number of common and different points with the International Accounting Standards (IAS), thereby making the process of accounting more complicated. To adapt national accounting system in accordance with international practice, it is needed to make some changes and additions to Ukrainian Accounting standards that will allow overcoming some inconsistencies in accounting for fixed assets and increase the reliability and clarity of accounting information.

**Keywords:** basic means, costs, intangible assets, depreciation, initial cost, international standards.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації світової економіки та активізації інтеграційних процесів економіки України важливим чинником ефективного функціонування підприємств є уніфікація національної системи обліку до вимог міжнародної практики. Для формування повної й достовірної

інформації про фінансово-господарську діяльність підприємств, характеристику ресурсів, оцінку майнових статей балансу необхідно мати чітке уявлення про вартість його активів, найбільшу частку яких становлять основні засоби. Конкурентна боротьба за місце на ринку, де ціни формуються під впливом

ринкових сил, таких як попит і пропозиція, питання раціонального використання ресурсів стають усе актуальнішими. Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі МСБО) сприяє підвищенню прозорості та зрозумілості інформації про діяльність суб'єктів господарювання, що набуває особливого значення під час залучення у вітчизняну економіку іноземних інвесторів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання обліку основних засобів і витрат за міжнародними стандартами досліджували такі вчені, як: Л. Гавриловська, І. Жолнер, Л. Лук'яненко, Л. Руденко та інші.

Посилення інтеграційних процесів та масове входження господарюючих суб'єктів у зовнішньоекономічну діяльність вимагає постійного моніторингу ситуації в сфері обліку основних засобів і витрат. Тому актуальність проведення подальших досліджень відповідності основних засад обліку основних засобів і витрат за міжнародним та національними стандартами й визначила вибір теми дослідження, мету та її завдання.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є облік основних засобів і витрат за міжнародними та національними стандартами, обґрунтування пропозицій з ведення обліку основних засобів в умовах процесу адаптації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів.

Об'єктом дослідження є процес обліку основних засобів і витрат за міжнародними та національними стандартами та їх вплив на економічні результати діяльності підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток нових технологій, ускладнення форм організації бізнесу та поява нових факторів виробництва ускладнює процес діяльності підприємств. Змінюється склад та структура основних засобів, виникає потреба в їх більш гнучкому та адекватному обліку, для одержання інформації, що відповідає вимогам ринку і потребам користувачів. Національні стандарти бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) розроблялися з урахуванням міжнародних, саме тому П(С)БО щодо обліку основних засобів і витрат має низку спільних та відмінних моментів із МСБО, що тим самим ускладнює процес обліку. Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби і розкриття інформації про них у фінансовій звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” (П(С)БО 7) [1]. Загальні правила ведення обліку основних засобів відображено в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби” (МСБО 16) [2].

Аналізуючи міжнародні та національні стандарти щодо обліку основних засобів, бачимо: спостерігається дивергенція у формуванні первісної вартості основних засобів, що виникають внаслідок різних операцій. Так, при придбанні основних засобів у кредит відповідно до міжнародних стандартів облік

витрат на виплату відсотків здійснюється за вимогами МСБО 23 “Витрати на позики” [3], залежно від того, чи є цей об'єкт кваліфікованим активом, а також від умов сплати таких відсотків, тобто йдеться про витрати на позики, що безпосередньо відносяться до придбання, будівництва або виробництва кваліфікованого активу і є частиною собівартості такого активу. При цьому важко встановити прямий зв'язок між певними позиками та кваліфікованим активом і визначити позики, яких за інших обставин можна було б уникнути. Такі труднощі виникають, наприклад, при централізованій координації діяльності суб'єкта господарювання з фінансування. Труднощі можуть також виникати, якщо підприємство використовує різні боргові інструменти з різними відсотковими ставками і позичає ці кошти іншим суб'єктам господарювання на різних умовах. Інші ускладнення можуть з'являтися при використанні позик, наданих в іноземній валюті або пов'язаних з нею, якщо підприємство функціонує в умовах високого рівня інфляції й обмінний курс коливається. У результаті визначення суми витрат на позики, яка безпосередньо пов'язана з придбанням кваліфікованого активу, ускладнюється – і треба діяти на основі інтуїтивних суджень. Якщо кошти позичаються спеціально з метою отримання кваліфікованого активу, то суб'єкт господарювання визначає суму витрат на позики, яка підлягає капіталізації щодо цього активу, як фактичні витрати на позику, понесені протягом певного періоду, за вирахуванням будь-якого інвестиційного прибутку від тимчасового інвестування цих позичених коштів [3].

Пунктами 8 та 11 П(С)БО 7 [1] не передбачено включення витрат на виплату відсотків за кредит до первісної вартості об'єкта у жодному випадку, тому можемо говорити про певне заниження вартості об'єкта основного засобу, що зменшує амортизаційні відрахування в процесі використання даного активу і, як наслідок, спричиняє втрати для підприємства.

Якщо основні засоби придбані за рахунок грантів, згідно з МСБО 16 [2] балансова вартість об'єкта основних засобів може бути зменшена на суму отриманих державних грантів, якщо таке фінансування пов'язане з придбанням саме цього об'єкта, тоді як за національними стандартами зменшення вартості активу не дозволяється.

Якщо за отримані основні засоби підприємство розраховується пайовими інструментами, в обліку згідно з МСБО 16 така операція відображається за дебетом рахунка відповідних активів і за кредитом рахунка акціонерного капіталу. Національними стандартами не передбачено методики обліку жодних операцій, в яких брали б участь пайові інструменти [4]. Значною мірою цей недолік пояснюється слабким розвитком ринку цінних паперів в Україні, тоді як за кордоном досить часто практикується придбання основного засобу за рахунок продажу частки акцій підприємства (особливо, коли мова йде про нематеріальний актив) чи його облигацій.

Нині в Україні існує єдина класифікація основних засобів, наведена у П(С) БО 7 “Основні засоби” [1], Методичних рекомендаціях з бухгалтерського



обліку основних засобів [5] та Податковому кодексі України [6], в основу якої покладена видова ознака основних засобів. Цей факт свідчить про спрямованість чинних нормативних актів на складання фінансової, податкової та статистичної звітності, а не на створення інформаційної бази для управління об'єктами, які генерують економічні вигоди. Податковим кодексом України (далі – ПКУ) [6] передбачено поділ основних засобів на виробничі та невиробничі, що суперечить вимогам МСФЗ визнавати активи в контексті отримання економічних вигід за видами економічної діяльності. Термін “невиробничі основні засоби” означає основні засоби, які не використовуються в господарській діяльності платника податку. Наведене визначення невиробничих основних засобів суперечить визнанню основних засобів активами, оскільки останні відображаються у балансі (звіті про фінансовий стан) за умови отримання економічних вигід від їх використання.

МСБО 16 “Основні засоби” [2] дає простір для професійного судження, на відміну від чітких норм П(С)БО, оскільки при використанні критеріїв визнання об'єктів основних засобів як активів, які забезпечують економічні вигоди, слід врахувати і вимоги п. 11 МСБО 16 “Основні засоби”, згідно з яким придбання основних засобів такого виду, хоча безпосередньо не збільшує майбутні економічні вигоди від будь-якого окремо існуючого об'єкта основних засобів, може бути необхідним суб'єктові господарювання для отримання майбутніх економічних вигід від його інших активів. Такі об'єкти основних засобів відповідають визнанню як активів тому, що вони уможливають надходження більших майбутніх економічних вигід від пов'язаних із ними активів, ніж у випадку їх не придбання [2].

Необхідно звернути увагу на відмінності в методах нарахування амортизації основних засобів. Згідно з п. 4П(С)БО7 “Основні засоби” амортизація – це систематичний розподіл вартості основних засобів і нематеріальних активів, яка амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації). Спільними методами нарахування амортизації у П(С)БО і МСБО є: прямолінійний та виробничий (метод суми одиниць продукції). Проте у П(С)БО є ще три методи: зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, а МСБО містить метод зменшення залишку. МСБО 16 [1] не має вичерпного переліку методів амортизації основних засобів, які слід використовувати для розрахунку. В ньому зазначено: головне те, щоб використовуваний метод відображав схему, за якою підприємство споживає економічну вигоду, отриману від активу. Поняття зношення основних засобів у МСБО взагалі не застосовується.

У МСБО не розглядається момент початку нарахування амортизації та момент припинення нарахування амортизації, проте за п. 23 П(С)БО7 [1] моментом початку нарахування амортизації є місяць, наступний за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання, моментом припинення нарахування амортизації є місяць, наступний за місяцем вибуття об'єкта основних засобів чи переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію. Наприклад, якщо підприємство в майбутньому

(через півроку) планує займатися додатковим видом діяльності, але має змогу придбати необхідні для цього активи більш вигідно вже сьогодні, то амортизацію воно змушене нараховувати з наступного місяця, після придбання даних активів, незалежно від того, коли вони будуть використані, що є не зовсім коректно, адже справедлива вартість основного засобу через півроку може змінитись, а отже, зміниться і сума амортизації та витрат підприємства.

Якщо ж об'єкт одночасно використовується для різних цілей, то обліковувати його амортизацію можна одним із варіантів: 1) відображати всю суму амортизації в тих витратах, де об'єкт використовується більшою мірою (протягом тривалішого періоду часу, отримання більшої суми доходу тощо); 2) розподіляти суми амортизації на частинки, що припадають на цілі використання об'єкта основних засобів. Базу розподілу обирають самостійно.

При зміні методу амортизації перераховувати попередньо відображену амортизацію не потрібно. Нову суму амортизації (за обраним методом) рахують із наступного місяця після зміни методу її нарахування, беручи залишкову вартість на кінець періоду зміни методу амортизації за мінусом ліквідаційної вартості та виходячи із залишку строку корисного використання. Наприклад, рішення про зміну методу нарахування амортизації ухвалили в березні 2017 року. Відповідно, з квітня 2017 року її розраховуватимуть, виходячи із залишкової вартості об'єкта на 01.04.17 за мінусом ліквідаційної вартості та залишку строку корисного використання з квітня 2017 року. Звичайно, якщо амортизацію нараховують за методом зменшення залишкової вартості чи прискореного зменшення залишкової вартості, розрахунки потрібно робити від залишкової вартості.

Досить важливим напрямком обліку основних засобів є процес їх переоцінки, в якому міжнародні та національні стандарти не містять суттєвих відмінностей, проте в П(С)БО7 [1] зазначено межу (більше 10%), при якій необхідно проводити переоцінку. Міжнародними стандартами така межа також передбачена, проте вона визначена як та, що “суттєво відрізняється” від балансової вартості. Ця межа не відіграє значної ролі при невеликій вартості активу. Проте візьмемо до прикладу основний засіб, вартість якого становить 2 млн дол. США. Тоді, якщо вартість такого активу збільшилася на 8,5%, це становитиме 170 тис. дол. США. Чи варта така сума уваги? Тобто відображення переоцінки основних засобів в обліку потребує подальшого вдосконалення, оскільки за МСБО розкриття інформації щодо методів переоцінки основних засобів, суттєвих припускень та ступінь використання ринкових даних або інших методів оцінки справедливої вартості основних засобів є обов'язковим, тоді як діючою національною системою обліку таких вимог не передбачено [7].

Порівняти облік основних засобів і витрат за міжнародними та національними стандартами можна на прикладі міжнародних компаній. Для прикладу, розглянемо всім відому компанію “Нестле”, яка є найбільшою компанією світу в сфері виробництва продуктів харчування. Компанії належать 448 фабрик і промислових підприємств у більш ніж 83 країнах світу, кожна з яких має свої особливості ведення обліку, зокрема основних засобів та витрат. У першу

чергу це стосується віднесення активів до капітальних інвестицій (15 рахунків). Згідно з обліковою політикою “Нестле” (яка уніфікована до міжнародної) інші необоротні матеріальні активи (далі - ІНМА) відносяться до витрат періоду. Амортизація ІНМА за Податковим кодексом [6] пропонується здійснювати наступним чином: 100% вартості об’єкта в першому місяці його використання, згідно з обліковою політикою, а саме: 50% вартості при вводі в експлуатацію, а 50% - після вибуття. Відповідно до політики ТОВ “Нестле” амортизація інших необоротних матеріальних активів списується 100% при вводі в експлуатацію – це визначено наказом про облікову політику підприємства. При цьому вартість ІНМА, яка амортизується, встановлюють на рівні їх первісної або переоціненої вартості, тобто не передбачає необхідності нарахування ліквідаційної вартості таких активів. Не передбачено для них і мінімально допустимого терміну корисного використання. Проте не слід забувати, що очікуваний термін корисного використання таких активів має бути більше ніж один рік. Облік ІНМА в системі SAP (система управління ресурсами) компанії “Нестле” веде в розрізі МСБО, національного бухгалтерського обліку в цілях оподаткування прибутку. Згідно з національним обліком ІНМА, які надійшли на підприємство до їх вводу в експлуатацію, обліковуються на 153 рахунку (придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів) та при введенні в експлуатацію витрати переносяться на паралельний рахунок 11 “Інші необоротні матеріальні активи”. Це утруднює роботу бухгалтерів компанії, оскільки дані про облік основних засобів, які система SAP генерує автоматично, не містять повної інформації про надходження та вибуття ІНМА, необхідної для податкових органів, адже система адаптована під єдиний міжнародний стандарт обліку. Тому для повного розкриття інформації даних активів працівники змушені додатково вести їх облік, використовуючи додатково табличний процесор Excel, що, в свою чергу, потребує додаткових затрат часу та збільшує витрати компанії.

Те саме стосується обліку нематеріальних активів. Згідно з обліковою політикою “Нестле”, якщо вартість активу менша 1000000,00 швейцарських франків, то такі активи вважаються витратами періоду. Але на практиці такі активи спостерігаються нечасто. Наприклад, маємо акт введення в господарський оборот об’єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів – Дизайн етикетки цукерок ТМ “Лайон”, вартість якого становить 2200 грн. Відповідно до міжнародних стандартів відносимо цей актив до витрат періоду, проте, згідно з національним обліком, незалежно від суми нематеріальних активів дане придбання спочатку враховується на рахунок обліку капітальних вкладень (рахунок 154), потім при введенні в експлуатацію витрати переносяться на паралельний рахунок 12 “Нематеріальні активи”.

У МСФЗ відсутні спеціально викладені в окремому стандарті правила відносно оцінки витрат підприємства. Поняття витрат розкривається в окремих положеннях МСБО 1 “Подання фінансових звітів”, МСБО 16 “Основні засоби”, МСБО 18 “Дохід”, МСБО 23 “Витрати на позики”, МСБО 38 “Нематеріальні активи” [8] та ін. В Україні методологічні

засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття такої інформації у фінансовій звітності регулює П(С)БО 16 “Витрати” [9], П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” [10] (в частині визначення терміну), П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” (в частині визнання витрат).

Згідно з даними положеннями витрати розглядаються як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу між власниками).

За міжнародними стандартами витрати розглядають як споживання ресурсів (грошей, запасів, основних засобів тощо) в процесі діяльності підприємства та включають: собівартість реалізованої продукції, заробітну плату, комунальні платежі, амортизацію тощо. Крім того, за МСБО до витрат належать збитки від інших операцій (продажу основних засобів) та подій (стихійного лиха), а також нереалізований збиток (наприклад, збиток від курсових різниць). Витрати відображаються у Звіті про прибутки та збитки, коли існує зменшення майбутніх економічних вигід, пов’язаних зі зменшенням активу або зі збільшенням зобов’язань, що може бути достовірно визначено.

Витрати визнаються одночасно з визнанням зобов’язання (наприклад, нарахування заробітної плати) або зі зменшенням активів (реалізація товару) [8].

Витрати підприємства відносяться на той період, у якому вони були фактично отримані (понесені). Доходи та витрати, які пов’язані з тією самою операцією або іншою подією, визнаються одночасно; цей процес, як правило, називають відповідністю доходів та витрат. Наприклад, матеріальні витрати, зарплата, накладні витрати, що включені до складу собівартості продукції, визнають як витрати на момент отримання доходу від реалізації даної продукції. Іноді прямиий зв’язок між витратами та доходами встановити важко. Якщо надходження економічних вигід очікуються протягом кількох облікових періодів і важко встановити їхній зв’язок із доходом конкретного періоду, витрати визнаються (у вигляді амортизації) систематичного та раціонального розподілу між відповідними звітними періодами.

Отже, за МСФЗ витрати визнаються на основі безпосереднього зіставлення між понесеними витратами і прибутками за конкретними статтями доходів, що припускає одночасне визнання прибутків та витрат, що виникають безпосередньо і спільно від одних і тих же операцій або інших подій. Згідно з П(С)БО 16 [9] витрати визнаються у звітності в момент вибуття активу або збільшення зобов’язання, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства, на основі систематичного та раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди.

Відрізняється класифікація та групування витрат. Міжнародні стандарти виходять із існування загальноприйнятої практики розмежування у звітності статей витрат, які виникають у процесі звичайної діяльності підприємства, та статей витрат, які не пов’язані із звичайною діяльністю. У П(С)БО 16 [9]

витрати класифікуються залежно від виду діяльності, з приводу якого вони виникли - за економічними елементами і статтями витрат. Також виділяють прямі й непрямі витрати, змінні й постійні, одноелементні та комплексні, поточні витрати, витрати минулих і майбутніх періодів, продуктивні, непродуктивні й надзвичайні витрати.

Міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, але й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку й звітності. Аналіз змісту національних П(С)БО свідчить про необхідність їх постійного розвитку та вдосконалення відповідно до змін, що відбуваються в економіці країни.

Диференційні риси між П(С)БО 7 [1] та МСБО 16 [2] можна пояснити тим, що міжнародний обліковий стандарт має загальний рекомендаційний характер та не враховує національних особливостей ведення бухгалтерського обліку. З метою уніфікації П(С)БО 7 до МСБО 16 слід вирішити такі завдання: узгодити критерії визнання основних засобів та склад їх об'єктів у П(С)БО 7 з МСБО 16, передбачити в П(С)БО 7 такі методи нарахування амортизації основних засобів, які зазначені в МСБО 16, чітко сформулювати в П(С)БО 7 дії при списанні суми дооцінки об'єкта на нерозподілений прибуток [11].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Вимоги сьогодення диктують суб'єктам економіки застосовувати міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, що сприятиме уніфікації фінансової звітності, додатковому залученню інвестицій, підвищенню прозорості та зрозумілості інформації для прийняття управлінських рішень. Тому для адаптації національної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародної практики в П(С)БО 7 "Основні засоби" необхідно внести деякі зміни і доповнення, що дозволить подолати певні неузгодженості в обліку основних засобів і сприятиме підвищенню достовірності, прозорості та зрозумілості облікової інформації для користувачів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 23 (МСБО 23) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show>.
4. Жолнер І. Фінансовий облік за міжнародними стандартами [Текст] : навч. посіб. / І. Жолнер. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – С. 85-134.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc>
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.

7. Руденко Л. М. Відмінності в обліку основних засобів за МСБО 16 і П(С)БО 7 [Електронний ресурс] / Л. М. Руденко // *Бизнес и налоги*. – Режим доступу: <http://biznesinalogi.com/vidminnosti-voblikuosnovnixzasobiv-za-msbo-16>.

8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Повний текст усіх Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та тлумачень ПКТ станом на 1 січня 2000 р. / [за ред. С. Ф. Голова] ; [пер. з англ.]. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show>.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.

11. Гавриловська Л. Проблемні аспекти обліку основних засобів в умовах процесу адаптації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів [Текст] / Л. Гавриловська, Л. Лук'яненко // *Економічний аналіз*. – 2015. – Т. 22. – № 1. – С. 156-163.

## REFERENCES

1. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
2. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 16 "Osnovni zasoby", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
3. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 23 (MSBO 23), available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show>.
4. Zholner I. (2012), *Finansovyi oblik za mizhnarodnymi standartamy*, Tsentr uchbovoi literatury, K., s. 85-134.
5. Metodychni rekomendatsii z bukhhalterskoho obliku osnovnykh zasobiv, available at: <http://zakon.nau.ua/doc>.
6. Podatkovyi kodeks Ukrainy, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
7. Rudenko, L. M. Vidminnosti v obliku osnovnykh zasobiv za MSBO 16 i P(S)BO 7, available at: <http://biznesinalogi.com/vidminnosti-voblikuosnovnix-zasobiv-za-msbo-16>.
8. Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku 2000: Povnyi tekst usikh Mizhnarodnykh standartiv bukhhalterskoho obliku ta tлумачень PKT stanom na 1 sichnia 2000 r., za red. S. F. Holova (2000), *Federatsiia profesiinykh bukhhalteriv i audytoriv Ukrainy*, K.
9. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 "Vytraty", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show>.
10. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
11. Havrylovska, L. M. (2015), *Problemnii aspekty obliku osnovnykh zasobiv v umovakh protsesu adaptatsii vitchyznanoi systemy bukhhalterskoho obliku do mizhnarodnykh standartiv*, *Ekonomichnyj analiz*, T. 22, № 1, s. 156-163.

УДК 657

Плиса З. П.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

Крецул М. М.,  
магістр, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

## ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Статтю присвячено актуальним питанням бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам на вітчизняних підприємствах. Визначено поняття наведених термінів, досліджено нормативну базу з регулювання праці і заробітної плати в Україні, розглянуто особливості організації бухгалтерського і податкового обліку праці і заробітної плати на підприємстві та розроблено заходи щодо оптимізації обліку нарахування заробітної плати з метою ефективного функціонування підприємства. У результаті проведеного дослідження доведено, що розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну (годинну) норму праці не може бути нижчим за розмір мінімальної заробітної плати.

**Ключові слова:** виплати працівникам, заробітна плата, бухгалтерський облік, доплата до мінімальної заробітної плати.

Plysa Z. P.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

Krecul M. M.,  
Master's degree student, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

## THE PECULIARITIES OF ACCOUNTING CALCULATION OF PAYMENTS TO COMPANY'S EMPLOYEES

**Abstract.** The article deals with the topical issues of accounting payments to employees at domestic enterprises. The concepts of the given terms are defined, the normative base on regulation of labor and wages in Ukraine is examined, the peculiarities of the accounting and tax administering of labor and wages in the enterprise are considered and measures for optimization of wages calculation for the effective functioning of the enterprise are developed. As a result of the study, it is proved that the wage of an employee for a fully completed monthly (hourly) norm of labor can not be lower than the minimum wage.

**Key words:** payments to employees, wage, accounting, additional payment to the minimum wage.

**Постановка проблеми.** Облік розрахунків за виплатами з працівниками завжди був актуальною темою дослідження, оскільки без найманих працівників неможливо обійтися у жодній сфері господарської діяльності. Людський фактор є водночас як найважливішим елементом у ланцюгу створення доданої вартості для підприємства, так і найскладнішим об'єктом управління та обслуговування. Заробітна плата є дієвим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробництва та покращення рівня життя працюючих і країни в цілому, оскільки саме заробітна плата відображає суспільно-трудові відносини та різноманітні відносини сторін. Актуальність додаткового вивчення та розкриття

питання розрахунків за виплатами з працівниками підприємства спричинена також мінливістю вітчизняного законодавчого регулювання, що призводить до необхідності постійного наукового розкриття та висвітлення цього питання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогоднішній день багато науковців досліджують питання розрахунків за виплатами працівникам, проблему її організації та нормативно-правового забезпечення, документування та відображення в обліку, зокрема Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, П. О. Куцик [2], О. В. Лишиленко [3], Є. В. Мних, В. Й. Плиса, З. П. Плиса [5], Х. І. Скоп [9], О. О. Тертичний [10], Н. А. Ткаченко [11], В. Циганенко [12] та інші.

**Постановка завдання.** Метою статті є з'ясування та розкриття особливостей бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам підприємства та визначення напрямів його оптимізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основним чинником, який спричиняє зміни з року в рік в обліку розрахунків за виплатами з працівниками, є прийняття в кінці року Державного бюджету на наступний рік, який визначає нові розміри соціальних гарантій (мінімальний розмір оплати праці, прожитковий мінімум та багато інших) та прийняття змін і доповнень до законодавчо-нормативних актів, які регулюють процес нарахування виплат та / або їхнього оподаткування. Кінець 2016 року – початок 2017 року також приніс багато змін в процес обліку розрахунків за виплатами з працівниками [1]. З 1 січня 2017 року законодавці ввели таке поняття, як “доплата до мінімальної заробітної плати”.

Мінімальна заробітна плата, згідно зі статтею 3 Закону про оплату праці, – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці [8]. Мінімальна заробітна плата встановлюється одночасно в місячному та погодинному розмірах. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якою системою оплати праці.

У статті 31 Закону про оплату праці зазначено, що розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну (годинну) норму праці не може бути нижчим за розмір мінімальної заробітної плати. При обчисленні розміру заробітної плати працівника для забезпечення її мінімального розміру не враховуються доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я, за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат [2, с. 84]. Якщо нарахована заробітна плата працівника, який виконав місячну норму праці, є нижчою за законодавчо

встановлений розмір мінімальної заробітної плати, роботодавець проводить доплату до рівня мінімальної заробітної плати, яка виплачується щомісячно одночасно з виплатою заробітної плати [1; 7].

Якщо розмір заробітної плати у зв'язку з періодичністю виплати її складових є нижчим за розмір мінімальної зарплати, проводиться доплата до її рівня. У разі укладення трудового договору на роботу на умовах неповного робочого часу, а також при невиконанні працівником у повному обсязі місячної (годинної) норми праці мінімальна заробітна плата виплачується пропорційно до виконаної норми праці [5, с. 56]. Мінімальна заробітна плата у погодинному розмірі застосовується на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форми власності та у фізичних осіб, які використовують найману працю, у разі застосування погодинної оплати праці [9, с. 34]. З 01.01.2017 р. мінімальна заробітна плата отримала не лише новий зміст, а й новий розмір. Так, розмір місячної мінімальної заробітної плати дорівнює 3200 грн., годинної – 19,34 грн. Згідно зі ст. 8 Закону про Держбюджет-2017 [6]. Проаналізувавши твердження Закону про оплату праці, можна вивести такі основні тези (рис. 1).

Такими працівниками є:

- фізичні особи, які працюють за договорами цивільно-правового характеру – щодо винагород за виконані роботи (надані послуги) за такими договорами;
- працівники, посадовий оклад яких вище мінімальної заробітної плати (3200 грн);
- працівники, посадовий оклад яких менше мінімальної заробітної плати, але загальна сума зарплати (оклад + надбавки + премії) дорівнює або більше мінімальної заробітної плати;
- працівники, які працюють за зовнішнім сумісництвом;
- працівники, які не працюють увесь місяць. Незалежно від причин, чи то через хворобу, чи то в зв'язку з перебуванням у відпустці, якщо вони не виконали норму праці за місяць, тому у роботодавця немає обов'язку щодо нарахування доплати до рівня мінімальної заробітної плати [1].

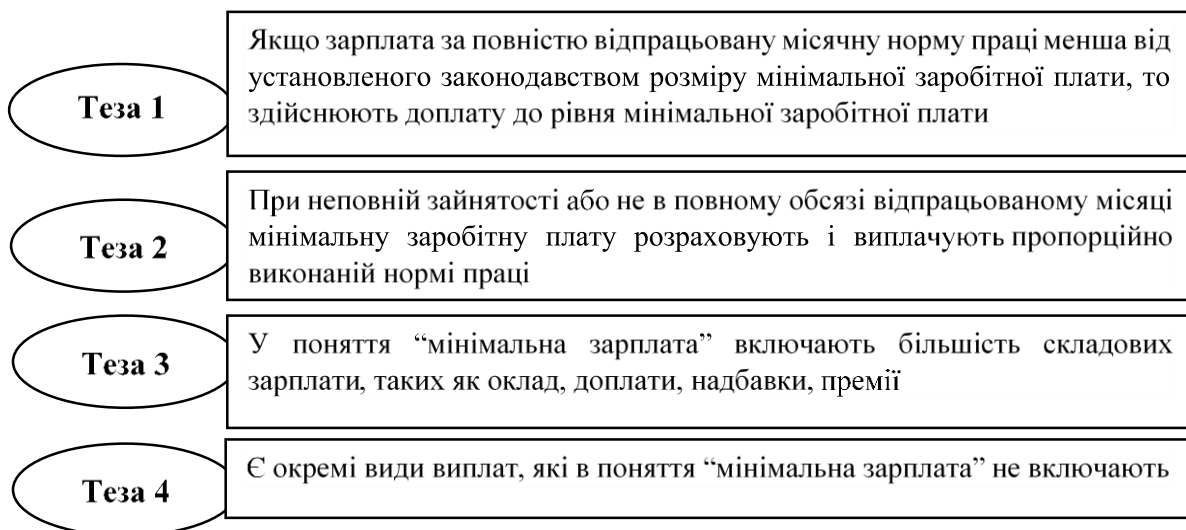


Рис. 1. Основні тези Закону про оплату праці у 2017 році

Отже, потенційно до кола працівників, щодо яких потрібно виконувати вимогу про нарахування доплати до мінімальної заробітної плати, входять ті працівники, посадовий оклад яких менше 3200 грн. Однак, якщо таким працівникам будуть нараховані ще й доплати та надбавки, премії, що включаються в поняття “мінімальна заробітна плата” і загальна сума зарплати за місяць дорівнюватиме або перевищить 3200 грн., то доплату до мінімальної заробітної плати нараховувати не потрібно.

До працівників, за якими нараховується доплата до мінімальної заробітної плати, включають:

- працівники, зарплата (оклад + надбавки + доплати + премії) яких за відпрацьований повністю місяць менше 3200 грн;

- працівники, які не виконали в повному обсязі місячну (годинну) норму праці (наприклад, через хворобу) і зарплата яких (оклад + надбавки + доплати + премії) за місяць менше мінімальної зарплати, визначеної пропорційно нормі праці.

Для того, щоб розрахувати доплату до рівня мінімальної заробітної плати, в першу чергу потрібно визначити, що включається, а що не включається до суми зарплати для її порівняння з рівнем мінімальної заробітної плати (табл. 1) [6; 8; 12, с. 6-10].

Таким чином, виплати, перелічені в таблиці 1, слід враховувати у процесі розрахунку доплати до рівня мінімальної заробітної плати станом на 2017 рік. На рис. 2 розглянуто алгоритм визначення суми доплати до мінімальної зарплати.

Таблиця 1

**Виплати, що впливають на розрахунок доплати до рівня мінімальної заробітної плати станом на 2017 рік**

Включається до суми зарплати для розрахунку доплати до рівня мінімальної заробітної плати	Не включається до суми зарплати для розрахунку доплати до рівня мінімальної заробітної плати
Основна зарплата, зокрема винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці за тарифними ставками (окладами), відрядними розцінками та посадовими окладами	Доплата за роботу в несприятливих умовах праці і підвищеного ризику для здоров'я (до таких виплат, насамперед, відносять доплату за роботу у шкідливих умовах праці за умовами атестації робочого місяця)
Доплати і надбавки до тарифних ставок (окладів) за:	Доплата за роботу в нічний час
- суміщення професій (посад);	Доплата за роботу в надурочний час
- розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт;	Надбавка за роз'їзний характер роботи
- виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника;	Премії до ювілейних та святкових дат
- інтенсивність праці;	Виплати, нараховані за невідпрацьований час:
- керівництво бригадою;	- відпускні (компенсація за невикористану відпустку);
- високу професійну майстерність;	- лікарняні, декретні;
- класність водіям (машиністам) транспортних засобів;	- оплата простою;
- високі досягнення в роботі;	- оплата працівникам, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків, якщо вони виконуються в робочий час;
- виконання особливо важливої роботи на певний строк;	- оплата курсів підвищення кваліфікації виходячи з середньої зарплати;
- знання та використання в роботі іноземної мови;	- виплати, що не залежать від виконаної працівником місячної (годинної) норми праці;
- допуск до державної таємниці;	- матеріальна допомога (на оздоровлення, для вирішення соціально-побутових питань);
- дипломатичні ранги, персональні звання службових осіб, ранги державних службовців, кваліфікаційні класи суддів, науковий ступінь;	- сума вихідної допомоги при припиненні трудового договору.
- доплата за ненормований робочий день;	Винагорода за ЦПД
- за роботу в святкові і вихідні дні тощо.	Зарплата на роботі за внутрішнім сумісництвом
Премії (щомісячні, квартальні тощо) і винагороди, в тому числі за вислугу років, що мають систематичний характер	
Винагороди за підсумками роботи за рік, щорічні винагороди за вислугу років (стаж роботи)	
Індексація зарплати	



Рис. 2. Алгоритм визначення суми доплати до мінімальної зарплати

Керуючись розглянутим на рис. 2 алгоритмом, визначається необхідність здійснення суми доплати до мінімальної зарплатні. Доплата до мінімальної зарплати є додатковою заробітною платою, з якою як із звичайної зарплати утримуються податок на доходи фізичних осіб та військовий збір, а також нараховується на неї єдиний соціальний внесок. Також доплата до мінімальної зарплати враховується під час обчислення середнього заробітку за нормами Порядку № 100 для відпускних та в інших випадках його обчислення [2; 10]. Доплата до мінімальної зарплати береться до уваги, обчислюючи середню зарплату як за календарний день, так і за робочий, при обчисленні середнього заробітку для виплати лікарняних та декретних тощо.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну (годинну) норму праці не може бути нижчим за розмір мінімальної заробітної плати. При обчисленні розміру заробітної плати працівника для забезпечення її мінімального розміру не враховуються доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я, за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат.

Якщо нарахована заробітна плата працівника, який виконав місячну норму праці, є нижчою за законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, роботодавець проводить доплату до рівня мінімальної заробітної плати, яка виплачується щомісячно одночасно з виплатою заробітної плати. Доплата до мінімальної зарплати є додатковою заробітною платою, з якою як із звичайної зарплати утримуються податок на доходи фізичних осіб та військовий збір, а також нараховується на неї єдиний соціальний внесок та її значення береться до уваги при розрахунку лікарняних, декретних, відпускних тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. – Затверджується Законом № 322-VIII (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
2. Облікова концепція управління вартістю нематеріальних активів підприємства [Текст] : монографія / П. О. Куцик, І. М. Дрогобицький, З. П. Плиса, Х. І. Скоп. – Львів : Растр-7, 2016. – 268 с.
3. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : підручник / О. В. Лишиленко. – [3-тє вид. перероб. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 670 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лютого 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Плиса В. Й. Бухгалтерський облік : підручник / В. Й. Плиса, З. П. Плиса. – Львів : Видавництво ННВК “АТБ”, 2013. – 420 с.
6. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755 – VI (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 “Виплати працівникам” : наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
8. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
9. Скоп Х. І. Організація та методика бухгалтерського обліку нематеріальних активів / Х. І. Скоп // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – №5. – С. 29-40.

10. Тертичний О. О. Сучасні системи оплати праці / О. О. Тертичний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/2%2867%29/uazt\\_2013\\_2\\_11.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/2%2867%29/uazt_2013_2_11.pdf).

11. Ткаченко Н. А. Напрями удосконалення організації облікового відображення оплати праці в реєстрах журнально-ордерної форми / Н. А. Ткаченко // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 64-71.

12. Циганенко В. Нарахування зарплати – 2017: нові правила під мікроскопом / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2017. – № 7 (2484). – С. 4-12.

## REFERENCES

1. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy vid 10 hrudnia 1971 r. - Zatverdzhuiet'sia Zakonom № 322-VIII (zi zminamy i dopovnenniamy), available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

2. Kutsyk, P. O. Drohobyt's'kyj, I. M. Plysa, Z. P. and Skop, Kh. I. (2016), *Oblikova kontseptsiiia upravlinnia vartistiu nematerial'nykh aktyviv pidpriiemstva* [Tekst], Rastr-7, L'viv, 268 s.

3. Lyshylenko, O. V. (2009), *Bukhhalters'kyj oblik*, 3 nd ed, Tsentr navchal'noi literatury, K., 670 s.

4. Natsional'ne polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku i "Zahal'ni vymohy do finansovoi zvitnosti" zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv

Ukrainy № 73 vid 07 liutoho 2013 r., available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

5. Plysa, V. J. and Plysa, Z. P. (2013), *Bukhhalters'kyj oblik*, Vydavnytstvo NNVK "ATB", L'viv, 420 s.

6. Podatkovyy kodeks Ukrainy vid 02 hrudnia 2010 r. № 2755 – VI (zi zminamy i dopovnenniamy), available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

7. Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 26 "Vyplaty pratsivnykam" : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 28.10.2003 r. № 601, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>

8. Pro oplatu pratsi : Zakon Ukrainy vid 24 bereznia 1995 r. № 108/95-VR, available at : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

9. Skop, Kh. I. (2014), *Orhanizatsiia ta metodyka bukhhalters'koho obliku nematerial'nykh aktyviv, Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, №5, s. 29-40.

10. Tertychnyj, O. O. Suchasni systemy oplaty pratsi, available at : [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/2%2867%29/uazt\\_2013\\_2\\_11.pdf/](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/2%2867%29/uazt_2013_2_11.pdf/).

11. Tkachenko, N. A. (2013), *Napriamy udoskonnennia orhanizatsii oblikovoho vidobrazhennia oplaty pratsi v rehistrakh zhurnal'no-ordernoi formy, Ekonomika APK*, № 10, s. 64-71.

12. Tsyhanenko V. (2017), *Narakhuvannia zarplaty – 2017: novi pravyla pid mikroskopom, Vse pro bukhhalters'kyj oblik*, № 7 (2484), s. 4-12.



# ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.1:330.342+316.42

*Башияннин Г. І.,*

*д.е.н., професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів,*

*Шевчик Б. М.,*

*к.е.н., доц., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів,*

## ХОЛОТРОПНА АКСІОЛОГІЯ КОГНІТИВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ІДЕАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

***Анотація.** Обґрунтовано та висунуто гіпотезу холотропної аксіології когнітивної економіки як інноваційного методологічного підходу дослідження джерела вартості інформаційних благ у каталактичному просторі ідеаційної культурної ментальності. Даний комунікаційний простір являтиме собою поєднання ринкових інституцій та мережі, в якій ринок виступатиме сегментом руху інформації. В основі вартості слова лежатиме його онтологічна новизна, у якій через образний знак виявлятиме себе принцип атрактивності, що зумовлюватиме праксеологічні способи розгортання імпліцитного порядку.*

**Ключові слова:** аксіологія, нооекономіка, холотропія, когнітивістика, атрактор, мережа, патерн.

*Bashnyanyn G. I.,*

*Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Theoretical and Applied Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv,*

*Shevchuk B. M.,*

*Ph.D, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv,*

## HOLOTROPIC AXIOLOGY OF COGNITIVE ECONOMIC SYSTEMS OF IDEATIVE CULTURE

***Abstract.** Substantiated and put forward the hypothesis of the holotropic axiology of the cognitive economy as an innovative methodological approach to the study of the source of the value of information goods in the catalactic space of ideative cultural mentality. This communication space will be a combination of market institutions and a network in which the market will act as a segment of information traffic. At the base of the value of the word lies its ontological novelty, in which through the figurative sign will reveal itself the principle of attraction, which will determine the praxeological methods of deployment of the implicit order.*

**Key words:** axiology, nooeconomics, holotropy, cognitive science, attractor, network, pattern.

**Постановка проблеми.** Рівень розвитку науки і техніки у сучасну епоху ставить під сумнів парадигмальні підвалини існуючого образу світу, котрі сприймалися та сприймаються соціумом як фундаментальні істини, вічні і непорушні. І економіка тут – чи не в авангарді інноваційний, якісних, когнітивних зрушень. Інформаційні технології активно творять такі соціокультурні континууми, де ринкові

інституції або не діють, або взагалі гальмують розвиток. Інформація, передусім інновація як основний продукт когнітивної економіки, має цілком іншу, нематеріальну (а отже, бездефіцитну) природу вартості, як споживної, так і мінової. У слові розгортається імпліцитний порядок буття: можливого як дійсного та інтегрально-синергетичного. Звична аксіологія (докласична, рикардіанська, марксистська,

маржиналістська, неокласична) в умовах когнітивної економіки виразно набуває ознак холотропності, орієнтованості на цілісність, атрактивність. І на ці “виклики” слід дати адекватну відповідь.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Холотропна аксіологія когнітивної економіки виявляє себе в пізнанні у соціокультурному просторі, тому поруч із вже відомими концепціями соціокультурної динаміки П. Сорокіна [9], історичного проекту К. Кантора [3], “нових комбінацій” Й. Шумпетера [11], базових патернальних бізнес-триад М. Кастельса [4], макротриад влади Е. Тоффлера [10], техноконвергенції М. Кизима та І. Матюшенка [5], нооекономіки А. Гальчинського [2], нами було залучено в аналіз: футуросинергетичну когнітивістику П. Мейсона [6], культурологічну методологію економічних систем Ш. Бегельсдейка та Р. Маселанда [1], а також гіпотези “метаморфоз” капіталу Т. Пікетті [7] та когнітивістики культури Л. Саннікової [8].

**Постановка завдання.** Метою дослідження є висунення гіпотези холотропної аксіології як методологічного підходу розуміння джерела і природи вартості інформаційних благ нооекономіки ідеаційної культури.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наукові методи пізнання ґрунтуються на принципах дискретності й множинності, що дозволяє пізнавати замкнуті неживі системи, де життя і свідомість являють собою випадкові явища, а випадковість – це максимальна складність. Синергетична парадигма зв’язує в одну систему мислення явища випадковості й необхідності, знімаючи одвічний антагонізм ідеї порядку і хаосу. Коли дисипативна структура досягає точки біфуркації, тоді розвиток стає непередбачуваний, а випадковість виступає єдиним конструктивно-творчим джерелом, що виявляє інноваційно-якісні параметри еволюційної системи, ініційованої так званим “механізмом другого порядку” або атрактором. Але чи не виступає у цьому випадку атрактор вищим виявом якоїсь метафізичної необхідності? Невже справді світ твориться випадковістю, сліпим фатумом нез’ясованої доцільності життя? Тому чи не найскладнішим завданням вченого завжди є ідентифікація атрактора, точніше, інтегрального поля атрактивності, що зумовлює причинність і доцільність існування систем у просторі й часі. Складність цієї ідентифікації впливає з того, яка саме система є об’єктом дослідження: абстрактно-інтелектуальний конструкт уявної дійсності в межах кабінету вченого, чи потік життя поза вікнами його кабінету? В першому випадку роль атрактора відводиться науковій парадигмі, у другому – “природному атрактору”, що сформувався як антропосукцесія на зорі етногенезу того чи іншого народу і протягом історії з-поміж нібито безлічі траєкторій руху системи, тобто випадкових невизначених станів, активує той рух, що забезпечує виживання системи в умовах нових викликів.

До яких джерел атрактивності апелює сучасна економічна наука? Економіка, за визначенням, – це наука про способи життя людей в умовах світу як дефіциту. Ця наука вчить, як мінімумом засобів досягнути максимум цілей. Оскільки ресурси обмежені, то конфлікт інтересів невідворотний, а отже, синергія волі, стимульована атрактором, стає явищем суспільної дійсності, яке методологічними інструментами економічної науки складно пояснити (А. Сміт, наприклад, називав це явище “невидимою рукою”). Цей невідворотний конфлікт фіксувався: Марксом у сфері виробничих відносин; Кейнсом між мікро- та макроекономікою; чимало теоретиків пов’язують ці суперечності як вияв циклічної динаміки, де творча деструкція – це необхідна і бажана ціна страждання за футуросинергетичний проект інноваційного розвитку економіки загалом і т.п.

Системно-синергетичний принцип стверджує: якщо структурно-функціональні рівні системи активують лігатури, патерни і наративи відтворення у режимі “теза → антитеза”, то слід шукати надсистемне середовище вищого синтезу, тобто ідентифікувати атрактор. І таким атрактивним середовищем для кожної економічної системи виступає культура, яка являє собою патернальний ансамбль проектів триад-конфігурацій для забезпечення суспільного відтворення через патернальні практики. Таким чином, кожна економічна система – це соціокультурний патернальний проект.

Сучасні економісти дійшли компромісу, що культура “має значення”. Дискурс розгортається довкола того, чи є економіка культурою, чи культура економікою. Мейнстрім трактує економічний інститут в межах наративу раціонального вибору та методологічного індивідуалізму. При такому підході культура виступає як екзогенний фактор економіки, що вважається: а) джерелом активізації переваг; б) джерелом обмежень; в) причиною відхилення від моделі раціональної поведінки, що зумовлює появу екстерналій.

Культура “відповідальна” за прийняття рішень та кінцевий результат таким чином, що патерни культурної ментальності являють собою ніби вмонтовані інклюзивні фільтри, котрі забезпечують вибіркового способу прийняття рішення автономно-інтегрально, коли суб’єкт-частка синхронно-синергетично реалізує інтегральний проект зусиллями власної волі. Виходить так, що, з одного боку, культура уособлює колективні феномени буття, які виходять за межі раціонального вибору індивіда, а з іншого, – це останній рубіж інституціональних обмежень, що відповідає за збереження ядра патернальної матриці у формі когнітивної та естетичної оболонок.

Методологічний індивідуалізм раціонального актора передбачає моделювання поведінки в умовах невизначеності та нестачі інформації, де можливість досягнення бажаного результату закріплюється угодою. І ця угода слугує джерелом вибіркової ідентичності згідно з принципом мультикультуралізму. Якщо культурне обмеження у вигляді традиції стоїть на заваді реалізації практичних цілей, то його

слід усунути. Культура має бути економічно успішною, тобто техногенний мімесис у будь-якій точці соціального простору та історичного часу має утвердити єдиний мультикультурний проект тотальної уніфікації всіх в утилітарній одноподібності кожного. І кінцевим результатом цього мейнстрімівського шостого техноконвергентного NBIC-проекту має стати квазібезсмертний біокіборг-постандроїд.

Але життя за вікном кабінетного вченого – це кольорова мозаїка економічних систем, де культура слугує фоном, тобто ключовим фактором постійно уприсутненої поліідентичності та розмаїтості. Економіка – це не лише наука про раціональний вибір в умовах рідкості, а знання про те, як різні соціуми вирішують проблеми виживання. Тобто тип економічної системи зумовлює форма інтеграції, що забезпечує інституціоналізовану визначеність соціальної динаміки. Взаємодія ґрунтується на павутині смислів семантичного поля, де людина творчо розпаковує континуум сенсів, ущільнюючи ймовірність створенням текстів через слово. Слово – це об’явлений образ, це створений свідомістю через мовлення з сенсів текст, через який Первозданне постає як нове. Люди формують патерни поведінки і надають сенс пізаному через інтерпретацію, а завдання науки – вивчення цих локально інтерпретованих світів, уможливлених станів семантичного поля. Під таким кутом зору економічна діяльність – це лише новий прояв первинно заданого імпліцитного порядку, семіотичною актуалізацією якого виступає культура. Таким чином, культура – це інструментальна сфера ущільнення вірогідності розпаковування потенційно закладених смислів смислового континууму семантичного світу, де через людину, через її когнітивну, праксеологічну та аксіологічну природу розкриваються первинні сутності Всесвіту, вічно існуючі сенси доцільності буття.

Сенс (селективно актуалізований свідомістю вищий ступінь свободи як інноваційно-ймовірнісний стан семантичного поля) через мовлення (Логос) створює текст – ущільнену ймовірність проявленого буття як перевагу, як волю, як вищий ступінь свободи первоімпліцитно заданого як нового. І цей текст постає як система цінностей, тобто культура. Цінності – це, передусім, символи співжиття; нарativi уявлюваного бажаного, втілені у патерни переваги. Саме цінність інтегрально впорядковує очікування, а отже, уможлиблює трансформацію парадигмального проекту в патернальні практики (економічну діяльність). Економічна імплікація цінності впливає з опредметнення індивідуалізованого як рідкісного, тому економічні вартості піддаються кількісному тиражуванню та грошовому виміру.

Теорія витрат виробництва бачить субстанцію вартості у праці, яка встановлюється на ринку під впливом попиту і пропозиції в еквівалентних мінорних пропорціях, що виражаються в грошах (тобто праця опредметнюється, об’єктивується як “споживна вартість робочої сили”, виступаючи індивідуальним товаром, імплікованим у суб’єкт, а М. Бердяєв писав, що людина – це суб’єкт, який з об’єкта не виводиться). Отож, маємо перший поріг суперечності.

Фізична економія підняла питання вже безпосередньо про субстанцію вартості самої праці, знайшовши її у сонячному промінні, нагромадженому у злаках. Але якщо фотони світла несуть ейдоси речей, які людина з допомогою мозку здатна “зчитувати”, то у свідомості через словообраз постає те, що активує рух енергії спожитих злаків у м’язах трудівника як праці, як вартості, як доходу, як життя, тобто Й. Шумпетер починається там, де закінчується М. Руденко.

Якщо слово – це основний товар нооекономіки, то де знаходиться субстанція його вартості? Споживна вартість слова полягає в тому, що воно дозволяє змінювати світ як на рівні стану свідомості, так і фізичного простору. Як ресурс виробництва, слово діє в режимі нульових граничних витрат (адже інформація фізично не зношується), а витрати стосуються, передусім, розробки інформації нової якості, тобто інновації, яка виступає не екзогенним, а ендогенним фактором виробництва та каталізатором кумулятивних кіл збільшуваної прибутковості синергоінтегральної виробничої системи. Тобто слово продукує ефект мережі як особливого типу комунікаційного простору максимізації індивідуальної корисності. А мережа як структура є формою інтеграції, що включає як ринкові, так і позаринкові способи трансакції, передусім на основі спільної когнітивної ідентичності. Тобто, якщо структуротворчим принципом ринку виступає дефіцит, то мережа – це сутнісно холотропне явище. У структурі мережі ринок – це лише сегмент. Ефект корисності мережі прямо пропорційний кількості інтегрованих суб’єктів, тому, якщо витрати функціонування мережі зростають лінійно, то її корисність – експоненціально. А це означає, що грошовий дохід в когнітивній економіці чітко регламентований у часовому ласі між прямою лінією та експонентою; тобто грошові доходи членів когнітивних бізнес-тріад (хакер-техномеритократ, венчурний капіталіст та маркетолог) можливі лише у проміжку між актуалізацією інновації через залучення фінансових ресурсів венчурного капіталу до першої трансакції, реалізованої на ринку інтелектуально-інноваційних благ певним маркеттехнологічним способом. Після цього слово потрапляє у мережу, де втрачається можливість контролю над його використанням, а отже, стає проблематичним привласнення ренти від його ментального “споживання”. Слово остаточно набуває статусу суспільного блага у прямому розумінні.

Слово мовлене (писемно фіксоване) активує буття через образний знак у свідомості. Означений словом образ – буття об’явлене, індивідуалізовано ідентифіковане, опредметнене та об’єктивоване, а отже, таке, яке вже не може бути усім іншим. Але те, що, з одного боку, ініціює буття словом, а з іншого, – зберігає потенціал бути чимось іншим, означає – бути всім. Так, слово апелює до власної номенальної природи, своєї метафізичної причинності, що зумовлює буття проявленого тут і тепер, а отже, проектує його доцільність, тобто виявляє атрактивність. Слово – це знак іпостасної локалізації

Первозданної повноти, що накладається на предмет, передусім, річ виготовлену, де в сотвореному поновлюється єдність можливого як дійсного, покликано-го до існування дочасно утаємниченого, що зумовлює творчість, а надалі – виробництво.

Якщо вартість праці, затраченої на виробництво конкретного товару, визначається працею інших людей, що уможливорює існування виробника через сукупність доступних йому життєвих благ як результатів суспільної праці, то економічна система виступає феноменом синергії волі, про яку писав ще А. Сміт, наводячи приклад куртки поденного робітника. В інтелектуальному континуумі нооекономіки – те ж саме: як і праця значної кількості людей, інтегрованих у виробництво куртки Смітівського поденщика, будь-який дослідник, хакер-програміст чи інший представник когнітаріату працює з соціальним знанням; розробка програмного забезпечення, створення коду містить тисячі бітів попереднього коду, написаного іншими людьми. Основний критерій вартості праці, затраченої на виробництво слова, – це емансипація від часу. Словообраз пронизує свідомість як торсіон – нізвідки і миттєво; мають місце лише енергетичні затрати (а отже, затрати праці) на створення конструктивного носія збереження і відтворення слова (адже обробка інформації поглинає енергію), але це не витрати виробництва слова.

Таким чином можемо констатувати, що інформаційні технології: по-перше, витісняють працю з виробництва (інтелігібельний акт свідомості триває мить і не супроводжується енергетичними затратами робочої сили); по-друге, руйнують цінні механізми (бо інформація кількісно необмежена, а отже, не існує асиметрії дефіциту, що зумовлює потоки еквівалентного ринкового обміну); по-третє, захоплюють неринкові форми обміну (інформаційну мережу, в якій ринкові трансакції – це лише структурний сегмент).

Але слово все ж вартісне, бо люди мають у ньому потребу; і не лише тому, що інновація розширює сферу енергопостачання, зокрема, виявляючи відновлювані джерела енерговидобутку, а й тому, що слово має такий самий потенціал споживної вартості для свідомості, як будь-який матеріальний продукт для потреб тіла. Отже, слово має вартість і джерело вартості, не пов'язане з фізичними затратами робочої сили.

Поріг інтелектуальних спроможностей людини – це пізнання властивостей “речі-у-собі”. Тому поставлене колись Е. Кантом питання: чи є інформація властивістю довколишніх речей, яку людина розумом відкриває, пізнаючи об'єктивований світ довкола себе, чи інформація імпліцитно і сутнісно знаходиться у самій людині, яка об'являє її зусиллями інтелекту і волі, тобто світ є проекцією людської уяви? – має прямий стосунок до визначення субстанції вартості слова когнітивної нооекономіки. К. Маркс писав, що властивості (а, отже, цінності) речей не створюються, а відкриваються інтелектуальними зусиллями (як платонівська душа “пригадує”), а далі живою й уречевленою працею матеріалізуються як товари індустріального виробництва. Тобто

кожному процесу матеріального виробництва (у сенсі шумпетерівського “поєднання нових комбінацій”) передує когнітивний акт, де імпліцитно уприсутнюється така можливість вигоди, що у сфері розподілу з'являється як прибуток – мотиваційний двигун економічного розвитку. Якщо абстрагуватися від споживних вартостей усіх товарів, то залишиться одна-єдина спільна їм усім властивість – те, що вони є продуктами людської праці, втіленої в річ енергії людських м'язів. Але слово – не матеріальне, а отже, інформаційний вимір не еквівалентний енергетичному і тому міра упорядкованості системи не виражається в затратах енергії. У сучасних умовах з допомогою комп'ютера віртуально продукується кожен елемент товару як тримірний цифровий модель, що експериментально відтворює фізичні властивості, а отже ще на рівні проекту мінімізуються екстерналії завдяки розширенню інтелектуального контенту товару, в який зміщується субстанція його цінності. Інтелектуальна робота передбачає реалізацію не енергії, а інформації – планів, розрахунків, цілей, проекту, тобто ідеально-образної моделі буття, призначеної для актуалізації у майбутньому. А це означає, що на інформаційному ринку торгують не минулою працею, у поті чола пролетарем втіленої в товарі, а проектами майбутнього, де цінність зводиться до актуалізації можливого та поєднання досі не поєднуваного. Тобто цінність знаходиться у такому ментальному лагові, що передбачає часову асиметрію як результат різниці між минулим і майбутнім, ті інваріантні перетворення ресурсами волі та уяви, що зумовлюють можливість вищого порядку бажаної дійсності.

Інновація – це відкрита інтелектом якісна властивість речі та втілена у слові як текст – розпакований сенс семантичного поля, де ціле виявляє свою локальну властивість в унікальному як онтологічна новизна. Тому вартість слова – це не субстанціональна, а есенціальна економічна категорія, адже суціль – єдиний, а отже, аксіологія нооекономіки холотропна в принципі.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Ми ставили перед собою мету висунути гіпотезу холотропності вартості слова когнітивно-інтелігібельного виробництва в умовах ідеаційного типу культури. Такий аксіологічний контекст виходить за інституційні межі ринкових трансакцій та вводить у континуум мережі, де знання набуває соціального виміру, реалізуючи ефект атрактивності, а отже, синергетичну визначеність актуалізації імпліцитного порядку. Перспектива подальших досліджень у даному напрямі полягатиме у більш глибокій та виразній ідентифікації джерела атрактивності, що виявляє себе у слові як проект онтологічної новизни сенсів семантичного поля.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бегельсдейн Ш. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности / Ш. Бегельсдейн, Р. Маселанд. – М. : СПб : Изд-во Института Гайдара, 2016. – 464 с.

2. Гальчинський А. С. Політична нооекономіка: початок оновленої парадигми економічних знань / А. С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 470 с.
3. Кантор К. Двойная спираль истории: Историософия проектизма. Т. 1: Общие проблемы / К. Кантор. – М. : Языки славянской культуры, 2002. – 904 с.
4. Кастельс М. Интернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства / М. Кастельс. – К. : “Видавництво “Ваклер” у формі ТОВ, 2007. – 304 с.
5. Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України : монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2011. – 392 с.
6. Мейсон П. Посткапіталізм: путеводитель по нашему будущему / П. Мейсон. – М. : Ал Маргинем Пресс, 2016. – 416 с.
7. Пікетті Т. Капітал у ХХІ столітті / Т. Пікетті. – К. : Наш Формат, 2016. – 696 с.
8. Саннікова Л. П. Свята Мова Творця у Звичаї Народу: Еніофеноменологія староукраїнської культури / Л. П. Саннікова. – К. : Аратта, 2005. – 776 с.
9. Сорокін П. А. Соціальна і культурна динаміка / П. А. Сорокін. – М. : Астрель, 006. – 1176 с.
10. Тоффлер Е. Нова парадигма влади. Знання, багатство, сила / Е. Тоффлер. – К. : Акта, 2003. – 560 с.
11. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер. – К. : Видавничий дім “Києво-Могилянська академія”, 2011. – 242 с.

## REFERENCES

1. Beugelsdijk, S. and Maseland, R. (2016), *Kul'tura w ekonomicheskoy nauke: istoria, metodologicheskie rassuzhdenia I oblasti prakticheskoho primeneniya w sovremennosti*, “Izdatel'stvo Instituta Gaidara”, S. Peterboorg.
2. Hal'chyns'kyi, A. (2013), *Pilitychna noeekonomika : nachala onovlenoyi paradyhmy ekonomichmyh znan'*, “Lybid”, Kyiv.
3. Kantor, K. (2002), *Dvojnaja spiral' istorii: Istoriiosophiya proektyzma. T. 1. Obschiye problemy*, “Izdatel'stvo Jzyki slavianskoy kultury”, Moscow.
4. Kastel's, M. (2007), *Internet-halaktyka. Mirkuvannia shchodo Internetu, biznesu i suspil'stva*, “Wydavnytstvo “Vakler”, Kyiv.
5. Kizim, M. O. and Matyushenko, I. Yu. (2011), *Perspektyvy rozvytku i komercializacii nanotekhnologij v ekonomikach krain svitu ta Ukrainy*, “VD “ІНЖЕК”, Kharkiv.
6. Meyson, P. (2016), *Postkapitalizm: putevoditel po nashemu budushchemu*, Ad Marginem Press, Moscow, 416 p. 14.
7. Piketti, T. (2016), *Kapital u XXI stolitti*, Nash Format, Kyiv, 696 p.
8. Sannikova, L. P. (2005), *Svyata Mova Tvortsya u Zvychai Narodu: Eniofenomenolohiya staroukrayins'koyi kul'tury*, “Aratta”, Kyiv.
9. Sorokin, P. (2006), *Social'naya i kul'turnaya dynamika*, “Izdatel'stvo Astrel’”, Moscow.
10. Toffler, A. (2003), *Nova paradyhma vlady : znannya, bahatstvo, syla*, “Akta”, Kyiv.
11. Shumpeter, J. (2011), *Teorija ekonomichnoho rozvytku. Doslijen'ya prybutkiv, kapitalu, kredytu, vid-sotka ta ekonomichnoho tcsiklu*, “Wydavnychiy dim “Kyivo-Mohyl'ias'ka akademiya”, Kyiv.

Куцик В. І.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет,  
м. Львів

Кліпкова О. І.,  
к.е.н., викладач Львівського техніко-економічного коледжу Національного університету  
“Львівська політехніка”, м. Львів

## КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Актуальність статті полягає в необхідності формування регіональних кластерних утворень у галузевому та локальному розрізі. Метою статті є обґрунтування доцільності формування регіональних індустріальних кластерів з метою формування нового вектора розвитку економічних систем. Застосовано аналітичні методи дослідження, що дозволяють в повній мірі висвітлити шляхи досягнення поставленої мети. У статті зазначено особливості теоретико-методичного сприйняття кластерів як частини загальнодержавних стратегій децентралізації. Відображено структуру середовища формування кластерних утворень. Зазначено та проаналізовано причини, що блокують процес кластеризації місцевих і регіональних та основні переваги діяльності кластерів у регіональних індустріальних системах в Україні. Досліджено значення промислових кластерних утворень у підвищенні конкурентоспроможності регіону та продуктивності регіональних економік. Надано характеристику змісту основних теорій регіонального розвитку за характером економічного зростання та множиною факторів впливу.*

**Ключові слова:** кластерне утворення, регіональний індустріальний кластер, середовище кластерних утворень, теорії регіонального розвитку.

Kutsyk V. I.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics,  
Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Klipkova O. I.  
Ph.D., Lecturer of the Lviv Technical and Economic College of the National University “Lviv  
Polytechnic”, Lviv

## CLUSTER ANALYSIS IN THE CONTEXT OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL INDUSTRIAL SYSTEMS IN UKRAINE

***Abstract.** The topicality of the article lies in the need for the formation of regional cluster formations in terms of their sectoral and local development. The purpose of the article is to justify the expediency of forming regional industrial clusters in order to form a new vector of development of economic systems. Analytical methods of research have been applied, which allow to fully highlight the ways of achievement of the set goal. The article outlines the peculiarities of theoretical and methodological perception of clusters as part of nation-wide decentralization strategies. The structure of the environment of clusters formation is shown. The reasons, which block the process of clustering and main advantages of clusters in regional industrial systems in Ukraine, are considered and analyzed. The significance of industrial cluster entities in increasing the regional competitiveness and productivity of regional economies is investigated. The characteristic of the content of the main theories of regional development by the character of economic growth and the set of factors of influence is given.*

**Key words:** cluster formation, regional industrial cluster, environment of cluster formations, theories of regional development.

**Постановка проблеми.** Інноваційна економіка, яка формується на сучасному етапі, орієнтується на пріоритетність розвитку кластерів, які визнані однією з ефективніших виробничих систем епохи глобалізації. Зарубіжний та вітчизняний досвід свідчить, що управління промисловістю із застосуванням кластерного підходу стає одним з ефективних засобів впливу органів державного управління на вирішення проблем соціально-економічного розвитку територій. Щоб справитися з цією проблемою на теренах України, необхідно активізувати реорганізацію та децентралізацію національного господарства, що збільшить інноваційний потенціал національної економіки.

На протидію визначень інноваційних систем, які базуються лише на можливостях організацій, деякі сучасні трактування концепції інноваційних систем розвитку враховують територіальні особливості організацій виробництв.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Кластери як форму підприємницької діяльності, їх ідентифікацію, функціонування та оцінювання, тенденції та перспективи розвитку досліджують О. Богма, А. Буряк, А. Воронов, О. Вялова, С. Гриценко, В. Дубницький, Ю. Орловська, В. Проскуріна, С. Соколенко. Теоретичні та практичні питання інноваційного розвитку територій, у тому числі в промисловій галузі з використанням кластерного підходу, досліджувалися такими вченими, як Є. Безвужко, О. Ветров, В. Геєць, В. Горник, М. Долішній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кластерні моделі в національній економіці повинні враховувати регіональні особливості виробництва, забезпечувати вільний перелив капіталу між складовими кластера та прямого і непрямого його обслуговування.

Виникнення, розвиток та проблеми функціонування економічних кластерів на регіональному рівні є одним з провідних питань сучасної наукової думки. Особливо це стосується такого аспекту державного управління, як управління регіональним розвитком. Оскільки питання кластера, за визначенням М. Портера, є суто економічним явищем, то його функціонування та розвиток безпосередньо стосується завдань, на вирішення яких спрямована дія відповідних механізмів державного управління [1].

На відміну від теоретико-методологічного бачення процесу інноваційної діяльності та як основного етапу її реалізації комерціалізації представники вітчизняної науки С. Соколенко, І. Бабенко вважають, що на сьогодні найбільш ефективною моделлю організації інноваційної діяльності є формування кластерів інноваційного розвитку. Причиною виникнення кластерів можна вважати необхідність створення технологічних зв'язків між галузями та секторами економіки для реалізації їх потенційних переваг [2, с. 203, 3, с. 18, 4, с. 37]. Як стверджують М. Войнаренко та [5, с. 30], В. Геєць [6, с. 20], для реалізації стратегії розвитку промислового потенціалу економічної системи країни на основі

кластерів держава повинна здійснити вибір стратегічних одиниць і ланцюгів суміжних виробництв, які забезпечують розвиток державних стратегічних пріоритетів.

Формування загальнодержавних стратегій децентралізації, територіальної організації влади та надання територіальним громадам ширших повноважень дає нам робити свій вибір на користь концепції регіональних інноваційних систем та надати особливих пріоритетів територіальним аспектам інноваційного розвитку підприємств.

Виділяють такі види кластерів: інноваційні, промислові, регіональні, транснаціональні та ін. Дослідники по-різному визначають сутність кластерних об'єднань. Одні виділяють як головну характеристику кластера географічну концентрацію, другі – галузеву приналежність, треті – інноваційну орієнтованість.

Таким чином слід виділити основних агентів економічного кластера:

1. Зацікавлені сторони (інвестори), що готові інвестувати в розвиток галузі економіки. Зокрема, в основні фонди та інші активи підприємств галузі у регіоні.

2. Держава, що інвестує бюджетні кошти у розвиток інфраструктури, а також шляхом регуляторної політики формує умови доступу національного та світового капіталу до користування даними інфраструктурами (транспортні комунікації, енергопостачання, інформаційні мережі, фондові ринки, фінансові (клірингові) системи, дослідницькі мережі та ін.).

3. Професійне середовище, що визначає капіталізацію людського потенціалу та знань на даній території.

4. Обслуговуючі підприємства – середній та малий бізнес, що надає послуги галузевим компаніям (рис. 1).

До причин, що блокують процес кластеризації місцевих і регіональних економік, належать:

1. Недостатня усвідомленість спільної відповідальності місцевої влади, суб'єктів господарювання і жителів.

2. Недостатнє розуміння ролі новітніх організаційних і управлінських технологій у власному розвитку, адміністративних, інноваційних, творчих та інших можливостей організацій, що розташовані в територіальному чи галузевому-секторальному просторі регіонів.

Мета кластерного аналізу полягає в пошуку схожих між собою груп суб'єктів господарювання для визначення прийнятих концептуальних схем групування об'єктів у кластери. Результативність кластерного аналізу залежить від чітко сформованих характеристик, за якими будуть оцінюватись об'єкти аналізу, і показників, обраних для визначення міри подібності. Вхідними даними кластерного аналізу можуть бути вектор характеристик порівнюваних об'єктів, матриця відстаней, споріднена функціонально-змістовна діяльність, видова структура ресурсної бази, щільність коопераційних взаємозв'язків, спільність цілей, однаковість технологій створення продукції чи послуг тощо.

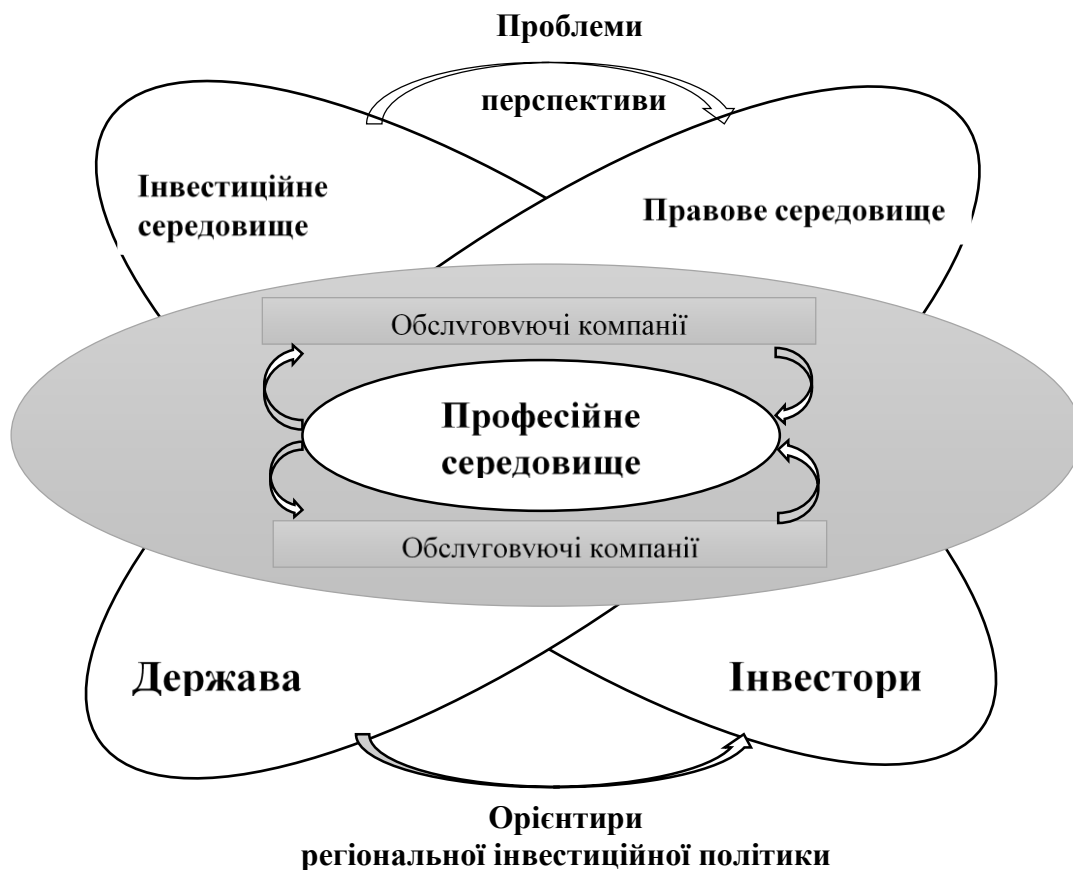


Рис. 1. Середовище формування економічних кластерних утворень

Кластерний підхід до побудови організаційних форм господарювання дозволяє позбутися від значної частки проблем розвитку, вдосконалити механізми управління, посилити спеціалізацію, кооперування і комбінування економічних видів діяльності й оптимізувати структуру господарських комплексів міст, раціонально використовуючи територіальний простір і ресурси.

Отже, кластерний підхід збільшує життєвий рівень населення, посилює конкурентоздатність бізнесу, розташованого на території конкретного регіону, підтримує ефективний бізнес-клімат, який збільшує переваги задіяних компаній і забезпечує перехід до комплексного використання потенціалу всієї держави.

Зазначимо, що в майбутньому головну роль у забезпеченні стійкої конкурентоздатності для більшості кластерів відіграватиме корпоративна стратегія - розвиток системи пов'язаних інститутів і галузей як результат ринкових відносин та ефективної конкуренції.

Крім того, світовий і поки що невеликий український досвід демонструють такі переваги виробничих систем на основі кластерної моделі:

- завдяки задіянню у виробництві підприємств різної величини та різних форм власності вони забезпечують поєднання спеціалізації виробництва з одного боку та гнучкості цього процесу з другого боку;

- кластери дозволяють нарощувати обсяги виробництва і надання послуг та при цьому завдяки

використанню ефекту масштабу зменшувати витрати на виготовлення одиниці продукції та надання послуг;

- кластерна організація виробництва забезпечує ширше використання інноваційних технологій;

- взаємодія підприємств у межах кластерів дозволяє посилювати процеси спеціалізації й розподілу праці; розширювати міжфірмові потоки ідей та використовувати інноваційний потенціал більшої кількості працівників інтелектуальної сфери;

- розширення обсягів діяльності дозволяє створювати нові робочі місця та посилювати соціальну відповідальність бізнесу;

- спрямованість багатьох підприємств на виробництво одного виду продукту та надання одного виду послуги дозволяє ефективніше використовувати місцеві природні ресурси.

Для розвитку галузей прогнозується впровадження кластерної моделі розвитку, зокрема у машинобудуванні та приладобудуванні, що дозволить ефективно вирішувати проблемні питання, які гальмують їх розвиток. Так, кластерна система розвитку галузі машинобудування через залучення інвестицій, як внутрішніх, так і зовнішніх, впровадження новітніх технологій, освоєння нових зразків конкурентоспроможної продукції сприяла активному розвитку таких провідних підприємств галузі.

Процес формування промислових кластерів не є стихійним. Щоб кластеризація була ефективною і забезпечувала підвищення конкурентоспроможності регіону, необхідна розробка та реалізація



регіональної кластерної політики, під якою розуміємо систему державних заходів і механізмів підтримки, формування та розвитку кластерів, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності регіону та підприємств, що входять у кластер, а також забезпечують впровадження інновацій.

Інноваційна складова промислової кластеризації є найважливішою з точки зору забезпечення конкурентоспроможності підприємств, що входять у кластер, а також самого кластера та регіону в цілому. Отже, індустріальні кластери – це ліберальні (добровільні) відкриті організаційно-правові та виробничо-торговельні структури з високим рівнем координування функцій та відносин, спрямованих на досягнення кінцевих позитивних результатів.

Виходячи зі специфіки виробництва, індустріальні кластери можуть формуватися як високоспеціалізовані (гомокластери) та як слабоспеціалізовані (гетерокластери).

Гомокластери більш характерні для підприємств машинобудівного профілю, вугільної спеціалізації, тоді коли гетерокластери характерні для підприємств переробних галузей, пов'язаних у першу чергу з сільськогосподарським виробництвом. Особливий тип гетерокластерів складають регіональні індустріальні кластери (РІК).

Під регіональним індустріальним кластером ми розуміємо інноваційну структуру, що формується в регіоні на основі концентрації мереж виробників, постачальників і споживачів, пов'язаних спільними схемами виробництва і реалізації продукції, проблемами регіонального ідентифікування та розвитку інституційного середовища.

Основна мета створення РІК полягає в необхідності налагодження кооперативної взаємодії між суб'єктами регіональної економіки для реалізації їх власних цілей та конкурентних переваг регіону.

Основною метою реалізації кластерної політики є забезпечення високих темпів економічного зростання і диверсифікації економіки за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих виробничих та сервісних послуг, науково-дослідних та освітніх організацій, що утворюють територіально-виробничі кластери [7].

Реалізація кластерної політики сприяє зростанню конкурентоспроможності бізнесу за рахунок реалізації потенціалу ефективної взаємодії учасників кластера. Цей потенціал пов'язаний із географічно близьким розташуванням учасників. Він розширює доступ до інновацій, технологій, “ноу-хау”, спеціалізованих послуг і висококваліфікованих кадрів. Це дозволяє знижувати трансакційні витрати і забезпечувати формування передумов для реалізації спільних коопераційних проектів і продуктивної конкуренції. Формування і розвиток кластерів є ефективним механізмом залучення прямих іноземних інвестицій і активізації зовнішньоекономічної інтеграції.

Включення вітчизняних кластерів у глобальні ланцюжки створення доданої вартості дозволяє істотно підвищити рівень національної технологічної

бази, підвищити швидкість і якість економічного зростання за рахунок підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, що входять до складу кластера, шляхом: придбання і впровадження критичних технологій, новітнього обладнання; отримання підприємствами кластера доступу до сучасних методів управління і спеціальних знань; отримання підприємствами кластера ефективних можливостей виходу на висококонкурентні міжнародні ринки [2].

Доведено, що новостворені підприємства ефективніше розвиваються у сформованому “кластерному” середовищі.

Останні дослідження доводять, що міцність місцевих кластерів значно впливає на продуктивність регіональних економік. Дельгадо, Портер і Стерн [8] виявили, що зростання потужності кластерів, які розташовані в окремих регіонах США, сприяє підвищенню зайнятості та інтенсивності патентної діяльності інших кластерів у їхніх регіонах, крім того, надали істотні докази позитивного впливу кластерів на підприємництво. Вони вважають, що в галузях промисловості, розташованих у регіонах із великим досвідом роботи кластерів, вищі темпи зростання нових підприємств. Вони також доводять, що сильні кластери пов'язані з утворенням нових підрозділів існуючих фірм та забезпечують їх виживання. Аналогічного результату досліджень досяг Спенсер [9], який вказав, що регіони з більшим відсотком зайнятості в кластерах досягають кращих економічних показників (рівня доходів, показників зайнятості), ніж регіони, в яких кластерна зайнятість низька.

Таким чином, завдання уряду країни полягає в розумінні специфіки національних переваг та в розробці політичних ініціатив, що будуть відповідати конкретним умовам країни. Досвід зарубіжних країн свідчить, що не існує єдиного методу підйому та розвитку промислових кластерів – вони формувалися в цих країнах стихійно. Тому на регіональному рівні необхідно створювати умови для сприятливого економічного та правового середовища формування та розвитку підприємств.

Отже, позитивний вплив функціонування кластерів на розвиток регіонів є багаторазово доведений різними дослідниками для багатьох країн, що є основою наукової обґрунтованості інтенсифікації процесів, кластероформування і для вітчизняної промисловості.

На початковому етапі згадані теорії характеризувалися наявністю двох протилежних підходів, що ґрунтувалися на висновках неокласичних і кумулятивних теорій регіонального росту. Перший підхід (на основі висновку неокласичних теорій про поступове вирівнювання рівня економічного розвитку регіонів) наголошував на недоцільності державного втручання в економічний розвиток регіону, окрім надання фінансової допомоги на вирішення соціальних проблем. Другий підхід (на основі теорій кумулятивного росту) виходив із висновку, що без втручання держави в економічному розвитку регіонів будуть збільшуватися чи зберігатися диспропорції. Саме тому представники цього підходу наголошували на

необхідності активної регіональної політики, метою якої повинно бути зниження розбіжностей у рівні економічного розвитку (табл. 1) [2].

розвитку в ЄС є план “Europe – 2020”, зорієнтований на динамічне культурне зростання співдружності ЄС до 2020 року. За даними п’ятого звіту Європейської

Таблиця 1

**Зміст теорій регіонального розвитку**

Теорії регіонального розвитку	Основоположники	Зміст теорій
Теорії - катализатори соціально-економічного зростання [10]	Дж. Бортс, Р. Солоу, Т. Сван, Х. Зіберт, Р. Холл, Ч. Джонс, А. Хіршман	У цій моделі темпи економічного росту позитивно корелюються з розривом душевого ВРП даного регіону та душевого ВРП регіону, що перебуває на стійкій траєкторії росту. В ній закладена рівність для всіх регіонів (країн) таких показників виробництва, як: внесок фізичного і людського капіталу у ВРП, темп технічного прогресу, норма заощаджень, норма амортизації й темпів росту населення. Рівень бідних регіонів повинен зростати більш швидкими темпами, і в довгостроковій перспективі буде відбуватися вирівнювання регіональних рівнів економічного розвитку. Поряд із традиційними факторами економічного росту – фізичним і людським капіталом, працею, землею, природними ресурсами, враховує ще й вплив соціальних, інституціональних, політичних факторів, а також географічне положення. На думку вчених, соціальна інфраструктура регіону значно впливає на економічний розвиток.
Неокласичні теорії	Дж. Бортс, У. Айзард, А. Маршалл, Х. Зіберт	У межах теорії сформована власна регіональна теорія росту, яка обсяг потенційно можливого виробництва в регіоні ставить у залежність від таких наявних витрат, як капітал, праця, земля, обсяг технічних знань, транспортні витрати і вплив особливостей соціальної системи. Диференціація в темпах зростання регіональних економік визначається швидкістю кількісних змін внутрішніх детермінант розвитку (збільшенням пропозиції робочої сили, зростанням рівня її кваліфікації, швидкістю накопичення капіталу та частотою технічних інновацій).
Теорії кумулятивного росту	Г. Мюрдаль, Х. Річардсон, Дж. Фрідман, Т. Хермансен, Ж.-Р. Будвіль, В. Кристаллер, Х. Гірш	Вказують на стартову нерівність між окремими територіями щодо умов розміщення, ведення і розвитку виробництва і стверджують, що наявність у окремих регіонів будь-яких переваг є основним фактором їх економічного зростання. Важливого значення надають впливу фактора агломерації, тобто наявності скупчення великих промислових центрів, які є певними центрами (полюсами) росту даного регіону. Полюсами розвитку можуть бути й окремі галузі виробництва, які розвиваються найбільш динамічно і стимулюють розвиток усієї економіки регіону.
Теорії державного регулювання економічного розвитку регіонів	С. Деннісон, А. Льош, Е. Гувер	Теорії розглядають, по-перше, власне необхідність у державному регулюванні економічного розвитку регіонів; по-друге, цілі й об’єкти регіональної політики; по-третє, методи стимулювання економічного розвитку обраних регіонів.

У Міністерстві економіки України створено робочу групу з питань розвитку кластерів. На жаль, теорія та практика кластерного підходу ще не знайшла відображення в культурологічних регіональних дослідженнях. Інституційне вирішення цієї проблеми у вимірах культурології потребує конкретизації визначення поняття “кластер в культурно-освітній галузі”, створення та стимулювання інноваційної діяльності у межах культурно-мистецьких кластерів, визначення ролі кластерів як інструментів реалізації проектів міжрегіональної кооперації та синергії національних ідентичностей в єдиний культурний континуум України. Яскравим прикладом синергетичного стратегічного підходу до регіонального

комісії, стратегія розвитку сконцентрована навколо трьох пріоритетів Agenda 2020: інновації, інфраструктура та інституційні можливості. Інновації передбачають передусім підвищення рівня освіти населення [11].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Процес кластеризації економічних систем міст і регіонів слід розглядати як процес інтеграції їх економічних, соціальних та інших потенціалів, що здатен створювати інтегральний ефект, величина якого має синергетичний характер. Його імплементація в механізм місцевого самоврядування й управління розвитком з метою

отримання нових можливостей і джерел повинна спиратися на ґрунтовне дослідження і визначення його інформаційно-аналітичного, методологічного і певного інституційного супроводження.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Porter M. E. Council of Competitiveness and Monitor Group, Clusters of Innovation Initiative: Regional Foundations of U.S. Competitiveness / M. E. Porter. – Washington DC, USA: Council of Competitiveness, 2000. – 149-164 pp.
2. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
3. Соколенко С. І. Проблеми і перспективи посилення конкурентоздатності економіки України на основі кластерів / С. І. Соколенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : зб. наук. праць / НАН України / [відп. ред. Є. І. Бойко]. – Львів : Вид-во ІРД, 2008. – № 3 (71). – С. 18-30.
4. Соколенко С. І. Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем кластерів / С. І. Соколенко // Кластеризація – шлях до підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів : загальноукраїнська конференція (м. Севастополь, 23-25 травня 2006 р.). – Севастополь : Рібест, 2006. – С. 37.
5. Войнаренко М. П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. П. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29-33.
6. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще не до кінця вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10-11.
7. Захарченко С. В. Кластерний підхід до аналізу та підвищення конкурентоспроможності економіки України та її регіонів / С. В. Захарченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 53-57.
8. Delgado M. Clusters and entrepreneurship / M. Delgado, M. E. Porter, S. Stern // Journal of economic geography. – 2010. – № 4. – P. 495-518.
9. Spencer G. Do clusters make a difference? Defining and assessing their economic performance / G. Spencer, T. Vinodrai, M. Gertler, D. Wolfe. – Regional Studies, 2000. – P. 697-715.
10. Бавико О. Є. Теоретико-методологічні основи розвитку регіонального економічного простору / О. Є. Бавико // Ефективна економіка. – 2012. –

№ 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1140>.

11. Яковлев О. Синергія культурного регіонального розвитку України / О. Яковлев // АРКАДІЯ. Мистецтвознавчий та культурологічний журнал. – 2015. – №2(43). – С. 79-83.

## REFERENCES

1. Porter, M. E. (2000), Council of Competitiveness and Monitor Group, Clusters of Innovation Initiative: Regional Foundations of U.S. Competitiveness, Council of Competitiveness, Washington DC, USA, 149-164 pp.
2. Sokolenko, S. I. (2004), Klasteri v hlobal'nij ekonomitsi, Lohos, K., 848 s.
3. Sokolenko, S. I. (2008), *Problemy i perspektivy posylenня konkurentozdatnosti ekonomiky Ukrainy na osnovi klasteriv*, Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. Klasteri ta konkurentospromozhnist' prykordonnykh rehioniv : zb. nauk. prats', NAN Ukrainy, Vyd-vo IRD, L'viv, № 3 (71), s. 18-30.
4. Sokolenko, S. I. (2006), *Stratehiia konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy na osnovi in the-ratsijnykh system klasteriv*, Klasteryzatsiia – shliakh do pidvyschennia konkurentospromozhnosti ekonomiky rehioniv : zahal'noukrains'ka konferentsiia (m. Sevastopol', 23-25 travnia 2006 r.), Ribest, Sevastopol', s. 37.
5. Vojnarenko, M. P. (2000), *Kontsepsiia klasteriv – shliakh do vidrodzhennia vyrobnyctva na rehional'nomu rivni*, Ekonomist, № 1, s. 29-33.
6. Heiets' V. (2008), *Klasteri i merezhevi struktury v ekonomitsi – tema dosyt' tsikava, ale na s'ohodni sche ne do kintsia vyvchena*, Ekonomist, № 10, s. 10-11.
7. Zakharchenko, S. V. (2009), *Klasterij pidkhiid do analizu ta pidvyschennia konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy ta ii rehioniv*, Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, № 5, s. 53-57.
8. Delgado M., Porter M. and Stern S. (2010), *Clusters and entrepreneurship*, Journal of economic geography, № 4, 495-518 pp.
9. Spencer G., Vinodrai T., Gertler M. and Wolfe D. Do clusters make a difference? Defining and assessing their economic performance, Regional Studies, 2000, 697-715 pp.
10. Bavyko, O. Ye. (2012), *Teoretyko-metodolohichni osnovy rozvytku rehional'noho ekonomichnoho prostoru*, Efektyvna eonomika, № 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1140>.
11. Yakovliev O. (2015), *Synerhiia kul'turnoho rehional'noho rozvytku Ukrainy*, ARKADIYA. Mystetstvo-znavchij ta kul'turolohichnyj zhurnal, №2(43), s. 79-83.

Мисловська І. С.,

к.е.н., доц., доцент кафедри філософії та економіки, Львівський національний медичний університет імені Д. Галицького, м. Львів

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ “ЛЮДИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ” (“HOMO ECONOMICUS”)

**Анотація.** У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності “людини економічної”. Поставлено за мету проаналізувати моделі “людини економічної”, створені різними школами економічної думки у відповідності до загальносвіттового еволюційного процесу і розвитку економічної науки. Було проаналізовано низку різноманітних поглядів на “людину економічну”, включаючи концепції представників класичної школи, марксизму, неокласиків та інших сучасних шкіл. Визначено базові відмінності у концептуальних підходах до становлення якостей людини. Представлено об’єктивні передумови трансформації моделі “людини економічної” в умовах інтелектуалізації праці й передачі знань. Автор формулює категорію “людини економічної” як суб’єкта економічних відносин, що характеризується як раціональною, так і ірраціональною поведінкою. З одного боку, людина прагне покращити свій добробут, але в той же час вона має і неекономічні інтереси, певну етичну орієнтацію тощо. “Людина економічна” виконує три основні соціальні ролі: власника, виробника та споживача. Поведінка виробника і споживача може значно відрізнятися. Автор пропонує аналізувати “людину економічну” як результат дії всіх її соціальних ролей. Автор робить логічне припущення, що в умовах переходу до ринкової економіки модель «людини економічної» змінюється. В цей період виникають “перехідні” форми людської діяльності, цінностей і норм поведінки. Економічна поведінка індивіда здебільшого визначається індивідуальними якостями і характеристиками людини в нових умовах діяльності. Важливим аспектом визначення рис і побудови моделі української “економічної людини” виступає аналіз мотивацій економічної поведінки. В статті наголошено, що модель сучасної української “людини економічної» має описувати економічну поведінку індивідів, враховуючи особливості економічної свідомості та економічної спрямованості відповідно до соціально-політичного контексту, в яких вони формуються.

**Ключові слова:** “людина економічна”, економічна поведінка, економічна свідомість, економічна спрямованість, економічна культура, особистість, “людина соціальна”, “людина творча”, людський потенціал.

Myslovska I. S.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Philosophy and Economics, Lviv National Medical University named after D. Galitskiy, Lviv

## CONCEPTUAL PRINCIPLES OF “ECONOMIC MAN” (“HOMO ECONOMICUS”) RESEARCH

**Abstract.** The theoretical approaches to the definition of the essence of “economic man” are considered. The purpose of this article is to examine the model of “economic man” from different perspectives by various schools of economic thought in line with global evolutionary process and development of economic science. In variety of views of the “economic man” have been analyzed, including those of the representatives of the classical economic school, Marxist, new-classical and other modern schools. Fundamental differences in the approaches to the economic accumulation of man qualities have been defined. The objective prerequisites of the transformation of “economic man” model under intellectualization of labour and knowledge transfer have been presented. The author formulate definition of “economic man” as the subject of economic relations, which is characterized by both rational and irrational behaviors. On the one hand he seeks to improve their well-being, but at the same time he deals with non-economic interests, certain ethical orientation. “Economic man” has three major social roles: owner, producer and consumer. Producer behavior may differ significantly from consumer’s. The author propose to analyze “economic man” as result of all social roles. It is logical to assume that in the transition to a market economy the model of “economic man” is also undergoing some changes. During this period appear “transitional” forms of human activity, values and norms of behavior. Economic behavior of individuals is largely determined by their personal qualities and characteristics. An important aspect to identify the features and construction of the model of Ukrainian “economic man” is to examine the motivations of economic behavior. Emphasized that the model of modern Ukrainian “economic man” should describe the economic behavior of individuals by paying special

*attention to the economic consciousness and economic orientation of the individual in accordance with the socio-political context in which they are formed.*

**Key words:** “economic man”, economic behavior, economic awareness, economic orientation, economic culture, personality, “social man”, “creative man”, human potential.

**Постановка проблеми.** В умовах трансформаційних процесів, які відбуваються сьогодні в Україні та світі, велику роль у становленні ефективної економічної системи відіграє така важлива її складова, як “людина економічна”. Саме у праці, економічних відносинах людина реалізує себе як цілісність, а тому сьогодні актуальною є проблема осмислення еволюції поглядів на “людину економічну”. У зв’язку з переходом України до ринкової економіки, прийняттям нових зразків поведінки, нових цінностей доцільно більш детально вивчити моделі поведінки людини в економічному просторі, соціально-психологічні характеристики суб’єкта економічних відносин. Адже проблеми економічного розвитку України визначаються саме поведінкою та мотивацією її конкретних представників та економічних агентів. Глибина цієї проблеми криється у нерозумінні базових моделей людської поведінки та сукупності мотиваторів, їх невідповідності загальносвітовим цивілізаційним тенденціям.

Наявність протиріч між матеріальним егоїстичним мотивом економічної поведінки людини в Україні та сукупністю відносин у сфері сучасного господарства визначає актуальність даної проблематики та викликає потребу аналізу базових моделей людської поведінки в сфері економічних відносин.

Аналіз існуючих наукових праць із дослідження “людини економічної” свідчить про те, що вивчення еволюції моделей “homo economicus” перебуває на стадії розвитку та пошуку. З нашої точки зору будь-які економічні теоретичні побудови, аналіз результатів економічної діяльності мають виконуватися з урахуванням усіх складових людини: матеріальної (анатомія, фізіологія, біологія тощо) і духовної (психологія, духовні особливості, відчуття, емоції тощо) – на всіх рівнях економічного розвитку. Поки що такий комплексний системний підхід недостатньо витримується в економічних дослідженнях, що викривлює сутність економічної активності і не дає змоги розкрити глибинні характеристики “людини економічної”.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Модель “людини економічної” була створена А. Смітом на підставі філософських поглядів Т. Гоббса та К. Гельвеція. Доповнення характеристик такої моделі були здійснені Дж. С. Міллем і А. Маршаллом. Основою моделі “людини економічної” епохи вільної конкуренції був раціоналізм та егоїзм. Пояснювальні моделі “людини економічної” кінця ХІХ – середини ХХ століття будувалися вже з врахуванням індивідуально-психологічних особливостей індивіда (кейнсіанство; інституціоналізм; марксизм; теорія показного споживання Т. Веблена; теорія моди Г. Зімеля; концепція розкоші В. Зомбарта; теорія статусних груп і протестантської етики М. Вебера;

теорія інстинкту конкуренції Г. Шмоллера; теорія прихованих мотивів споживача Е. Діхтера та ін.).

Актуальною виступає модель “людини економічної”, представлена М. Вебером, яка ґрунтується на морально-етичних нормах економічної поведінки індивіда, що викликають сьогодні особливий інтерес. Цікавою, на нашу думку, є і модель людини В. І. Вернадського, в якій діяльність людини на Землі пов’язана з космосом, сама людина розглядається як загальнопланетарне явище (концепція ноосфери), розвивається на основі творчого наукового потенціалу і свободи наукового пошуку.

У другій половині ХХ століття все більшого значення набуває синтез моделей “людини економічної” та “людини соціальної”. Сьогодні в розробках неонституціоналізму, постіндустріалізму, постмодерну, інформаційної економіки, інтелектуальної економіки, економіки знань, інвестиційно-інноваційного, інновативно-інноваційного шляхів розвитку та інших дослідженнях вчені намагаються дослідити використання певних природних і набутих рис характеру людини, знань, інтелекту, креативності, творчості і психології людини. Досліджуються раціональність та нераціональність у прийнятті економічних рішень, робота ділянок мозку в процесі вироблення економічного рішення (нейроекономіка, нейромаркетинг). Тобто акцент робиться на різні природні, особливо психологічні риси людини у процесі економічної діяльності. Людина розглядається як система різноманітних складових. Так, наприклад, неонституціоналісти (зокрема, концепція Р. Коуза) стверджують, що у постіндустріальному суспільстві головною метою стане всебічний розвиток особистості, тому ХХІ століття вони оголосили століттям людини.

Серед актуальних закордонних дослідників цієї проблеми слід виділити М. Гайдеггера, Е. Кассирера, М. Кастельса, К. Кантора, Ж. Бодріяра, С. Левицького, П. Сорокіна, Е. Лутохіну, В. Автономова, А. Орехова, А. Столярова. В Україні найбільший внесок у дослідження цього наукового напрямку здійснили А. Гальчинський, О. Дейнека, О. Левченко, А. Чухно, А. Гриценко, В. Москаленко, Ю. Пахомов, Ю. Павленко, Р. Яковенко та інші. Значну увагу вітчизняні економісти приділяють сьогодні такому фактору “людини економічної”, як національний інноваційний потенціал. Зокрема, академік А. Чухно розкриває значення цього фактора в еволюційному поступі населення України, розвитку інформаційних технологій, інтелектуалізації праці, поєднанні рис “людини економічної” та “людини творчої” (12, с. 220).

Нерозв’язаною часткою проведених досліджень є визначення трансформації “людини економічної” у відповідності до еволюційних змін у світі та Україні, що й визначає наукову новизну запропонованого дослідження.

**Постановка завдання.** У даній статті поставлено за мету проаналізувати моделі “людини економічної”, створені різними школами економічної думки у відповідності до загальносвітового еволюційного процесу і розвитку економічної науки; визначити трансформацію “людини економічної” як наслідок еволюційного поступу; позначити можливі шляхи розвитку концепції на основі новітніх тенденцій і проблем становлення сучасної “людини економічної” в світі та Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній науці розроблено чимало концепцій “людини економічної” (“*homo economicus*”). Проаналізуємо їх еволюцію. Перша модель “людини економічної” була створена представниками класичної школи політичної економії. Так, Адам Сміт, “економіст всіх часів і народів” першим дав визначення самого поняття “*homo economicus*” і застосував його у своїх працях: “Теорія моральних почуттів” та “Дослідження про природу і причини багатства народів”. Адам Сміт стверджував, що природною рушійною силою економічного розвитку виступає прагнення людини досягти задоволення своїх економічних інтересів, насамперед грошових. Він вважав, що головні риси людини – самолюбство, егоїзм, намагання отримати максимальний результат за мінімальних витрат. Абстрагуючись від усіх інших мотивів поведінки економічних суб’єктів, Адам Сміт писав про те, що особистий інтерес є головним мотивом, який спонукає людей до співробітництва. Вчений робив особливий наголос на значенні особистого інтересу як могутнього стимулу прогресивного розвитку людського суспільства. Панування вільної конкуренції, на думку А. Сміта, як правило, змушує людей обирати альтернативні методи використання обмежених економічних благ, тобто поводитися раціонально. Він зазначав: “Особистий інтерес кожної людини змушує її шукати вигідного і уникати невигідного заняття” (9, с. 109). Цю ідею підтримали і представники неокласичної школи. На думку П. Хейне, коли б люди у суспільстві не цінували раціональність, а віддавали перевагу примхам та випадковостям, то економічна теорія майже втратила б свою здатність завбачати (11, с. 444). Але для раціональної економічної поведінки люди повинні мати свободу вибору, бути достатньо поінформованими, в тому числі й за рахунок освіти, оперативно реагувати на зміни в економічній кон’юктурі.

Наступна модель “людини економічної” була запропонована наприкінці XIX ст. засновником неокласичної школи – англійським економістом Альфредом Маршаллом. Він висунув своє розуміння “людини економічної” як такої, що формується у процесі трудової діяльності і під впливом тих ресурсів, які вона створює в процесі праці. Модель сучасної “людини економічної”, за А. Маршаллом, представлена такими характерними рисами і властивостями, як впевненість в собі, самостійність, відповідальність, обачність, швидкість у виборі рішень і в судженнях і, головне, - раціональність. Мотиви дій

“людини економічної”, на думку А. Маршалла, можуть бути різні, але найстійкіший стимул до ведення господарської діяльності – це бажання і можливість отримати за неї матеріальну винагороду. Серед інших спонукальних мотивів до економічної активності він виділив також бажання заслужити схвалення і уникнути презирства оточуючих, забезпечити високий соціальний статус тощо. Модель “людини економічної” А. Маршалла наближена до властивостей сучасних менеджерів. Хоча сам він писав: “здійснювались, щоправда, спроби сконструювати певну абстрактну науку про дії «економічної людини», вільної від усіляких моральних принципів... що методично та егоїстично наживає гроші” (8, с. 47). Слід зазначити, що концепція “людини економічної” А. Маршалла здобула достатню популярність, і основні її принципи були покладені в основу моделі сучасної економічної людини.

Ці дві описані вище моделі “людини економічної” схожі між собою тим, що суб’єкт економічних відносин в кожній з них представлений раціональним, його діям у певній мірі притаманне співставлення вигод і витрат. Дбаючи про свої інтереси, людина примножує водночас і свій добробут, і багатство суспільства. Але, оцінюючи доцільність і ефективність такої моделі “людини економічної”, не слід забувати, що вона може мати схвальну оцінку тільки для конкретних історичних умов розвитку економіки. Економічна система за таких умов є простою сукупністю господарюючих суб’єктів, в якій відсутнє втручання держави та інших інститутів в економіку. Така ситуація була, як відомо, властива капіталізму епохи вільної конкуренції.

Наступним блоком економічних концепцій, які намагалися побудувати пояснювальні моделі “людини економічної”, стали теорії кінця XIX – середини XX століття, які базувалися на врахуванні індивідуально-психологічних особливостей індивіда, що відображаються на його економічній поведінці. До таких теорій можна віднести кейнсіанство, інституціоналізм, марксизм, теорію показного споживання Т. Веблена, теорію моди Г. Зіммеля, концепцію розкоші В. Зомберта, теорію інстинкту конкуренції Г. Шмоллера, теорію прихованих мотивів споживача Е. Діхтера та інші.

На відміну від моделей раціональної “людини економічної” А. Сміта та А. Маршалла, представники кейнсіанського та інституціонального напрямів економічної теорії пропонують дещо іншу модель. В ній людина прагне не лише до привласнення матеріальних благ, а й до збільшення вільного часу, до престижної роботи. Модель економічної поведінки людини доповнюється такими психологічними факторами, як милосердя, альтруїзм, служіння колективу, суспільству тощо. Водночас для дій індивідів властива недостатня поінформованість, отже, й обмежена раціональність. Причиною цього є складні економіко-соціологічні мотиви поведінки людини, пов’язані із звичаями, традиціями, культурними цінностями, релігійними переконаннями тощо. Зокрема, Джон Кейнс обґрунтував основний психологічний закон, згідно з яким люди схильні, як правило,

збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, як зростає дохід (6, с. 90).

Трансформація моделі “людини економічної” в епоху великої депресії (30-ті роки ХХ століття) і появи теорії державного регулювання економіки та мультиплікатора Дж. Кейнса, розробленої в його праці “Загальна теорія зайнятості, процента і грошей” (1936 р.), об’єктивно зумовлена. Адже значно складнішою (на відміну від економіки вільної конкуренції) стає в цей час вся економічна система. В ній передбачається активний вплив на економіку з боку держави, профспілок, корпорацій, інших інститутів. Замість індивідуальних цінностей починають переважати колективні, між індивідуальними, колективними і суспільними інтересами існують суперечності. Водночас частково додається відчуженість праці від власності. Найбільше це є властивим для таких країн, як Японія, Швеція та ін. Такі економічні умови характеризують вищу стадію розвитку капіталізму. Навіть у США, де найбільшою мірою зберігся індивідуалізм, попередній період економічного розвитку, коли переважала перша модель “людини економічної”, деякі економісти, зокрема Б. Гаврилишин, називають “ковбойською економікою” (4, с. 26).

Цікавою з нашої точки зору є теорія показного споживання Т. Веблена. Американський соціолог Торстейн Веблен, мабуть, вперше за історію концепції “економічної людини” як раціональної, що представлена А. Смітом та А. Маршаллом, піддає критиці такий погляд. Перш за все, на думку Веблена, людина є власником і споживачем, причому споживання приділяється більша увага, ніж володінню благами і виробництву. Споживання є, на його думку, не тільки акт задоволення первинних потреб, але й задоволення потреб більш високого рівня. Оскільки людиною керує найсильніший з економічних мотивів – схильність до суперництва, то має місце демонстративне споживання, спрямоване на те, щоб показати свою приналежність до високого класу. Загальною метою будь-якої дії стає грошовий успіх, а демонстративне споживання, як і демонстративне марнотратство, стає засобом демонстрації “грошової сили” (2, с. 215).

Таким чином, людина економічна, на думку Веблена, не є розважливим раціональним агентом, що порівнює свої виграші та збитки. Такі ірраціональні зразки поведінки, як демонстративна поведінка і демонстративне марнотратство, викликані насамперед схильністю до звичних дій. Споживання – це не індивідуальний процес, спрямований на задоволення основних потреб, а радше спосіб заявити про свій соціальний статус, підтвердити уявлення про своє становище в суспільстві. Така думка, з нашої точки зору, має право на існування, адже сучасне суспільство, в якому споживання надається все більшого значення, підтверджує слушність поглядів Т. Веблена. Т. Веблен був першим з дослідників, хто звернув увагу на те, що зміст людини “homo economicus” змінюється в процесі соціально-історичних трансформацій, він вважав за необхідне у процесі дослідження економічної реальності

звернутися до методів психології. Це видається нам цілком правильним підходом. Але обмеженість цієї концепції полягає, на нашу думку, в тому, що Т. Веблен акцентує увагу лише на людині-власнику, не беручи до уваги таку важливу складову людини, як людина-працівник, відкидаючи тим самим дію закону єдності праці і власності, що розкриває глибинну сутність “людини економічної”.

Концепція “людини економічної”, представлена Максом Вебером, тісно пов’язана з морально-етичними нормами економічної поведінки, з релігією, а саме: з протестантством. “Дух капіталізму”, який М. Вебер аналізує в праці “Протестантська етика і дух капіталізму”, розглядається як особливий тип мислення, для котрого характерне “накопичення” як спосіб задоволення матеріальних потреб, відмова від радощів життя і мирських благ, це є систематичне і раціональне прагнення до прибутку в рамках своєї професії (1, с. 75). Усвідомлення того, що результати праці приносять користь суспільству, наприклад, сприяння економічному процвітанню рідного міста чи забезпечення населення робочими місцями, приносить радість і відчуття щастя підприємцю. Намальований М. Вебером портрет підприємця, який по суті є прототипом “людини економічної”, – це тверезий, сумлінний і надзвичайно працюючий робітник, який діє раціонально, але розглядає свої дії як корисні суспільству, а не тільки самому собі (як це передбачала модель егоїстичної “людини економічної” А. Сміта).

Найскладнішими видаються моделі “людини економічної” у посткапіталістичному суспільстві. Теоретично розроблені свого часу, вони дедалі помітніше набувають ознак практичного втілення у розвинутих країнах світу. Так, в економічній моделі людини майбутнього, обгрунтованій К. Марксом, зникає економічний примус до праці, яка стає вільною і творчою. Основні економічні потреби людини – власне вдосконалення, всебічний розвиток здібностей як самомета, абсолютне виявлення своїх творчих обдарувань, максимальне подовження активного життя, всебічний розвиток усіх сутнісних сил. Особистість володітиме не лише безмежністю своїх потреб, а і здатністю до їх розширення і задоволення. Важливими рисами економічної системи будуть органічне поєднання праці і власності, самоуправління, переважання колективної трудової власності. К. Маркс обгрунтував закономірність у розвитку людини, яка полягає у переході від людини економічної (“homo economicus”) до людини творчої (“homo creativus”). Це є вихідним положенням концепції людського потенціалу – поняття, яке поєднує в собі риси “людини економічної” та “людини творчої”.

Ідеї К. Маркса про сутність людини перегукуються з ідеями відомого українського вченого-економіста М. І. Туган-Барановського. Він, зокрема, стверджував, що людська особистість є верховною метою у собі, що як носії святині людської особистості усі люди – рівні. Це, на його думку, визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія (10, с. 26). Цей висновок видається нам особливо

актуальним у контексті завдання посилити саме людиновимірний контекст розвитку як економічної системи, так і економічної науки в умовах тих трансформаційних процесів, які відбуваються сьогодні в світі та Україні.

Особливої уваги, на нашу думку, заслуговує концепція людини В. І. Вернадського. У моделі, розробленій цим вченим, діяльність людини на Землі пов'язана з космосом, сама ж людина розглядається як загальнопланетарне явище. Таку ідею ще в XVII ст. вперше висловив Х. Гюйгенс у своїй праці "Космотеорос". В. І. Вернадський розвинув її у концепції ноосфери. Вирішальним фактором перетворення біосфери Землі у ноосферу (якісно новий стан біосфери, її перебудова, включаючи навколосемний простір) є перетворююча роль науки і соціально організованої праці людства. На думку В. І. Вернадського, найвищою цінністю стає праця, яка повинна бути розумною, вільною і добровільною, а людина продукує і реалізує у праці свою думку. Як результат взаємодії людської природи і людської праці виникає нова могутня продуктивна сила – геологічна, що акумулює і синтезує енергію цих складових (3, с. 218). Провідним фактором цих трьох складових виступає, на думку В. І. Вернадського, свідомість, наукова думка. Саме у ноосфері розвиток особистості досягає найвищого рівня. Йдеться передусім про удосконалення всіх сутнісних сил особистості (фізичної та розумової праці, організаторських, творчих та інших здібностей), культури, моралі, психічних якостей тощо. Домінуючим принципом ноосфери, за В. І. Вернадським, є звільнення людини від рутинних технологічних дій, що перетворюють її на робота, виявлення і розвиток творчого наукового потенціалу особистості, максимальний прояв і реалізація розумових здібностей, свобода наукового пошуку.

Проаналізовані погляди К. Маркса, М. І. Туган-Барановського, В. І. Вернадського щодо проблеми людини у посткапіталістичному суспільстві частково збігаються з ідеями представників інших напрямків сучасної економічної науки – теорії суспільного вибору (Дж. Б'юкенен), неінституціоналізму (Р. Коуза). Наприклад, неінституціоналісти наголошують на тому, що саме у постіндустріальному суспільстві всебічний розвиток особистості стане головною метою, тому і XXI століття вони оголосили століттям людини.

В сучасних дослідженнях українських економістів і психологів при вивченні "людини економічної" наголос робиться на таких факторах впливу, як національна економічна культура, економічна свідомість та економічна спрямованість особистості (О. Дейнека, В. Москаленко, А. Гальчинський, А. Гриценко), економічна соціалізація (О. Власова), національний інноваційний капітал (А. Чухно) та ін.

На основі аналізу концепцій "людини економічної" можна зробити висновок, що відбулася значна трансформація поглядів на цей феномен зі зміною соціально-економічних умов життєдіяльності суспільства. В сучасній моделі "людина економічна" має розглядатися як сукупність потреб, інтересів, цілей індивіда, органічне поєднання в ньому найважливіших рис працівника і власника. У такому аспекті, як нам видається, найглибиннішою

сутністю "людини економічної" є втілення основних суперечливих сторін закону єдності праці і власності. На нашу думку, в загальному вигляді модель "людини економічної" можна охарактеризувати як таку, що містить три основні групи факторів: 1) цілі людини; 2) засоби для їх досягнення; 3) інформація про процеси, через які засоби прямують до досягнення цілей.

Сучасну модель "людини економічної" можна описати за такою загальною схемою:

1. "Людина економічна" знаходиться в умовах обмежених ресурсів, що змушує її робити вибір для задоволення своїх потреб.

2. Фактори, що зумовлюють цей вибір, поділяються на дві групи: переваги та обмеження. Переваги характеризують суб'єктивні потреби і бажання індивіда, обмеження – його об'єктивні можливості. Головними обмеженнями є величина доходу людини та ціни окремих благ і послуг.

3. "Людина економічна" здатна оцінювати можливі для неї варіанти вибору: наскільки їх результати відповідають її схильностям. Тобто альтернативи завжди повинні бути порівнянні між собою.

4. Роблячи вибір, "людина економічна" керується власними інтересами, які можуть включати і добробут інших людей. Важливо те, що дії індивіда визначаються його власними уподобаннями, а не уподобаннями його контрагентів по угоді і не прийнятими в суспільстві нормами, традиціями тощо.

5. Інформація, що знаходиться в розпорядженні економічної людини, як правило, є обмеженою. Придбання додаткової інформації вимагає витрат.

6. Вибір "людини економічної" є раціональним у тому сенсі, що з відомих варіантів обирається той, який згідно з очікуванням найбільшою мірою буде відповідати її уподобанням.

Отже, на основі вищезгаданої схеми можна виділити такі характеристики сучасної "людини економічної": 1. Людина незалежна. Це індивід, що приймає самостійні рішення, виходячи зі своїх особистих переваг. 2. Людина егоїстична. Вона в першу чергу дбає про свій інтерес і прагне до максимізації власної вигоди. 3. Людина раціональна. Вона послідовно прагне до поставленої мети і розраховує порівняльні витрати того чи іншого вибору засобів її досягнення. 4. Людина інформована. Вона не тільки добре знає власні потреби, але і володіє достатньою інформацією про засоби їх задоволення.

Серед різноманітних факторів, які впливають на формування "людини економічної", слід особливо виділити систему економічних цінностей, економічну свідомість, економічне мислення та економічну культуру в цілому, що формується в суспільстві під впливом конкретних соціально-історичних умов. Наприклад, в американському суспільстві історично склалася висока оцінка таких особистісних якостей, як впевненість у собі і вміння володіти собою. Цілком зрозуміло, що ці властивості доминуватимуть у образі "людини економічної". В процесі економічної соціалізації дитину буде орієнтовано саме на такий нормативний образ. Агенти соціалізації (сім'я, навчальні заклади тощо) формуватимуть навички, які відповідають цій моделі образу.



Одним з найважливіших факторів трансформації “людини економічної” в сучасному інформаційному суспільстві є знання. Еволюційний поступ сучасного світу визначає інформацію та знання як головний фактор економічного розвитку. За даними ЮНЕСКО, в двадцяти країнах працює 95% всіх учених світу, й саме там дохід на душу населення зростає щорічно на 200 дол. США, в решті країн працює всього 5% вчених світу та щорічний приріст складає лише 10 дол. США (7, с. 11). Так, за експертними оцінками, завдяки удосконаленню лише однієї вищої освіти в США одержано у ХХ ст. чверть усього приросту валового національного продукту (5, с. 21). Отже, зрозумілим є те, що визначальною галуззю, яка формує найбільший обсяг доданої вартості та сприяє цивілізаційним змінам у самій людині, є сфера науки і освіти. Розвиток цієї сфери сприятиме інтелектуалізації праці – зменшенню частки фізичної праці та поступовому перетворенню її у творчу і розумову.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, аналіз концепцій “людини економічної”, створених різними школами економічної думки, дозволяє зробити висновки, що відбулася значна трансформація моделі “homo economicus” у відповідності до загальносвітового еволюційного процесу і розвитку економічної науки. Сформульована вище модель сучасної “людини економічної” склалася в результаті більш ніж двовікової еволюції економічної теорії. За цей час деякі ознаки “людини економічної”, що раніше вважались основними, відпали як необов’язкові. До цих ознак можна віднести такі, як неодмінний егоїзм, повнота інформації, миттєва реакція. Натомість до головних ознак додалися підприємницькі здібності, інтелектуальний та творчий потенціал, соціальна адаптованість та ін. Подальші дослідження у даному напрямі дозволять більше систематизувати знання про “людину економічну”, дати комплексний і всебічний аналіз її характерних ознак із врахуванням найновітніших тенденцій розвитку людини, показати відмінності між “людиною економічною”, “людиною соціальною”, “людиною творчою” та іншими моделями економічної поведінки. З нашої точки зору доволі перспективними є дослідження концепції людського потенціалу, яке в сучасних умовах може бути збагачене багатьма новітніми підходами.

Для побудови моделі сучасної української “людини економічної” та виявлення її особливостей необхідно враховувати вплив реалій перехідного етапу розвитку економіки (від адміністративно-командної до ринкової), відповідних “перехідних” форм людської діяльності, цінностей, мотивів і норм поведінки, економічної культури. Отже, щоб бути максимально наближеною до реальності, модель сучасної української “людини економічної”, окрім основних рис західних моделей, має виявляти вплив актуальних політичних та соціальних обставин, описувати економічну поведінку індивідів, враховуючи особливості національної економічної свідомості та економічної спрямованості особистості відповідно до умов, в яких вони сформувалися.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вебер М. Протестантская этика. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 805 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Либроком, 2011. – 386 с.
3. Вернадский В. Проблемы геохимии / В. Вернадский. – М. : 1980, вып. 16, “Наука”. – 268 с.
4. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. До ефективних суспільств / Б. Гаврилишин. – К. : Наукова думка, 1990. – 273 с.
5. Економіка знань: виклики глобалізації та України / [під заг. ред. А. С. Гальчинського, С. В. Львовичкіна, В. П. Семиноженко]. – К. : НІСД, 2004. – 261 с.
6. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
7. Левченко О. М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О. М. Левченко. – К. : Корпорація, 2005. – 292 с.
8. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Эксмо, 2007. – 832 с.
9. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 352 с.
10. Туган-Барановский М. Основы политической экономии / М. Туган-Барановский. – М., 1998. – 346 с.
11. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М. : Новости, 1991. – 704 с.
12. Чухно А. А. Економічна теорія : у 2-х т. Т. 2 / А. А. Чухно. – К. : ДННУ АФУ, 2010. – 628 с.

## REFERENCES

1. Veber M. (1990), *Protestantskaja jetika. Izbrannye proizvedenija*, Progress, M., 805 s.
2. Veblen T. (2011), *Teorija prazdnogo klassa*, Librokom, M., 386 s.
3. Vernadskij V. (1980), *Problemy geohimii*, vyp. 16, “Nauka”, M., 268 s.
4. Havrylyshyn B. (1990), *Dorohovkazy v majbutnie. Do efektyvnykh suspil'stv*, Naukova dumka, K., 273 s.
5. *Ekonomika znan': vyklyky hlobalizatsii ta Ukraina*, pid zah. red. A. S. Hal'chyn's'koho, S. V. L'ovochkina, V. P. Semynozhenko (2004), NISD, K., 261 s.
6. *Kejns Dzh. (1978), Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg*, Progress, M., 494 s.
7. *Levchenko, O. M. (2005), Ekonomika znan': upravlinnia rozvytkom liuds'kykh resursiv Velykobrytanii*, Korporatsiia, K., 292 s.
8. *Marshall A. (2007), Osnovy jekonomicheskoy nauki*, Jeksmo, M., 832 s.
9. *Smit A. (1997), Teorija npravstvennyh chuvstv*, Respublika, M., 352 s.
10. *Tugan-Baranovskij M. (1998), Osnovy politicheskoy jekonomii*, M., 346 s.
11. *Hejne P. (1991), Jekonomicheskij obraz myshlenija*, Novosti, M., 704 s.
12. *Chukhno, A. A. (2010), Ekonomichna teoriia : u 2-kh t. T. 2*, DNNU AFU, K., 628 s.

Опанасюк В. В.,  
к.е.н., доц., доцент кафедри бізнес-адміністрування, Міжрегіональна Академія Управління  
Персоналом, м. Київ

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ СИЛИ В ЕПОХУ НАУКОВО-ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ 4.0

*Анотація.* У статті розглянуто аспекти трансформації виробничої сили в епоху науково-промислової революції 4.0. Враховуючи мету дослідження, розглянуто відмінності науково-технічної революції 3.0 і 4.0. Виявлені основні характерні риси Четвертої науково-промислової революції. Досліджено трансформаційні зміни ролі і місця людини та інформації під впливом революції 4.0. Ретельно обґрунтовано вплив Четвертої науково-промислової революції на промисловість у головних напрямках: виправдання очікувань споживачів, вдосконалення продуктів і товарів, створення спільних інноваційних ідей та впровадження нових організаційних форм на підприємствах. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку заходів і механізмів адаптації виробництва, підприємств, людей і технологій до трансформаційних змін науково-промислової революції 4.0.

**Ключові слова:** трансформація, науково-промислова революція, промисловість, інновації, Індустрія 4.0.

Opanasiuk V.V.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Administration,  
Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv

## THE TRANSFORMATION OF MANUFACTURING FORCE IN THE ERA OF SCIENTIFIC AND INDUSTRIAL REVOLUTION 4.0.

*Abstract.* This article reviewed the aspects of the transformation of manufacturing forces in the era of the scientific and industrial revolution 4.0. Considering the purpose of the study, the differences between the scientific and technological revolution 3.0 and the scientific and industrial revolution 4.0 are reviewed. The main features of the Fourth Scientific and Industrial revolution are discovered. The transformational changes in the role and place of man and information under the influence of revolution 4.0 are investigated. The influence of the Fourth Scientific and Industrial Revolution on the industry of main directions is thoroughly substantiated: justification of consumer expectations, improvement of products and goods, creation of common innovative ideas and introduction of new organizational forms at enterprises. Further research should be focused at developing measures and mechanisms of adapting of production, enterprises, people and technology to the transformational changes of the scientific and industrial revolution 4.0.

**Key words:** transformation, scientific and industrial revolution, industry, innovations, Industry 4.0.

**Постановка проблеми.** В світі зміни відбуваються все з більшими темпами, з'являються нові досягнення у галузі інформаційних технологій, промисловості, інформаційно-комунікаційних засобів. Все більшого становлення в розвинених країнах набуває концепція Індустрія 4.0, яка ототожнюється з Четвертою науково-промисловою революцією. В епоху її становлення відбувається трансформація основних її напрямків: переважає висока персоналізація кінцевих товарів та послуг, впроваджується роботехніка, штучний інтелект, кібернетизація рутинних операцій і процесів на виробництві, аналітика великих даних (Big Data), предиктивна аналітика, machine learning, m2m-комунікації тощо. Дані зміни є особливо актуальними, оскільки трансформація – це процес, під час якого і відбуваються ці зміни, процес адаптації методів і способів функціонування в залежності від рівня розвитку і під впливом напрямків науково-промислової революції 4.0.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань. Аналіз вітчизняних і зарубіжних наукових здобутків свідчить про те, що проблемам трансформації виробничої сили в епоху науково-промислової революції 4.0 приділяли значну увагу такі автори, як Жемлиханов Т., Карасев С., Коротяев С. І., Кубів С., Кушнерик В. В., Мініч О., Скіцько В. І., Джо Мак-Кендрік.

**Постановка завдання.** Мета роботи полягає у дослідженні трансформації виробничої сили в епоху науково-промислової революції 4.0. Для досягнення мети поставлені наступні завдання: дослідити відмінності науково-технічної революції 3.0 і науково-промислової революції 4.0; виявити основні характерні риси науково-промислової революції 4.0; визначити трансформаційні зміни ролі і місця людини, промисловості та індустрії, інформації і вплив на них науково-промислової революції 4.0.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасному світі постійно відбувається процес змін виробничої сили і поява нових досягнень у різних галузях життєдіяльності людства. Сутність науково-промислової революції 4.0 полягає у тому, що всі фізичні об'єкти будуть підключені до "Інтернету речей" з метою обміну між ними інформацією [9, с. 33].

Попередня Третя революція відбулася в 60-70-ті роки ХХ століття у зв'язку з розвитком числового програмного управління (ЧПУ) і мікропроцесорів. В центрі Третьої революції знаходилися електроніка та інформаційні технології, автоматизовані виробництва. Четверта науково-промислова революція характеризується злиттям технологій і стиранням граней між фізичними, цифровими і біологічними сферами. І зміни під впливом розвитку Четвертої науково-промислової революції відбуваються з більшою швидкістю, мають значний розмах і системний характер наслідків на все людство. Спостерігається тісне співробітництво цифрових даних Smart Manufacturing, Smart Machines, Smart Devices, Smart Logistic, Smart Home, стрімко впроваджуються новітні методи R&D (краудсорсинг, прототипування, віртуалізація), ІТ все більше інтегровані на світовий ринок тощо [8]. Можна сказати, що революція 3.0 відзначилася як революція традиційної промислової автоматизації, а під впливом революції 4.0 відбувається якісна зміна управління і створення нових бізнес-моделей.

У попередніх дослідженнях автором при розгляді економічних передумов індивідуального виробництва в умовах Четвертої науково-технічної революції було виявлено її передумови:

- змінюється роль "людського ресурсу", з носія (пасивного користувача) інформації людина перетворюється в її творця (активного користувача);
- джерело продуктивності і зростання – знання, поширювані через обробку інформації;
- економічна діяльність зміщується від виробництва товарів до надання послуг;
- збільшення робочих місць для менеджерів і професіоналів;
- скорочення робочих місць в сільськогосподарському та промисловому виробництві;
- зростаючий інформаційний зміст праці;
- зростання і поява професій з високою насиченістю інформацією і знаннями.

Виділимо основні характерні риси науково-промислової революції 4.0 на сучасному етапі розвитку:

1. Якісне перетворення всіх елементів виробничої сили – предметів праці, знарядь виробництва, працівників, у результаті чого вони перестають бути "рабами" машини.
2. Зростання творчої складової в трудових операціях, зміна характеру та змісту праці, перекладання основного вантажу завдань праці "на плечі" машин-роботів.
3. Відкриття принципово нових джерел енергії, створення нових матеріалів із задалегідь визначеними новими властивостями.
4. Зростання ролі інновацій, досліджень, зростання привабливості галузей наукового знання.

5. Значне підвищення ролі інформаційної діяльності, засобів масової інформації та комунікації [5, с. 31].

Виходячи з особливостей і відмінностей сучасної революції від попередньої, вважаємо доцільним розглянути трансформаційні зміни ролі і місця людини, промисловості та індустрії, інформації під впливом розвитку науково-промислової революції 4.0.

Науково-промислова революція 4.0 перетворює всі сторони трудової діяльності людини. Вдосконалення праці вже в період науково-технічної революції 3.0 відбувалося за рахунок механізації [3, с. 169]. Четверта науково-промислова революція призведе до "витіснення" людини з виробничого процесу через поширення роботизації. Технології науково-промислової революції 4.0 ґрунтуються на творчому мисленні – необхідно створювати умови, при яких стимулюється творчий підхід. Для успішного впровадження необхідні два типи фахівців: персонал, який може аналізувати отримані дані, а також технічний персонал, що забезпечує збір необхідних даних. Швидкий темп змін потребує від людей нових знань, навичок та ефективної адаптації. Також відбувається трансформація і методів управління: в 4.0 методами управління є agile, scrum, більше розвивається інноваційний та інвестиційний менеджмент. Найбільше у вигаді від науково-промислової революції 4.0 залишаться ті, хто забезпечує інтелектуальний і фізичний капітал: винахідники, акціонери та інвестори. Продукти, що виготовляються підприємствами в рамках "Індустрії 4.0", будуть самі "говорити" обладнанню, як, де і ким вони повинні виготовлятися. Машини та виробничі лінії будуть самостійно змінювати конфігурацію в залежності від "запитів" продуктів на конвеєрній стрічці, а компоненти, системи управління, ERP-системи і персонал будуть обмінюватися даними про технологічні процеси. На відміну від революції 3.0, де механізація й автоматизація покликана на допомогу людям у роботі, під впливом революції 4.0 роботи мають майже повністю замінити роботу людей.

Більш суттєві трансформації у промисловості та індустрії викликані прогресом високотехнічного виробництва. Тенденції науково-промислової революції 4.0 полягають у тому, щоб прискорити і максимально інтегрувати інформацію від споживача в основні бізнес-процеси, включаючи обслуговування [8]. Мініч О. підкреслює, що Індустрія 4.0 включає в себе таргетинговану персоналізацію кінцевої пропозиції. Тобто все йде до того, що кожна одиниця продукту чи послуги буде унікальною і відповідати точковій потребі конкретного клієнта. Аналіз поведінки, прогнозування практично неможливі без аналізу великих даних. Індустрія 4.0 змінить не тільки бізнес, але і моделі споживання [7].

Трансформації в промисловості відбуваються згідно з концепцією Індустрія 4.0 та появою кібервиробництв, кіберсистем та кібермашин. За дослідженням McKinsey, одна з можливостей Індустрії 4.0 полягає в індивідуалізації та адаптації виробництва під потреби конкретних підприємств шляхом об'єднання різних джерел інформації [10]. Як зазначає

Кубів С., цифровізація та можливості аутсорсингу розробки нових продуктів та бізнес-послуг, виробництва та швидкого прототипування дозволили невеликим компаніям та проектним командам створювати нові продукти та швидко виводити їх на ринок на рівні з присутніми там великими компаніями. Це привело до початку зміщення “центрів інновацій” з великих компаній до малих (стартапів тощо) [4]. Перехід підприємств на Індустрію 4.0 неможливий без успішного функціонування 3.0. (яка передбачає спочатку автоматизацію виробництва) і обумовлений потребою компаній у нових технологіях для подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності, коли можливості 3.0 вже вичерпані. Застосування елементів Індустрії 4.0 дозволяє забезпечити прозорість виробничих процесів, можливість швидко усунути неполадки і підвищити ККД, дати можливість профілактичного техобслуговування обладнання, що дозволяє збільшити термін експлуатації і знизити кількість простоїв або поломок обладнання, сприятиме підвищенню ефективності виробництва та додатковій вартості продукції, зниженню виробничих витрат. Використання інтелектуальних пристроїв дозволить створити новий світ виробництва, в якому замовник буде отримувати нову продукцію максимально швидко і у тому вигляді, в якому йому хочеться. Доречною є розробка нових, більш гнучких виробничих систем, учасники яких будуть обмінюватися інформацією через Інтернет. Гнучкість виробничого процесу дозволить виробляти кожен одиницю продукту або пристрою під конкретного споживача за собівартістю одиниці продукції з великої партії. Це значно допоможе в ситуації, коли потреби кожного конкретного покупця максимально задовольняються шляхом виробництва продукту з унікальними характеристиками. Прогнозування споживання стане можливим завдяки технологіям обробки big data, що дозволить змінити і здешевити весь ланцюжок виробництва і поставки продуктів або пристроїв.

Т. Жемліханов зазначає: рішення, що відповідають Індустрії 4.0, являють собою єдиний інтегрований процес, в якому виробниче обладнання та продукти є активними системними компонентами, які керують своїми виробничими і логістичними процесами [1, с. 44].

С. Карасьов визначає, що у промисловості під впливом Четвертої науково-промислової революції очікується розвиток і вдосконалення систем автопілотування й автономного управління, удосконалиться активне використання мережевих ресурсів для обробки і зберігання даних як у бізнес-сегменті, так і в клієнтському секторі, системи з динамічно змінною конфігурацією допоможуть підвищити ефективність різних процесів у сфері промисловості [2].

Також відбудуться трансформаційні зміни в організаційних формах, відбудеться горизонтальна та вертикальна системна інтеграція. Джо Мак-Кендрік зазначає, що сучасні інформаційно-комунікаційні засоби та технології дозволяють поєднати в єдиний інформаційний простір усі його підрозділи у межах самого підприємства, усіх його учасників в межах

одного логістичного ланцюга постачання тощо. Але не завжди навіть підрозділи одного підприємства працюють в єдиній інформаційній системі. В Індустрії 4.0 такого не може бути, усе повинно бути поєднано між собою в єдиний інформаційний простір. Окрім того, існуюча наразі жорстка ієрархічна система доступу до інформації на підприємствах чи між підприємствами в умовах Індустрії 4.0 буде зруйнована: об'єкти, підключені до “Промислового Інтернету Речей” (The Industrial Internet of Things), зможуть отримувати будь-яку потрібну інформацію напряму незалежно від інформаційного рівня. Промисловий Інтернет Речей буде пов'язувати усі компоненти виробництва у єдину мережу обміну інформацією в режимі реального часу [6].

Отже, Четверта науково-промислова революція вплине на промисловість у чотирьох головних напрямках: очікування споживачів, вдосконалення продуктів і товарів, спільні інновації та нові організаційні форми на підприємствах.

Також науково-промислова революція 4.0 суттєво вплинула на роль і місце інформації. Виникає потреба у використанні цифрових даних, що спричиняє необхідність розвитку нових інтерфейсів, які, в свою чергу, вимагають створення нових методів зберігання і передачі даних. Трансформація інформації в епоху науково-промислової революції 4.0 призводить до “вмирання” газет, книг та іншої друкованої інформації – уся інформація візуалізується. Під впливом науково-промислової революції 4.0 розвивається напрямок “Повсюдна аналітика”: все більше додатків і систем будуть використовуватися для збору й аналізу різних даних, що допоможе підвищити ефективність ведення бізнесу і поліпшити якість життя користувачів [2]. Така інформація буде вбудовуватися в “контекстні системи”, які, використовуючи дані про соціальні зв'язки, попередні і плановані дії користувача, забезпечуватиме більш високий рівень персоналізації ІТ-систем. Також користувачі зможуть отримувати доступ до інформаційно-обчислювальних ресурсів не тільки через традиційні комп'ютери, смартфони та планшети, а й через пристрої в нових форм-факторах: через “розумні” екрани, годинник і браслети.

Також зміни видно в розробках та інноваціях. Нові методи співпраці з підтримкою онлайн-інструментів забезпечать принципово інший рівень якості й швидкості генерації нових ідей і розробок. Digital інструменти будуть допомагати прораховувати “вузькі місця” в нових виробках або складних системах, як цілі підприємства, використовуючи методи віртуалізації і прототипування.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Науково-промислова революція 4.0 спричиняє суттєві стрімкі зміни у розвитку технологій, техніки і продуктивних сил людства, під її впливом знаходяться промисловість і господарства, відбуваються якісні зміни на міжнародному рівні. Перехід від Третьої революції і простої цифровізації до інновацій і розробок Четвертої науково-промислової революції, що базуються на комбінаціях

технологій, змушує компанії переглянути своє ставлення до того, як вони працюють. Трансформація виробництва під впливом науково-промислової революції 4.0 буде виражатися у розвитку промислових секторів, появи розробок, інновацій, створенні ефективної інфраструктури для розробників у промисловому інжинірингу. Під її впливом відбудеться перехід на електронний документообіг, впровадження систем управління клієнтами, впровадження глибокої аналітики, штучного інтелекту, інтернету речей і багато іншого. Системи автоматичного програмування та автономного управління вийдуть на новий рівень. Інформація буде все більш візуалізуватися. Роль людини зміщується в бік творчості й креативу, де немає конкуренції з роботами і IT-технологіями, потреби людини будуть персоніфікованими. Інтелектуалізація індивідуальної праці передбачає зростання ступеня її інформаційної наповненості. Оновлення продуктивних сил буде тривати постійно, без урахування термінів амортизації саме під потреби людини-споживача. Право власності на засоби виробництва буде у людини по праву народження, на основі безумовних вимог. Персоніфіковане споживання обкладатиметься деякою формою податку на “індивідуальність”.

Всі ці трансформаційні зміни науково-промислової революції 4.0 сприятимуть підвищенню конкурентоздатності виробництв, стимулюватимуть внутрішній ринок, дадуть можливість утримати й нарощувати позиції в секторах з високою доданою вартістю на національному, а в окремих випадках — і на глобальному рівні.

Отже, трансформації в епоху науково-промислової революції 4.0 мають великий потенціал і впливатимуть на рівень життя людства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Землиханов Т. “Индустрия 4.0”: революция без потерь / Т. Землиханов / “ЭР”. – 2015. – №5-6 (65-66). – С. 42-46.
2. Карасев С. Gartner: десять ключевых IT-тенденций 2015 года / С. Карасев // Новости Hardware – 2015 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://3dnews.ru/903194>.
3. Коротяев С. И. Сучасна науково-технічна революція та її вплив на різні аспекти трудової діяльності людини / С. И. Коротяев // Историчний архів. - 2011. - Вип. 7. - С. 169-173.
4. Кубів С. Цифрова адженда України – 2020: Концептуальні засади / С. Кубів, О. Мініч, І. Бірюков // Проект Міністерства економічного розвитку та торгівлі України. - Грудень 2016 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
5. Кушнерик В. В. Вплив глобалізації на розвиток науково-технічної революції / В. В. Кушнерик // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 8. - С. 30-34 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2012\\_8\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_8_6).
6. Мак-Кендрік Джо. Индустрия 4.0: на этот раз вся суть в ИТ / Джо Мак-Кендрік // PC Week: идеи и практики автоматизации. – 2015. - №5 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=174770>.
7. Мініч О. Индустрия 4.0. та Україна / О. Мініч // “НВ Бізнес” ТОВ “Видавничий дім “МЕДІА-ДК”. - Вересень 2016 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/experts/minitch/industrija-4-0-i-ukrajina-223511.html>.
8. От 3.0 к 4.0 – разница, разрывы и вызовы // АППАУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://appau.org.ua/ru/OT\\_3-0\\_k\\_4-0\\_raznitsya\\_razryvy\\_i\\_vyzovy](http://appau.org.ua/ru/OT_3-0_k_4-0_raznitsya_razryvy_i_vyzovy).
9. Скіцько В. І. Индустрия 4.0 як промислове виробництво майбутнього / В. І. Скіцько // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 5. - С. 33-40.
10. Industry 4.0 after the initial hype. Where manufacturers are finding value and how they can best capture it [Електронний ресурс] // McKinsey Digital. - 2016. - Режим доступу: [https://www.mckinsey.de/files/mckinsey\\_industry\\_40\\_2016.pdf](https://www.mckinsey.de/files/mckinsey_industry_40_2016.pdf).

## REFERENCES

1. Zhemlihanov T. (2015), “Industrija 4.0”: revoljucija bez poter’, “JeR”, №5-6 (65-66), s. 42-46.
2. Karasev S. Gartner: desjat' ključevyh IT-tendencij 2015 goda, Novosti Hardware – 2015, available at: <https://3dnews.ru/903194>.
3. Korotiaiev, S. I. (2011), Suchasna naukovo-tehnična revoliutsiia ta ii vplyv na rizni aspekty trudovoi diial'nosti liudyny, *Istorychnyj arkhiv*, vyp. 7, s. 169-173.
4. Kubiv S., Minich O. and Biriukov I. Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020: Kontseptual'ni zasady, Proekt Ministerstva ekonomichnoho rozvytku ta torhivli Ukrainy. - Hruden' 2016, available at: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
5. Kushneryk, V. V. (2012), Vplyv hlobalizatsii na rozvytok naukovo-tehničnoi revoliutsii, Aktual'ni problemy ekonomiky, № 8, s. 30-34, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2012\\_8\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_8_6).
6. Mak-Kendrik Dzhо (2015), Industrija 4.0: na jetot raz vsja sut' v IT, PC Week: idei i praktiki avtomatizacii, №5, available at: <https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=174770>.
7. Minich O. Industriia 4.0. ta Ukraina, “NV Biznes” TOV “Vydavnychyj dim “MEDIA-DK”. – Veresen' 2016, available at: <http://biz.nv.ua/ukr/experts/minitch/industrija-4-0-i-ukrajina-223511.html>.
8. Ot 3.0 k 4.0 – raznica, razryvy i vyzovy, APPAU, available at: [http://appau.org.ua/ru/OT\\_3-0\\_k\\_4-0\\_raznitsya\\_razryvy\\_i\\_vyzovy](http://appau.org.ua/ru/OT_3-0_k_4-0_raznitsya_razryvy_i_vyzovy).
9. Skits'ko, V. I. (2016), Industriia 4.0 iak promyslove vyrobnytstvo majbutn'oho, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, № 5, s. 33-40.
10. Industry 4.0 after the initial hype. Where manufacturers are finding value and how they can best capture it, McKinsey Digital (2016), available at : [https://www.mckinsey.de/files/mckinsey\\_industry\\_40\\_2016.pdf](https://www.mckinsey.de/files/mckinsey_industry_40_2016.pdf).

Табачук А. Я.,

аспірант, Львівський національний університет ім. І. Франка, м. Львів

## КОРОТКО ПРО ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Анотація.* У ході дослідження виявлено, що сьогодні, на початку третього тисячоліття, економічна теорія потребує перегляду методології у зв'язку з неможливістю старої методології пояснити нові аспекти розвитку сучасного постіндустріального суспільства. Розглянуто основні підходи до дослідження сучасних економічних систем. У результаті аналізу різних теоретико-методологічних підходів до дослідження сучасних економічних систем зроблено висновок, що найбільш конструктивним в умовах посилення глобалізації та об'єктивної необхідності екологізації економічних систем видається підхід, який передбачає діалектичний синтез еволюційної економіки (еволюційної економічної теорії) та неоінституціоналізму.

**Ключові слова:** економічна система, глобалізація, постіндустріальне суспільство, діалектичний синтез еволюційної економіки та неоінституціоналізму.

Tabachuk A. Ya.,

Postgraduate, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

## BRIEFLY ABOUT THE RESEARCH TOOLS OF THE MODERN ECONOMIC SYSTEMS

*Abstract.* It has been found during the research that today, at the beginning of the third millennium, the economic theory needs revision of the methodology due to the inability of the old methodology explain new aspects of the modern industrial society. The main approaches to the study of the modern economic systems have been reviewed. After analyzing the different theoretical and methodological approaches to the study of the modern economic systems it has been concluded that the most constructive in terms of increasing globalization and the objective need for ecologization of economic systems seems to be the approach, which involves dialectical synthesis of the evolutionary economics (evolutionary economic theory) and neo-institutionalism.

**Keywords:** economic system, globalization, post-industrial society, dialectical synthesis of the evolutionary economics and neo-institutionalism.

**Постановка проблеми.** З переходом людства на нову постіндустріальну парадигму розвитку в наукових колах все більше говорять про кризу економічної теорії, яка ще, спираючись на стару методологію, не в змозі пояснити нові аспекти розвитку сучасного постіндустріального суспільства. Російський науковець В. Полтерович, розважаючи над проблемою кризи економічної теорії, доходить висновку, що "...криза виявляє себе не тільки в тому, що теоретична економіка не змогла ефективно розв'язати актуальні проблеми економічної політики, зокрема, в країнах, де тривають реформи, але й у глибинних внутрішніх причинах: нагромаджуються теоретичні факти, що свідчать про принципову обмеженість її методів" [12, с. 47]. Говорячи про кризу економічної теорії, варто прислухатися до А. Чухна, який звертає увагу на те, що "...суперечності виникають не лише внаслідок дедалі глибшого пізнання предмета, що вивчається, але, насамперед, на основі якісної зміни самого об'єкта дослідження – суспільства, його форм і структур, умов життєдіяльності. Істотні зміни у розвитку суспільства вступають у

суперечність з досягнутим рівнем його пізнання і тлумачення, бо це набуває виразу історичної обмеженості рівня знань. Адже вони відбивають досвід минулого і недостатньо або й зовсім не враховують нового, а тим більше провідні тенденції у розвитку людської цивілізації" [16, с. 218].

Виходячи зі сказаного вище, наше дослідження є актуальним та своєчасним.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблему теоретико-методологічних підходів до дослідження економічних систем висвітлено в численних наукових дослідженнях і узагальненнях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема таких як Ареф'єва О. В. [1], Гражевська Н. І. [2], Гриценко А. А. [3], Згуровський М. З. [5], Кульчицький Б. В. [6], Кульчицький Я. В. [7], Полтерович В. М. [12], Романова В. О. [13], Чухно А. А. [15]. Проте окремі аспекти даної проблеми, пов'язані з переходом людства від індустріальної до постіндустріальної цивілізації та посиленням глобалізаційних процесів, потребують подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Завданням нашого дослідження є розгляд інструментарію дослідження сучасних економічних систем в умовах посилення глобалізаційних процесів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Комплексне дослідження економічних систем, на наше переконання, повинно базуватися на інтеграції наукового знання як економічних, так і інших соціально-гуманітарних наук, адже об'єктом нашого дослідження є людина у процесі еволюції економічних систем, зміни системи панівних суспільних цінностей та суспільних інституцій, тобто зміни самого соціуму. Виходячи з цього, вважаємо обґрунтованим використання у процесі дослідження методів, які застосовуються в економіці, політології, соціології та інших соціально-гуманітарних науках, що дасть змогу об'єктивніше та ґрунтовніше дослідити сучасні економічні системи. Як зазначає Я. Кульчицький, такий підхід обґрунтовує необхідність консолідації зусиль вчених-суспільствознавців у процесі комплексного дослідження сучасних економічних систем [7].

Серед таких методів виділимо, зокрема, теоретико-логічний, що передбачає пошук закономірностей та тенденцій розвитку самої економічної науки та економічної компаративістики на основі аналізу і порівняння різних економічних та соціальних концепцій; емпірико-історичний, в основу якого покладається об'єктивний аналіз конкретних фактів, що мали місце в економічній та політичній історії задля формування соціально-економічних висновків, які б дозволили прогнозувати тенденції розвитку економічних систем; синтез історичного і логічного підходів, який дозволяє уникнути історичних зигзагів, збагнути вузлові шаблі розвитку та окреслити основні тенденції розвитку економічних систем; діалектичний, суть якого полягає у дослідженні економічних систем шляхом розгляду економічних явищ та процесів, що в них відбуваються, у їхніх взаємозв'язках, взаємовпливах та безперервному розвитку [6, с. 73-74; 1, с. 72].

Варто звернути увагу на те, що при дослідженні економічних систем із використанням діалектичного методу, як слушно зазначають О. Беляєв та А. Бебело, необхідно обов'язково враховувати суб'єктивний чинник, адже об'єктом економічного аналізу в такому випадку стає поведінка людей та їхня діяльність [11, с. 9].

Сьогодні економічна компаративістика, як правило, спирається на метод порівняльного (компаративного) аналізу та класифікаційний метод. Це пояснюється тим, що завдання економічної компаративістики полягає в об'єктивній оцінці кожної окремої економічної системи, її сильних і слабких сторін, потенційних можливостей для подальшого розвитку та місця серед інших. Разом з тим, на наше переконання, порівняльний аналіз економічних систем у наш час, на початку третього тисячоліття, повинен здійснюватися з врахуванням як економічних показників, так і неекономічних факторів, зокрема політико-правових, інституційних, соціально-культурних, ціннісних, екологічного, глобалізаційного тощо.

Серед ключових методів, на яких ґрунтуються дослідження сучасних економічних систем, варто виділити еволюційний метод, метод сценарного аналізу, економіко-статистичний метод, синтез та композицію, метод інституційного аналізу та синергетичний.

Дослідження сучасних економічних систем пов'язані з активним застосуванням та розвитком еволюційного підходу, стрижнем якого є ідеї нелінійності та самоорганізації складних економічних систем [6, с. 76]. Цей підхід був започаткований у наукових доробках Б. Манделвіля, Д. Юма, Т. Мальтуса, що ще в далекому XVIII столітті проводили аналогії між господарською сферою та живою природою, пізніше був розвинений К. Марксом, засновником інституційної теорії Т. Вебленом та видатним австрійським економістом Й. Шумпетером [2, с. 72]. Останній, на думку А. Чухна, яку ми повністю розділяємо, зумів поєднати "...розвиток економічної теорії з історичним аналізом, що дало змогу на великому історичному матеріалі обґрунтувати економічну теорію еволюційного розвитку, яка стала набагато повніше відповідати процесам реального світу і значно збагатила інтелектуальний потенціал людства" [15, с. 4]. На порозі третього тисячоліття особливого поширення набув синергетичний метод дослідження економічних систем. Дослідники філософії економічних систем Б. Кульчицький та Я. Кульчицький пояснюють це тим, що вчені всього світу в процесі своїх досліджень все частіше доходять висновку "...про глибинну єдність закономірностей розвитку Всесвіту і соціуму на засадах парадигми діяльності" [6, с. 77].

Термін "синергетика" (від слів син – "сумісне" і ергос – "дія") вперше ввів у науковий обіг німецький фізик і математик Г. Хакен в 70-х роках XX століття. Вітчизняний науковець В. Базилевич, роздумуючи над синергетичним методом дослідження сучасних економічних систем, звертає увагу на те, що використання даного підходу при порівнянні економічних систем відкриває нові, значно ширші можливості для всебічного висвітлення економічних процесів та явищ завдяки поєднанню системно-функціонального і ймовірнісного підходів, визнання спонтанності випадкового фактора у самоорганізації економічної системи, заперечення монотермінізму та однозначної запрограмованості розвитку першопричинами при обґрунтуванні найбільш раціональних шляхів еволюції [4, с. 18-19]. Ще один вітчизняний дослідник А. Філіпенко зауважує таку особливість самоорганізованих систем, зокрема економічної системи, як чергування періодів упорядкування і хаосу. Впорядкованість ним розуміється як стійкий стан системи, при якому її елементи є поєднаними тісними взаємозв'язками, що утворилися у процесі попередньої еволюції та не можуть випадково змінитися чи зникнути, в той час як хаос передбачає руйнацію таких зв'язків, нестійкість та розбалансованість самої системи, що в сумі може спричинити її ліквідацію. Стосовно сьогодення, то А. Філіпенко говорить, що "...наразі світ вступив у період, який можна назвати посттоталітарним хаосом; у його



надрах уже зароджується деяка впорядкованість, проте розгледіти її обриси донині досить важко” [14, С. 83-85].

Проте, попри всю плідність використання новаторських ідей синергетики в аналізі сучасних економічних систем, Н. Гражевська констатує наявність небезпеки попадання у так звані “системні пастки” при дослідженні трансформаційних економік, які “...виникають за умов, коли предметні властивості та головні смисли перехідних процесів і явищ глибоко не досліджуються, а редукуються до системно-синергетичних уявлень (в онтологічній площині) або просто замінюються «модними» синергетичними поняттями” [2, с. 71].

Поширення в економічній теорії на початку ХХІ століття набувають ідеї неоінституціоналізму. В основу цієї теорії покладається ідея функціонування економіки у певних інституційних межах, де на економічний розвиток здійснюють вагомий вплив культура та ідеологія. Погоджуємося з думкою А. Гриценка, котрий вважає, що “методологія інституціональної політичної економії дає нові можливості для осмислення сучасних нестандартних ситуацій як у глобальному, так і в локальних економічних просторах (країнах, регіонах, окремих секторах і сферах економіки), що мають специфічні інституційні умови функціонування в розвитку. Разом з тим вона через інституційні умови, вбираючи в себе вплив суміжних неекономічних чинників (природи, техніки і технологій, історичних традицій, національного менталітету і т.д.), забезпечує актуальну міждисциплінарну сполученість політичної економії з іншими галузями знання” [3, с. 20].

І. Малий наголошує, що даний теоретико-методологічний підхід передбачає розгляд економіки у тісному взаємозв’язку з іншими сферами людської діяльності, у ньому економіка розглядається як динамічна система, схожа на живий організм, котрий постійно трансформується [10, с. 57-58].

Загалом не можемо не погодитися з думкою Н. Гражевської, що “...в сучасній економічній теорії синергетичний, еволюційний та інституційний підходи взаємодоповнюють один одного, оскільки на противагу «ринковому фундаменталізму» ґрунтуються на вивченні реальних форм організації економічного життя в їх конкретно-емпіричній та національно-специфічній визначеності, дають змогу повніше врахувати взаємозв’язок та взаємозумовленість економічних, соціальних, політичних, правових та інших складових системних перетворень” [2, с. 82].

Варто звернути увагу на використання сценарного підходу при дослідженнях економічних систем, метою якого є визначення декількох змістовно різних, проте спрямованих на досягнення поставлених цілей стратегій розвитку економічних систем. Цей підхід особливо актуальним є при побудові довгострокових прогнозів розвитку. Процес побудови сценаріїв майбутнього розвитку, як зазначає М. Згуровський, включає “...елемент творчості і певної довільності, оскільки створення картини майбутнього залежить від досвіду, професійності, інтуїції і багатьох інших якостей людей, які виконують цю

важливу і відповідальну роботу. При цьому не існує і не може існувати суворої формальної процедури чи чітко встановленого формату для розроблення сценаріїв” [5, с. 17].

Попри всю ефективність наведених вище методів вивчення економічних систем при оптимальному їх поєднанні, ми все ж схилиємося до думки Б. Кульчицького та Я. Кульчицького, що ключовим підходом у дослідженні та аналізі сучасних економічних систем є системний підхід, який у поєднанні з методом порівняльного аналізу дає змогу розкрити особливості різних економічних систем в умовах посилення їх екологізації і глобалізації та виявити економічні моделі, які є найефективнішими у ХХІ столітті. Конструктивність даного підходу пояснюється тим, що він уможливорює побудову процесу пізнання з урахуванням всієї множини аспектів, зв’язків та опосередкувань дійсності [6, с. 79-80].

Говорячи про використання системного методу в науковому дослідженні, Л. Лебедева слушно зазначає: застосування даного підходу до аналізу сучасної дійсності робить можливим отримання більш повної, сутнісної характеристики змін, що супроводжують процес формування постіндустріального суспільства. Обґрунтовує вона свою точку зору постійним розвитком економічних суб’єктів сучасних економічних систем, нелінійним характером зв’язків між цими суб’єктами та перебуванням у динамічному стані самої системи. Разом з тим, Л. Лебедева звертає увагу, що застосування принципу методологічного плюралізму “розв’язує руки” досліднику, значно розширюючи інструментарій його роботи [8, с. 35-36].

Характерною ознакою ХХІ століття є посилення глобалізаційних процесів, які несуть за собою як перспективи процвітаючого майбутнього для світової громади, так і загрози для існування всієї людської цивілізації. Це зумовило появу та поширення світосистемного аналізу як методу дослідження глобальних тенденцій економічного та соціального розвитку у світових масштабах. Даний підхід був розроблений та обґрунтований у другій половині ХХ століття А. Г. Франком, І. Валлерстайном, С. Аміном, Дж. Аррігі. В той час як А.Р.Франк займався вивченням досвіду Латинської Америки, С. Амін – арабських країн, І. Валлерстайн цікавився світосистемою як такою, як концептом, котрий відображає певне положення справ у світі, в його генезисі, становленні та заході. Серцевиною його теоретичного аналізу виступає, по-перше, історія, адже мова йде про справді безпрецедентну за ступенем детальності спробу проаналізувати історію та суть капіталізму від витоків до сьогодення. По-друге, економіка: економічна система як певна специфічна галузь буття, яка є синтезом матеріальних та духовних елементів [13, с. 74]. І. Валлерстайн протиставляє у своїх дослідженнях два різновиди світових систем: “світи-імперії” і “світи-економіки”. При цьому науковець зазначає, що розвиток західної цивілізації яскраво висвітлює процес поступового поглинання “світо-економікою” “світоімперії”. У даному контексті М. Лукашевич додає, що прихильники світосистемного



аналізу схильні протиставляти поняття капіталізму і ринкової економіки, капіталізм у їх тлумаченні є швидше гіпертрофованою, ніж нормальною ринковою системою. Сучасні суспільства, що, як правило, у своїх просторових межах збігаються з національними державами, постали як наслідок кристалізації вузлів “світової економіки”, при цьому для останньої зараз властива наявність напруги і конфліктів між центром та периферією, а також внутрішньої напруги у центрі, яка знаходить своє вираження у нерівномірності розподілу багатств, расовій і статевій нерівності [9, с. 258-259].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Проаналізувавши різні теоретико-методологічні підходи до дослідження сучасних економічних систем, можемо сказати: на наше переконання, найбільш конструктивним в умовах сьогодення, а саме: в умовах посилення глобалізації та об’єктивної необхідності екологізації економічних систем, видається підхід, запропонований Б. Кульчицьким та Я. Кульчицьким, який передбачає діалектичний синтез еволюційної економіки (еволюційної економічної теорії) та неінституціоналізму [6, с. 93-94]. Поділяючи погляди А. Чухна, котрий вважає “фундаментальною перевагою методології еволюційної економічної теорії є те, що вона спирається на діалектичну філософію і діалектичну логіку, на їх творче застосування до своїх предмета та об’єкта досліджень...”, та спрямована на повніше розкриття “...причинно-наслідкових зв’язків і залежностей у розвитку соціально-економічних систем”, згадані дослідники зазначають, що діалектичний синтез еволюційної економіки та неінституціоналізму дає змогу поєднати інструменти та переваги еволюційної економіки як методу і, разом з тим, з іншого боку, врахувати всі засоби інституційного наукового підходу, який, крім того, покладено на практиці в основу економічної й соціальної політики низки розвинутих країн світу, а також багатьох трансформаційних економічних систем [17, с. 47; 6, с. 93]. Ще одним аргументом, який “працює” на користь даного підходу, Б. Кульчицький та Я. Кульчицький вважають постіндустріальну парадигму, коли перехід до постіндустріальної економіки та постіндустріального (інформаційного, знаннєвого) суспільства забезпечується відповідними інституційними передумовами, інституційним забезпеченням, інституційним середовищем, інституційним регулюванням, інституційним стимулюванням, тобто масштабними загальносуспільними інституційними змінами. Погоджуємося з авторами цього підходу, що під таким “...кутом зору еволюційна економіка як метод синтезується з відповідними інституційними обмежувачами і потрапляє у своєрідне регламентоване «русло» глибинно-спонтанних, вільних економічних імпульсів, які виявляються й розкриваються з врахуванням комплексу чинників неекономічного, ціннісного походження” [6, 93-94]. Крім того, як слушно зазначають дослідники, діалектичний синтез еволюційного та неінституціонального підходів можна використовувати при аналізі

економічних систем, що перебувають на різних щаблях розвитку, адже даний підхід по-різному може себе виявляти у залежності від об’єкта дослідження, тобто в залежності, яка саме (перехідна, трансформаційна чи розвинута) економічна система аналізується. Зокрема, при аналізі перехідних, трансформаційних економічних систем може дещо домінувати еволюційна складова цього синтезу, що пояснюється наявністю, як правило, у перехідних, трансформаційних економіках певних збурень, запереченням віджилих форм, прискоренням, стрибками, біфуркаціями, невизначеністю, непередбачуваністю, нелінійністю тощо. При дослідженні ж та порівняльному аналізі сучасних розвинутих економічних систем, яким властиві значно більша стабільність, стійкість, відлагодженість, прогнозованість, на перший план може виступати інституційна складова вищевказаного теоретико-методологічного синтезу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф’єва О. В. Управління розвитком економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління : монографія / О. В. Ареф’єва, В. В. Прохорова. – Х. : УкрДАЗТ, 2010. – 301 с.
2. Гражевська Н. І. Еволюція сучасних економічних систем / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2011. – 286 с.
3. Гриценко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 5-20.
4. Економічна теорія: політекономія / [за ред. В. Д. Базилевича]. – К. : Знання-Прес, 2001. – 581 с.
5. Згуровський М. З. Сценарний аналіз як системна методологія передбачення / М. З. Згуровський // Систем. дослідж. та інформ. технології. – 2002. – № 1. – С. 7-38.
6. Кульчицький Б. В. Філософія економічних систем (розвиток методології їх порівняльного аналізу в умовах екологізації, інтелектуалізації та глобалізації) : монографія / Б. В. Кульчицький, Я. В. Кульчицький. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – 710 с.
7. Кульчицький Я. В. Інтеграція наукового знання як основа дослідження сучасних економічних систем / Я. В. Кульчицький // Вісник Львів. комерц. академії. Сер. економічна. – Вип. 25. – Львів : Видавництво ЛКА, 2007. – С. 163-167.
8. Лебедева Л. Про методологію дослідження постіндустріальної економіки / Л. Лебедева // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 2. – С. 28-38.
9. Лукашевич М. П. Соціологія економіки / М. П. Лукашевич. – К. : Каравела, 2005. – 288 с.
10. Малый И. И. Институциональные изменения системы распределения экономических факторов в транзитивной экономике / И. И. Малый // Экономическая теория. – 2004. – № 1. – С. 56-68.
11. Національні моделі економічних систем / [О. О. Беляев (кер. кол. авт.), А. С. Бебело, В. І. Кириленко, В. І. Сацки та ін.]. – К. : КНЕУ, 2010. – 319 с.

12. Полтерович В. М. Кризис экономической теории / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 1998. – № 1. – С. 47.

13. Романова В. О. Світосистемний аналіз Іммануїла Валлерстайна / В. О. Романова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2010. – Вип. 93 (Ч. II). – С. 73-79.

14. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. - К. : Знання, 2007. - 670 с.

15. Чухно А. А. Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії / А. А. Чухно // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2011. – Вип. 579-580. Економіка. – С. 3-9.

16. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.

17. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : монографія / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко / [за ред. А. А. Чухна]. – К. : Знання, 2007. – 878 с.

## REFERENCES

1. Aref'ieva, O. V. and Prokhorova, V. V. (2010), *Upravlinnia rozvytkom ekonomichnykh system: teoriia, mekhanizmy rehuliuвання ta upravlinnia*, UkrDAZT, Kharkiv.

2. Hrazhevs'ka, N. I. (2011), *Evoliutsiia suchasnykh ekonomichnykh system*, Znannia, Kyiv.

3. Hrytsenko, A. A. (2012), *Politychna ekonomii: aktualizatsiia problematyky, metodolohichnyj potentsial i spoluchenist' z instytutsionalizmom*, Ekonomichna teoriia, vol. 1, pp. 5-20.

4. Bazylevych, V. D. (2001), *Ekonomichna teoriia: politekonomiia*, Znannia-Pres, Kyiv.

5. Zghurovs'kyj, M. Z. (2002), *Stsenarnyj analiz iak systemna metodolohiia peredbachennia*, System. Doslidzh. ta inform. Tekhnolohii, vol. 1, pp. 7-38.

6. Kul'chyts'kyj, B. V. (2015), *Filosofiia ekonomichnykh system (rozvytok metodolohii ikh porivnial'noho analizu v umovakh ekolohizatsii, intelektualizatsii ta hlobalizatsii)*, Liha-Pres, L'viv.

7. Kul'chyts'kyj, Ya. V. (2007), *Intehratsiia naukovooho znannia iak osnova doslidzhennia suchasnykh ekonomichnykh system*, Visnyk L'viv. komerts. Akademii. Ser. Ekonomichna, vol. 25, pp. 163-167.

8. Lebedeva L. (2013), *Pro metodolohiiu doslidzhennia postindustrial'noi ekonomiky*, Visnyk KNTEU, vol. 2, pp. 28-38.

9. Lukashevych, M. P. (2005), *Sotsiolohiia ekonomiky*, Karavela, Kyiv.

10. Malyj, I. I. (2004), *Institucional'nye izmeneniia systemy raspredeleniia jekonomicheskikh faktorov v tranzitivnoj jekonomike*, Jekonomicheskaja teoriia, vol. 1, pp. 56-68.

11. Bieliaiev, O. O. Bebelo, A. S. Kyrylenko, V. I. and Satsyk, V. I. (2010), *Natsional'ni modeli ekonomichnykh system*, KNEU, Kyiv.

12. Polterovich, V. M. (1998), *Krizis jekonomicheskoi teorii*, Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii, vol. 1, pp. 47.

13. Romanova, V. O. (2010), *Svitosystemnyj analiz Immanuila Vallerstajna*, Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn, vol. 93, pp. 73-79.

14. Filipenko, A. S. (2007), *Hlobal'ni formy ekonomichnoho rozvytku: istoriia i suchasnist'*, Znannia, Kyiv.

15. Chukhno, A. A. (2011), *J. Shumpeter – zasnovnyk evoliutsijnoi ekonomichnoi teorii*, Naukovyj visnyk Chernivets'koho universytetu, vol. 579-580, pp. 3-9.

16. Chukhno, A. A. (2003), *Postindustrial'na ekonomika: teoriia, praktyka ta ikh znachennia dlia Ukrainy*, Lohos, Kyiv.

17. Chukhno, A. A., Yukhymenko P. I. and Leonenko, P. M. (2007), *Suchasni ekonomichni teorii*, Znannia, Kyiv.

Олексин І. І.,

к.е.н., доц., доцент кафедри комерційної діяльності і підприємництва, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ І ВЗАЄМОДІЇ БІРЖ

**Анотація.** Досліджено процеси інтеграції, консолідації та диференціації територіальної дислокації бірж на світовому ринку. Систематизовано основні типи біржових систем, у рамках яких функціонують фондові біржі. Розглянуто окремі напрями консолідації бірж із метою координації дії, співробітництва та протистояння ризикам. Дослідження показало, що взаємозв'язки бірж відображають складний комплекс відносин: економічних, організаційних, соціальних, технологічних -та характеризують весь діапазон зв'язків, який притаманний біржовій діяльності. Обґрунтовано необхідність пріоритетного розвитку інформаційних зв'язків, які сприяють вирівнюванню цін і формуванню єдиного світового ринку. Запропоновано напрям формування національної біржової системи, через процес горизонтальної або вертикальної консолідації бірж.

**Ключові слова:** біржа, біржова діяльність, біржова система, інтеграція, інформація, консолідація, процес взаємодії, система відносин, територіальна дислокація.

Oleksyn I. I.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Commercial Activity and Entrepreneurship, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## BASES OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF RELATIONSHIPS AND INTERACTION OF EXCHANGES

**Abstract.** The processes of integration, consolidation and differentiation of the territorial dislocation of exchanges in the world market are investigated. The main types of exchange systems, within which the stock exchanges operate, are systematized. Some ways of consolidation of exchanges are considered in order to coordinate action, cooperate and confront risks. The research revealed that the interrelations of exchanges reflect a complex set of relations: economic, organizational, social, technological and characterize the whole range of relationships that is inherent in exchange activities. The necessity of the priority development of information communications, which contribute to alignment of prices and formation of a single world market, is substantiated. The direction of formation of the national exchange system, through the process of horizontal or vertical consolidation of exchanges, is proposed.

**Key words:** exchange, stock exchange activity, stock market, stock exchange system, integration, information, consolidation, interaction process, system of relations, territorial dislocation.

**Постановка проблеми.** Становленню цивілізованих ринкових відносин, організованого і регульованого ринку товарів та капіталів сприяє перетворення бірж у інформаційно-методичні центри комерційної діяльності, включаючи й право реєстрації всіх операцій в економіці України. Щобільше, біржі України здатні перетворитися у центри формування ринкової політики цін, однакової як для державного, так і для ринкового секторів економіки. Водночас біржа повинна надавати учасникам біржової торгівлі послуги, виступаючи при цьому рівноправним учасником суспільних відносин, що виникають під час здійснення торгово-біржової діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні аспекти взаємодії світових бірж перебувають у центрі уваги багатьох науковців. Зокрема, окремі

напрями щодо взаємодії найбільших бірж світу розглянули у своїх наукових працях В. В. Апопій [6], О. П. Бевз [3], А. І. Берлач [4], В. А. Галанова [5], А. Г. Грязнова [5], О. І. Дегтярьова [7], П. В. Корнеєва [5], О. В. Коротков [8], С. В. Редзюк [13], О. В. Сидоренко [10], М. М. Скотнікова [3], М. О. Солодкий [8], О. М. Сохацька [9] та ін. Проте маловивченим залишається питання стосовно реструктуризації системи взаємозв'язків і взаємодії українських бірж та розробки інструментарію імплементації в міжнародну біржову торгівлю.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є дослідження засад розвитку системи взаємозв'язків і взаємодії бірж відповідно до сучасних економічних процесів в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найбільш динамічно розвивають свою діяльність фондові біржі. У світі нараховується близько 200 таких бірж, покликаних забезпечити необхідні умови обігу цінних паперів. Незважаючи на розширення і диверсифікацію фондових ринків, кількість бірж нині не збільшується, а навпаки, спостерігається тенденція до їх скорочення внаслідок укрупнення та інтеграції. Закономірний процес укрупнення бірж зумовлений також реструктуризацією фондових ринків, концентрацією капіталу, зростанням інвестиційної активності фінансових інститутів.

З цих же причин відбувається суттєва диференціація територіальної дислокації бірж. За кількістю фондових бірж лідирує Азійський регіон. Що стосується обсягів обігу цінних паперів, то Америка (точніше, США) домінує. Сумарна капіталізація двох бірж США вище від аналогічного показника всіх бірж Європи (табл. 1).

2) поліцентрична – лідируюче положення займають кілька бірж, звичайно 2. Наприклад, в Австралії – біржі в Мельбурні та Сідней, в Канаді – в Торонто і Монреалі;

3) змішана – діє в США, де працює Нью-Йоркська фондова біржа. Крім цього, в Нью-Йорку функціонує ще одна велика біржа – Американська фондова – та ряд великих бірж знаходиться в провінції (наприклад, у Чикаго). Всього в США функціонує 13 фондових бірж. Очолює список Нью-Йоркська фондова біржа – найбільша у світі, на ній укладається близько 70% угод всього американського фондового ринку (табл. 2).

Товарні біржі в Україні розвиваються по мірі розширення оптових товарних ринків, проте систематичний облік їх кількості не проводиться. В основному біржі зосереджені у таких ринках: олійні товари, зернова продукція, продукція тваринництва, продовольчі товари, текстиль, лісоматеріали, каучук,

Таблиця 1

**Макрорегіональне розташування основних фондових бірж [14]**

Макрорегіони	Кількість бірж (од.)	Капіталізація сумарна <sup>1</sup> (трлн дол. США)	Частка, %	
			в кількості	в сумарній капіталізації
Америка	21	27,1	15,9	39,2
Азія	44	20,7	33,3	30,0
Європа	42	18,1	31,8	26,2
Африка	21	1,5	15,9	2,1
Австралія й Океанія	4	1,4	3,1	2,0

<sup>1</sup> Сумарна ринкова вартість цінних паперів в обігу.

Фондові біржі функціонують у рамках біржових систем, що відрізняються один від одного в різних країнах світу. Основними типами біржових систем в даний час є:

1) моноцентрична – в країні функціонує 1 велика біржа фондова біржа. Наприклад: в Англії (всього в цій країні 22 фондові біржі) – Лондонська, у Франції (всього 7 бірж) – Паризька, в Японії (всього 9 бірж) – Токійська;

паливні товари, дорогоцінні метали, кольорові метали. У США, наприклад, налічується 10 крупних товарних бірж, в Англії – 5, по 3-5 бірж нараховують Німеччина, Японія, Франція, Канада. В Україні станом на початок 2015 року офіційно зареєстровано 555 бірж (універсальні, товарні та товарно-сировинні, агропромислові та інші), серед яких крупних немає [9].

Таблиця 2

**Найбільші фондові біржі світу [14]**

Місце в рейтингу	Назва фондової біржі	Ринкова капіталізація (\$, трлн)
1	Нью-Йоркська фондова біржа	22,7
2	Токійська фондова біржа	4,65
3	Біржа "НАСДАК"	3,76
4	Лондонська фондова біржа	3,25
5	Біржа "Євронекс"	2,96
6	Фондова біржа Торонто	1,62
7	Німецька фондова біржа	1,38
8	Гонконгська фондова біржа	1,30
9	Мадридська фондова біржа	0,92
10	Італійська фондова біржа	0,89

Міжнародна конкуренція, глобалізація товарних і фондових ринків зумовлюють активну консолідацію бірж, тобто їх об'єднання в асоціації й альянси з метою координації дії, співробітництва і протистояння ризикам. Вважаємо, що саме консолідація сприяє створенню єдиних служб, платформ (інформаційних, розрахункових, клірингових, технічних), при цьому біржі, як правило, зберігають свою організаційну самостійність. Процеси консолідації найбільш активно відбуваються в біржовому секторі США, Японії, Гонконгу, Сінгапура, Кореї, частково в Європі – Скандинавії та Прибалтиці.

Отже, взаємозв'язки бірж відображають складний комплекс відносин: економічних, організаційних, соціальних, технологічних. Основні типи та види зв'язків зображено на рис. 1. Вони характеризують весь діапазон зв'язків, який притаманний біржовій діяльності.

Економічні зв'язки реалізують економічні відносини, виступають як міжгалузеві економічні зв'язки. Вони проявляються в процесі обміну діяльністю між функціонально взаємозалежними галузями та виконують складні функції, а саме: 1) вдосконалюють відносини з приводу створення та руху біржового товару; 2) регулюють пропорції та структуру виробничої програми, здійснюють вплив на управління товарними ресурсами та загалом на функціонування ринку біржового товару.

Коопераційні зв'язки – це взаємовідносини, які відображають міжгосподарське кооперування. На їх основі біржі, промислові, торгівлі, сервісні підприємства об'єднують зусилля та засоби для спільного будівництва складських об'єктів, створення комерційних, маркетингових служб, виконання робіт, надання послуг.

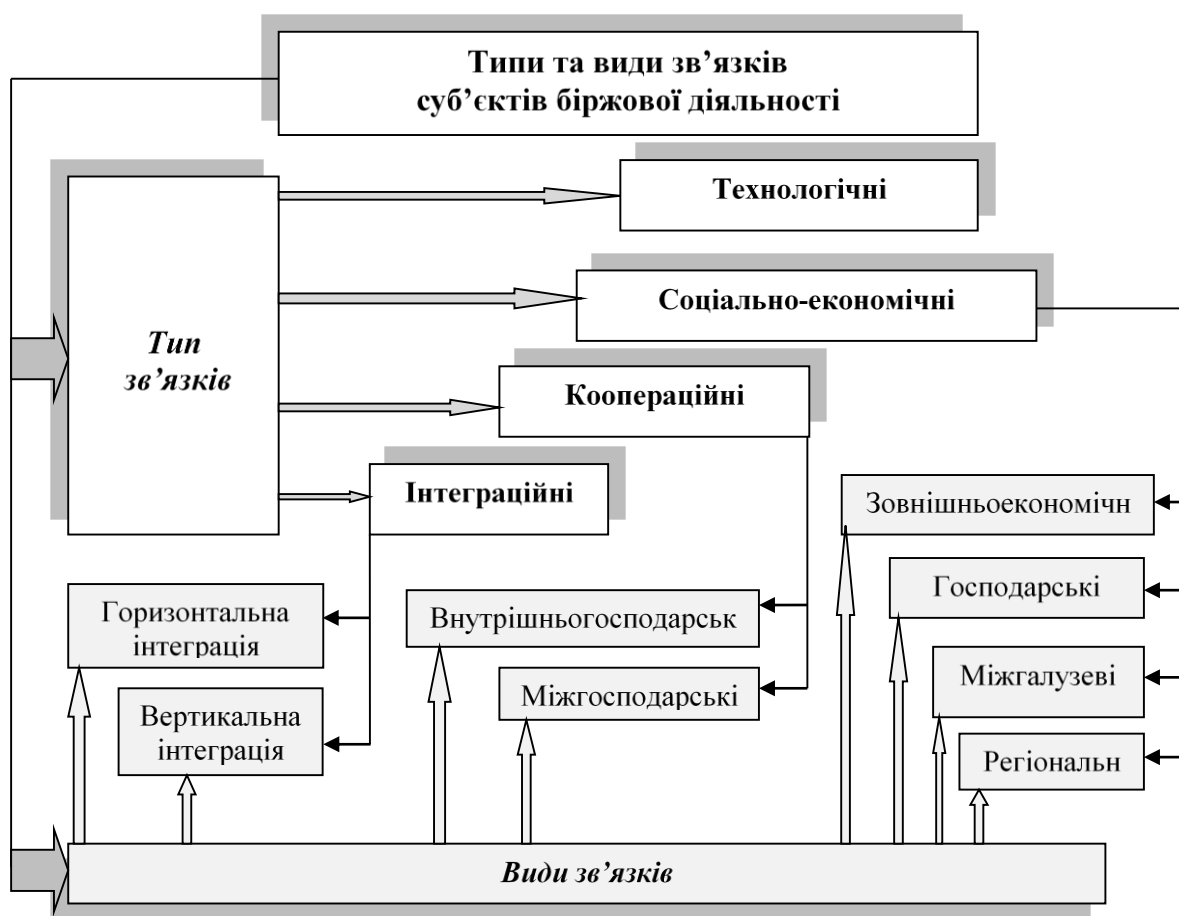


Рис. 1. Основні типи та види зв'язків у біржовій торгівлі  
(авторська розробка)

Технологічні зв'язки сприяють пристосуванню виробництва під технологічні вимоги товаропросування та реалізації кінцевої продукції. Вони виконують такі основні функції: 1) впровадження в широких масштабах систем машин, електронних комунікаційних систем, логістичних принципів тощо; 2) впровадження й узгодження функціонування наскрізних інноваційних технологій, які охоплюють всі стадії технологічного процесу товаропросування.

До прикладу, прагнучи посилити свої позиції, багато американських бірж розпочинають здійснювати окремі кроки до кооперування, що в майбутньому може призвести до злиття.

Найбільш чітко така тенденція простежується на нью-йоркських біржах, зокрема Нью-Йоркська комерційна біржа уклала угоду з Нью-Йоркською біржею бавовни, на основі якої члени обох бірж можуть торгувати ліцензованими товарами кожної. У 1997 р.

внаслідок об'єднання двох нью-йоркських бірж – Біржі кави, какао і цукру та Біржі бавовни і цитрусових – була створена нова – Торговельна палата Нью-Йорка.

Інтеграційні зв'язки реалізують усю сукупність відносин бірж, забезпечують ефективну взаємодію функціонально взаємопов'язаних галузей. На базі інтеграційних зв'язків розвивається горизонтальна і вертикальна економічна інтеграція. Такі зв'язки покликані забезпечити оптимальні галузеві та територіальні пропорції виробництва, збалансованість стадій єдиного процесу відтворення та високу соціально-економічну ефективність функціонування бірж. Сучасний стан розвитку сфери товарного обігу свідчить про відсутність налагодженої системи товаропросування від товаровиробників до споживачів, а також ринкових систем визначення справедливих цін і т. ін., що стримує розвиток вертикальних інтеграційних зв'язків.

Господарські зв'язки характерні безпосередньо для господарюючих суб'єктів. Товаровиробники, торговельні, посередницькі структури встановлюють і розвивають розгалужені зв'язки на базовому рівні бірж. Ці зв'язки обумовлені об'єктивною необхідністю обміну товару на гроші, тобто вони виражають відносини обміну. Тому за матеріально-уречевленим змістом господарські зв'язки є складними. Вони переважають всі види зв'язків з інтенсивності. Окрім цього, такі зв'язки опосередковують нетоварні відносини. Важлива особливість господарських зв'язків полягає в тому, що вони, реалізуючи різнопорядкові відносини, сприяють укріпленню організаційно-економічних основ учасників зв'язків, посиленню їх економічної зацікавленості. У цьому їх основний зміст [3, с. 99].

Міжгалузеві економічні зв'язки регулюють і підтримують міжгалузевий обмін. Вони виражають той аспект організаційно-економічних відносин, який характеризує товарний обмін, а також взаємні матеріальні і нематеріальні послуги. Економічні зв'язки на міжгалузевому рівні мають безперервний характер і розвиваються, головню, у товарно-грошовій формі.

Регіональні економічні зв'язки сприяють розгортанню міжрегіонального обміну.

Свобода підприємницької діяльності, у тому числі і біржової, має розповсюджуватись і на зовнішньоекономічні зв'язки. Вони є найбільш складними за формою та методами реалізації та сприяють міжнародній інтеграції у сфері біржової торгівлі. В умовах виходу на світовий ринок сотень чи тисяч нових вітчизняних учасників зовнішньоекономічних зв'язків інтерес для них становлять також знання щодо порядку формування цін на світовому ринку, порядку котирування біржових товарів, врахування особливостей цін на біржові товари, спеціфіки їх прогнозування.

Біржова торгівля не терпить автаркії (територіально-економічної замкнутості), активно проникає на регіональні товарні ринки, сприяє формуванню ефективних міжрегіональних зв'язків між продавцями і покупцями. Крім того, через механізм форвардних і ф'ючерсних угод біржа дозволяє пов'язати не лише поточні, але і перспективні

взаємні інтереси продавців і покупців товарів. Це дозволить кваліфіковано вести торгівлю і проводити операції на біржах чи використовувати їх інформацію для укладання позабіржових міжнародних контрактів.

Таким чином, біржова діяльність здійснюється в межах різнопланової й багатофункціональної системи зв'язків, вирішальне значення для розвитку якої мають три об'єднанні групи відносин: 1) соціально-економічні; 2) організаційно-економічні; 3) технологічні. Саме вони виражають цілісність процесу біржової торгівлі. Їх зумовлюють чотири групи зв'язків: економічні, технологічні, коопераційні та інтеграційні. Крім того, зв'язки, які розвиваються і функціонують у сфері біржової діяльності, відновлюються і трансформуються, проявляють нові якості, адекватні ознакам і властивостям взаємодіючих елементів системи відносин.

Процес взаємодії учасників біржової діяльності схематично зображено на рис. 2. Організаційна та економічна самостійність бірж, їх майнова відокремленість, розширення товарно-грошових відносин створюють сприятливі передумови для розширення взаємозв'язків і взаємодії бірж. У системі зв'язків суб'єктів біржової торгівлі господарські, міжгалузеві, територіальні, зовнішньоекономічні зв'язки є основними у здійсненні широкого та постійного товарообміну.

Проте відсутність консолідації бірж і низька ринкова активність учасників біржової торгівлі в Україні призвели до стагнації ринків строкових контрактів на товарні та фінансові базові активи. Ці ринки перебувають у зародковому стані саме через мізерну концентрацію біржового товару, який має бути базовим активом для похідних (деривативів). Не сприяє розвитку системи взаємозв'язків і взаємодії бірж і відокремленість первинного розміщення державних цінних паперів від їх біржового обігу. Цілісності системи взаємозв'язків заважає також слабка взаємодія бірж із системами виконання та гарантування біржових угод.

Технологічна відокремленість біржової торгівлі від Національної депозитарної системи створює труднощі як для інвесторів і учасників ринків, так і для держави загалом. Цілісності системи взаємозв'язків перешкоджає також існування особливостей у веденні обліку окремих видів цінних паперів. Паралельне існування окремих систем депозитарного обліку державних і корпоративних цінних паперів призводить до збільшення організаційних, технологічних та фінансових витрат учасників ринків і власників цінних паперів, системних та операційних ризиків.

Сьогодні між найбільшими товарними біржами налагоджені інформаційні зв'язки. Це сприяє вирівнюванню цін і формуванню єдиного світового ринку. Ці зв'язки мають інформаційний і консультативний характер, пов'язані з процесом укладання угод і товаропросування. Біржа забезпечує справедливе ціноутворення на біржові товари, рівні можливості для допуску учасників товарного біржового ринку на товарну біржу шляхом запобігання, виявлення та припинення використання на біржових торгах інсайдерської інформації та/або маніпулювання на ринку.

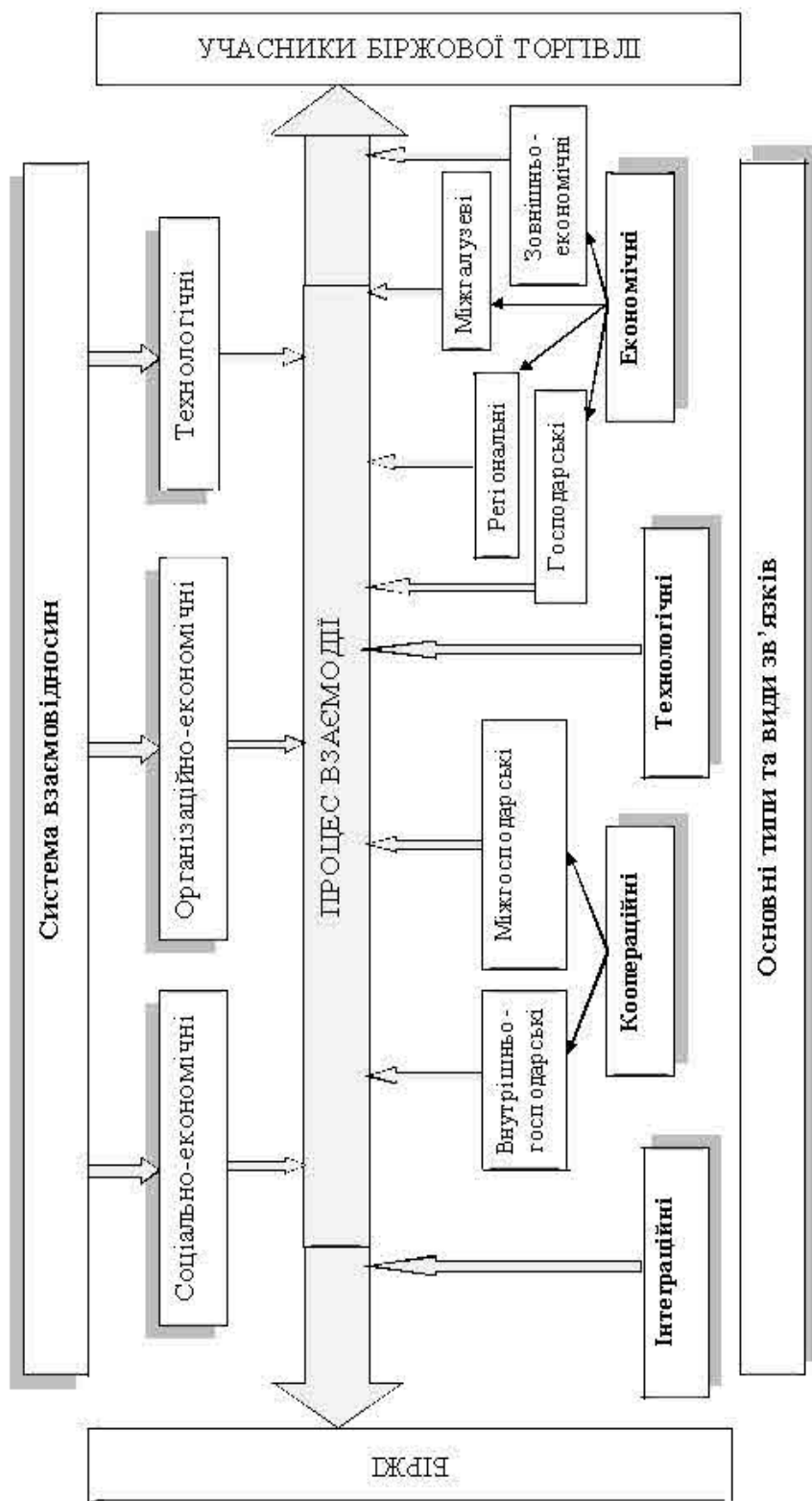


Рис. 2. Процес взаємодії учасників біржової діяльності (аспектна розробка)

Відсутність консолідованої системи розкриття біржової інформації в Україні знижує прозорість ринку та його привабливість для потенційних іноземних і вітчизняних інвесторів, оскільки не забезпечується прямий доступ до своєчасних і достовірних даних щодо об'єктів інвестування та поточної ситуації на ринку. Крім того, знижується вірогідність національних індексів ринкової активності, а також нівелюється можливість визначення відповідних кредитних рейтингів.

До прикладу, тенденції розвитку світових фінансових та товарних ринків свідчать, що біржі як інституції, що управляють регульованими секторами цих ринків, зміцнили свої позиції. Це сталося завдяки процесу консолідації бірж (який підвищує конкурентоздатність новоутворених конгломератів) і універсалізації їх діяльності.

Сьогодні біржі від вузької спеціалізації (подекуди з організації й управління ринком лише одного виду фінансового інструменту чи товару/сировини, щодо яких хеджуються цінові ризики) перейшли до багатопрофільності, об'єднуючи учасників, які прагнуть до присутності на різних ринках водночас. Головною ознакою привабливості регульованих ринків під одним "дахом" є їх ліквідність і мінімальні фінансові ризики.

Сучасну біржову торгівлю в Україні процеси консолідації та універсалізації не зачепили, що спричиняє низьку ліквідність біржових ринків і відсутність необхідних для їх розвитку ресурсів. Це треба змінювати на рівні державної політики, формуючи національну біржову систему, тобто сформовану через процес горизонтальної або вертикальної консолідації бірж біржову індустрію. Ця індустрія повинна:

- встановити зв'язок між реальним сектором економіки та фінансовим;
- стимулювати розвиток інноваційного процесу;
- забезпечити вигідне та надійне розміщення накопичень громадян.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Сучасний стан біржової торгівлі свідчить, що вона потребує структурної перебудови, суттєвої технологічної модернізації, адаптації до правових норм європейського законодавства та впровадження кращої практики функціонування аналогічних систем взаємозв'язків на світових ринках.

Дослідження засад розвитку системи взаємозв'язків і взаємодії бірж дозволяють констатувати необхідність:

- 1) структурної перебудови біржової діяльності в Україні;
- 2) суттєвої технологічної модернізації бірж;
- 3) адаптації технології приведення біржових операцій до правових норм європейського законодавства та впровадження практики функціонування систем взаємозв'язків на світових ринках.

У подальших наукових дослідженнях необхідно сконцентрувати увагу на дослідженні механізму створення національної біржової системи.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Україна. Закон. Про товарну біржу : Постанова Верховної Ради від 10 грудня 1991 р. № 1956-ХІІ // Голос України. – 1992. – 11 січня.
2. Україна. Закон. Про товарну біржу // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 11. – Ст. 83.
3. Бевз О. П. Економіка і організація біржової торгівлі : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. П. Бевз, М. М. Скотнікова. – К. : Держ. торг.-екон. ун-т, 2006. – 44 с.
4. Берлач А. І. Організаційно-правові основи біржової діяльності : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А. І. Берлач, Н. А. Берлач, Ю. В. Ілларіонов. – К. : Фенікс, 2000. – 336 с.
5. Биржевая деятельность : учебник / [ред. А. Г. Грязновой, П. В. Корнеевой, В. А. Галанова]. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 239 с.
6. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії : монографія / Апопій В. В. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – 368 с.
7. Дегтярєва О. И. Биржевое дело : [учебник для вузов] / О. И. Дегтярєва. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 679 с.
8. Коротков А. В. Биржевое дело и биржевой анализ : учебно-практическое пособие / А. В. Коротков ; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2007. – 125 с.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Солодкий М. О. Біржовий ринок : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М. О. Солодкий. – К. : Аграрна освіта, 2010. – 565 с.
11. Сохацька О. М. Біржова справа : підручник / О. М. Сохацька. – [2-ге вид. змін. й доп.]. – К. : Кондор, 2008. – 632 с.
12. Сидоренко О. В. Необхідність державного управління у біржовій сфері: базові аспекти / О. В. Сидоренко // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2012. – Вип. 177(4).
13. Редзюк Є. В. Еволюція впливу фондових бірж на соціально-економічне середовище світу / Є. В. Редзюк // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – № 3-4 (1). – С. 10-13.
14. Розвиток і сучасний стан світового біржового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hata-nm.org.ua/birzhovij-rinok/rozvitok-i-suchasnij-stan-svitovogo-birzhovogo-rinku.html>.



## REFERENCES

1. Ukraina. Zakon. Pro tovarnu birzhu : Postanova Verkhovnoi Rady vid 10 hrudnia 1991 r. № 1956-XII (1992), *Holos Ukrainy*, 11 sichnia.
2. Ukraina. Zakon. Pro tovarnu birzhu (1993), *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, № 11, st. 83.
3. Bezv, O. P. and Skotnikova, M. M. (2006), *Ekonomika i orhanizatsiia birzhovoi torhivli*, Derzh. torh.-ekon. un-t, K., 44 s.
4. Berlach, A. I. Berlach, N. A. and Illarionov, Yu. V. (2000), *Orhanizatsijno-pravovi osnovy birzhovoi diial'nosti*, Feniks, K., 336 s.
5. *Birzhevaja dejatel'nost'*, red. A. G. Grjaznovoj, P. V. Korneevoj, V. A. Galanova (1995), *Finansy i statistika*, M., 239 s.
6. Apopij, V. V. (2007), *Vnutrishnia torhivlia ta APK Ukrainy: efektyvnist' vzaiemodii*, Vydavnytstvo L'vivs'koi komertsijnoi akademii, L'viv, 368 s.
7. Degtjarjova, O. I. (2000), *Birzhevoe delo*, JuNITI-DANA, M., 679 s.
8. Korotkov, A. V. (2007), *Birzhevoe delo i birzhevoj analiz*; Moskovskij gosudarstvennyj universitet jekonomiki, statistiki i informatiki, M., 125 s.
9. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Solodkyj, M. O. (2010), *Birzhovyj rynek*, Ahrarna osvita, K., 565 s.
11. Sokhats'ka, O. M. (2008), *Birzhova sprava*, 2 nd ed., Kondor, K., 632 s.
12. Sydorenko, O. V. (2012), *Neobkhidnist' derzhavnoho upravlinnia u birzhovij sferi: bazovi aspekty*, *Naukovyj visnyk NUBiP Ukrainy*. Serii: Ekonomika, ahrarnyj menedzhment, biznes, vyp. 177(4).
13. Redziuk, Ye. V. (2013), *Evoliutsiia vplyvu fondovykh birzh na sotsial'no-ekonomichne seredovysche svitu*, *Ekonomichnyj chasopys KhKhI*, № 3-4 (1), s. 10-13.
14. *Rozvytok i suchasnyj stan svitovoho birzhovoho rynku*, available at : <http://hata-nm.org.ua/birzhovij-rinok/rozvitok-i-suchasnij-stan-svitovogo-birzhovogo-rinku.html>.

# УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.717

Черкасова С. В.,  
д.е.н., доц., професор кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-  
економічний університет, м. Львів,

Шкурак О. В.,  
магістр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

*Анотація.* Розглянуті особливості банківської депозитної діяльності в Україні. Визначено важливу роль ефективної депозитної діяльності у банківському бізнесі. Наголошено на необхідності вдосконалення депозитної політики банку в цілях зростання обсягів залучених ресурсів і кредитних операцій банку, подолання кризових явищ у банківській діяльності. Подальший розвиток банківської депозитної діяльності повинен відбуватись у напрямку подолання існуючих проблем в банківському бізнесі, визначенні пріоритетів розвитку банку, впровадження нових депозитних продуктів. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі пов'язані з розробкою стратегії розвитку конкурентних переваг банку на ринку депозитних послуг.

**Ключові слова:** банк, депозитна діяльність, депозитні операції, депозитна політика, ресурси банку.

Cherkasova S. V.,  
Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Credit and  
Insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Shkurak O. V.,  
Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## PROVIDING OF THE EFFICIENT DEPOSIT ACTIVITY OF A BANK

*Abstract.* Peculiarities of banks deposit activity in Ukraine are considered. An important role of effective deposit activity in the banking business is determined. The need to improve the bank's deposit policy in order to increase the volume of attracted resources and lending operations of the bank, overcoming of crisis phenomena in banking activity, was emphasized. Further development of bank deposit activity should proceed in the direction of overcoming the existing problems in the banking business, identifying priorities of the bank development, introducing new deposit products. The prospects for further research in this regard are related to the development of a strategy for the development of competitive advantages of the bank in the market of deposit services.

**Key words:** bank, deposit activity, deposit operations, deposit policy, bank resources.

**Постановка проблеми.** Ефективна депозитна політика є важливою складовою банківського менеджменту. В сучасних умовах спостерігається погіршення умов діяльності банків на депозитному ринку. Негативний вплив на залучення вітчизняними банками вільних ресурсів здійснюють такі чинники, як системна банківська криза, зниження довіри в суспільстві до депозитів як інструментів накопичення заощаджень, скорочення реальних доходів населення, падіння процентних ставок за депозитними вкладками, соціально-економічна нестабільність у країні тощо. Виходячи з цього, важливого

значення набувають питання виявлення необхідних умов проведення банками ефективної депозитної діяльності в сучасних реаліях економічного розвитку країни та розробки ефективного механізму залучення додаткових банківських ресурсів. Зазначені аспекти визначають важливість обраного напрямку наукового дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням вдосконалення банківської депозитної діяльності для забезпечення її ефективності та розробці сучасної банківської депозитної політики приділяється особлива увага в наукових колах. Дослідження

окремих аспектів цих питань містяться в роботах О. Д. Вовчак, О. І. Копилук, С. В. Міщенко, С. В. Науменкової, Л. О. Примостки, Н. М. Руцишин, М. І. Савлука та ін. Науковцями вивчаються чинники впливу на обсяги депозитної діяльності банків, досліджуються методи визначення її ефективності, конкурентні переваги банків на ринку депозитних послуг. Водночас зміна умов функціонування вітчизняної банківської системи та посилення конкуренції на ринку банківських депозитних послуг вимагають продовження наукового дослідження цих питань у сучасних економічних умовах для вдосконалення механізму ефективної депозитної діяльності.

**Постановка завдання.** Відповідно до обраного напрямку наукового дослідження поставлено завдання: визначити чинники забезпечення ефективності банківської депозитної діяльності та розробити пропозиції для вдосконалення депозитної політики банку в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективна діяльність банків значною мірою визначається обсягом ресурсів, якими вони володіють. Без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування діяльності суб'єктів господарювання і потреб громадян, забезпечувати касово-розрахункове обслуговування.

Депозитна діяльність включає комплекс заходів банку з формування портфеля депозитних послуг, забезпечення його конкурентних переваг на депозитному ринку, а також стійкості й надійності ресурсної бази. Стратегічні основи депозитної діяльності визначаються депозитною політикою банку.

Депозитна політика банку являє собою процес управління депозитними операціями, що передбачає розробку та реалізацію комплексу стратегічних і

тактичних заходів з метою акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власних кредитних ресурсів [3].

Депозитна політика банку повинна ґрунтуватися на дослідженні досягнутого рівня розвитку депозитних відносин банку з клієнтами і бути націленою на їх вдосконалення та розвиток. Банку важливо розробити ефективну депозитну політику, оскільки це дає можливість регулювати, управляти, раціонально організовувати взаємовідносини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху коштів. У процесі розробки депозитної політики банку важливо враховувати рівень розвитку суспільства на сучасному етапі економічного розвитку, банківської системи країни в цілому і конкретного банку зокрема.

Основною метою депозитної діяльності банку є залучення якомога більшого обсягу грошових коштів клієнтів за оптимальною ціною. Реалізація цієї мети фактично означає створення необхідних передумов для досягнення основної мети банківського бізнесу – одержання максимального прибутку. Для досягнення цієї мети банку необхідно здійснювати планування і регулювання банківських ресурсів, забезпечувати кількісну та якісну відповідність між розмірами і видами наявних у розпорядженні банку грошових коштів та напрямками і строками кредитних вкладень.

Важливе місце в процесі забезпечення ефективної депозитної діяльності банку займає аналіз складу, структури, динаміки та витратності пасивних операцій. Проведення такого аналізу дозволяє виявити необхідні умови ефективної депозитної діяльності на сучасному етапі розвитку банку. Результати проведеного аналізу дозволяють банкам оперативного коригувати свою політику на депозитному ринку. Успіх депозитної політики залежить від того, якою мірою втілені її установки в планах, що розробляються на кожному етапі розвитку банку [4].

Таблиця 1

**Обсяги депозитних операцій і їх частки в сукупних пасивах ПАТ «КРЕДОБАНК», ПАТ «ПроКредитБанк» і ПАТ «Мегабанк» в 2011-2015 рр. (станом на 31 грудня)**

Показники	Сума, млн грн					Темпи зростання, %		Частка, у % до сукупних пасивів				
	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 2011	2015/ 2014	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ПАТ «КРЕДОБАНК»</b>												
Депозити	2633	2859	2782	3471	5654	214,7	162,9	69,4	63,4	63,5	57,6	68,4
Сукупні пасиви	3794	4508	4382	6030	8272	218,0	137,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>ПАТ «ПроКредитБанк»</b>												
Депозити	1531	1571	1865	3437	6545	427,5	190,4	63,7	69,0	75,0	76,8	84,1
Сукупні пасиви	2405	2278	2485	4476	7785	323,7	173,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>ПАТ «Мегабанк»</b>												
Депозити	2278	2800	3513	3692	5440	238,8	147,4	50,2	57,8	64,6	53,4	61,2
Сукупні пасиви	4540	4840	5438	6910	8883	195,7	128,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Для визначення особливостей депозитної діяльності вітчизняних банків та передумов для забезпечення її ефективності проведемо порівняльний аналіз депозитних операцій трьох банків з іноземними інвестиціями, серед яких ПАТ «КРЕДОБАНК», ПАТ «ПроКредитБанк» та ПАТ «Мегабанк». В таблиці 1 наведено результати аналізу динаміки депозитних операцій досліджуваних банків та частки депозитних ресурсів в їх сукупних пасивах за 2011-2015 рр.

На початок 2016 р. ПАТ «КРЕДОБАНК» мав у своєму розпорядженні 5654 млн. грн. залучених депозитних коштів клієнтів, ПАТ «Мегабанк» – 5440 млн грн. Лідером із залучення депозитних ресурсів серед досліджуваних банків є ПАТ «ПроКредитБанк», обсяг залучених депозитів якого на кінець періоду дослідження склав 6545 млн грн, незважаючи на те, що в 2011 р. він займав третє місце в групі за обсягом залучених коштів.

Динаміка заощаджень клієнтів банків завжди адекватна динаміці економічного зростання або падіння в країні. Фінансова криза 2008 р. стала причиною падіння економіки і, як наслідок, зменшення обсягів депозитів в банківській системі. При цьому девальвація гривні суттєво прискорила темпи відтоку депозитних ресурсів з банківської системи. Стабілізація ситуації в післякризовому періоді сприяла зростанню обсягів депозитних ресурсів у банківській системі України.

Динаміка зміни обсягів депозитних ресурсів досліджуваних банків в періоді дослідження проілюстрована на рис. 1.

Починаючи з 2011 р., для усіх досліджуваних банків спостерігалася тенденція зростання депозитної бази. Так, обсяги залучених депозитів ПАТ «КРЕДОБАНК» зросли до 5654 млн грн або більш ніж вдвічі. Подібна динаміка мала місце і в діяльності ПАТ «Мегабанк». Обсяг депозитних ресурсів ПАТ «ПроКредитБанк» за період дослідження зріс найбільш активно – більш ніж в чотири рази.

Стабільна динаміка зростання обсягів депозитних ресурсів досліджуваних банків у складних умовах соціально-економічного розвитку країни свідчить про їх стійку позицію на ринку депозитних послуг.

Кризовий стан економіки країни та недовіра в суспільстві до банківських установ як до депозитних інститутів спричинили зменшення обсягів вільних ресурсів та загострення конкуренції між банками за кошти клієнтів. Системна криза у вітчизняній банківській системі привела до зниження прибутковості банківської діяльності. З метою підтримки ліквідності та власної конкурентоспроможності банківські установи змушені удосконалювати депозитну політику, пропонувати клієнтам нові депозитні продукти, розробляти більш привабливі фінансові інструменти для нарощування депозитної бази.

Оптимізація депозитної політики банку для підвищення ефективності депозитних операцій є непростим завданням, що вимагає врахування цілої низки аспектів – від макроекономічних до мікроекономічних. Депозитна політика повинна підпорядковуватися загальним банківським вимогам, тобто забезпечити поєднання ліквідності, дохідності і ризику. Науковцями виділяються загальні критерії оптимальності депозитної політики, серед яких:

- зв'язок депозитних, кредитних та інших операцій банку для підтримки його стабільності, надійності, фінансової стійкості;
- диверсифікація ресурсів банку з метою мінімізації ризику;
- сегментування депозитного портфеля;
- диверсифікований підхід до різних груп клієнтів;
- конкурентоспроможність банківських депозитних продуктів [5].

Специфічні критерії оптимізації депозитної політики визначаються кожним банком індивідуально (залежно від розміру банку, етапу його життєвого циклу, стратегії банківської діяльності, кваліфікації

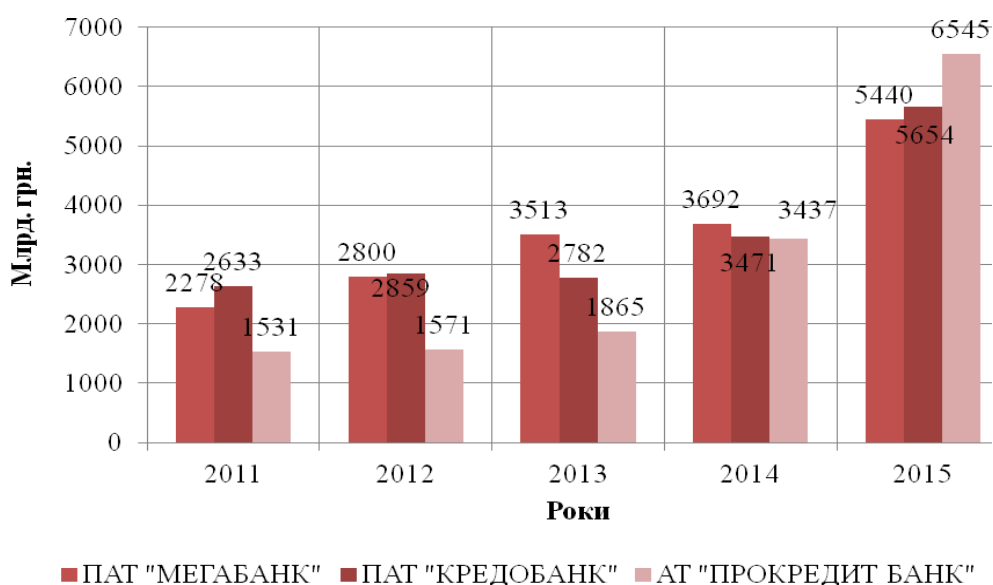


Рис. 1. Обсяги депозитних операцій ПАТ «КРЕДОБАНК», ПАТ «ПроКредитБанк» та ПАТ «Мегабанк» в 2011-2015 рр.

його персоналу, собівартості операцій і послуг, що ним виконуються).

Для оцінювання ефективності використання банком своїх депозитних ресурсів застосовуються такі основні показники:

- рентабельність депозитних ресурсів;
- витратність депозитних ресурсів;
- рівень процентних витрат у відсотках до процентних доходів.

Аналіз наведених показників здійснюється у динаміці, а також порівнюючи фактичні показники з їх нормативними значеннями. Для розрахунку впливу факторів на показники ефективності використання депозитних ресурсів банку застосовується спосіб ланцюгових підстановок.

Результати аналізу ефективності використання ресурсної бази досліджуваними банками наведені в таблиці 2.

ресурсів. Оптимальною буде така структура ресурсів, за якої забезпечуватиметься максимальна стабільність ресурсної бази за її мінімальної відносної вартості.

Значення витратності депозитних ресурсів є найнижчим у ПАТ «КРЕДОБАНК» (5,6 % в 2015 р.), в той час як найвищим – у ПАТ «Мегабанк» (11,9 %).

Рівень процентних витрат характеризує ефективність обраної банком політики щодо регулювання співвідношення між ціною ресурсної бази та ціною розміщення ресурсів. Зниження даного показника характеризує високу якість менеджменту в банку.

В періоді дослідження спостерігалось зниження рівня процентних витрат по відношенню до процентних доходів в ПАТ «КРЕДОБАНК» та нарощування цього показника у двох інших банках, що наочно характеризує неоднакову ефективність депозитних

Таблиця 2

**Показники ефективності використання депозитних ресурсів ПАТ «КРЕДОБАНК», ПАТ «ПроКредитБанк» і ПАТ «Мегабанк» в 2011-2015 рр.**

Показники	Роки					Абсолютні відхилення (+, -), 2015 року від	
	2011	2012	2013	2014	2015	2011 року	2014 року
	<b>ПАТ «КРЕДОБАНК»</b>						
Рентабельність депозитних ресурсів	4,6	5,4	5,9	8,5	10,0	5,4	1,4
Витратність депозитних ресурсів	8,9	8,0	9,7	7,2	5,6	-3,3	-1,6
Рівень процентних витрат у відсотках до процентних доходів	66,0	59,7	62,2	45,8	35,8	-30,1	-10,0
<b>ПАТ «ПроКредитБанк»</b>							
Рентабельність депозитних ресурсів	16,5	15,0	12,5	8,9	7,6	-8,8	-1,2
Витратність депозитних ресурсів	7,4	7,3	7,6	6,0	6,8	-0,5	0,8
Рівень процентних витрат у відсотках до процентних доходів	31,0	32,8	37,8	40,5	47,2	16,2	6,8
<b>ПАТ «Мегабанк»</b>							
Рентабельність депозитних ресурсів	5,3	4,0	4,3	5,1	3,3	-2,0	-1,8
Витратність депозитних ресурсів	10,1	11,4	10,3	12,1	11,9	1,9	-0,2
Рівень процентних витрат у відсотках до процентних доходів	65,3	74,2	70,7	70,3	78,1	12,8	7,9

З даних табл. 2 видно, що значення рентабельності депозитних ресурсів ПАТ «КРЕДОБАНК» зросло з 4,6 % у 2011 р. до 10,0 % у 2015 р. і є вищим показником порівняно з ПАТ «ПроКредитБанк» – 7,6 %, та ПАТ «Мегабанк» – 3,3 %. Треба відзначити, що лише в діяльності ПАТ «КРЕДОБАНК» має місце зростання цього показника в досліджуваному періоді, в інших двох банках його значення виявило тенденцію до зниження.

Оптимізація ресурсної бази банку повинна здійснюватися на основі витратності та стабільності

операцій та різні підходи в організації господарської діяльності в досліджуваних банках. Вища ефективність депозитної діяльності за рахунок зростання рентабельності депозитних ресурсів, зниження їх витратності та скорочення рівня процентних витрат по відношенню до процентних доходів забезпечена в діяльності ПАТ «КРЕДОБАНК». І хоча за темпами зростання обсягів залучених депозитних ресурсів цей банк в досліджуваній групі займає друге місце, ефективність їх використання є значно вищою, що створює додаткові конкурентні переваги для цієї установи на ринку. Двом іншим досліджуваним

банкам необхідно вжити необхідних заходів для підвищення ефективності депозитної діяльності та зменшення витратності депозитних операцій.

Важливою передумовою ефективної депозитної діяльності банку є якісно розроблена депозитна політика, яка повинна містити в собі такі елементи (рис. 2).

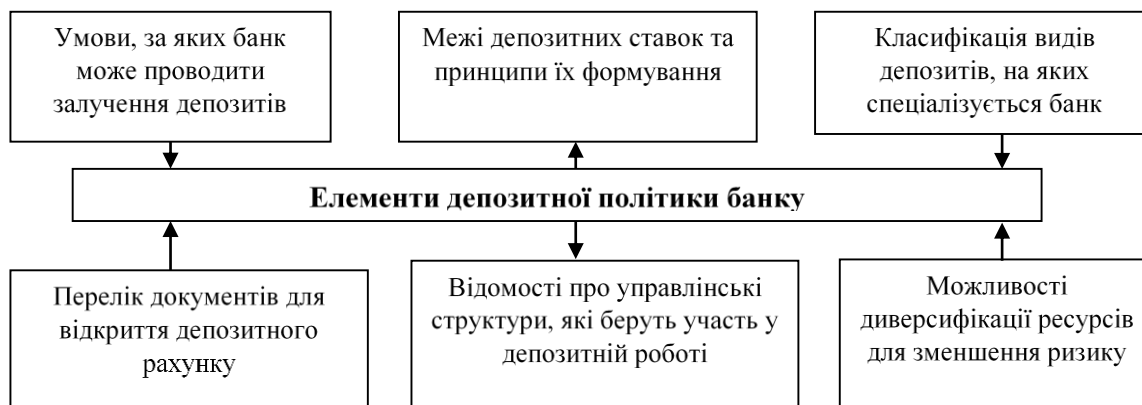


Рис. 2. Основні елементи депозитної політики банку [6]

Обов'язковими етапами процесу розробки депозитної політики банку є такі:

- встановлення параметрів депозитної політики банку відповідно до напрямів його діяльності;
- визначення напрямів банківської депозитної діяльності та джерел формування ресурсів;
- внутрішнє оцінювання розробленого проекту та його вдосконалення;
- затвердження остаточного варіанта депозитної політики;
- впровадження засад розробленої політики в діяльність банку;
- контроль за дотриманням розроблених параметрів депозитної діяльності;
- корегування депозитної політики банку відповідно до змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

З метою ефективного здійснення депозитної політики банкам доцільно розробляти відповідний меморандум, який призначений для встановлення граничних розмірів депозитної бази та її місця в ресурсному потенціалі банку.

Меморандум закріплює напрямки депозитної політики, виходячи з цілей, завдань банку, визначених у його статуті: отримання максимального прибутку при збереженні банківської ліквідності.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Кризові явища в економіці країни, системна криза у вітчизняній банківській сфері, зниження рівня доходів і заощаджень населення ускладнили в сучасних умовах проведення банками депозитної діяльності. Негативний вплив на зниження привабливості банківських депозитів як інструментів нагромадження заощаджень населення спричинив процес зниження прибутковості діяльності банків, що викликало необхідність

зниження депозитних ставок. Зазначені чинники ускладнили проведення депозитної діяльності банківськими установами та викликали необхідність удосконалення депозитної політики. Як показало дослідження, вища ефективність депозитних операцій забезпечується банками за рахунок зниження витратності депозитних ресурсів, підвищення рівня

їх рентабельності та скорочення рівня процентних витрат по відношенню до процентних доходів. Системного підходу вимагає процес оптимізації розробки та реалізації депозитної політики, що повинен враховувати чинники зміни зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності банку.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розробкою стратегії розвитку конкурентних переваг банку на ринку депозитних послуг.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Васюренко О. В. Банківський менеджмент : навч. посіб. / О. В. Васюренко. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2001. – 320 с.
3. Депозитна політика банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
4. Смоляк В. А. Сутність депозитної політики банків / В. А. Смоляк, О. І. Світлична [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_ENXXI\\_2013/Economics/1\\_137904.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2013/Economics/1_137904.doc.htm).
5. Копилук О. І. Банківські операції : навч. посіб. / О. І. Копилук, Г. В. Бондарчук-Грита. – К. : Знання, 2010. – 447 с.
6. Руцишин Н. М. Суть, значення депозитної політики банку та особливості її формування в сучасних умовах / Н. М. Руцишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.../LCA\\_Banku\\_Zbirnyk\\_2014.pdf](http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.../LCA_Banku_Zbirnyk_2014.pdf).
7. Шульгіна А. О. Сучасний стан і перспективи розвитку депозитної бази комерційних банків України / А. О. Шульгіна [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2014/Economics/1\\_167031.doc](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2014/Economics/1_167031.doc).

8. Офіційний сайт ПАТ “КРЕДОБАНК” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [/http://www.kredobank.com.ua/about.html](http://www.kredobank.com.ua/about.html).

9. Офіційний сайт ПАТ “Мегабанк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [/http://www.megabank.net/ru](http://www.megabank.net/ru).

10. Офіційний сайт ПАТ “ПроКредитБанк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.procreditbank.com.ua>.

#### REFERENCES

1. Pro banky i bankivs'ku diial'nist': Zakon Ukrainy vid 07.12.2000 r. № 2121-III, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

2. Vasiurenko O. V. (2001), Bankivs'kyj menedzhment, Vydavnychyj tsentr “Akademiiia”, K., 320 s.

3. Depozytna polityka banku, available at: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.

4. Smoliak, V. A. and Svitlychna, O. I. Sutnist' depozytnoi polityky bankiv, available at: [http://www.rusnauka.com/14\\_ENXXI\\_2013/Economics/1\\_137904.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2013/Economics/1_137904.doc.htm).

5. Kopyliuk, O. I. and Bondarchuk-Hryta, H. V. (2010), Bankivs'ki operatsii, Znannia, K., 447 s.

6. Ruschyshyn, N. M. Sut', znachennia depozytnoi polityky banku ta osoblyvosti ii formuvannia v suchasnykh umovakh, available at: [www.lac.lviv.ua/file-admin/www.lac.../LCA\\_Banku\\_Zbirnyk\\_2014.pdf](http://www.lac.lviv.ua/file-admin/www.lac.../LCA_Banku_Zbirnyk_2014.pdf).

7. Shul'hina, A. O. Suchasnyj stan i perspektyvy rozvytku depozytnoi bazy komertsijnykh bankiv Ukrainy, available at: [http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2014/Economics/1\\_167031.doc](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2014/Economics/1_167031.doc).

8. Ofitsijnyj sayt PAT “KREDOBANK”, available at: [/http://www.kredobank.com.ua/about.html](http://www.kredobank.com.ua/about.html).

9. Ofitsijnyj sayt PAT “Mehabank”, available at: [/http://www.megabank.net/ru](http://www.megabank.net/ru).

10. Ofitsijnyj sayt PAT “ProKredytBank”, available at: <http://ru.procreditbank.com.ua>.

Меджибовська Н. С.,  
д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій,  
Одеський національний економічний університет, м. Одеса

## ВИБІР СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ ПРОДАВЦЯ В ХОДІ ЗВОРОТНОГО АУКЦІОНУ

**Анотація.** Стаття присвячена вибору стратегії поведінки продавця в ході зворотного аукціону. Визначено поняття зворотного аукціону та його характерні риси. Зроблено наголос на умовах, сприятливих для проведення зворотного аукціону. Розроблено модель поведінки учасників зворотного аукціону за допомогою методу агентного моделювання на базі програмного забезпечення AnyLogic, наведено її основні положення. Функціонування моделі передбачено за умовами української системи комерційних закупівель Rialto. В результаті проведених експериментів показано перевагу використання стратегії поетапного зниження ціни для досягнення перемоги в ході зворотного аукціону, що дозволяє учаснику маніпулювання ціною, на відміну від учасників, які дотримуються стратегії різкого зниження ціни на різних етапах торгів.

**Ключові слова:** електронні закупівлі, зворотний аукціон, тендер, система комерційних закупівель Rialto, стратегія поведінки продавця, агентне моделювання.

Medzhybovska N. S.,  
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, Odessa National Economic University, Odessa

## STRATEGY SELECTION FOR THE SELLER BEHAVIOUR DURING THE REVERSE AUCTION

**Abstract.** This article is devoted to the strategy selection for the seller behavior during the reverse auction. It describes the concept of reverse auction and its main characteristics, makes emphasis on conditions favorable for the reverse auction. The behavior model for the reverse auction's participants was developed with the use of agent-based modeling method on the base of AnyLogic software and its main features are discussed. This model operates under the terms of Ukrainian system of commercial procurement Rialto. The results of simulation show the advantage of using the gradual price reduction strategy for the winning at the reverse auction, allowing participants to manipulate the price unlike sellers who hold sharp decline price strategy at various stages of bidding.

**Keywords:** electronic procurement, reverse auction, tender, system of commercial procurement Rialto, strategy for the seller behavior, agent-based modeling.

**Постановка проблеми.** З появою Інтернету та електронної комерції аукціони все частіше стали використовуватися для визначення цін та закупівлі ресурсів. Онлайн аукціони здатні реалізувати справедливі та ефективні закупівлі, усуваючи великі витрати коштів і часу. Зокрема, широкого використання набули зворотні аукціони (тендери), в яких продавці змагаються за право отримання контракту. Вони розповсюджені в широкому діапазоні галузей, починаючи від обробної промисловості, сільського господарства, державних і оборонних секторів до виробництва споживчих товарів, продуктів, послуг, фармацевтичної промисловості, сфери високих технологій тощо [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основним стимулом для використання зворотних аукціонів є економія витрат [2, 3], а також їх стрімке розповсюдження в якості інструменту ведення

бізнесу [4]. Академічний інтерес до зворотних аукціонів також на підйомі: зростають потоки досліджень щодо їх переваг та ризиків [5, 6, 7], вибору методології аукціону та його впливу на продуктивність закупівель [8], характеристики умов, сприятливих для проведення зворотного аукціону [9] тощо. В той же час не повністю дослідженими залишаються питання розробки стратегії поведінки покупців у ході зворотного аукціону.

**Постановка завдання.** Оскільки електронні закупівлі є новітнім методом ведення бізнесу в Україні, доцільною є розробка стратегій поведінки їх учасників. Для реалізації поставленої мети було обрано метод агентного моделювання та використано навчальну версію AnyLogic 7.3.6 University.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Зворотний аукціон є аукціоном з безперервно регресивною ціною. Учасникам аукціону-продавцям



відома поточна ціна покупки і відкрита можливість зробити заявку на продаж своєї продукції за ціною, яка нижче зазначеної. Остаточна ціна (ціна закриття) визначається за відсутності нових ставок протягом заздалегідь визначеного проміжку часу. В даному випадку організатором аукціону є покупець, він встановлює правила аукціону і повідомляє кваліфікованих постачальників щодо можливості подати свої заявки [10].

Основними характеристиками електронного зворотного аукціону є:

- участь одного покупця і безлічі постачальників певного матеріального ресурсу;
- рух ціни у напрямку до зменшення;
- використання програмного забезпечення для забезпечення торгів у режимі онлайн.

Найбільш очевидним критерієм визначення переможця в зворотному аукціоні є ціна закупівлі. Однак покупець може визначити додаткові критерії оцінки, такі як якість продукції, час виконання замовлення, надійність постачальника тощо [11]. Іншими словами, переможцем зворотного аукціону не обов'язково стає постачальник, який запропонував найменшу ціну. Так, покупець може укласти контракт зі своїм постійним постачальником, який запропонував не найнижчу ціну, оскільки вартість переходу до нового постачальника може виявитися вище, ніж потенційні вигоди від взаємодії з новим постачальником. Додатковими умовами вибору переможця аукціону може стати соціальна спрямованість діяльності постачальника, наприклад участь у природоохоронних заходах, використання праці інвалідів тощо.

Важливо враховувати, що зворотний аукціон підходить не всім категоріям закупівель. Зворотні аукціони можуть проводитися як для основних, так і для допоміжних матеріальних ресурсів. Критичне значення для прийняття рішення про можливість проведення зворотного аукціону має характер закуповуваного продукту і характер бізнес-оточення. Характеристика умов, сприятливих для проведення зворотного аукціону, наведена в табл. 1.

У загальному випадку продавцю необхідно прийняти три важливих рішення щодо стратегії його

поводження в ході зворотного аукціону, а саме: момент початку виставлення пропозиції; частоту зниження ставок; мінімально допустиму пропозицію, тобто граничну прийнятну ціну, при зменшенні якої вважатиметься за краще відмовитися від угоди [13].

Модель зворотного аукціону була створена за допомогою програмного забезпечення AnyLogic з метою допомоги компаніям-продавцям зробити правильний вибір при використанні тої чи іншої стратегії. Модель включає цінові та нецінові показники та враховує такі параметри для кожного з учасників, як стартова ціна, ціновий мінімум, стратегія, нецінові показники (в даному випадку – відстрочку платежу та період доставки). Модель має ряд допущень, а саме:

- учасники завжди дотримуються своїх стратегій;
  - учасники знають своїх конкурентів.
- Модель передбачає, що у зворотному аукціоні бере участь 3 фірми, а також існує 3 стратегії:
- зниження ціни у першому раунді;
  - поетапне зниження ціни;
  - зниження ціни в останньому раунді.

Функціонування моделі передбачено за умовами системи комерційних закупівель Rialto, яка почала своє існування в Україні 21.10.2016 р. Нова система для комерційних закупівель побудована за принципами системи електронних державних закупівель ProZorro, використання якої з 01.08.2016 р. стало обов'язковим для всіх державних підприємств, а саме: єдині правила гри для всіх, публічність, прозорий вибір переможця і чесна конкуренція. На початковому етапі до Rialto підключилося більше десяти торговельних майданчиків, які працюють у ProZorro. Серед них – ПриватМаркет, Zakupki.prom.ua, Держзакупівлі онлайн, SmartTender, Е-Тендер, UBIZ та інші.

Система Rialto складається з Центральної Баз Даних (ЦБД) та торговельних майданчиків, які є робочим інструментом для замовників та постачальників. Адже на них створюються тендери, публікуються заплановані закупівлі, подаються пропозиції на участь у тендерах тощо. Оголошення тендерів відбувається на будь-якому майданчику, звідти дані надходять до ЦБД, а з неї – поширюються на інші

Таблиця 1

**Характеристика умов, сприятливих для проведення зворотного аукціону (складено на основі [12])**

Сприятливі умови для проведення зворотного аукціону	Сприятливі умови для інших методів закупівлі
Безліч кваліфікованих постачальників	Незначна кількість кваліфікованих постачальників
Стандартизовані матеріальні ресурси	Специфічні матеріальні ресурси
Трансакційні взаємини з постачальниками	Довгострокові, стратегічні взаємовідносини з постачальниками
Висока значимість покупця для постачальників	Невисока значущість покупця для постачальників
Надлишкова пропозиція матеріального ресурсу в галузі	Незначна пропозиція матеріального ресурсу в галузі



Рис. 1. Схема роботи системи електронних комерційних закупівель Rialto

майданчики. Подані пропозиції на закупівлі також синхронізуються.

Учасники торгів бачать оголошення про тендер і можуть при необхідності через свій майданчик ставити питання та отримувати відповіді. Є можливість подавати свої пропозиції. Вся інформація збирається та зберігається.

Схема роботи електронної системи комерційних закупівель Rialto представлена на рисунку 1 [14].

Для участі в закупівлях організація повинна на 100% відповідати технічним вимогам, вимогам тендерної документації й кваліфікації організації-постачальника предмета закупівлі (сертифікати, ліцензії, дозволи); мати уявлення про можливості своїх

конкурентів; знати замовника, подивитися його річний план, перевірити, чи не оскаржувалися попередні торги.

Під час торгів постачальник не бачить параметрів інших учасників, але він має можливість між раундами коригувати свою ціну й умови виконання контракту. Для вибору стратегії поведінки під час зворотного аукціону важливо, що за умовами системи Rialto учасник з найкращою (найменшою) ціною робить наступну пропозицію останнім, що означає можливість ознайомлення з цінними пропозиціями інших учасників. Вже після проведення зворотного аукціону всі дані зворотного аукціону розкриваються, тому учасники можуть в наступних торгах врахувати стратегію та параметри своїх конкурентів.

**Обратный аукцион** Запустить

Неценовые показатели	Участник 1	Участник 2	Участник 3
<b>Период доставки</b> до 15 дней - 8% до 30 дней - 5% до 45 дней - 0%	2	2	2
<b>Отсрочка платежа</b> до 7 дней - 2% до 20 дней - 5% до 30 дней - 8%	0	0	0

Рис. 2. Значення нецінових показників

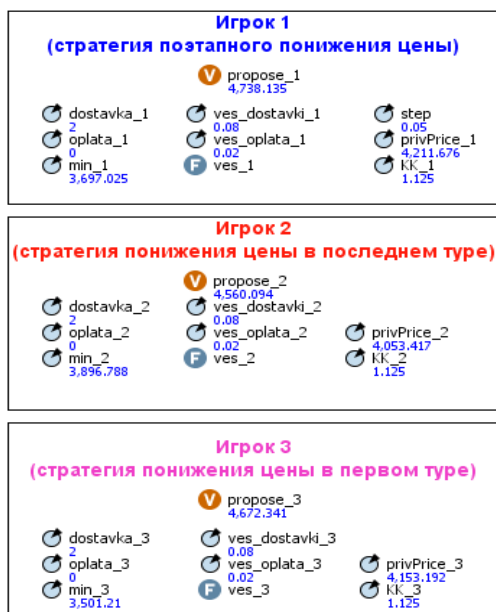


Рис. 3. Початкові цінові пропозиції учасників

Але результати моделювання (6 експериментів з 10) надали перевагу учаснику № 1, який обрав стратегією поступового зниження ціни (рис. 4). Його пропозиція виявилася найкращою і склала 3766,424 грн.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Результати проведених досліджень показали перевагу використання стратегії поступового зниження ціни для досягнення перемоги в ході зворотного аукціону. Така стратегія дозволяє учаснику маніпулювати ціною, адже він має можливість її змінювати, на відміну від учасників зі стратегією різкого зниження ціни на різних етапах аукціону. В якості напрямку подальших досліджень ми передбачаємо експерименти з моделлю, спрямовані на визначення найкращої стратегії поведінки покупця з урахуванням нецінових показників.



Рис. 4. Проміжний (зліва) та остаточний (справа) результати експериментів

За допомогою моделі було проведено 10 експериментів щодо можливості здобуття перемоги в ході зворотного аукціону за умови використання різних стратегій. З метою усунення впливу нецінових показників на результати експерименту їх було встановлено на одному рівні для всіх учасників (в даному випадку період доставки – 2 дні, відстрочка платежу – 0 днів, рис. 2).

Початкові дані свідчать, що мінімально допустимою ціною є ціна учасника №3 (3501,21 грн), тому ймовірніше було би, щоб він і одержав перемогу (рис. 3).

## ЛІТЕРАТУРА

1. Haruvy E. Competitive bidding strategy in buyer-determined online reverse auctions [Electronic recourse] / E. Haruvy, S. Jap. – 2008. – Accessed mode : <http://www.utdallas.edu/~eharuvy/papers/Jap2009.pdf>.
2. Tully S. The B2B tool that really is changing the world / S. Tully // Fortune. – 2000. – №141(6). – P. 132-145.
3. Cohn L. B2B: the hottest net bet yet? / L. Cohn // Business Week. – 2000. – P. 36-37.
4. The role of reverse auctions in strategic sourcing [Electronic recourse] / [B. Stewart, C. Carter, P. Carter

et al.] // Center for Advanced Purchasing Studies. – 2003. – Accessed mode : <http://docplayer.net/14943622-The-role-of-reverse-auctions-in-strategic-sourcing.html>.

5. Mabert V. Internet reverse auctions: valuable tools in experienced hands / V. Mabert, J. Skeels // *Business Horizons*. – 2002. – №45(4). – С. 70-76.

6. Smeltzer L. Electronic reverse auctions: promises, risks and conditions for success / L. Smeltzer, A. Carr // *Industrial Marketing Management*. – 2003. – №32. – P. 481-488.

7. Competition among sellers in online exchanges, information systems research / Bandyopadhyay, Subhajyoti, J. Barron, A. Chaturvedi // *Information Systems Research*. – 2005. – №16. – P. 47-60.

8. Better, faster, cheaper: an experimental analysis of a multiattribute reverse auction mechanism with restricted information feedback / Chen-Ritzo, Ching-Hua, T. Harrison et al. // *Management Science*. – 2005. – №51. – P. 1753-1762.

9. Gabbard E. G. Electronic reverse auctions – The Good and the Bad / E. G. Gabbard: 88 International Conference Proceedings, May 2003. – Nashville, 2003. – P. 89-92.

10. Huh W. Multiplicity of bidding strategies in reverse auctions [Electronic recourse] / W. Huh, R. Roundy // *Cornell University Operations Research and Industrial Engineering*. – 2004. – Accessed mode : <https://ecommons.cornell.edu/bitstream/handle/1813/9275/TR001398.pdf?sequence=1>.

11. Meier R. L. The strategic role of reverse auctions in the quotation and selection process / R. L. Meier, M. R. Williams, R. B. Singley // *CAPS Research*. – №5(3). – 2002. – P.13-17.

12. Gabbard E. G. Electronic reverse auctions – the good and the bad / E. G. Gabbard: 88 International Conference Proceedings, May 2003. – Nashville, 2003. – P. 89-92.

13. McGinnis M. What to tell your sales force when they are deciding whether to participate in a reverse auction as suppliers? [Electronic recourse] / M. McGinnis, L. Marr // 89 th Annual International Supply Management Conference. – 2004. – Accessed mode <https://www.instituteforsupplymanagement.org/files/Pubs/Proceedings/HFMcGinnisMarr.pdf>.

14. В Украине запустили Rialto – открытую систему закупок для бизнеса по принципам ProZorro [Электронный ресурс] // AIN.UA – Журнал про интернет-бизнес. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <https://ain.ua/v-ukraine-zapustili-rialto-otkrytuyu-sistemu-zakupok-dlya-biznesa-po-principam-prozorro>.

## REFERENCES

1. Haruvy, E. and Jap, S. (2008), Competitive Bidding Strategy in Buyer-determined Online Reverse

Auctions [Online], available at: <http://www.utdallas.edu/~eharuvy/papers/Jap2009.pdf>.

2. Tully, S. (2000), The B2B Tool That Really is Changing the World, *Fortune*. Vol.41(6), pp. 132-145.

3. Cohn, L. (2000), B2B: the Hottest Net Bet Yet?, *Business Week*, pp. 36-37.

4. Stewart B., Carter C., Carter P. et al. (2003), The Role of Reverse Auctions in Strategic Sourcing, *Center for Advanced Purchasing Studies* [Online], available at: <http://docplayer.net/14943622-The-role-of-reverse-auctions-in-strategic-sourcing.html>.

5. Mabert, V. (2002), Internet Reverse Auctions: Valuable Tools in Experienced Hands, *Business Horizons*. Vol.45(4), pp. 70-76.

6. Smeltzer, L. (2003), Electronic Reverse Auctions: Promises, Risks and Conditions for Success, *Industrial Marketing Management*. Vol.32, pp. 481-488.

7. Bandyopadhyay, Subhajyoti, Barron, J. and Chaturvedi A. (2005), Competition Among Sellers in Online Exchanges, *Information Systems Research*, *Information Systems Research*. Vol.16, pp. 47-60.

8. Chen-Ritzo, Ching-Hua and Harrison T. et al. (2005), Better, Faster, Cheaper: An Experimental Analysis of a Multiattribute Reverse Auction Mechanism with Restricted Information Feedback, *Management Science*. Vol.51, pp. 1753-1762.

9. Gabbard, E. G. (2003), Electronic Reverse Auctions – The Good and the Bad, 88 *International Conference Proceedings*, May 2003, Nashville, pp. 89-92.

10. Huh, W. and Roundy R. (2004), Multiplicity of Bidding Strategies in Reverse Auctions, *Cornell University Operations Research and Industrial Engineering* [Online], available at: <https://ecommons.cornell.edu/bitstream/handle/1813/9275/TR001398.pdf?sequence=1>.

11. Meier, R. L., Williams, M. R. and Singley R. B. (2002), The Strategic Role of Reverse Auctions in the Quotation and Selection Process, *CAPS Research*. Vol.5(3), pp.13-17.

12. Gabbard, E. G. (2003), Electronic Reverse Auctions – The Good and the Bad, 88 *International Conference Proceedings*, Nashville, pp. 89-92.

13. McGinnis, M. and Marr L. (2004), What to Tell Your Sales Force When They are Deciding Whether to Participate in a Reverse Auction As Suppliers?, 89<sup>th</sup> *Annual International Supply Management Conference* [Online], available at: <https://www.instituteforsupplymanagement.org/files/Pubs/Proceedings/HFMcGinnisMarr.pdf>.

14. В Украине запустили Rialto – открытую систему закупок для бизнеса по принципам ProZorro (2016), [Online], available at: <http://itc.ua/news/prozorro-dlya-biznesa-zapushhena-otkryitaya-elektronnaya-sistema-rialto-prizvannaya-perevernut-rynok-kommercheskih-zakupok>.

Задоя О. А.,  
аспірант, кафедра міжнародних економічних відносин та економічної теорії, Університет  
імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

## ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

**Анотація.** Метою статті є аналіз мотивації різних напрямів використання заощаджень домогосподарств та оцінка сучасного стану їх функціональної структури. Для досягнення поставленої мети використано структурно-функціональний метод. Виділено мотиви та розраховано обсяги приросту нефінансових та фінансових активів домогосподарств. Особлива увага приділена заощадженням у вигляді готівкових резервів. Виявлено тенденції у динаміці окремих структурних елементів заощаджень та їх структурі в цілому. З'ясовано, що, на відміну від розвинених країн, в Україні заощадження домогосподарств не стали важливим джерелом інвестицій. Причини цього слід шукати перш за все у відносному зниженні доходів населення та зростанні цін, що збільшило споживачькі витрати домогосподарств. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку державної програми оптимізації структури заощаджень домогосподарств.

**Ключові слова:** заощадження домогосподарств, приріст фінансових та нефінансових активів, готівкові заощадження, структурно-функціональний аналіз.

Zadoia O. A.,  
Postgraduate, Department of International Economic Relations and Economic Theory, Alfred Nobel  
University, Dnipro

## FUNCTIONAL STRUCTURE OF HOUSEHOLD SAVINGS

**Abstract.** The aim of this article is to analyze motivation for different uses of household savings and evaluate the current state of their functional structure. To achieve this goal, the author used the method of structural-functional analysis. The analysis allowed to identify saving motives and calculate the volume of non-financial and financial assets of households. Particular attention is paid to savings in the form of cash reserves. The paper also investigates the trends in individual structural elements of savings and their structure as a whole. It was found that unlike developed countries household savings in Ukraine are not an important source of investment. The reasons for this are to be found mainly in a relative decrease in household incomes and price escalation which, in turn, lead to an increase in household consumption expenditure. Further research should be focused on the development of the state program of household savings optimization.

**Keywords:** household savings, increase in financial and non-financial assets, cash savings, structural and functional analysis.

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших функцій державного регулювання економіки є забезпечення дотримання макроекономічних пропорцій. Звичайно, існує ринковий механізм саморегулювання, який приводить економіку в стан рівноваги та формує відповідні співвідношення між основними макроекономічними показниками. Однак багаторічний досвід показує. По-перше, цей механізм працює через численні відхилення і потребує тривалого часу для відновлення рівноваги, порушеної в силу тих чи інших обставин. По-друге, як і всі економічні закони, закони ринку проявляються лише як тенденції, а тому немає жодної гарантії, що саме у цій країні та саме у цей час ринковий

механізм спрацює належним чином. Нехай з ймовірністю 0,1 чи 0,2, але є загроза потрапити до того ланцюжка подій, який і робить економічні закони неабсолютними. По-третє, сучасна економіка як змішана створює численні бар'єри на шляху дії ринкового механізму, що може викликати "збої" в його роботі. Тому суспільство не може розраховувати лише на дію "стихийних законів ринку" та ставити в залежність від них своє благополуччя. Воно уповноважує державу "допомагати" ринковому механізму формувати необхідні пропорції, не усуваючи ринкові закони, а саме використовуючи їх.

Відомо, яку важливу роль у досягненні макроекономічної рівноваги відіграє співвідношення

заощаджень та інвестицій. Саме рівність цих двох показників створює необхідні умови для формування рівноваги доходів та витрат, сукупного попиту та сукупної пропозиції. Навпаки, їх порушення породжує економічні кризи та вимагає від суспільства значну плату за відновлення рівноваги. Тому проблеми рівності заощаджень та інвестицій давно знаходяться в центрі уваги економічної теорії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Починаючи з 30-х років минулого століття, коли з'явився обгрунтування Дж. М. Кейнсом цього положення [1], яке отримало деталізацію в роботах його послідовників [2], й до сьогодні питання трансформації заощаджень в інвестиції залишається однією з ключових проблем як статичної, так і динамічної рівноваги. Саме ця тематика стала об'єктом дослідження цілого ряду дисертаційних робіт [3-6]. Особливу увагу дослідники приділяють заощадженням домогосподарств. "Заощаджувальні процеси домогосподарств, - справедливо зазначає А. Ю. Рамський, - відіграють важливу роль у відновленні фінансової стабілізації у післякризовий період і забезпеченні інвестиційними ресурсами для модернізації та зростання економіки, оскільки потенційно спроможні акумулювати значний внутрішній ресурс країни" [7, с. 73]. На думку О. В. Товстиженко та Т. В. Міхеєнко, саме індивідуальні заощадження є вирішальним джерелом інвестицій у розвинених країнах [8]. Україна поки що не може похвалитися такими досягненнями. Разом з тим, без урахування обсягів та структури використання заощаджень домогосподарств неможливо як зрозуміти сам механізм трансформації заощаджень у інвестиції, так і розробляти якісь практичні рекомендації щодо його вдосконалення.

**Постановка завдання.** Метою нашої статті є аналіз мотивації різних напрямів використання заощаджень домогосподарств та оцінка сучасного стану їх функціональної структури.

Для досягнення поставленої мети скористаємося структурно-функціональним методом аналізу, що полягає у дослідженні певних явищ як структурно розчленованої цілісності, де кожний елемент виконує певну функцію. Саме такий підхід найбільш прийнятний для аналізу заощаджень, оскільки вони не є однорідними за своїм функціональним призначенням.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Слід зазначити, що вихідними положеннями для структуризації заощаджень можуть бути їх мотиви та типи фінансової поведінки домогосподарств. На нашу думку, основними мотивами заощаджень є створення страхового фонду, бажання поліпшити споживання в майбутньому та отримання додаткового доходу або соціального ефекту [9]. Це певною мірою кореспондує з виділеними в економічній літературі типами фінансової поведінки домогосподарств: ощадна, кредитна та інвестиційна [10]. Однак повного співпадіння тут бути не може,

оскільки у кожного структурного елемента заощаджень, окрім основної функції, можуть бути побічні, і навпаки – одна і та ж поведінка може реалізуватися через різні форми заощаджень.

Структуризація заощаджень можлива й за іншими ознаками. Досить поширеним є виділення структурних елементів заощаджень за джерелами походження доходу. Однак з позиції трансформації заощаджень у інвестиції, на нашу думку, найбільш цікаво буде структурування заощаджень за напрямками використання: приріст нефінансових активів, приріст фінансових активів та приріст готівкових резервів.

Приріст нефінансових активів – це пряме капітальне інвестування домогосподарств. Головним чином таке інвестування здійснюється через фінансування житлового будівництва. Звичайно, частина особистого доходу може бути використана і на пряме підприємницьке інвестування. Однак є усі підстави вважати, що сьогодні в Україні таке інвестування є досить обмеженим, а тому в подальшому про нього не йтиметься.

Ще кілька років тому досить вагомим джерелом фінансування будівництва житла були банківські кредити. Разом з тим, негативний досвід минулого десятиліття з отримання іпотечних кредитів (особливо в іноземній валюті) та надзвичайно висока їх вартість сьогодні звели іпотечне кредитування на нівець.

Офіційна статистика дає можливість оцінити обсяги та питому вагу витрат населення України на індивідуальне будівництво та придбання власних квартир у загальному обсязі капітальних інвестицій (табл. 1).

Як бачимо з наведених даних, прямі капітальні інвестиції домогосподарств не є стабільними: їх питома вага протягом досліджуваного періоду коливалася від 7,5 до 12%. Вона є досить чутливою до зміни зовнішніх факторів. Так, скорочення як загальних обсягів, так і питомої ваги прямих інвестицій домогосподарств у 2011 р. можна пояснити посткризовим зниженням доходів, тоді як злет цих показників у 2015 р. є реакцією на надзвичайно високий рівень інфляції та спробою захистити свої заощадження від втрат купівельної спроможності.

З позицій суспільства інвестування населення у будівництво житла є важливим показником економічної динаміки. Деякі міжнародні рейтингові агентства використовують його для оцінки стану економіки країни та прогнозування подальшої динаміки. Однак використати наведені у табл. 1 показники буде не зовсім коректно, оскільки вони дуже залежать від цінних факторів. Тому скористаємося для наших оцінок динамікою натуральних показників будівництва житла (рис. 1).

Неважко помітити, що напрямки динаміки як коштів домогосподарств на будівництво, так і обсягів введеної в експлуатацію загальної площі житла співпадають. Значне ж зростання обсягів введеного в експлуатацію житла у 2015 р. дає підстави для стриманого оптимізму стосовно подолання економічної кризи в Україні.

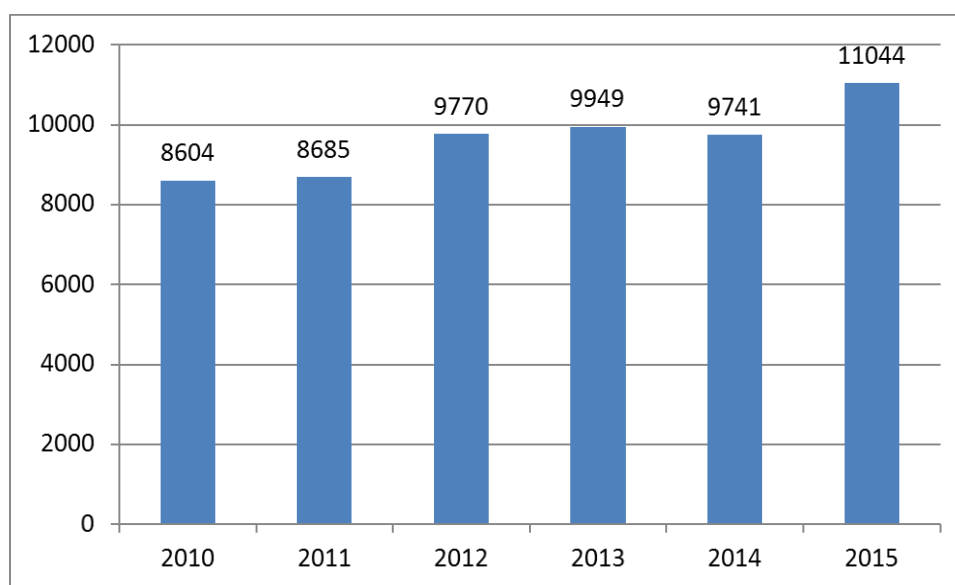
**Обсяги та питома вага витрат населення на індивідуальне будівництво та придбання власних квартир у загальному обсязі капітальних інвестицій\***

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016**
Капітальні інвестиції, млрд грн	189,1	259,9	263,7	247,9	204,1	251,2	204,4
Кошти населення на будівництво власних квартир та індивідуальне житлове будівництво, млрд грн							
	20,7	19,6	26,1***	27,7	21,4	30,3	19,7
у відсотках від загальних капітальних інвестицій	11,1	7,5	9,9	11,2	10,5	12,0	9,7

\* Розраховано за: [11].

\*\* За січень-вересень.

\*\*\* За оцінками.



**Рис. 1. Динаміка обсягів введеної в експлуатацію загальної площі житла (тис. м<sup>2</sup>) [11]**

Наступним компонентом використання заощаджень є приріст фінансових активів. Він включає в себе використання широкого спектра фінансових інструментів (банківські депозити, придбання цінних паперів, вклади в інститути спільного інвестування, пенсійні фонди та страхові компанії). Ця частина заощаджень виконує ряд важливих функцій. По-перше, у даному випадку домогосподарства намагаються отримати додатковий дохід від своїх заощаджень. Тому вибір фінансового інструменту для розміщення заощаджень багато в чому визначається доходністю фінансового активу. По-друге, розміщуючи заощадження у приріст фінансових активів, домогосподарства намагаються створити певний резервний фонд. Цей мотив для України є надзвичайно важливим (в силу відсутності стабільності, як економічної, так і політичної). Фактором

вибору фінансового інструменту у цьому випадку є його надійність. По-третє, використання фінансових інструментів також є спробою домогосподарств захистити свої заощадження від інфляції. З позицій цього мотиву буде важливим співвідношення доходності фінансових інвестицій та рівня інфляції.

Разом з тим, слід розуміти, що, на відміну від попереднього компоненту, приріст фінансових активів не обов'язково перетворюється на інвестиції. Лише ті кошти, які через фінансових посередників доходять до економічних суб'єктів, котрі здійснюють реальне інвестування, перетворюються на опосередковані капітальні інвестиції. Це може бути участь у первинному розміщенні акцій, кредитування банками інвестиційних проектів бізнесу чи іпотечне кредитування населення. Значна ж частина мобілізованих таким чином заощаджень домогосподарств

обслуговує спекулятивні операції на вторинному ринку цінних паперів і не доходить до реального інвестора (поповнення коштів фінансового ринку). Однак вона може виконувати важливу соціальну функцію і теж повинна бути в полі зору держави. Зокрема, створення системи приватних пенсійних фондів може розвантажити систему державного пенсійного страхування, яка сьогодні не справляється зі своїми функціями (загальновідомим є величезний дефіцит Пенсійного фонду України). Тому потрібний пошук нової моделі пенсійного забезпечення населення.

Світова практика дає багато різноманітних прикладів побудови системи пенсійного забезпечення. В останні роки високими темпами зростає роль приватних пенсійних фондів. Це пов'язано з рядом обставин, серед яких можна виділити загальну тенденцію "постаріння" населення. Усе ще відчутні негативні наслідки економічної кризи, що підштовхує населення до створення страхового фонду на майбутнє, загальні низькі темпи економічного зростання та невпевненість у можливому зростанні доходів, тощо. Відповідно до звіту про пенсійне забезпечення в країнах ОЕСР у 2015 р. активи приватних пенсійних фондів Данії становили більше 200% від ВВП. Ще у трьох країнах (Нідерланди, Ісландія та Канада) цей показник був більшим за 150%. Рубіж у 100% перейшли також США, Швейцарія та Австралія. Межу в 50% також перетнули Великобританія, Швеція, Чилі, Фінляндія, Ірландія та Ізраїль. Навіть такі країни, які фактично розпочали цю роботу лише у 2010 р. (Латвія, Литва, Естонія), сьогодні мають це співвідношення на рівні 15-20%.

З іншого боку, такі країни, як Німеччина, Австрія, Бельгія, Італія, Франція, вибудовують пенсійне забезпечення на інших принципах та не мають розвиненої системи приватного пенсійного страхування: активи приватних інвестиційних фондів протягом останніх років залишаються незмінними (на рівні 8-10% від ВВП) [12].

Для оцінки кількісних параметрів приросту фінансових активів домогосподарств розраховуємо їх величину за окремими компонентами. У табл. 2

наведено розрахунок приросту зобов'язань банків перед фізичними особами за останні роки. Як бачимо, кошти фізичних осіб формують близько третини банківських пасивів. У 2014-2015 р. приріст цих коштів мав від'ємне значення, що є свідченням кількох процесів. По-перше, це стало формою прояву кризи банківської системи, яка супроводжувалася масовою ліквідацією банків та зростанням недовіри населення до такого фінансового інструменту заощаджень, як банківські депозити. По-друге, співвідношення між рівнем інфляції та доходністю банківських депозитів було не на користь останньої. Відзначалося також загальне зниження реальних доходів населення, яке було характерним для цього періоду. Ситуація дещо змінилася у 2016 р., коли знову відновився притік коштів населення до банківської системи.

Таблиця 2

**Зобов'язання банків перед фізичними особами\***

Рік	Зобов'язання банків перед фізичними особами		
	за станом на 1 січня		приріст порівняно з попереднім роком, млрд грн
	млрд грн	у відсотках від загальної суми пасивів	
2010	210,0	23,9	-3,2
2011	270,7	28,7	60,7
2012	303,2	28,8	29,5
2013	364,0	32,3	60,8
2014	433,7	33,9	59,7
2015	416,3	31,6	-17,4
2016	389,0	31,0	-27,3
2017**	407,2	32,2	18,2

\* Розраховано за: [13].

\*\* За станом на 1.12.16

Таблиця 3

**Страхові премії в Україні (млн грн)\***

Роки	Валові страхові премії		Валові страхові виплати		Перевищення премій над виплатами для фізичних осіб
	всього	від фізичних осіб	всього	від фізичних осіб	
2010	23 082	6 171	6 105	1 632	4 538
2011	22 694	7 479	4 864	1 603	5 876
2012	21 508	8 900	5 151	2 131	6 769
2013	28 662	10 268	4 652	1 667	8 601
2014	26 767	9 520	5 065	1 801	7 719
2015	29 736	10 240	8 101	2 790	7 450
2016**	24 844	9 470	6 271	2 390	7 080

\* Розраховано за: [14]

\*\* За січень-вересень.



Другим компонентом фінансових активів населення є їх внески у страхові компанії. Про їх масштаби можна судити на підставі перевищення страхових премій від фізичних осіб над виплатами. На жаль, таких даних українська статистика не дає. Тому проведемо їх розрахунок самостійно, допустивши, що співвідношення між преміями та виплатами для фізичних осіб є такими ж, як і для страхової системи в цілому (табл. 3).

В останні роки щорічні премії, сплачені фізичними особами страховим компаніям, перевищували отримані ними страхові виплати в межах 4,5-8,5 млрд грн. Найвищого значення цей показник досяг у 2013 р. – 8,6 млрд грн. Однак є всі підстави прогнозувати, що цей показник буде перевищеним.

Не уявляється можливим підрахувати більш точно ту частину заощаджень, яку домогосподарства спрямували на придбання цінних паперів, вклали у пенсійні фонди чи в інші парабанківські

кількість готівки як надлишок над потребами обслуговування товарного обміну існує завжди. Ліквідні або спекулятивні гроші є компонентом макроекономічної моделі рівноваги Дж. М. Кейнса. Однак, коли мотивацією готівкових заощаджень стає не можливий вигреш від наявності високоліквідних грошей у той чи інший час, а відсутність надійних та прийнятних форм їх розміщення у фінансові інструменти, це стає реальною макроекономічною проблемою.

Для оцінки масштабів готівкових грошових заощаджень домогосподарств скористаємося даними Державної служби статистики України про середньомісячні доходи та витрати домогосподарств. Різницю між цими показниками і можна вважати приростом готівкових заощаджень (табл. 4).

Розрахунки показують, що готівкові заощадження досягли свого максимуму в 2013 р. У наступні роки цей показник неухильно знижується. За інших умов таку тенденцію можна було б розцінити як

Таблиця 4

#### Розрахунок приросту готівкових резервів домогосподарств

Показники	2010	2011	2012	2013	2014**	2015**
Загальні доходи в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	3369,8	3708,2	4031,9	4331,0	4470,9	5122,0
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0
Приріст резервів в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	296,5	250,5	439,8	510,7	422,0	170,0
Середня норма резервування, відсотків від доходу	8,8	6,8	10,9	11,8	9,4	3,3
Кількість домогосподарств (млн одиниць)	17,71	17,65	17,60	17,57	16,54	16,48
Загальний приріст готівкових резервів домогосподарств за рік, млрд грн	63,01	53,06	92,89	107,68	83,76	33,62

\* Розраховано за: [11]

\*\* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

структури. Однак, за оцінками експертів, фізичні особи не є активними учасниками подібних фінансових операцій. Так, наприклад, в Україні зареєстровано 300 компаній із управління активами, але вони використовуються майже виключно для обслуговування юридичних осіб і не залучають домогосподарства в якості інвесторів. Тому цей напрям використання заощаджень домогосподарств у наших подальших розрахунках застосовуватися не буде.

Наповнення ринку привабливими для домогосподарств фінансовими інструментами може вирішити ще одну складну макроекономічну проблему: зростання заощаджень населення у вигляді готівкових коштів. Наявність значних розмірів заощаджень у вигляді готівки є ознакою хворобливого стану фінансово-банківської системи. Звичайно, певна

позитивну (домогосподарства надають перевагу більш прийнятним для суспільства формам заощаджень), але не сьогодні. Адже це зниження відбувалося на фоні розчарування громадян у надійності банківської системи через масове банкрутство комерційних банків. Тому єдиним поясненням появи цієї тенденції може служити значне зниження реальних доходів населення, що робить взагалі нереальним здійснення будь-яких заощаджень для величезної кількості домогосподарств.

Проведені дослідження дають змогу визначити загальний розмір та функціональну структуру заощаджень домогосподарств. Як видно з табл. 5, найбільш стабільним компонентом заощаджень є приріст нефінансових активів. Їх коливання демонструють тісний зв'язок із темпами інфляції. Це можна

## Структура заощаджень домогосподарств в Україні

Роки	Приріст нефінансових активів		Приріст фінансових активів		Приріст готівкових резервів		Загальна сума заощаджень млрд грн
	млрд грн	відсотки від загальної суми	млрд грн	відсотки від загальної суми	млрд грн	відсотки від загальної суми	
2010	20,7	13,9	65,2	43,8	63,0	42,3	148,9
2011	19,6	18,1	35,3	32,7	53,1	49,2	108,0
2012	26,1	14,0	67,2	36,1	92,9	49,9	186,2
2013	27,7	13,6	68,3	33,5	107,7	52,9	203,7
2014	21,4	22,4	-9,7	-10,2	83,8	87,8	95,5
2015	30,3	68,7	-19,8	-44,9	33,6	76,2	44,1

пояснити, з одного боку, тим, що інфляція приводить до здороження будівництва, а з іншого боку, – вона стимулює до намагання захистити свої заощадження через пряме інвестування.

Значно більші коливання спостерігаються у динаміці приросту фінансових активів та готівкових заощаджень. Як перші, так і другі максимізують своє значення у 2013 р. із наступним скороченням протягом 2014 та 2015 рр. У ці роки приріст фінансових активів навіть набув від’ємних значень. Можна вважати, що поповнення готівкових резервів відбувалося не стільки за рахунок поточних доходів, скільки за рахунок відтоку фінансових активів. Це призвело до того, що у 2014 р. приріст готівкових резервів становив 87,8% загальної суми заощаджень, що свідчить про майже повне виведення їх із господарського обігу.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, структурно-функціональний аналіз заощаджень домогосподарств показав, що, на відміну від розвинених країн, в Україні вони не стали важливим джерелом інвестицій. Більше того, в останні роки виникає загроза взагалі втратити їх як джерело формування інвестиційного потенціалу. Якщо у 2013 р. заощадження домогосподарств становили 13,9% ВВП, то у 2015 р. цей показник знизився до 2,2% [11]. Причини цього слід шукати перш за все у відносному зниженні доходів населення та зростанні цін, що збільшило споживацькі витрати домогосподарств. Усе це свідчить про загрозливу макроекономічну диспропорційність та недостатність реальних внутрішніх джерел фінансування інвестицій. Для поліпшення ситуації потрібна чітка державна програма, спрямована, з одного боку, на зростання доходів, а з іншого, – на оптимізацію структури заощаджень домогосподарств, що і може бути темою для подальших досліджень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М. // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / [сопред.

редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов], Т. IV. Век глобальных трансформаций / [отв. ред. Ю. Я. Ольсевич]. – М. : Мысль, 2004. – С. 139-168.

2. Kurihara K. K. Introduction to Keynesian dynamics. New York: Columbia University, 1956.

3. Петренко Я. В. Трансформація приватних заощаджень в інвестиції в транзитивній економіці [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / Петренко Ярослав Володимирович; Донбас. держ. машинобуд. акад. - Краматорськ, 2009. - 179 арк. - Бібліогр.: арк. 150-173.

4. Рамський А. Ю. Теоретико-методологічні засади формування і реалізації інвестиційного потенціалу домогосподарств [Текст] : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 - економіка та управління національним господарством / Рамський Андрій Юрійович; наук. конс. І. М. Грищенко ; КНУТД. - К. : КНУТД, 2016. - 405 л.

5. Алиева И. А. Сбережения населения как источник формирования инвестиционного потенциала в условиях экономической трансформации: на материалах Кыргызской Республики: дисс. ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Алиева Инобат Акрамовна; [Место защиты: Кыргызско-славян. ун-т]. - Бишкек, 2008. - 163 с.

6. Примостка Л. О. Заощадження населення України: формування та залучення в банки : монографія / Л. О. Примостка, В. Г. Шевалдіна. — К. : КНЕУ, 2014. — 234 с.

7. Рамський А. Ю. Заощадження домогосподарств як інвестиційний ресурс сталого розвитку економіки [Електронний ресурс] / А. Ю. Рамський // International scientific journal. - 2015. - № 2. - С. 73-75. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2015\\_2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_2_15).

8. Товстиженко О. В. Роль заощаджень у формуванні фінансових ресурсів / О. В. Товстиженко, Т. В. Міхєєнко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3(11). – С. 210-215.

9. Задоя А. О. Мотиви та стимули заощаджень: мікроекономічний аналіз / А. О. Задоя, О. А. Задоя // Науковий вісник Дипломатичної академії України. Вип. 23. Зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід. Ч. III. Серія “Економічні науки”. Київ, 2016. – С. 177-182.

10. Богоявленський О. В. Фінансове посередництво у інвестиційній діяльності / О. В. Богоявленський, А. М. Шульміна // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2011. - № 35. – С. 287-291.

11. Державна служба статистики України // [www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html)

12. OECD Pensions Outlook 2016 <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Highlights-2016-Pensions-Outlook.pdf>

13. Національний банк України // [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)

14. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг // <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>

## REFERENCES

1. Keynes, J. M. (2004) *Obschaia teoriia zaniatosti, procenta i deneg, Mirovaia ekonomicheskaja mysl'. Skvoz' prizmu vekov. V 5 vol. Vek globalnyh transformacij, Mysl' Publ., Moscow*, pp.139-168.

2. Kurihara, K. K. (1956), *Introduction to Keynesian dynamics*, Columbia University, New York.

3. Petrenko, Y.V. (2009), *Transformatsiya pryvatnykh zaoshchadzen' v investytsiyi v tranzytivnyy ekonomitsi*. Dys. kand. ekon. nauk: 08.00.01, Kramators'k, Donbas. derzh. mashynobud. akad. Publ., 179 p., Bibliohr.: pp. 150-173.

4. Rams'kyi, A. Y. (2016), *Teoretyko-metodolohichni zasady formuvannya i realizatsiyi investytsiynoho potentsialu domohospodarstv*. Dys. kand. ekon. nauk : 08.00.03, Dis. Candidate. Econ. Sciences: 08.00.03, Kiev, KNUTD Publ., 405 p.

5. Alyeva, Y. A. (2008), *Sberezhenyya naselenyya kak ystochnyk formirovaniya ynvestytsiynoho potentsiala v uslovyakh ekonomicheskoy transformatsyy*

na materialakh Kyrgyzskoy Respublyky. Dys. kand. ekon. nauk : 08.00.01, Bishkek, Kyrgyzsko-ros. slavyan. un-t Publ., 163 p.

6. Prymostka, L. O. and Shevaldina, V. H. (2014), *Zaoshchadzhennya naselennya Ukrainy: formuvannya ta zaluchennya v banky*, KNEU, Kyiv, 234 p.

7. Rams'kyi A. (2015), *Zaoshchadzhennya domohospodarstv yak investytsiynyy resurs staloho rozvytku ekonomiky*, International scientific journal. no. 2, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2015\\_2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_2_15) pp.73-75.

8. Tovstyzhenko, O. V. and Mikhyeyenko, T. V. (2011), *Rol' zaoshchadzen' u formuvanni finansovykh resursiv*, Naukovyy visnyk CHDIEU, no. 3 (11), pp. 210-215.

9. Zadoya, A. O. and Zadoya, O. A. (2016), *Motyvy ta stymuly zaoshchadzen': mikroekonomichnyy analiz*, Naukovyy visnyk Dyplomatychnoyi akademiyi Ukrainy. Vypusk 23. Zovnishnya polityka i diplomatiya: tradytsiyi, trendy, dosvid. Chastyna 3. Seriya «Ekonomichni nauky», Kyiv.: pp. 177-182.

10. Bohoyavlens'kyi, O. V. and Shul'mina, A. M. (2011), *Finansove poserednytstvo u investytsiyniy diyal'nosti*, Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no. 35, pp. 287-291.

11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at: [www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html).

12. OECD Pensions Outlook 2016, available at: <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Highlights-2016-Pensions-Outlook.pdf>.

13. Natsional'nyy bank Ukrainy, available at: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).

14. Natsional'na komisiya, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi finansovykh posluh, available at: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.

# АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

UDC 339 (447 + 438)

*Pawlas I.,*

*Ph.D., Associate Professor at the Department of International Economic Relations, University of Economics in Katowice, Poland*

## THE EVALUATION OF POLISH-UKRAINIAN TRADE RELATIONS BETWEEN 2010 AND 2015

**Abstract.** Although Ukraine is located so close to Poland, its significance as Poland's trade partner is rather limited. This article aims at analysing the evolution of Poland's trade relations with Ukraine over the 2010-2015 period. The line of reasoning consists of three essential elements. At first, the economies of Poland and Ukraine were compared with the use of selected socioeconomic indicators. Engagement of the two countries in international trade and capital transfer was studied, with changes in competitive position of Poland and Ukraine being analysed. The next part focused on the analysis of Polish-Ukrainian trade in goods (value, dynamics and commodity pattern). Finally, competitiveness of the Polish goods in the Ukrainian market was studied with the implementation of the Balassa revealed comparative advantage indicator (RCA) and the Grubel-Lloyd intra-industry trade indicator (ИТ).

**Key words:** Poland, Ukraine, international trade, revealed comparative advantage, intra-industry trade

*Павляс І.,*

*Ph.D., доц., кафедра міжнародних економічних відносин, Економічний Університет в м. Катовіце, Республіка Польща*

## ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ПОЛЬЩЕЮ ТА УКРАЇНОЮ У 2010-2015 РР.

**Анотація.** Хоча Україна близька територіально, її значення як торговельного партнера Польщі доволі обмежене. У даній статті зроблено спробу проаналізувати розвиток польсько-українських торговельних відносин в 2010-2015 рр. Розглянуто три проблеми. Спочатку зроблено порівняльний аналіз економік Польщі та України, що враховує участь у міжнародній торгівлі та потоках капіталу, а також зміни у конкурентній позиції. Далі проаналізовано обсяги і товарну структуру польсько-української торгівлі. Статтю завершено розглядом конкурентності польських товарів на українському ринку за допомогою індикаторів виявленої порівняльної переваги Балаша (RCA) та міжгалузевої торгівлі Грубеля-Ллойда (ИТ).

**Ключові слова:** Польща, Україна, міжнародна торгівля, порівняльна перевага, міжгалузева торгівля.

**Introduction.** Openness of an economy is reflected (among others) in its international trade relations [3; 14]. Engagement in regional economic integration processes results in higher specialization, trade creation and trade diversion effects [10; 20]. Economic transition and gradual opening of Poland have resulted in considerable structural changes of the Polish economy, with integration into the EU structures being one of the primary objectives of Poland's transformation [13]. The accession to the EU in 2004 created more favourable conditions for the development of economic cooperation with other EU economies [2]. Poland became member of the single European market which intensified the economic relations with other EU member states and influenced

trade diversion effect [17; 18]. Undoubtedly, the market of the EU is crucial for the Polish exporters and it is very important for Poland's imports, too. Foreign trade with Ukraine is not that easy because it is not a member of the EU. On the other hand, close geographical location and cultural proximity should result in strong economic co-operation between Poland and Ukraine, all the more that due to the WTO membership [16]. Since May 2004, Poland's co-operation with Ukraine has been based on the Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States, and Ukraine [22]. It seems important to note that Poland's first initiative in the EU was the Eastern Partnership programme and strengthening of EU relations with

Ukraine in general. In addition, promoting EU-Ukraine association became one of the priorities of Poland's Presidency in the Council of the EU [23]. As Ukraine had been treated by the EU as an important partner within European Neighbourhood Policy, it was planned to deepen the relations with Ukraine. In 2012 the EU initiated talks on free trade and political association with

The Polish economy should be seen as a relatively stable country against the background of other European countries (including other EU Member States) at the time of global economic crisis and in the post-crisis period [24]. On the other hand, Ukraine must be seen as a transition country with huge political and economic problems.

Table 1

**Poland and Ukraine in 2015 – selected socioeconomic indicators**

Specification	Poland	Ukraine
Total area (thousand sq. km)	312.68	603.55
Population (million)	38.5	44.2
Natural increase (‰) 2014	-1.1	-6.4
Life expectancy (years)	77.6	71.8
Infant mortality rate (‰)	4.5	8.0
GDP (USD million)	474783	90615
GDP per capita (USD) (2013-2015)	13536	2968
GDP per capita (PPP USD) (2015)	26500	7500
Real GDP dynamics (%)	3.6	-9.9
Harmonised index of consumer prices (%)	-0.19	48.7

Source: WTO [30; 31], Central Statistical Office [4], CIA World Factbook [5; 6].

Ukraine. Unfortunately, because of political instability in Ukraine the political part of the Association Agreement was signed on 21 March, 2014 (though it was planned to do it much earlier) and the economic part of the Ukraine–European Union Association Agreement was signed later on 27 June, 2014. Then Ukraine joined the Deep and Comprehensive Free Trade Area with the EU on 1 January, 2016. What's more, the economic instability and political uncertainty in Ukraine (resulting from Russian invasion of Crimean Peninsula in 2014 and the on-going aggression in eastern Ukraine) have hurt economic growth, reduced development possibilities and created considerable obstacles for foreign economic co-operation.

**Purpose.** We aim to evaluate the development of Polish-Ukrainian trade over the 2010 to 2015 period. It is attempted at comprehensive analysis of the value, dynamics, balance and commodity pattern of bilateral trade between Poland and Ukraine. Competitiveness of the Polish goods in the Ukrainian market is studied in order to determine fields of revealed comparative advantage as well as to measure intensity of intra-industry trade.

**Results.** Poland and Ukraine are two European countries, two neighbouring countries with similar demographic potential and cultural proximity [9]. Although both countries had been under the Iron Curtain in the past, in the 21<sup>st</sup> century they are in a completely different political and socioeconomic situation. For the purpose of comparative analysis, selected socioeconomic indicators for Poland and Ukraine are presented in Table 1.

Population of Poland is a bit smaller than that of Ukraine: 38 m versus 44 m, but Ukraine is twice as big in terms of total area: Poland's total area is 312 thousand sq. km and Ukraine's total area is over 603 thousand sq. km. In 2014, both Poland and Ukraine noted negative natural increase rate, but it was much lower in Ukraine: natural increase in Poland equalled minus 1.1‰ and in Ukraine it was minus 6.4‰. Infant mortality in Poland was rather low (4.5‰), while in Ukraine it was quite high (8.0‰). Life expectancy in Poland was almost 6 years longer than in Ukraine (77.6 years versus 71.8 years).

In 1990, GDP of Poland was lower than GDP of Ukraine (USD 64.5 bn and USD 81 bn respectively) and GDP per capita for the two countries was more or less the same (USD 1690 in Poland and USD 1570 in Ukraine). In 2015, the situation of the two economies was completely different: Poland's GDP was close to USD 475 bn; Ukraine's GDP equalled USD 90 bn (or less than 20% of the Polish GDP). The difference in the levels of economic development between Poland and Ukraine is reflected in their GDP per capita (PPP): As of 2015, Poland's GDP per capita reached 26500 USD PPP, while Ukraine's GDP per capita stood at just 7500 USD according to PPP.

In 2015, real GDP dynamics in Poland was 3.6% while in Ukraine real GDP was reduced by 9.9%. In the same year, harmonized index of consumer prices in Poland declined by 0.19% and Ukraine noted 48.7% rise in consumer prices in 2015.

The engagement of Poland and Ukraine in international merchandise trade, commercial services trade and capital flows in 2015 is presented in Table 2. Even though the intensity of Poland's international trade activity was not high as compared with most EU

Member States, it was several times higher than that one of Ukraine. Merchandise exports of Poland amounted to USD 200 bn, while Ukraine's merchandise exports did not even reach USD 40 bn in 2015.

Poland's share in the world merchandise exports equalled 1.2%, with that of Ukraine's at just 0.23%; Poland took the 24<sup>th</sup> position in the world merchandise exports, while Ukraine was the 53<sup>rd</sup> on the list of world merchandise exporters. At the same time Poland's merchandise imports amounted to USD 197.7 bn and the Ukrainian merchandise imports exceeded USD 36 bn. Poland's share in the world merchandise imports equalled 1.15% and it can be compared with the Ukraine's share at 0.22%. As a result, Poland was classified at the 24<sup>th</sup> place on the list of the world largest merchandise importers and Ukraine took the 59<sup>th</sup> position.

among world commercial services exporters and as the 62<sup>nd</sup> one among world commercial services importers.

Transition of the Polish economy, its gradual opening and in particular its membership in the EU resulted in considerable rise in its investment attractiveness. What's more the Polish investors got more and more active in international markets. In 2015, foreign investors invested USD 7.5 bn in the form of FDI in Poland and inward FDI stock in Poland exceeded USD 231 bn. The Polish investors invested USD 2.9 bn in the form of FDI in international markets and outward FDI stock from Poland was close to USD 28 bn. Poland's share in world inward FDI flows equalled 0.4% and its share in world inward FDI stock accounted for 0.85%; the share of Poland in world outward FDI flows stood for 0.2 % and its share in world outward FDI stock

Table 2

**Poland and Ukraine in international trade and capital flows, 2015**

Specification	Poland	Ukraine
Merchandise exports (bn USD)	200,3	37,9
Merchandise imports (bn USD)	197,7	36,3
Share in world merchandise exports (%)	1.20	0.23
Share in world merchandise imports (%)	1.15	0.22
Rank in world merchandise exports	24	53
Rank in world merchandise imports	24	59
Commercial services exports (bn USD)	43,4	12,1
Commercial services imports (bn USD)	32,4	9,8
Share in world commercial exports (%)	0.91	0.26
Share in world commercial imports (%)	0.70	0.21
Rank in world commercial exports	27	52
Rank in world commercial imports	31	62
Inward FDI flows (bn USD)	7,5	3,0
Outward FDI flows (bn USD)	2,9	-0,05
Share in world inward FDI flows (%)	0.42	0.17
Share in world outward FDI flows (%)	0.20	-
Inward FDI stock (bn USD)	213,1	61,8
Outward FDI stock (bn USD)	27,8	9,6
Share in world inward FDI stock (%)	0.85	0.25
Share in world outward FDI stock (%)	0.11	0.04

Source: UNCTAD [26; 27], WTO [30; 31].

Similarly, Poland's participation is significantly higher in international commercial services trade. The value of the Polish commercial services exports exceeded USD 43 bn and its imports amounted to USD 32.5 bn in 2015. At the same time Ukraine exported commercial services worth of USD 12 bn and imported USD 9.8 bn of commercial services. Poland's share in world commercial services trade accounted for 0.91% with regard to exports and 0.7% in the case of imports; Ukraine's share in world commercial services trade was a bit over 0.2% (0.26% for exports and 0.21% for imports). Poland was classified as the 27<sup>th</sup> country on the list of world commercial services exporters and it took the 31<sup>st</sup> position on the list of world commercial services importers. Ukraine was classified as the 52<sup>nd</sup> country

equalled 0.11%. Ukraine's investment attractiveness was limited due to economic uncertainty and political instability, therefore inward FDI flows and stock were really low; the activity of the Ukrainian investors in international markets was marginal. In 2015, foreign investors invested just USD 2.9 bn in the form of FDI in Ukraine and inward FDI stock in Ukraine amounted to USD 61.8 bn. The Ukrainian investors did not make new investment in the form of FDI in the world in 2015 and the value of the Ukrainian outward FDI stock amounted to USD 9.6 bn in 2015. In 2015, Ukraine's share in world inward FDI stock equalled 0.25% and its share in world outward FDI stock was 0.04% only.

Changes in competitive position of Poland and Ukraine between 2010 and 2015 are presented in Table 3.

The Lausanne-based Institute for Management Development positioned Poland between the 32<sup>nd</sup> and 36<sup>th</sup> place in the analysed period. In 2015 and 2016 Poland was classified as the 33<sup>rd</sup> economy (out of 61 countries). Ukraine was classified much lower at the 49<sup>th</sup> and the 60<sup>th</sup> places, the lowest positions in the years 2015-2016. Another competitiveness ranking by the Geneva-based World Economic Forum (WEF) classified Poland between 36<sup>th</sup> and 43<sup>rd</sup> places, while the highest position of Poland was observed in *The Global Competitiveness Report 2016-2017*. Competitive position of Ukraine was assessed much lower, between the 73<sup>rd</sup> and 89<sup>th</sup> place (in *The Global Competitiveness Report 2016/2017* it took the 79<sup>th</sup> place).

As of 2010, Poland exported goods worth of USD 3.91 bn to Ukraine. Poland's exports to Ukraine gradually rose between 2010 and 2013 up to USD 5.71 bn. In 2014-2015, a downward tendency in Polish exports to the Ukrainian market has been observed, with a decrease in its value to USD 3.30 bn in 2015.

Poland's total imports experienced a marked rise from USD 178.1 bn in 2010 to USD 212.3 bn a year later. The year 2012 brought a considerable reduction in Poland's total imports to USD 198.5 bn. The next two years marked a significant rise in Poland's total imports up to USD 225.9 bn in 2014. However, the value of Poland's total imports dropped to USD 197.7 bn in 2015. The analysis of the Polish imports from Ukraine

Table 3

**Competitiveness of Poland and Ukraine, 2010–2016**

Country	Competitive position according to IMD						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Poland	32	34	34	33	36	33	33
Ukraine	57	57	56	49	49	60	59
	Competitive position according to WEF						
	2010/ 2011	2011/20 12	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/20 17	2016/20 17
Poland	39	41	41	43	43	41	36
Ukraine	89	82	73	76	76	85	79

Source: IMD [11], WEF [28].

Table 4

**Poland's exports (bn USD), 2010–2015**

Specification	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total exports	159.8	190.2	184.7	206.1	222.4	200.3
Exports to Ukraine	3.9	4.7	5.3	5.7	4.2	3.3

Source: Own calculations based on data from Central Statistical Office [4].

Table 5

**Poland's total imports (bn USD), 2010–2015**

Specification	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total imports	178.1	212.3	198.4	208.8	225.9	197.7
Imports from Ukraine	1.8	2.8	2.6	2.2	2.3	1.7

Source: Central Statistical Office (various issues) [4].

*TRADE BETWEEN POLAND AND UKRAINE AGAINST THE BACKGROUND OF POLAND'S TRADE WITH THE WORLD – VALUE AND DYNAMICS.* Tables 4 and 5 present Poland's foreign trade volumes from 2010 to 2015. One can observe a significant rise of Poland's total exports between 2010 and 2011. In 2010, Poland's total exports amounted to USD 159.8 bn, and it increased to USD 190.2 bn in the next year. In 2012, Poland's total exports had slightly declined to USD 184.7 bn, but in a year there was an increase in total exports up to USD 222.3 bn. Unfortunately, the year 2015 marked a 10% reduction in Poland's total exports to USD 200.3 bn.

demonstrates a huge rise between 2010 and 2011, with a considerable downward tendency in the successive years. The Polish imports from Ukraine amounted to USD 1.82 bn in 2010 and it rose to USD 2.79 bn in 2011. The next years, however, did not bring further rise in Poland's imports from Ukraine as there was a considerable reduction to below USD 2.3 bn in 2013-2014. As of 2015, the value of Ukrainian goods on the Polish market was further reduced to USD 1.70 bn.

Table 6

## Poland's trade balance, 2010–2015 (bn USD)

Specification	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Trade balance	-18.3	-22.1	-13.8	-26.4	-35.6	27.6
Trade balance with Ukraine	2.1	1.9	2.7	3.5	1.9	1.6

Source: Central Statistical Office (various issues) [4].

As presented in Table 6, Poland registered trade deficit till the year 2014, with a peak at USD 22 bn in 2011. In 2012, trade deficit was reduced to USD 13.8 bn; and then to above USD 2.6 bn in 2013 and to USD 3.6 bn in 2014. The year 2015 was the very first one with trade surplus for Poland (USD 2.66 bn). When it comes to Poland's relations with Ukraine, the situation is completely different, with a trade surplus ranging from USD 1.6 bn in 2015 to USD 3.5 bn in 2013.

The share of Ukraine accounted for less than 3% of Poland's total exports (Table 7); with the maximum level at 2.86% in 2012 and the lowest one in 2015 at 1.65%. Ukraine's share in the Poland's total imports was even smaller ranging from 0.86% to 1.31%. The highest share of Ukraine in Poland's total imports was registered at 1.3% in 2011 and the lowest one at 0.86% in 2015.

2011 and the minimum one of -12.5% in 2015. The Polish imports from Ukraine increased by 1.84% on average (with its maximum in 2011 at as high as 53.5% and its minimum in 2015 at as low as -25.6%).

*COMMODITY PATTERN OF POLAND'S TRADE WITH UKRAINE.* Tables 9 and 10 present commodity pattern of Polish-Ukrainian trade as it is provided by CN sections. There were four leading sections in Poland's exports to Ukraine: XVI – Machinery and mechanical appliances, electrical and electrotechnical equipment, XV – Base metals and articles thereof, VI – Products of the chemical industry, VII – Plastics and rubber and articles thereof. On aggregate they accounted for about 53.4% in 2010 and about 47.2% in 2015. It is important, however, to note that the significance of sections XV, VI and VII has been gradually decreasing. It is worth

Table 7

## The share of Ukraine in the Poland's foreign trade (%), 2010–2015

Specification	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Share of Ukraine in Poland's total exports	2.45	2.46	2.86	2.77	1.89	1.65
Share of Ukraine in Poland's total imports	1.02	1.31	1.29	1.06	1.01	0.86

Source: Own calculations based on data from Central Statistical Office (various issues) [4].

Table 8

## Dynamics of Poland's foreign trade (%), 2011–2015

Specification	2011	2012	2013	2014	2015
Total exports	19.1	-2.9	11.6	7.9	-9.91
Exports to Ukraine	19.7	12.5	8.4	-26.4	-21.5
Total imports	19.2	-6.5	5.2	8.2	-12.5
Imports from Ukraine	53.5	-8.5	-13.1	2.9	-25.6

Source: Own calculations based on data from Central Statistical Office (various issues) [4].

Dynamics of Poland's total trade and trade with Ukraine in particular is presented in Table 8. The average growth rate for Poland's exports equalled 5.16%, with its maximum at 19.1% in 2011 and the minimum of -9.9% in 2015. The average growth rate for Poland's exports to Ukraine amounted to -1.46%, being at its highest in 2011 (19.7%) and the lowest in 2014 (-26.4%). Poland's total imports increased by 2.72% on average, with the maximum rate amounting to 19.2% in

noting that Section XVI – Machinery and mechanical appliances, electrical and electrotechnical equipment alone represented almost 20% of Poland's exports to Ukraine in the analysed period. Three more sections should be mentioned as far as Poland's exports to Ukraine is concerned: V – Mineral products (its share ranged from 5% in 2010 to around 14.5% in 2015); XI – Textiles and textile articles (its share accounted for 5.5% to 6% in the analysed period); XVII – Transport



equipment (its share ranged from 5.6% in 2010 to more than 10% in 2012). The above mentioned seven CN sections represented more than 69% of Poland's exports to Ukraine in 2010 and they stood for around 76% of Poland's exports to the Ukrainian market in 2015.

On the imports side the following two sections were prevailing: V – Mineral products and XV – Base metals and products. Altogether they stood for 60% in 2010 and for more than 43% of Poland's imports from Ukraine in 2015.

In addition to that significant importance of four more sections for Poland's imports from Ukraine must be underlined:

- section II – Vegetable products (its share increased from 6.8% in 2010 to 10%-12% in 2012-2015);
- section IV – Prepared foodstuffs (it accounted for around 5% in 2010-2011 and for as much as 9.4% in 2015);
- section IX – Wood and articles of wood (till 2014 its share ranged from 5.1% to 8% while in 2015 it equalled 11.2%);
- section XVI – Machinery and mechanical appliances, electrical and electrotechnical equipment (its share ranged from 5.5% to 7.6% in the analysed period of time).

The above mentioned six CN sections stood for more than 86.5% of Poland's imports from Ukraine in

2010 and for around 83% of Poland's imports from Ukraine in 2015. The analysis of commodity pattern of Poland's imports from Ukraine implies that Poland imported from Ukraine mostly raw materials intensive goods (the only exception is Section XVI – Machinery and mechanical appliances etc.).

*THE EVALUATION OF REVEALED COMPARATIVE ADVANTAGE OF POLISH GOODS ON THE UKRAINIAN MARKET.* Export competitiveness can be measured with the application of a number of indices, including index of revealed comparative advantage [29; 15]. In order to determine the areas of revealed comparative advantage in Poland's trade with Ukraine, B.Balassa's formula was used:

$$RCA_{iy} = \frac{\frac{Ex_{iy}}{\sum Ex_{iy}}}{\frac{Im_{iy}}{\sum Im_{iy}}}$$

where: *i* is for commodity section, *y* is for the trade partner, Ex is for exports, Im is for imports. If RCA is higher than one, one may assume that the analysed country achieves comparative advantage in trade with *y* trade partner in case of commodity section *i*. [25; 1]. The results of calculations are presented in Table 11.

Table 9

Commodity pattern of Poland's exports to Ukraine, 2010–2015 (%)

CN Section	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I	3.20	2.32	3.52	2.73	2.50	2.17
II	4.31	3.72	4.58	3.78	3.97	3.17
III	0.03	0.03	0.04	0.06	0.05	0.12
IV	4.34	4.37	4.02	4.05	4.87	4.53
V	5.05	5.36	9.07	11.10	11.89	14.53
VI	11.16	10.21	9.02	8.56	9.81	9.97
VII	11.59	11.24	9.92	9.46	10.26	10.54
VIII	0.56	0.96	0.95	1.12	1.45	1.92
IX	2.37	2.33	1.81	1.86	1.82	1.05
X	7.78	6.92	3.71	3.65	3.90	3.78
XI	5.55	5.50	5.38	5.96	6.63	6.14
XII	1.31	1.43	1.31	1.42	1.43	1.07
XIII	3.66	3.66	3.30	3.35	2.76	2.18
XIV	0.08	0.09	0.11	0.00	0.00	0.00
XV	11.84	10.88	9.11	8.92	9.24	8.51
XVI	18.84	19.06	17.46	18.45	18.54	18.23
XVII	5.63	8.86	10.11	8.76	5.07	8.12
XVIII	0.69	1.02	1.63	1.06	0.87	0.93
XIX	1.92	1.98	4.71	4.95	4.82	2.91
XX	0.08	0.03	0.22	0.64	0.00	0.00
XXI	0.01	0.01	0.01	0.11	0.13	0.12
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Description of CN sections: I – Animal products; II – Vegetable products; III – fats and oils; IV – Foodstuffs; V – Mineral products; VI – Chemicals; VII – Plastics and rubber products; VIII – Raw hides and skins; IX – Wood and products; X – Pulp of wood, paper etc.; XI – Textiles; XII – Footwear, headwear etc.; XIII – Articles of stone, ceramic products, glass; XIV – Pearls, precious stones and metals; XV – Base metals and products; XVI – Machinery and mechanical appliances etc.; XVII – Transport equipment; XVIII – Optical instruments etc.; XIX – Miscellaneous manufactured articles, XX – Works of art etc., XXI – Articles not classified elsewhere.

Source: Own calculations based on data from [4].

Table 10

## Commodity pattern of Poland's imports from Ukraine, 2010–2015 (%)

CN Section	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I	0.36	0.42	0.59	0.96	1.21	1.12
II	6.79	9.73	12.34	10.33	10.22	11.18
III	2.67	3.02	4.51	2.90	2.75	3.38
IV	5.31	4.91	8.37	6.78	7.05	9.39
V	35.26	28.93	24.76	28.49	22.25	16.69
VI	5.96	8.23	6.81	4.06	4.12	3.74
VII	0.51	0.89	0.36	0.34	0.52	1.09
VIII	0.41	0.33	0.29	0.71	0.69	0.39
IX	6.84	5.73	5.44	5.11	7.98	11.24
X	0.72	0.53	0.47	0.79	0.79	0.74
XI	0.71	0.35	0.46	0.47	0.94	1.41
XII	0.05	0.04	0.03	0.04	0.04	0.04
XIII	0.73	0.73	0.71	0.93	1.14	2.10
XIV	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
XV	24.79	28.56	28.20	30.99	30.52	26.74
XVI	7.61	6.54	5.11	5.48	6.94	7.56
XVII	0.49	0.50	0.54	0.37	0.51	0.52
XVIII	0.02	0.04	0.04	0.04	0.08	0.11
XIX	0.67	0.54	0.95	1.16	2.15	2.47
XX	0.11	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00
XXI	0.02	0.01	0.00	0.05	0.08	0.09
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Source: Own calculations based on data from Central Statistical Office (various issues) [4].

From 2010 to 2015 Poland gained comparative advantage in trade with Ukraine in the following twelve commodity sections: I – Live animals, animal products; VI – Chemicals; VII – Plastics and rubber and articles thereof; VIII – Raw hides and skins; X – Pulp of wood, paper, paperboard and articles thereof; XI – Textiles and textile articles; XII – Footwear, headwear and articles thereof; XIII – Articles of stone, ceramic products, glass; XVI – Machinery and mechanical appliances, electrical and electrotechnical equipment; XVII – Transport equipment; XVIII – Optical, photographic, measuring, checking instruments; XIX – Miscellaneous manufactured articles (furniture, toys).

*INTENSITY OF INTRA-INDUSTRY TRADE IN POLISH-UKRAINIAN RELATIONS.* Intra-industry trade constitutes an important element of international trade. Intra-industry trade means simultaneous export and import within the same industry [12; 21]. Intra-industry trade flows take a stand permanently; there are no mechanisms which would eliminate them [19]. Some economists claim that the more developed the economies the more intense intra-industry trade between them [7; 8]. The intensity of intra-industry trade in Polish-Ukrainian relations was measured with the application of Grubel–Lloyd's formula for IIT index:

$$IIT_i = \frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)} = 1 - \frac{|Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)}.$$

IIT index ranges from zero to one. If IIT index is close to one strong intra-industry trade is observed, if it

is close to zero inter-industry trade is the case [3; 25]. The results of analysis are presented in Table 12.

There is an intensive intra-industry trade between Poland and Ukraine from 2010 to 2015 in the following CN sections: II – Vegetable products and IV – Processed foodstuffs. In addition to that one could observe a high intensity of intra-industry trade between Poland and Ukraine for section V – Mineral products since 2012. Also, from 2010 to 2013 intensive intra-industry trade for section IX – Wood and articles of wood had taken place. Last but not least, considerably high intensity of intra-industry trade (though with a downward tendency) for section XV – Base metals and products was observed from 2010 to 2015.

**Conclusions.** Favourable conditions for the development of Polish-Ukrainian economic co-operation are created by close geographical location, economic potential of the two economies and cultural similarities. However, the existing trade barriers in the EU-Ukraine relations adversely affected the development of Polish-Ukrainian trade co-operation, not to mention economic and political instability in Ukraine following the Russian annexation of Crimean Peninsula in 2014 and the ongoing aggression in the Eastern Ukraine.

Table 11

**Revealed comparative advantage in Poland's trade with Ukraine  
from 2010 to 2015**

<b>Section</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
I	8.95	5.51	5.97	2.85	2.06	1.93
II	0.64	0.38	0.37	0.37	0.39	0.28
III	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.04
IV	0.82	0.89	0.48	0.60	0.69	0.48
V	0.14	0.19	0.37	0.39	0.53	0.87
VI	1.87	1.24	1.33	2.11	2.38	2.67
VII	22.73	12.69	27.20	27.76	19.75	9.71
VIII	1.39	2.91	3.29	1.57	2.11	4.91
IX	0.35	0.41	0.33	0.36	0.23	0.09
X	10.85	13.18	7.84	4.63	4.95	5.09
XI	7.85	15.64	11.78	12.73	7.03	4.35
XII	24.96	33.81	42.32	36.77	32.00	24.30
XIII	5.05	5.03	4.63	3.61	2.42	1.04
XIV	134.55	166.64	70.58	-	-	-
XV	0.48	0.38	0.32	0.29	0.30	0.32
XVI	2.48	2.91	3.41	3.37	2.67	2.41
XVII	11.55	17.81	18.67	24.01	9.84	15.50
XVIII	27.75	28.52	44.01	26.95	10.76	8.65
XIX	2.87	3.70	4.96	4.26	2.24	1.18
XX	0.75	9.35	29.59	112.34	-	-
XXI	0.44	1.09	47.82	2.20	1.57	1.45

Source: Own calculations.

Table 12

**Intensity of intra-industry trade between Poland and Ukraine  
from 2010 to 2015**

<b>Section</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
I	0.10	0.20	0.15	0.24	0.42	0.42
II	0.84	0.78	0.87	0.97	0.84	0.71
III	0.04	0.04	0.04	0.10	0.06	0.13
IV	0.72	0.80	1.00	0.79	0.88	0.97
V	0.47	0.47	0.86	1.00	0.99	0.74
VI	0.40	0.65	0.53	0.31	0.37	0.32
VII	0.04	0.09	0.03	0.03	0.05	0.10
VIII	0.50	0.34	0.26	0.40	0.41	0.19
IX	0.85	0.81	0.82	0.97	0.59	0.31
X	0.08	0.09	0.12	0.15	0.20	0.18
XI	0.11	0.07	0.08	0.06	0.14	0.21
XII	0.04	0.03	0.02	0.02	0.03	0.04
XIII	0.17	0.21	0.19	0.19	0.36	0.66
XIV	0.01	0.01	0.01	-	-	-
XV	0.99	0.78	0.80	0.85	0.72	0.76
XVI	0.32	0.34	0.25	0.21	0.34	0.35
XVII	0.08	0.06	0.05	0.03	0.10	0.06
XVIII	0.03	0.04	0.02	0.03	0.10	0.11
XIX	0.28	0.28	0.18	0.17	0.39	0.61
XX	0.77	0.12	0.03	0.01	-	-
XXI	0.98	0.71	0.02	0.30	0.51	0.52

Source: Own calculations.

Poland does co-operate with Ukraine in many areas, merchandise trade being one of the most important fields of co-operation. The value of Poland's exports to Ukraine increased from USD 3.9 bn to USD 5.7 bn between 2010 and 2013, though it declined to USD 3.3 bn in 2015. Poland's imports from Ukraine rose from USD 1.8 bn in 2010 to USD 2.8 bn a year later, but a downward tendency has been observed since then. Poland used to have a significant surplus in trade with Ukraine, with the largest surplus being observed in 2013 at USD 3.5 bn. The share of Ukraine in Poland's total exports was close to 2.5% in 2010-2011, but later it was gradually reduced to 1.65% in 2015. Ukraine's share in Poland's total imports ranged from 0.86% in 2010 to 1.31% in 2011. Machinery, electrical equipment, metals, chemicals and plastics accounted for around 50% of Poland's exports to Ukraine. An even stronger concentration was observed in Poland's imports from Ukraine, as mineral products and metals represented 60% of imports in 2010 and more than 40% in 2015.

As implied by the Balassa's RCA index, Poland achieved revealed comparative advantage on the Ukrainian market in the following sections: I, VI, VII, VIII, X, XI, XII, XIII, XVI, XVII, XVIII and XIX, and especially in the sections VII, XII, XVII and XVIII. According to the Grubel-Lloyd's IIT index for Poland's trade with Ukraine, the greatest intensity of intra-industry trade was noted for the CN sections II and IV. It has been really high in the case of section V since 2012. For section IX, a high value of the Grubel-Lloyd's IIT index was noted for the years 2010-2013. As for the section XV, a high intensity of intra-industry trade in Polish-Ukrainian relations was observed either, though with a downward tendency.

It seems that there is still some potential for strengthening Polish-Ukrainian co-operation. The EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area finally started up on 1 January 2016. It is expected to help Ukraine integrate its economy with Europe by opening up markets and harmonising regulations. Undoubtedly it will stimulate the development of Polish-Ukrainian trade. But the number one barrier for Polish-Ukrainian co-operation is political and economic instability and uncertainty in Ukraine and in its international environment. Future research should focus on a more detailed analysis of Polish-Ukrainian trade relations. Future research should also embrace trade in commercial services and FDI flows between Poland and Ukraine.

## REFERENCES

1. Benedictis, L., Tamberi, M. (2001), "A Note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage". [Cited 20.11.2016.] Available online: <http://docs.dises.univpm.it/web/quaderni/pdf/158.pdf>.
2. Borowiec, J. (2011), *Ekonomia integracji europejskiej*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 566 p.
3. Budnikowski, A. (2003), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 421 p.
4. Central Statistical Office (2011-2016), *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland (various issues)*. Warsaw: Central Statistical Office.
5. CIA World Factbook (2016a), Poland. [Cited 15.12.2016.] Available online: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pl.html>.
6. CIA World Factbook (2016b), Ukraine. [Cited 15.12.2016.] Available online: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>.
7. Czarny, E. (2003), Intra-Industry Trade – Do We Really Know What It Is? In: "European Trade Study Group" (ETSG), 2003. [Cited 20.10.2016] Available online: <http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/czarny.pdf>.
8. Davis, D.R. (1995), Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach, "Journal of International Economics", vol. 39, issue 2, pp. 201-226.
9. Fomina, J., Konieczna-Salamatin, J., Kucharczyk, J., Wenerski, Ł. (2013), *Polska-Ukraina. Polacy-Ukraińcy – Spojrzenie przez granicę*, Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, 91 p.
10. Gradzewicz, M., Hagemeyer, J., Żółkiewski, Z. (2011), *Globalization and the Polish economy: stylized facts and simulations using a Computable General Equilibrium Model*, MPRA PAPER No. 28228, [Cited 20.11.2016.] Available online: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/28228/>.
11. IMD (2010-2016), *IMD World Competitiveness Yearbook (various issues)*, Lausanne: IMD.
12. Kawecka-Wyrzykowska, E. (2009), Evolving pattern of foreign trade specialization of the new Member States (NMS) of the EU: role of foreign direct investments – case of automotive industry, "European Economy. Economic Papers", No. 364, March 2009, Brussels: European Commission, pp. 1-38.
13. Kołodziejczyk, K. (2016), Poland in the European Union. Ten years of membership, "Revista UNISCI / UNISCI Journal", No. 40 (Enero / January 2016), pp. 9-26.
14. Krugman, P.R., Obstfeld, M. (2007), *Ekonomia Międzynarodowa. Teoria i polityka. Tom 1*, Warszawa: PWN, 418 p.
15. Laursen, K. (2015), Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization, "Eurasian Business Review", vol. 5, issue 1, pp. 99-115.
16. Lewandowska, A., Inglot-Brzęk, E., Harasym, R. (2014), Determinants of Polish Exports to the Ukrainian Market, "Barometr Regionalny", Volume 12, No. 3, pp. 7-15.
17. Małuszyńska, E. (2009), *Nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej. Gospodarka, regiony, lobbying. Doświadczenia pierwszych lat członkostwa*, Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 271 p.
18. Milleville, J. (2009), Wpływ integracji ekonomicznej na handel ugrupowania regionalnego na przykładzie Unii Europejskiej, "Barometr Regionalny", No. 2 (16), pp. 55-69.
19. Molendowski, E. (2006), Handel wewnątrzgałęziowy krajów CEFTA z państwami Unii Europejskiej, "Gospodarka Narodowa", Nr 5-6, pp. 75-91.

20. Moussis, N. (2015), *Access to the European Union. Law, Economics, Policies*, Cambridge-Antwerp-Portland: Intersentia, 770 p.
21. OECD (2010), Intra-industry trade, In: "Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010", Paris: OECD Publishing, 232 p.
22. Official Journal of the European Communities (1998): 19.2.1998 - *Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States, and Ukraine*, 37 p. [Cited 20.12.2016.] Available online: <http://ec.europa.eu/world/agreements/downloadFile.do?fullText=yes&treatyTransId=659>.
23. Pawlas, I. (2011), Polska prezydencja w Unii Europejskiej. uwarunkowania, priorytety, stan przygotowań, In: *Integracja i globalizacja w wybranych dziedzinach współczesnego życia gospodarczego*, ed. T. Sporek, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, pp. 387-407.
24. Pawlas, I. (2014), *Rozwój polskiej gospodarki na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej w okresie niestabilności w gospodarce światowej*, Katowice: Wyd. UE w Katowicach, 266 p.
25. Pluciński, E.M. (2015), *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*. Kraków: Oficyna Wydawnicza AFM, 340 p.
26. UNCTAD (2016a): *Country Fact Sheet: Poland*. [Cited 20.11.2016.] Available online: [http://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/wir2016/wir16\\_fs\\_pl\\_en.pdf](http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2016/wir16_fs_pl_en.pdf).
27. UNCTAD (2016b): *Country Fact Sheet: Ukraine*. [Cited 15.12.2016.] Available online: [http://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/wir2016/wir16\\_fs\\_ua\\_en.pdf](http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2016/wir16_fs_ua_en.pdf).
28. WEF (2010-2016): *The Global Competitiveness Report (various issues)*, Geneva: WEF.
29. Wydymus, S., Bombińska, E., Pera, B. (2012), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, Warszawa: CeDeWu, 227 p.
30. WTO (2016a): *Trade Profile – Poland*. [Cited 15.12.2016.] Available online: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=PL>.
31. WTO (2016b): *Trade Profile – Ukraine*. [Cited 15.12.2016.] Available online: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=UA>.

Сафонов Ю. М.,  
д.е.н., професор, Державний вищий навчальний заклад „Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана”, м. Київ

Святовец Ю. А.,  
студентка, Державний вищий навчальний заклад „Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана”, м. Київ

## АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ АПК ТА ПРОГНОЗ СПІВПРАЦІ З КРАЇНАМИ ЄС

*Анотація.* Розглядається сучасний стан торгівлі продукцією сільськогосподарського призначення. Досліджено регіональну спрямованість та визначено масштаби аграрного експорту та імпорту. Розроблено прогноз на 2016-2018 рр. торгівлі продукцією АПК з країнами ЄС. Перспективними напрямками співпраці з ЄС були визначені адаптація до законодавства країн ЄС, покращення матеріально-технічної бази та створення державою програм розвитку. Обґрунтована необхідність експорту Україною не тільки аграрної сировини, але й готової продукції, що відповідає вимогам євростандартів.

**Ключові слова:** АПК, зовнішня торгівля, співпраця з ЄС, прогнозування експорту.

Safonov Y. M.,  
Doctor of Economics, Professor, State Higher Educational Institution „Kyiv National Economic  
University named after Vadym Hetman”, Kyiv

Sviatovets Y. A.,  
Student, State Higher Educational Institution „Kyiv National Economic University named after  
V. Hetman”, Kyiv

## ANALYSIS OF FOREIGN TRADE OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX AND FORECAST OF COOPERATION WITH THE EU COUNTRIES

*Abstract.* Considered the current state of agricultural products trade. The regional orientation is investigated and the scope of agrarian export and import is determined. The forecast for 2016-2018 for agricultural products trade with the EU countries is worked out. Adaptation to the legislation of the EU countries, improvement of the material and technical base and creation of state programs of development are defined as prospective directions of cooperation with the EU countries. The necessity of exporting not only agricultural raw materials, but also ready-made products, which meet the requirements of EU standards, is substantiated.

**Keywords:** agro-industrial complex, foreign trade, cooperation with the EU, exports forecasting.

**Постановка проблеми.** Ситуація, що склалася в аграрному секторі, створює ряд викликів як для даної сфери, так і для суспільства, економіки країни та держави. Тому подальший розвиток аграрного сектору, що є одним з найбільш важливих в економіці України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках та продовольчу безпеку держави [3]. Ефективне функціонування АПК країни безпосередньо залежить від розвитку його економічного потенціалу та його компонент.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Теоретико-методичні та прикладні аспекти питань ефективного функціонування, державного регулювання розвитку АПК та його економічного потенціалу досліджено в працях багатьох учених-економістів та практиків. Значний доробок у вирішенні даної проблеми внесли В. Г. Андрійчук, О. П. Атамас, М. В. Вітченко, Н. В. Білошкурська, Ю. А. Гороховець, Ж. В. Дерій, М. Я. Дем'яненко, О. А. Єрмоленко, М. Ф. Крапивко, Н. О. Лисенко, М. Й. Малік, Л. І. Михайлова, Н. В. Небелас, П. Т. Саблук, О. В. Титаренко, О. Ю. Чубукова.

Відаючи належне доробку провідних вчених, варто зазначити, що в економічній літературі

недостатньо досліджено питання, що пов'язані з дослідженням державного регулювання АПК як елементу національної економіки, ефективне функціонування якого має стати основою забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки.

**Постановка завдання.** Метою наукового дослідження є аналіз сучасного стану АПК, порівняння показників III кв. 2016 р. з відповідним періодом 2015 р., виявлення особливостей зовнішньої торгівлі та прогноз співпраці України з країнами ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За інформацією Державної служби статистики, загальний оборот зовнішньої торгівлі України продукцією АПК (групи 1-24 УКТЗЕД) за 9 місяців (січень-вересень) 2016 року становив 13,5 млрд. дол. США (в тому числі експорт – 10,5 млрд дол., імпорт – 3,0 млрд дол.), а позитивне сальдо дорівнювало 7,5 млрд дол. (табл. 1). На відміну від аналогічного періоду минулого року, зріс загальний оборот (на 0,4 млрд дол.), експорт (на 0,1 млрд дол.) та імпорт (на 0,3 млрд дол.), при цьому сальдо зменшилося на 0,1 млрд дол. Основною причиною зростання обсягів аграрної торгівлі України є збільшення експорту та імпорту з Європейським Союзом.

Таблиця 1

**Зовнішня торгівля продукцією АПК за 9 місяців 2016 року [6]**

Показники	Всього, млн дол. США	У % до відповідного періоду 2015р.	Питома вага у ЗТО, %
Експорт	10518,1	101,6	77,8
Імпорт	3001,5	110,9	22,2
Сальдо	+7516,6	98,3	-
Зовнішньоторговельний обіг (ЗТО)	13519,6	103,5	100

Регіональна спрямованість вітчизняного експорту розділяється на чотири головні напрямки: Азія – 4,8 млрд дол. (45,7 % від загального експорту агропродовольчої продукції), країни ЄС – 3,0 млрд дол. (28,6 %), Африка – 1,5 млрд дол. (14,3 %), країни СНД – 0,8 млрд дол. (7,6 %). Сумарно ці регіони забезпечують понад 96 % вартості нашого аграрного експорту. Продовжує знижуватись експорт до країн СНД (на 300 млн дол. у порівнянні з попереднім роком), головним чином через триваючі взаємні торгові обмеження з Росією.

За 9 місяців 2016 року основними імпортерами української агропродовольчої продукції стали Індія (959 млн дол. США), Єгипет (854), Китай (833), Іспанія (579), Нідерланди (518), Італія (443) та Туреччина (412 млн дол. США). Названі країни акумулюють менше від половини (44 %) вартості вітчизняного експорту.

Домінуючими у товарній структурі нашого аграрного експорту традиційно є зернові культури

(кукурудза, пшениця та ячмінь), насіння олійних культур (сої та ріпаку), олія (соняшникова) та продукція переробної промисловості, сумарна вартісна частка яких складає майже 90 % в агропродовольчому експорті. Зокрема, станом на 1 жовтня 2016 року Україна здійснила на зовнішні ринки поставки 13 млн т пшениці, 11 млн т кукурудзи, 3,7 млн т ячменю, 1,5 млн т сої та 3,3 млн т соняшникової олії. Значним також є експорт макухи – 2,7 млн т.

Серед імпортованої в Україну агропродовольчої продукції найбільші обсяги припадають на *тютюнові вироби, плоди та горіхи* (цитрусові та банани), *рибу та ракоподібних* (морожена риба), *різні харчові продукти, насіння олійних культур* (соняшник), *каву та чай*. Їх спільна частка становить практично половину вартості всього аграрного імпорту [6].

Основними споживачами українського зерна, як і раніше, є країни Азії, Європи та Африки, зокрема Єгипет (12,1 %), Китай (10,2 %), Іспанія (7,4 %), Таїланд (6,0 %), Індонезія (5,7 %), Саудівська Аравія (5,6 %), Бангладеш (5,4 %). Помітні частки мають також Італія, Корея, Лівія, Нідерланди та Ізраїль. Разом ці країни формують майже 70 для вітчизняних експортерів зерна.

Українські олійні культури найкраще купуються Єгиптом (20,1 %), Туреччиною (19,9 %), Францією (8,3 %), Бельгією (6,6 %), Польщею (6,3 %), Нідерландами (6,2 %), Іраном (4,8 %) і Ліваном (4,6 %), на які припадає понад 75 % вартості експорту товарів цієї групи.

Визначальним імпортером соняшникової олії вітчизняного виробництва є Індія, частка якої становить 28,2 %. Частки інших країн суттєво менші: Китай (13,8 %), Нідерланди (9,3 %), Іспанія (7,9 %), Італія (6,7 %), Іран (3,9 %), Франція (3,4 %), Туреччина (3,1 %).

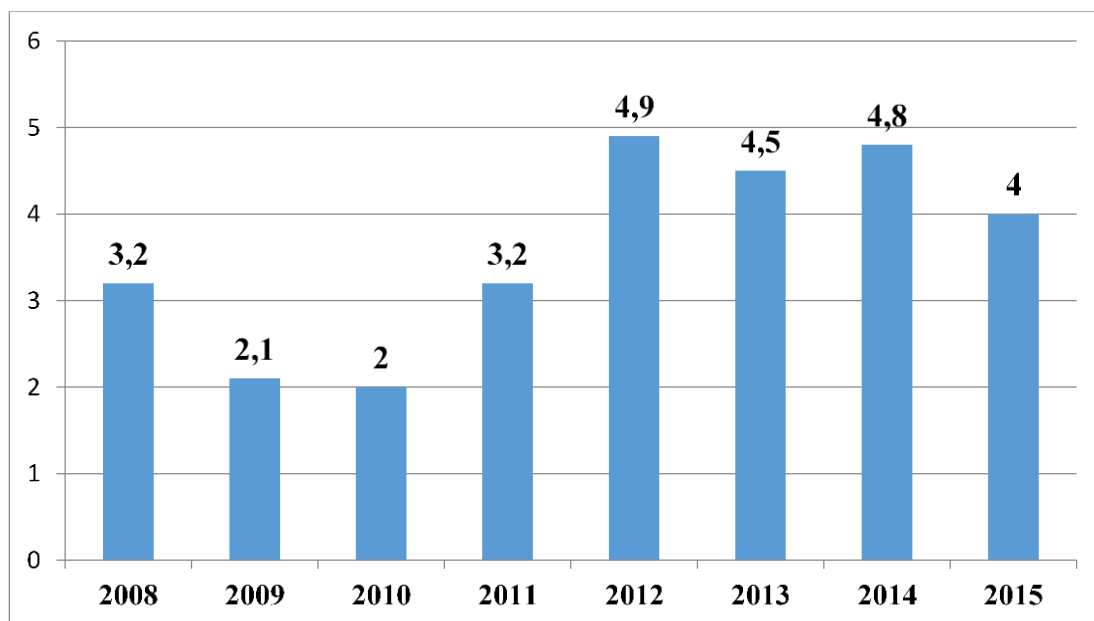
У групі „Залишки та відходи” ключовим товаром є макуха, а географічну структуру експорту формують Туреччина (15,1 %), Білорусь (13,9 %), Франція (10,5 %), Польща (8,3 %), Індія (5,6 %), Іспанія (5,5 %), Ізраїль (5,2 %), Нідерланди (5,0 %). Загалом вони охоплюють близько 70 % вартісного обсягу експорту цієї групи.

Спостерігається позитивна динаміка в експорті Україною м'ясної продукції, що проявляється триваючою диверсифікацією її поставок на ринки країн Азії, Європейського Союзу та СНД. Головними імпортерами протягом цього року є Ірак (21,7 %), Єгипет (10,3 %), Білорусь (9,5 %), Нідерланди (9,2 %), Казахстан (6,8 %) і Німеччина (5,0 %). М'ясо також вивозиться до Грузії, Азербайджану та Гонконгу. Загалом це забезпечує 72 % від вартості експорту всього м'яса. Таким чином, експортери поступово розширюють і закріплюються на нових ринках, компенсуючи втрату російського [6].

Торгівля сільськогосподарською продукцією з Європейським Союзом за 9 місяців 2016 року досягла 4,4 млрд дол. США, при цьому позитивне сальдо для України зараз становить 1,6 млрд дол. Значна частка найдорожчих зовнішньоекономічних угод укладається вітчизняними підприємствами з контрагентами Іспанії, Нідерландів, Польщі, Італії,

Німеччини та Франції, що забирають на себе 3/4 нашої аграрної торгівлі з ЄС. У використанні безмитних квот на експорт особливих змін не відбулося, повністю вичерпаними є меншість товарних позицій [4].

Так, у структурі експорту в ЄС вітчизняних агропродовольчих товарів сировинні товари у 2015 р. становили 56%. 40% агропродовольчого експорту становили зернові, 16% – насіння і плоди олійних [5].



**Рис. 1. Експорт сільськогосподарської продукції (гр. 01-24 УКТ ЗЕД) з України в ЄС-28 у 2008–2015 рр., млрд. дол. США [6]**

Таким чином, у загальному експорті обсяг товарів продовольчої продукції становить 40%. Це є позитивним явищем, оскільки в Україні аграрна сфера займає домінуюче становище серед усіх секторів економіки, і це сприяє розвитку зовнішньоекономічних відносин, в першу чергу з країнами ЄС. Аналізуючи динаміку експорту за період січень-вересень 2010 р. і 2016 р., видно, що частка продовольчої продукції в загальному обсязі експорту має тенденцію до збільшення, винятком тільки став 2011 р. - 17% від загального експорту країни. Якщо у 2010 р. цей показник склав 18%, то у 2016 р. - 40%. Тобто Україна з кожним роком експортує все більше продовольчих товарів, займаючи тим самим певну нішу на зарубіжних ринках.

Експорт вітчизняної агропродовольчої продукції в ЄС протягом 2008- 2015 рр. розвивався динамічно (рис. 1). Частка експорту в ЄС у останні роки перевищує чверть агропродовольчого експорту України. В умовах дії з травня 2014 р. односторонніх торговельних преференцій ЄС експорт агропродовольчої продукції в країни Євросоюзу зріс у 2014 р. на 5,7%, Проте протягом 2015 р. було експортовано на 15% менше сільськогосподарської продукції, ніж у 2014 р. [2].

Нестійкі темпи розвитку агропродовольчого експорту, зокрема й у ЄС, пояснюються його товарною структурою, в якій переважає сільськогосподарська сировина, попит і ціни на яку на світових ринках характеризуються значною волатильністю.

Таким чином, пріоритетним завданням є нарощування експорту в ЄС продукції з вищою часткою доданої вартості, що зумовлено необхідністю (1) хоча б часткової компенсації втрати ринків Російської Федерації, основу експорту на які становила продукція з вищим рівнем переробки; (2) зменшення залежності від високої волатильності попиту та цін на сільськогосподарську сировину на світових ринках; (3) збільшення обсягів експортної виручки від агропродовольчого експорту. Шлях вирішення цих завдань полягає у започаткуванні експорту на ринки ЄС вітчизняної продукції вищого ступеня переробки у рамках виділених Україні тарифних квот, а у перспективі – збільшення обсягів цих тарифних квот.

Для прогнозування експорту товарів у країни ЄС була використана поліноміальна лінія тренду [4]. Ця крива застосовується, коли дані коливаються.

При прогнозі показників було отримано рівняння наступного виду:  $y = -0,077x^3 + 464,7x^2 - 93483x + 6E+08$ . При цьому рівень апроксимації ( $R^2$ ) дорівнює 0,903. Тобто цей прогноз із точністю на 90% є адекватним. Згідно з цим прогнозом у 2016-2018 рр. буде зменшено імпорту товарів в ЄС. Але з 1 січня 2016 р. була прийнята Угода про зону вільної торгівлі України з ЄС, й ця обставина може змінити розвиток подій.

Після початку застосування Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС були нарідання на швидке вичерпання квот українських виробників. У відповідь Єврокомісія ініціювала збільшення квот на продукцію вітчизняного АПК.



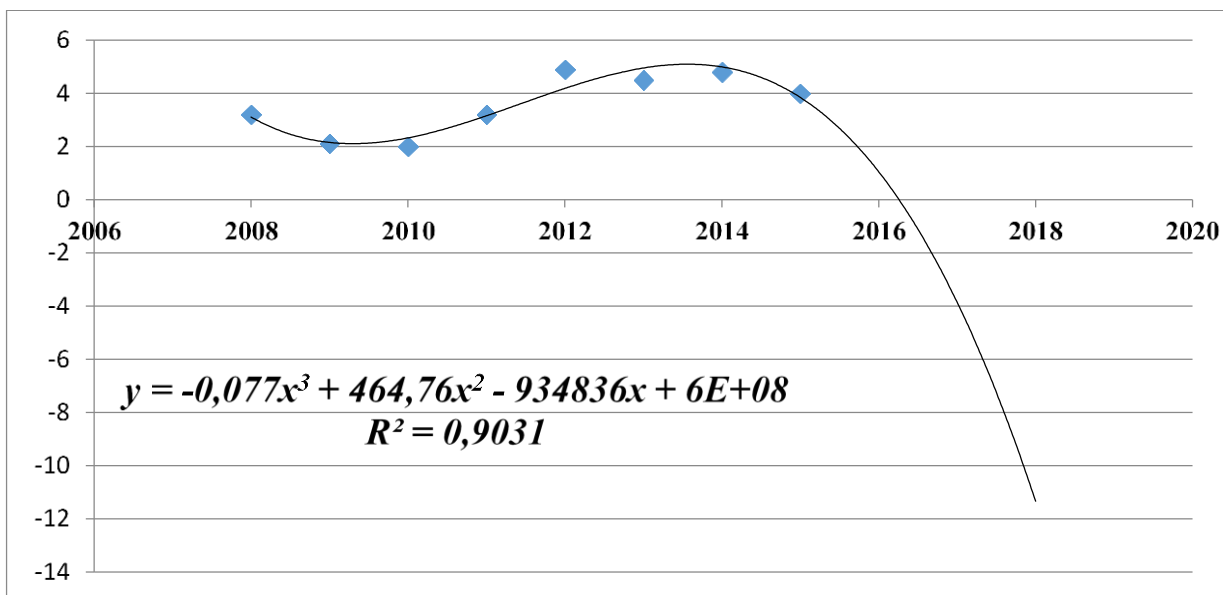


Рис. 2. Прогноз експорту сільськогосподарської продукції (гр. 01-24 УКТ ЗЕД) з України в ЄС-28 у 2016-2018 рр., млрд дол. США

Уряд проводив консультації з Єврокомісією щодо надання Україні пакета додаткових заходів підтримки. В результаті у вересні 2016 р. Єврокомісія ухвалила рішення про запровадження ЄС автономних торговельних преференцій для України, що діятимуть протягом трьох років (наразі законопроект ЄС передано на розгляд Європейського Парламенту та Ради міністрів ЄС). Йдеться про збільшення обсягів квот на безмитний експорт пшениці, кукурудзи, вівса, ячменю, меду, перероблених томатів, борошна та круп, а також скасування мит для окремих промислових товарів, таких як взуття, мінеральні добрива, алюміній та вироби з нього, окремі позиції електричного обладнання тощо (для них застосовувалися ненульові ставки ввізного мита). Найсуттєвіше збільшення розміру квот — більше ніж удвічі — відбулося, зокрема, для круп, кукурудзи, вівса, ячменю [5].

Збільшення безмитних квот — відповідь на запит вітчизняних виробників АПК. Рішення Єврокомісії стосувалося найзатребуваніших квот, які швидко вичерпуються українськими експортерами (мед, соки, оброблені томати, борошно, зернові). На жаль, поки не вдалося досягти таких домовленостей за всіма важливими для нас квотами (насамперед це цукор і м'ясо птиці), однак цей перший крок засвідчив потенціал для подальших домовленостей із ЄС. За підрахунками Мінагрополітики, надані преференції дозволять наростити обсяги безмитного експорту в ЄС додатково майже на 200 млн дол.

Імплементация Угоди про асоціацію та впровадження вимог і стандартів ЄС щодо безпечності та якості українськими товаровиробниками дає змогу розширити доступ не лише до європейських ринків, а й ринків третіх країн. Найбільш перспективними на цьому етапі є ринки Близького Сходу, Південно-Східної Азії, Африки. Вже є приклади, коли

українські виробники молочної продукції, пройшовши сертифікацію Єврокомісією на поставки молочної продукції в ЄС, отримали можливість постачати продукцію до Китаю, ОАЕ, інших країн (наприклад, філії ПАТ „Яготинський маслозавод” „Яготинське для дітей” і ПАТ „Золотоніський маслоробний комбінат”). Тобто сертифікат ЄС — це своєрідний знак якості для доступу на ринки третіх країн.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Для того, щоб Україна й далі покращувала стан галузі, збільшувала частку експорту, залучала іноземних інвесторів, розвивала зовнішньоекономічні зв'язки з країнами-партнерами, необхідно:

- завдяки внутрішньому і зовнішньому попиту АПК нарощувати обсяги експорту;
- експортувати не тільки сировину, але і готові продовольчі товари, згідно з євростандартами;
- підтримувати галузь на національному рівні за допомогою програм розвитку;
- покращити матеріально-технічну базу аграріям задля створення конкурентоспроможної продукції;
- державі підтримувати середніх та малих фермерів;
- розширювати ринки збуту державою, тобто співпрацювати з більшою кількістю країн.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О. М. Бородіна, В. М. Геєць, А. О. Гуторов та ін.]. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2012. – 56 с.
2. Жаліла Я. А. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки

України : аналіт. доп. / Жаліла Я. А. ; [за заг. ред. Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2011. – 104 с.

3. Остапенко Т. В. Державне регулювання економічного потенціалу АПК України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.07.01 “Економіка промисловості” / Т. В. Остапенко; Міжнар. наук-техн. Університет ім. Ю. Бугая. – Одеса, 2015. – 25 с.

4. Приймак В. І. Математичні методи економічного аналізу / В. І. Приймак. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 296 с.

5. Черевик Н. В. Проблеми та перспективи розвитку АПК / Н. В. Черевик, М. В. Вітченко, А. О. Титаренко // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 4. – С. 235-245.

6. Статистичні дані „Економічна статистика / Економічна діяльність / Зовнішньоекономічна діяльність” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## REFERENCES

1. Borodina, O. M. (2012), *Ukrayins'ka model' ah-rarnoho rozvytku ta yiyi sotsioekonomichna pereoriyentatsiya*, Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrayiny, K., 56 s.

2. Zhalila, YA. A. (2011), *Rozvytok ah-rarnoho vy-robnystva yak peredumova zabezpechennya prodovol'choyi bezpeky Ukrayiny*, K., 104 s.

3. Ostapenko, T. V. (2015), *Derzhavne rehulyuvannya ekonomichnoho potentsialu APK Ukrayiny : avto-ref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya d-ra. ekon. nauk: spets. 08.07.01 “Ekonomika promyslovosti”*, K., 25 s.

4. Pryymak, V. I. (2014), *Matematychni metody ekonomichnoho analizu*, Tsentr uchbovoi literatury, K., 296 s.

5. Cherevyk N. V. (2014), *Problemy ta perspektyvy rozvytku APK*, *Visnyk ZhDTU*, № 4, s. 235-245.

6. Statystychni dani „Ekonomichna statystyka / Ekonomichna diial'nist' / Zovnishn'oekonomichna diial'nist'” [Elektronnyj resurs] / Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

Боднар І. Р.,

к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## ПЕРЕДУМОВИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

**Анотація.** Національний інформаційний простір переживає новий етап розвитку, пов'язаний із інтеграцією до світового та європейського інформаційного простору. У структурній побудові секторів інформаційного простору відбуваються різнопланові зміни, коли одні сектори (друковані засоби масової інформації, архіви) не відповідають європейським стандартам і зазнають спадаючих тенденцій, а інші сектори, такі як мережа Інтернет, мобільний зв'язок, показують стрімкі темпи зростання. Формування інформаційного суспільства спирається на новітні інформаційні та телекомунікаційні технології й засоби зв'язку. Саме нові технології призвели до бурхливого поширення глобальних інформаційних мереж, насамперед Інтернету, що відкриває принципово нові можливості міжнародного інформаційного обміну. У зв'язку з цим здійснено аналіз функціонування національного інформаційного простору, досліджено проблеми національного інформаційного ринку, запропоновано ґрунтовні положення щодо розвитку інформаційного суспільства в Україні.

**Ключові слова:** інформаційний простір, інформаційне суспільство, глобальні інформаційні мережі, телекомунікаційні технології, міжнародний інформаційний обмін.

Bodnar I. R.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economic Relations, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## PREREQUISITES OF ENTRY OF UKRAINE TO THE WORLD INFORMATION SPACE

**Abstract.** The national information space is undergoing a new stage of development, connected with integration into the world and European information space. Various changes occur in the structure of the information space sectors, when some sectors (print media, archives) do not meet European standards and experience declining tendencies, while other sectors, such as the Internet, mobile communications, demonstrate rapid growth. The formation of the information society is based on the latest information and telecommunication technologies and means of communication. It is the new technologies that have led to the rapid spread of global information networks, primarily the Internet, which opens up fundamentally new opportunities for international information exchange. In connection with this, the analysis of the functioning of the national information space has been carried out, the problems of the national information market have been investigated, and the profound rules concerning the development of the information society in Ukraine have been proposed.

**Key words:** information space, information society, global information networks, telecommunication technologies, international information exchange.

**Постановка проблеми.** Формування інформаційного простору є необхідною умовою для входження країни до інформаційного суспільства. Інформаційний простір є за своєю сутністю поєднанням різних взаємодіючих сегментів: засобів масової інформації (друковані джерела, інформаційні агентства, радіо), книговидавництва, бібліотечних установ та фондів, архівів, кіноіндустрії, телекомунікаційних мереж (електронна пошта, телефонний зв'язок, мобільні комунікації), мережі Інтернет. Інформаційна сфера є базовою для розвитку всіх інших сфер: економічної, політичної, військової, дипломатичної.

Інформаційна політика визначає закони, на яких базується основа та функціонує інформаційна сфера. Коли ефективно працює система засобів масової інформації суспільства, то це дає можливості адекватно формувати нову інтелектуальну еліту, активно обговорювати реалізацію нових проєктів, сприяти прозорості влади, наближенню її до суспільства. Об'єктом державної інформаційної політики як галузі наукового знання (у найширшому сенсі) є інформаційна сфера життя суспільства – сукупність інформації, інформаційної інфраструктури, суб'єктів, що здійснюють збір, формування, поширення і

використання інформації, а також система регулювання соціальних відносин, що виникають. Для цього важливим є виявлення та дослідження чинників впливу об'єктивного та суб'єктивного характеру на вітчизняну інформаційну сферу. Одним із напрямів визначено аналіз передумов входження України в світовий інформаційний простір та необхідності шляхів вдосконалення функціонування інформаційної сфери в процесі євроінтеграції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасних вітчизняних дослідженнях окремі теоретичні та практичні засади дослідження функціонування інформаційного простору та входження України до світового інформаційного простору на основі реалізації державної інформаційної політики розглянуті І. Арістовою [1], В. Куницьким [4], Н. Шпаком [5] тощо. І. Арістова наголошує, що сьогодні такі пріоритети, як створення суспільного телерадіомовлення, роздержавлення друкованих державних і комунальних засобів масової інформації, інформування населення з питань євроатлантичної інтеграції, втрачають актуальність. В. Куницький вважає, що на сучасному етапі спостерігається тенденція використання засобів масової інформації для маніпулювання суспільною свідомістю.

Основні проблеми інтеграції України в світові інформаційні структури потребують подальшого наукового дослідження. Проведений аналіз запропонованих вищезазначеним автором ґрунтовних положень щодо розвитку інформаційного простору України спонукав до подальшого вивчення підходів та передумов формування основних шляхів реалізації державної інформаційної політики України у процесі інтеграції в світові інформаційні структури.

**Постановка завдання** - визначити проблеми впливу на процес входження України до світового інформаційного простору, проаналізувати становлення національного інформаційного простору з точки зору розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, описати пріоритетні напрями реалізації інформаційної політики як основи ефективної інформаційної інтеграції країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтеграція України до світового інформаційного простору передбачає вирішення багатьох проблем. Перш за все необхідно гармонізувати вітчизняне законодавство до міжнародних вимог. Важливими напрямами має стати адаптація вітчизняної інформаційної системи до світових стандартів, комп'ютеризація суспільства, підвищення якості інформаційних послуг, створення порталів на іноземних мовах із достовірною інформацією про країну, підтримки позитивного іміджу України [1]. Аналізуючи інформаційний простір України, необхідно виділити такі його характерні ознаки:

- існування правил та норм за умов наявності державного регулювання інформаційного простору та ринкових інструментів;

- дотримання умов взаємодії суб'єктів інформаційних відносин на безпечному рівні;
- задоволення інформаційних потреб у межах державного простору;
- забезпечення рівного доступу до інформаційних ресурсів та їх відкритість;
- дотримання балансу інтересів держави та світового інформаційного ринку;
- повноцінне входження України до світового інформаційного простору;
- забезпечення інформаційного суверенітету та інформаційної безпеки.

На шляху становлення вітчизняного інформаційного простору виділено низку існуючих проблем:

- недосконалість законодавства, що регулює інформаційну сферу, в частині неузгодженості окремих термінів, положень та норм, а також класифікаційних ознак;
- невідповідність підходів до проведення стандартизації та сертифікації в інформаційній галузі;
- відставання України від європейських країн у досягненні окремих показників розвитку інформаційного сектору;
- присутність іноземних засобів масової інформації у вітчизняному інформаційному просторі;
- міграція висококваліфікованих кадрів із інформаційних структур за кордон;
- недотримання законодавства щодо захисту прав інтелектуальної власності;
- недостатнє інформаційно-аналітичне забезпечення зовнішньої інформаційної політики.

Вітчизняна статистика показує, що відбувається збільшення кількості друкованих періодичних видань, проте їх тираж скорочується. У друкованій продукції меншу частину займають наукові та освітні видання. Електронні засоби масової інформації функціонують у вільних ринкових умовах, що забезпечує безперешкодне розповсюдження інформації. Бібліотеки та архіви потребують модернізації для покращення умов зберігання інформаційних ресурсів за допомогою інформаційних технологій. У системі зв'язку і телекомунікацій спостерігається активний розвиток нових видів послуг, удосконалюється мережа оптико-волоконних ліній та зростає сегмент цифрового телефонного зв'язку.

Окремо варто зазначити про таку проблему, як піратство у галузі інформаційних технологій, яка стає найбільш вагомою перешкодою для інтеграції України до світового та європейського інформаційного простору. Асоціація виробників програмного забезпечення декілька років поспіль включає Україну до переліку країн, що характеризується високим рівнем використання неліцензованих програмних продуктів.

Зупинимось на аналізі міжнародних порівнянь. Так, Міжнародний союз електровз'язку щорічно публікує індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (Measuring the Information Society). Цей індекс розробляється на основі 11 показників. Основною метою показника є вимірювання часових змін, цифрового розриву та потенціалу розвитку в інформаційно-комунікаційній сфері країн світу.

Він складається з трьох субіндексів [6]:

1. Доступу (оцінка відповідної інфраструктури - практична можливість користувача підключитися до мережі Інтернет, до мобільного або фіксованого зв'язку).

2. Використання (інтенсивність застосування послуг у мережі Інтернет, мобільного та фіксованого зв'язку).

3. Практичних навичок (ефективне використання програмного забезпечення різних ІТ-пристроїв та глобальної мережі Інтернет).

У 2016 р. Міжнародний союз електров'язку дослідив 166 країн. Найбільш успішною країною у сфері інформаційно-комунікаційних технологій виявилася Данія. Україна продемонструвала 73 результат (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1, бачимо, що на першому місці Данія, далі розташовуються такі країни, як Південна Корея, Швеція, Ісландія, Великобританія, Норвегія,

Нідерланди, Фінляндія, Гонконг та Люксембург. Тобто у першій десятці знаходяться європейські країни, конкуренцію їм складають представники Азії – Південна Корея та Гонконг. США посідають у рейтингу 14 позицію. Замикають рейтинг країни африканського континенту – Нігерія та Центрально-Африканська республіка.

Щодо України, то за показниками досліджуваного періоду вона показала зростання, але не досягла середнього значення для країн СНД (рис. 2).

Якщо розглянути рейтинг детальніше, то у першій тридцятці присутні країни з високим рівнем економічного розвитку. Це свідчить про взаємозв'язок рівня розвитку інформаційно-комунікаційної сфери та рівня багатства країни. Також серед цих країн присутня більшість країн Європи, що підтверджує формування спільного європейського інформаційного простору на засадах регламентованої нормативно-правової бази та чіткого визначення

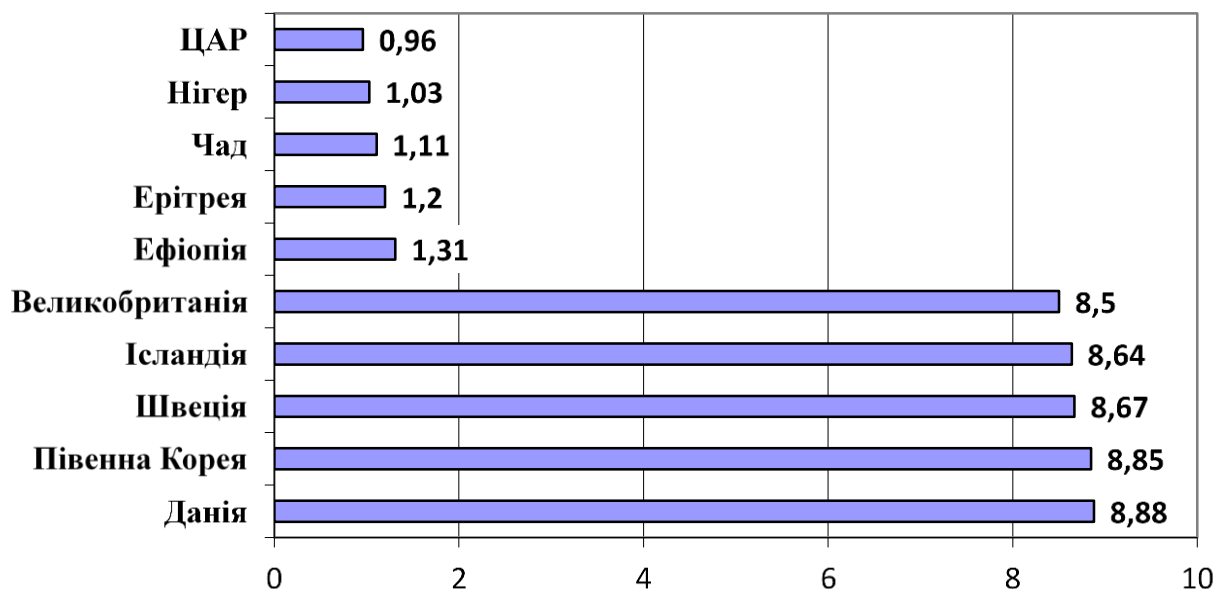


Рис. 1. Рейтинг країн за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій  
За: [6]

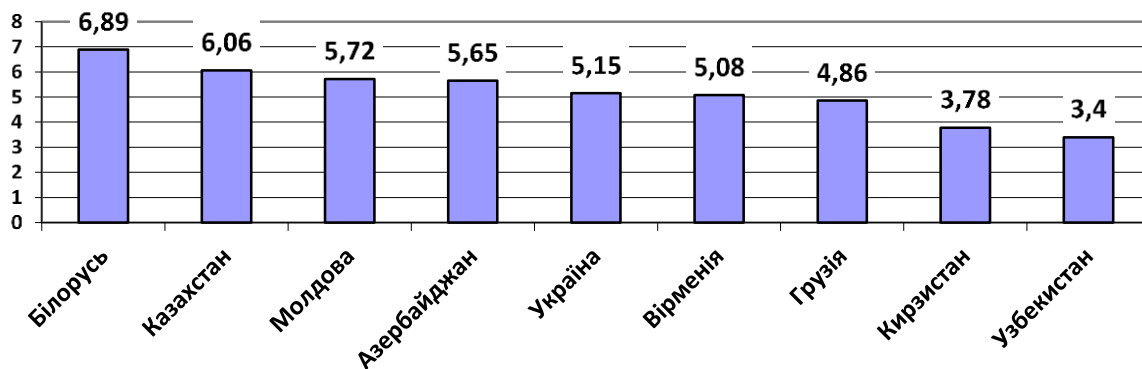


Рис. 2. Рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій країн  
За: [3]

пріоритетів розвитку інформаційної сфери. До тридцяти лідерів увійшли і представники інших регіонів – Азійсько-Тихоокеанського (Австралія, Китай, Сінгапур, Нова Зеландія) та Північна Америка (США, Канада). Загалом середнє значення індексу для економічно розвинених країн удвічі більше, ніж для країн, що розвиваються. Серед країн, що демонструють позитивну динаміку зростання індексу, присутні Об'єднані Арабські Емірати, Таїланд, Фіджі, Катар, Оман, Боснія та Герцеговина, Білорусь і Грузія [3].

Результати проведеного дослідження також показали, що поширення інформаційно-комунікаційних послуг обумовлено зниженням тарифів на послуги в телефонії та в сфері широкопasmового Інтернету. Загальне використання користувачами мережі Інтернету в світовому масштабі неухильно зростає. У 2016 р. спостерігається зростання показника на 6,6% в порівнянні з попереднім роком, причому у країнах, що розвиваються, темпи зростання є вищими -8,7%, аніж у розвинених - 3,3%. Незважаючи на прогнозоване подальше збільшення використання інтернет-ресурсів, темпи зростання та цінова політика відрізняються як між регіонами світу, так і всередині самих регіонів. Останніми роками темпи зростання використання Інтернету виражаються двозначними темпами.

Доцільно поглянути на причини, що виступають рушійною силою інформаційного суспільства [4]:

- бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій;
- можливості для значної кількості людей приєднатися до високотехнологічних мереж і користуватися додатковими послугами;
- зниження цін на послуги, пов'язані з інформаційно-комунікаційними технологіями;
- посилення конкуренції на ринку інформаційно-комунікаційних послуг;
- удосконалення та приведення у відповідність із міжнародними стандартами нормативно-правової бази багатьох країн.

Зазначимо, що нерівномірність доходів та витрат домогосподарств країн світу впливає на цінову прийнятність послуг широкопasmового зв'язку для населення. Найменшими відмінностями характеризується Ісландія, де цінове співвідношення послуг широкопasmового зв'язку в 3,5 рази більш прийнятне для 20% найбільш багатих користувачів, ніж для 20% найбідніших.

Відповідно до методичних підходів міжнародних організацій провідним сегментом ринку інформаційно-комунікаційних послуг є ринок телекомунікацій [5]. До його складу відносяться такі галузі, як галузь фіксованого та мобільного зв'язку, Інтернету та широкопasmового зв'язку. Ці види послуг динамічно та ґрунтовно проникають в усі сфери людської життєдіяльності та діяльності держави, що відбувається одночасно з глобалізацією економічного розвитку та трансформацією індустріального суспільства у постіндустріальне. Цифрові технології стають фактором соціально-економічного зростання, відновлення економіки та суспільної стабільності.

Це підтверджується аналітичними розрахунками, які засвідчили існування кореляційного зв'язку між індексом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та валовим національним доходом на душу населення. Оскільки згаданий індекс розглядається у межах від 0 до 10, то у тих країнах, де він наближується до максимальної позначки, рівень валового національного доходу є найбільшим і навпаки. Такі відмінності пояснюються високими стандартами якісного рівня зв'язку та застосування технологій, що підтримується операторами і регламентується законодавчими нормами. В Фінляндії у 2010 р. мобільними операторами було впроваджено стандарт зв'язку нового покоління – 4G, швидкість доступу до глобальної мережі Інтернет у 2016 р. - 100 Мбіт/с. Україна поступово втрачає позиції технологічно орієнтованої країни. Це посилює її інформаційну вразливість від світових трендів інформаційного середовища і залежність від світових країн-лідерів у досліджуваній сфері. У табл. 1 представлені тенденції індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні.

Таблиця 1

**Динаміка індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні у 2012-2016 рр.**

Роки	2012	2013	2014	2015	2016
Світовий рейтинг	59	62	69	71	73
Індекс	3,83	4,34	4,47	4,97	5,15

За: [6]

Слід зробити наступний висновок. Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій свідчить про рівень інноваційної компоненти у розвитку країни. Тому зниження світового рейтингу показує технологічну відсталість, що можна бачити і на прикладі України. Недостатня увага до інноваційних процесів і високотехнологічного виробництва уповільнює темпи економічного розвитку, знижує ефективність використання ресурсів, негативно відображається на отриманні доходів та структурі платіжного балансу країни.

Вивчення та адаптування іноземного досвіду допоможе пропагувати державні рішення та визначити роль держави у житті суспільства на національному та регіональному рівнях. Це також сприятиме доступу до новітніх інформаційно-комунікаційних послуг.

Пріоритетні напрями використання інформаційно-комунікаційних технологій країнами-лідерами наведено у табл. 2.

У впровадженні інформаційно-комунікаційних технологій доцільним є використання досвіду іноземних країн. Це стосується запровадження нормативно-правових актів з питань формування інформаційного суспільства та використання інформаційно-комунікаційних технологій на урядовому рівні та у всіх сферах функціонування суспільства: медицина, фінанси, страхування, освіта тощо.



## Пріоритетні напрями використання інформаційно-комунікаційних технологій країнами

Країна	Сфери застосування інформаційно-комунікаційних технологій
США	Публікація офіційних документів на web-сайтах уряду країни, сплата податків через електронні системи, вільний доступ населення до статистичної інформації щодо діяльності державних органів, використання сучасних технологій у медицині, охороні здоров'я та фінансовій сфері
Великобританія	Державна електронна реєстрація юридичних осіб, електронна багаторівнева взаємодія державних установ, населення, представників бізнес-структур
Естонія	Електронне висловлювання громадянами своєї думки щодо питань управління державою, поточний стан справ та процесів, пропонування власних рішень, голосування та вільне волевиявлення
Ірландія	Наявність електронного спілкування за допомогою електронних систем кожної установи. Електронна податкова система надає можливість отримувати інформацію щодо податків, сплачувати їх, заповнювати форми, отримувати кредити. Сайт Земельної служби інформує про нерухомість та надає можливість проводити різноманітні операції із землею та нерухомістю. Агентство зайнятості сприяє обізнаності про стан ринку робочої сили та пропозиції від роботодавців. Реєстраційна палата надає електронні послуги із реєстрації компаній та оформлення установчих і фінансових документів.
Німеччина	Повноцінне переведення державних послуг у систему он-лайн. Це передбачає можливість заповнення декларацій, продовження дії документів фізичних осіб. Центри зайнятості надають послуги з безкоштовного доступу безробітних до надсилання резюме та пошуку вакансій. Студентам надається право подавати прохання щодо надання державної фінансової допомоги. Запровадження систем сприяло економії транспортних та адміністративних витрат на всіх рівнях управління економікою.

За: [5]

Негативні тенденції інноваційного розвитку проявляються одночасно з позитивними технологічними зрушеннями. Це запровадження нових стандартів зв'язку в роботу мобільних пристроїв, збільшення швидкості доступу до мобільного Інтернету, збільшення обміну інформаційними ресурсами між користувачами, пришвидшення перебігу бізнес-процесів, динамічне зростання провідних сегментів інформаційного простору тощо.

Процес входження України до світового інформаційного простору є складним, враховуючи наявність перешкод адміністративного характеру та внутрішні проблеми інформаційного розвитку. Тому слід брати до уваги, що інформаційний сектор має стати домінуючим аналогічно провідним країнам світу.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Доступ до інформації у глобальному суспільстві визначає підходи до формування сучасних моделей навчання, освіти, підвищення кваліфікації, самопідготовки, культурної ідентифікації, соціальної участі. Він також надає суспільствам реальні можливості для розвитку, виходу з кризи та бідності. Знання самі по собі стають рушійною силою трансформаційних змін у економічній та соціальній структурі суспільства.

Інформаційно-комунікаційні технології впливають на формування політичної культури, коли громадяни мають можливість постійно брати участь в оцінці суспільних змін та процесів, визначенні подальших шляхів розвитку. Сучасні комунікаційні

засоби дозволяють сприяти демократизації громадянського суспільства та забезпечують ефективну взаємодію між населенням та урядом. Це показує масовість політичної участі у розвитку країни, підвищує поінформованість громадськості, їх позицію та довіру до державних органів. Інформаційний ринок надає практичні можливості для громадських організацій та рухів на рівні з транснаціональними компаніями виступати повноцінними суб'єктами формування суспільної політики. Інформаційно-комунікаційні засоби зв'язку реально втілюються в інноваційних процесах державного управління та запровадження моделей електронного урядування, що оптимізує державне управління та знижує витрати на його утримання з бюджетів країн. Необхідно зазначити, що складові інформаційного простору відображають реальність і сприяють активізації учасників інформаційного ринку. Сучасний спосіб виробництва та використання знань показує, що людина та її інтелектуальний потенціал є провідником економічного розвитку, соціальної стабільності та науково-технічного прогресу.

Однією з неодмінних умов подальшого дослідження має стати вивчення питання формування національного інформаційного простору та входження України в світові інформаційні структури. Важливим у цьому напрямі є створення комплексної та ефективної протекціоністської політики держави, яка повинна базуватися на розвитку відповідних індустрій і забезпечити їх стійкий розвиток. Основами державної програми має стати формування розвиненої

системи загальнонаціонального мовлення, конкурентоспроможної системи національного кіновиробництва та кінопрокату, національної системи поширення інформації, створення позитивного іміджу України у світі.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Арістова І. В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти [Текст] : монографія / І. В. Арістова; [за заг. ред. О. М. Бандурки]. – Х. : Видавництво Університету внутрішніх справ, 2000. – 407 с.
2. Закон України. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.
3. ТОП-10 країн з просунутими технологіями зв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://is.nuft.edu.ua/news/view/top-10\\_krayin\\_z\\_prosunutimi\\_tehnologiyami\\_zvyazku](http://is.nuft.edu.ua/news/view/top-10_krayin_z_prosunutimi_tehnologiyami_zvyazku).
4. Куницький В. В. Захист в інформаційному просторі як об'єкт гуманітарної експертизи / В. В. Куницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Kunitskiy.pd](http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Kunitskiy.pd).
5. Шпак Н. О. Переваги використання інформаційно-комунікаційних технологій в Україні / Шпак Н. О., Венгер О. І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13914/1/67\\_461Vis\\_727\\_Menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13914/1/67_461Vis_727_Menegment.pdf).

6. Резюме річного звіту Міжнародного союзу електрозв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications>.

#### REFERENCES

1. Aristova, I. V. (2000), Derzhavna informatsiyna polityka: orhanizatsiyno-pravovi aspekty [Tekst], Vydavnytstvo Universytetu vnutrishnikh sprav, Kharkiv, p. 407.
2. Zakon Ukrainy. Pro osnovni zasady rozvytku informatsiinoho suspilstva v Ukraini na 2007-2015 rr., available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.
3. TOP-10 krain z prosunutymy tekhnolohiiamy zvyazku, available at: [http://is.nuft.edu.ua/news/view/top-10\\_krayin\\_z\\_prosunutimi\\_tehnologiyami\\_zvyazku](http://is.nuft.edu.ua/news/view/top-10_krayin_z_prosunutimi_tehnologiyami_zvyazku).
4. Kunitskiy, V. V. Zakhyst v informatsiinomu prostori yak obiekt humanitarnoi ekspertyzy, available at: [www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Kunitskiy.pd](http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Kunitskiy.pd).
5. Shpak, N. O. and Venher, O. I. Perevahy vykorystannia informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii v Ukraini, available at : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13914/1/67\\_461Vis\\_727\\_Menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13914/1/67_461Vis_727_Menegment.pdf).
6. Reziune richnoho zvitv Mizhnarodnoho soiuzu elektrozv'iazku, available at: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications>.



# СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ

УДК 005.8

Колянюк О. В.,

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Озимок Г. В.,

к.т.н., доц., доцент кафедри підприємництва, товарознавства та експертизи товарів, Львівський інститут економіки і туризму, м. Львів

## ВИКОРИСТАННЯ ЖОРСТКОЇ “WATERFALL” ТА ГНУЧКОЇ “AGILE” МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

**Анотація.** В статті досліджено різні методики управління проектами. Особлива увага приділена жорстким Waterfall і гнучким Agile типам методології. Авторами розглянуто гнучку практику Scrum, яка є популярною моделлю, що використовується для керування проектами, в основному пов'язаними з розробкою програмного забезпечення, її переваги та особливості. Предметно досліджено принцип роботи моделі Scrum. Розглянуто структуру команди в проекті Scrum, основну складову (основу) Scrum'a – Product backlog, процес планування спринтів. За результатами дослідження встановлено, що використання гнучкої методології Scrum доцільне у нестабільній економічній ситуації в Україні.

**Ключові слова:** жорстка модель Waterfall, гнучка модель Agile, гнучка методологія Scrum, управління проектами.

Kolyanko O. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Ozymok G. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Commodity Research and Examination of Goods, Lviv Institute of Economics and Tourism, Lviv

## THE USE OF STRICT “WATERFALL” AND FLEXIBLE “AGILE” MODELS OF PROJECT MANAGEMENT

**Abstract.** Different methods of project management are explored in this article. Particular attention is paid to the strict Waterfall and flexible Agile types of methodology. The authors review the flexible practice Scrum, a popular model used to manage projects, mainly related to software development, its benefits and features. The principle of Scrum model operation is explored. The structure of the team in the Scrum project, the main component (basis) of Scrum - Product backlog, the process of planning sprints, are considered. Determined that according to the results of the study the use of flexible Scrum methodology is appropriate in an unstable economic situation in Ukraine.

**Keywords:** strict Waterfall model, flexible Agile model, flexible Scrum methodology, project management.

**Постановка проблеми.** Моделі управління проектами бувають різні та в основному всі проекти зводяться до вибору двох основних, а саме: жорсткої моделі, яку ще називають водоспадова Waterfall, або гнучкої Agile моделі. Ці дві моделі є повною протилежністю одна одній й застосовуються, як правило,

для виконання різних проектів. Для реалізації проекту, який представлений у даній статті, була використана жорстка модель, що повністю відповідає тенденціям даного проекту. Але при вмілому проектуванні та в умовах сучасних підходів можливе проектування з використанням обох моделей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукових досліджень і публікацій свідчить, що проблемам управління проектами присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників. В. Буркова та Д. Новикова вивчили комплекс механізмів, які використовуються на різних етапах проектів. С. Пятенко вважає, що ключовим фактором успіху проекту є управління проблемами. Б. Трейсі розглядає конкретні проблеми продуктивності та ефективності досягнення результату проекту. К. Акберов і І. Чиркова вважають, що проект потребує техніко-економічної оцінки. Д. Сазерленд досліджував революційний метод управління проектами Scrum, від методології управління яким, на його думку, залежить успіх проекту.

**Постановка завдання.** Основною метою цієї статті є розробка сучасних підходів до покращення управління проектами шляхом використання жорсткої Waterfall та гнучкої Agile моделей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вміле комбонування принципів воторфола разом із гнучкими практиками, такими як Scrum, Kanban та іншими, може призвести до того, що проект будь-якого рівня стане ще вигіднішим з точки зору затрат, а управління стане зручним, контрольованим та гнучким. Розглянемо гнучку практику Scrum.

Scrum (Скрам) – популярна модель, що використовується для керування проектами, в основному пов'язаними з розробкою програмного забезпечення, але принципи, які закладені в основу даної моделі, успішно застосовуються до проектів і в інших сферах. Так, дійсно Scrum (Скрам) підходить не завжди, це пов'язано в першу чергу з тим, в якій сфері здійснюється проектування. Оскільки дана методологія відноситься до гнучких, або ще названих Agile методологій, вона не дуже популярна в тих проектах, які потребують чіткої постановки завдань та виконання їх у певні строки. Першопричина, чому Scrum (Скрам) не завжди підходить для того чи іншого проекту, – те, що дана методологія потребує зміни розуміння проектного моделювання всієї команди, що залучається до реалізації проекту. Це розуміння кардинально відрізняється від традиційних підходів, із якими зазвичай мають справу учасники проектів.

При використанні моделі Waterfall основні зусилля докладаються до виконання поточного ряду завдань, список яких був складений заздалегідь при довгостроковому плануванні. При моделюванні з використанням Waterfall кошторис та порядок виконання задач може змінюватися лише для перекриття встановленої раніше кількості завдань. Отже, при використанні цієї моделі додавати певні зміни до проекту, який вже затверджений, неможливо, а якщо це навіть стається, то вартість таких змін та час на реалізацію проекту збільшуються, що робить його подальше виконання нерентабельним.

Методологія Scrum (Скрам) в першу чергу орієнтована на досягнення максимальної бізнес-цінності проекту, тобто на максимальне задоволення бізнес-потреб саме замовника. Це означає, що при

використанні Scrum (Скрам) моделі умови та завдання можуть змінюватися в будь-який час, додаватися до початкового переліку або взагалі відкидатися як не потрібні. В цьому і полягає основний принцип гнучких методологій, оскільки постійно змінюються умови виконання, цілі та засоби досягнення результату, Scrum (Скрам) дозволяє втілювати нові побажання замовника у проект в залежності від потреб на поточний момент часу, таким чином дозволяючи максимально задовольняти бізнес-потреби замовника, економлячи час та гроші.

Модель Waterfall, як правило, застосовується в тих проектах, де є чіткі вимоги до виконання, які не можуть бути змінені, хід проектування та виконання досить прогнозований та можливо чітко визначити часові рамки необхідні на виконання проекту. Це досить добре для проектів, пов'язаних із будівництвом самого різного рівня, оскільки там кінцева мета визначається заздалегідь, можливо прорахувати всі часові терміни виконання по кожній групі робіт та з великою точністю визначити бюджет проекту на його початках. Також Waterfall ідеально підійде для складних та масштабних проектів у галузі космічного машинобудування або для складних проектів в галузі медичного проектування та розробки. Для проектів, в яких постійно змінюються вимоги до кінцевого продукту чи послуги, що диктується постійно змінними тенденціями на ринках даного продукту, застосування жорстких методологій майже не можливе і саме тому для реалізації таких проектів найкраще підійде Scrum (Скрам). Дана методологія є ідеальним рішенням для ринку, де є постійна невизначеність або змінність. Scrum (Скрам) ідеально припадає там, де потрібно адаптуватися під певні умови в режимі реального часу, а також під визначені потреби, які можуть змінюватися. В той же час Waterfall, а також деякі інші традиційні підходи передбачають метод “command and control”.

Scrum характерний своїм ітераційним підходом до створення продукту. Увесь процес розробки та створення продукту поділяється на так звані “Sprints” (спринти). Над проектом, як правило, працюють декілька команд, які виконують певну частину функціоналу продукту чи послуги. Після закінчення часу кожного спринта вони разом представляють відносно готові рішення по продукту в залежності від своєї роботи. Головна особливість такого підходу – це те, що всі роботи по проекту поділяються на невеликі завдання, які в кінцевому виконанні мають реалізувати готову частину функціоналу, що може працювати. Таким чином із самого початку беруться в розробку саме ті завдання, завершення яких становить найбільшу бізнес-вигоду для замовника; це призводить до того, що вже після закінчення першого спринта замовник отримує готову основну частину проекту чи продукту, який вже працює, далі виконуються завдання, які менше впливають на бізнес-цінність, і таким чином у кінці останнього спринта замовник отримує повністю готовий, протестований продукт згідно з технічним завданням. Це дуже зручно та вигідно, оскільки після кожного спринта команди видають готовий функціонал, а отже можна проаналізувати та виміряти цілі, що

мають бути досягнуті в кінцевому результаті. До того ж, такий підхід дозволяє проаналізувати після кожного спринта показники ефективності кожної команди та побачити, чи справляється вона з поставленою задачею. Також на основі цих даних проектний менеджер може проаналізувати, чи може проект бути виконаний у строк до встановленого дедлайну. Такий підхід дозволяє контролювати та корегувати хід виконання тих чи інших завдань, а ще дозволяє мотивувати та підтримувати команди, задіяні в проекті на максимальному рівні самовіддачі.

Ще однією не менш важливою особливістю Scrum є постійний та безперервний контакт замовника або його представника з командою розробки. Це дозволяє замовнику постійно бути в курсі того, як відбувається розробка та реалізація проекту, на якому вона етапі, які є проблеми та тоді, коли у команд виникають певні питання щодо реалізації, своєчасно вносити корективи та направляти реалізацію в потрібне русло, тим самим попереджуючи розробку чи виконання непотрібних робіт чи функціоналу.

Розглянемо більш предметно, як працює Scrum.

У Scrum, як і у більшості моделей, що застосовуються до проектування, має бути команда, яка в проекті Scrum має наступний вигляд:

- Scrum майстер – це людина, яка виступає в якості проектного менеджера, основним обов'язком якого є мотивація команди та ведення метрик по кожному учаснику команди.
- Команди проєктантів. Може бути одна команда, яка складається з декількох розробників, інженерів та інших, або декілька подібних команд.
- Продукт овернер – це людина, яка є представником замовника або самим замовником. Основна

мета овернера – постійна співпраця з командою, складання беклогу (основного документа, за яким діє команда, що бере участь у проекті).

Product backlog та основна дошка, що є робочою поверхнею для відстежування ходу виконання проекту, виглядає наступним чином (рис. 1).

Product backlog – це основа Scrum'a, його основна складова. Саме з беклога все починається. По своїй суті product backlog є списком всіх основних вимог, які мають застосовуватися до майбутнього продукту чи послуги, історій, функціональностей, що впорядковані по пріоритету та по важливості. При цьому всі вимоги обов'язково описуються на зрозумілій для замовника мові. Як правило, всі елементи цього списку прийнято називати історіями або ще user story чи елементами backlog'a. Кожна історія має чітку структуру згідно з вимогами та включає в себе наступні поля по елементах:

- Унікальний номер – порядковий номер, що дозволяє відстежувати її. Він, як правило, застосовується для швидкого пошуку та може бути змінений у разі перейменування історії.
- Назва історії – короткий опис історії. Ця коротка назва повинна однозначно показувати, що саме має виконуватися в історії, щоб виконавець цієї задачі та замовник однаково розуміли суть та говорили одною мовою. Як правило, дана назва складається з 2-10 слів.
- Важливість (Importance) – показує ступінь важливості конкретної задачі в проекті. Визначається ступінь важливості, як правило, продукт овернером, оскільки він напряму зацікавлений у проекті і йому видніше, що саме важливо для досягнення максимальної вигоди. Шкала важливості може бути

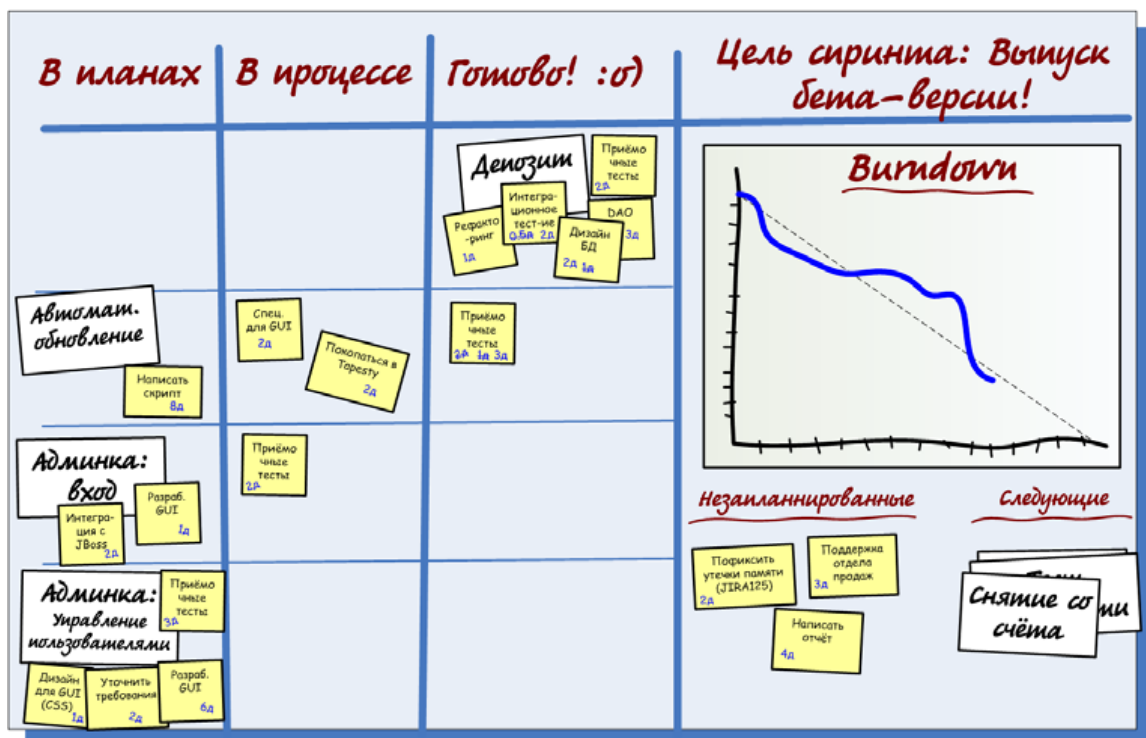


Рис. 1. Scrum дошка проекту

різною та визначається в залежності від величини проекту, кількості завдань та може вибиратися будь-яка, головне, щоб вона виглядала зрозуміло. Це може бути десятинна система, балова, процентна або інша на розсуд команди проекту.

- Попередня оцінка (initial estimate) – початкова оцінка по об'єму робіт, які необхідно виконати по історії відносно інших історій. Вимірюється в так званих story point'ах та приблизно відображає, скільки має бути використано ідеальних людино-годин на виконання історії. Даний показник виставляється

Як би це виглядало на практиці, коли б ми застосували даний підхід до даного проекту, продемонстровано нижче (табл. 1).

Всі необхідні компоненти чітко прописуються, складається детальна карта з описом всіх історій, у якій присутні усі елементи, що наводилися вище. Як результат буде отримано детальний опис кожної історії з порядковим номером, вихідними даними по тому, що має бути на виході виконання, а також виставлений пріоритет по кожному пункту, що дозволить почати виконання роботи з найважливіших

Таблиця 1

**Product backlog**

Product backlog (приклад)					
ID	Назва	Важливість	Попередня оцінка	Як продемонструвати	Примітки
1	Розробка проекту	100	5	Представити проектну документацію, готовий план проекту, розрахунок по роботам, розподіл трудових та матеріальних ресурсів	Звіт має бути у вигляді графіків, надрукований або у вигляді демонстрації
2	Виконання першої фази робіт	30	8	Представити фотозвіт встановленого обладнання, перевірити роботоздатність роботи клієнтського обладнання на одному прикладі	Необхідно поставити точку GPS координат
...	...	...	...	...	...
10	Завершення проекту	110	7	Представити готовий проект з усіма робочими механізмами та відлаштованими компонентами у вигляді фотозвітів. Продемонструвати роботу на конкретних прикладах.	

в залежності від того, наскільки команда укомплектована необхідним персоналом та кваліфікована для виконання даної задачі. Приблизно ця оцінка виставляється з розрахунку, що команда укомплектована необхідними працівниками, вони не задіяні на інші роботи та можуть приділити весь час на виконання саме конкретної задачі. Враховується ідеальність ситуації, за скільки можна зробити роботу від початку до кінця, протестувати правильність роботи та представити результати. Ця оцінка має бути максимально точною, бо від цього показника залежить виконання термінів по проекту.

- Як продемонструвати (how to demo) – короткий опис того, як конкретна задача буде продемонстрована в кінці спринта. Загалом – це має бути опис, що саме отримується на виході після закінчення проектування чи розробки конкретної задачі.

- Примітки – відображають іншу інформацію, яка може допомогти у виконанні задачі, або додаткові дані, що можуть знадобитися при виконанні. Як правило, записується у вигляді коротких тезисів, зрозумілих усім учасникам проекту.

- Інші поля в залежності від потреб проекту [1, 4].

пунктів, поступово збільшуючи процент виконання роботи в цілому.

Як правило, при використанні Scrum моделі дана інформація зберігається у вигляді таблиці Excel. Планується та пропрацьовується кожна історія всією командою разом з продукт овернером; це пов'язано з тим, що кожна історія має три параметра (рис. 2), які мають вписуватися в загальну модель проекту, тому спланувати історію так, щоб вона задовольняла всім параметрам, дуже важко.

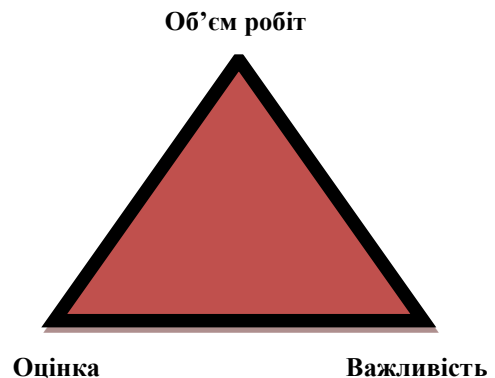


Рис. 2. Параметри, що мають задовольняти історії



Коли всі приготування зроблені, а всі історії описані та виставлений їх пріоритет, команда проекту може приступати до своєї основної роботи, а саме: брати завдання на перший спринт у залежності від своєї кваліфікації та можливостей. На практиці це є основою планування спринта, тобто спринт напряму залежить від вибору історій, які увійдуть у нього.

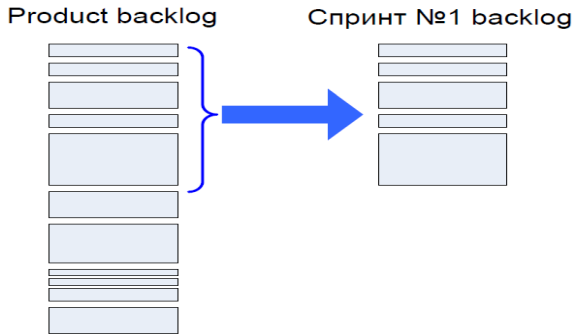


Рис. 3. Планування першого спринта

Точніше це виглядає, як зображено на рис. 3, треба просто скопіювати обрані історії з product backlog'a в sprint backlog.

Кожний окремий прямокутник на рис. 3 являє собою окрему історію, розташування яких відповідає рівню їхньої важливості. Найбільш важливі історії розташовані зверху. Розмір історії визначає розмір кожного прямокутника, а блакитні скобки відображають, скільки команда готова взяти історій для реалізації в першому спринті Product backlog Спринт №1 backlog.

Sprint backlog - вибір історій з верхньої частини product backlog'a і являє собою кількість історій, що команда зобов'язується зробити за період одного спринта. Саме команда вирішує, скільки саме історій буде в спринті і ні product owner, ні scam – майстер не можуть опротестувати це рішення [3].

На основі першого та подальших спринтів можна визначити продуктивність роботи кожної команди в залежності від взятих на себе зобов'язань по виконанню історій та реально виконаних у кінці спринта, як це показано на рис. 4.

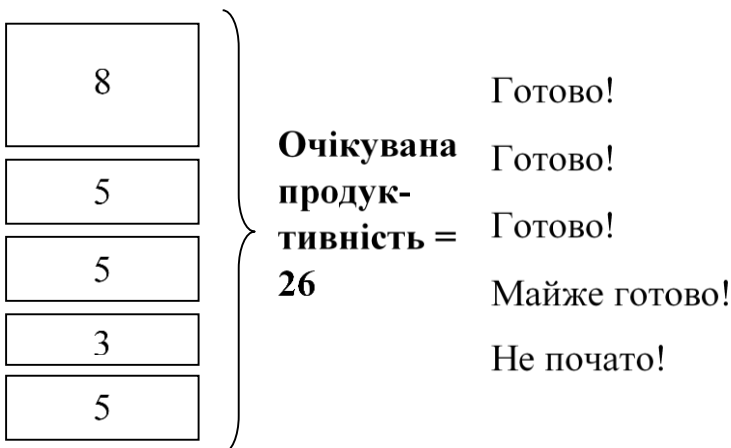
Тобто, виходячи зі сказаного, можна побачити, як команда справляється з узятими на себе зобов'язаннями, та оцінити продуктивність її роботи. Це зручно, оскільки така методика дозволяє робити поточні звіти та більш якісно планувати роботи команд на наступних етапах проектування [5].

Є, звичайно, можливість зробити процес ще більш зрозумілим та показати всю картину проекту повністю. Це робиться за допомогою так званої проектною дошки skram, що повністю відображає процес виконання проекту та наочно показує процес його реалізації. Виглядає вона наступним чином (рис. 5), де відображено по пунктах всі історії, які є в Product backlog'зі, всі історії, що вже зроблені, взяті в розробку або реалізуються на кінцевому етапі [3, 5].

Це лише частина того, як правильно втілювати та застосовувати гнучку методологію управління проектами. Вона, як і більшість методологій, має свої чітко визначені правила та особливості, що детально описані у документації, але основні принципи, описані в даному проекті, показують, що застосування даної технології як альтернативи жорсткій методології Waterfall можливе. Саме це є основним переломним моментом у психології команди.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Вибір методики управління проектами є дуже важливим для реалізації успішного проекту. Модель Waterfall має свої особливості і, як правило, застосовується в тих проектах, де є чіткі вимоги до виконання, що не можуть бути змінені, хід проектування та виконання досить прогнозований та можливо чітко визначити часові рамки, необхідні на виконання проекту. Scrum – це гнучка методологія, що дозволяє прорахувати ризики за рахунок поетапного виконання частини проекту.

Початок спринта



Кінець спринта

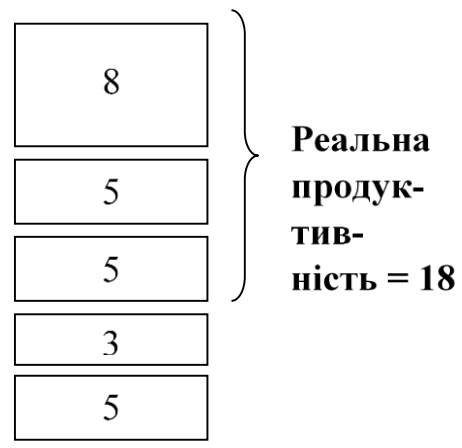


Рис. 4. Оцінка продуктивності команди

Scrum команда є багатофункціональною та самостійною, кожен член команди не має чітких ролей, а відповідальність покладається за проект у цілому. При виборі розглянутої у статті моделі проектування команда, яка залучається до виконання проекту, повинна бути дуже мотивована на виконання, оскільки основний вибір того, що робити та як робити, покладається на команду і від неї залежить успішність проекту. Тому в організаціях, які раніше не стикалися з подібною моделлю проектування, потрібно дуже якісно підбирати людей, що будуть залучені до виконання проекту. Варто проводити тренінги та навчання людей, готувати їх до виконання подібних завдань та мотивувати усіма доступними в організації методами, щоб учасники проекту були готові саме психологічно брати на себе відповідальність за виконання, розуміти, що результат напряму залежить від їхніх дій чи бездіяльності.

4. Bhargav R. Waterfall model / Bhargav R. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.slideshare.net/BHARGAV\\_VISANI/waterfall-model](http://www.slideshare.net/BHARGAV_VISANI/waterfall-model).

5. Pichler R. Agile product management with Scrum: creating products that customers love / Pichler R. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.romanpichler.com/romans-books/agile-product-management-with-scrum/>.

## REFERENCES

1. Sazerlend D. Scrum (2016), Revoljucionnyj metod upravlenija proektami, Mann, Ivanov i Ferber, M., MIF. Biznes, 288 s.

2. Pjatenko, S. V. Metody analiza naibolee tipichnyh problem upravlenija proektom, available at: [https://iteam.ru/publications/project/section\\_35/article\\_2808](https://iteam.ru/publications/project/section_35/article_2808).

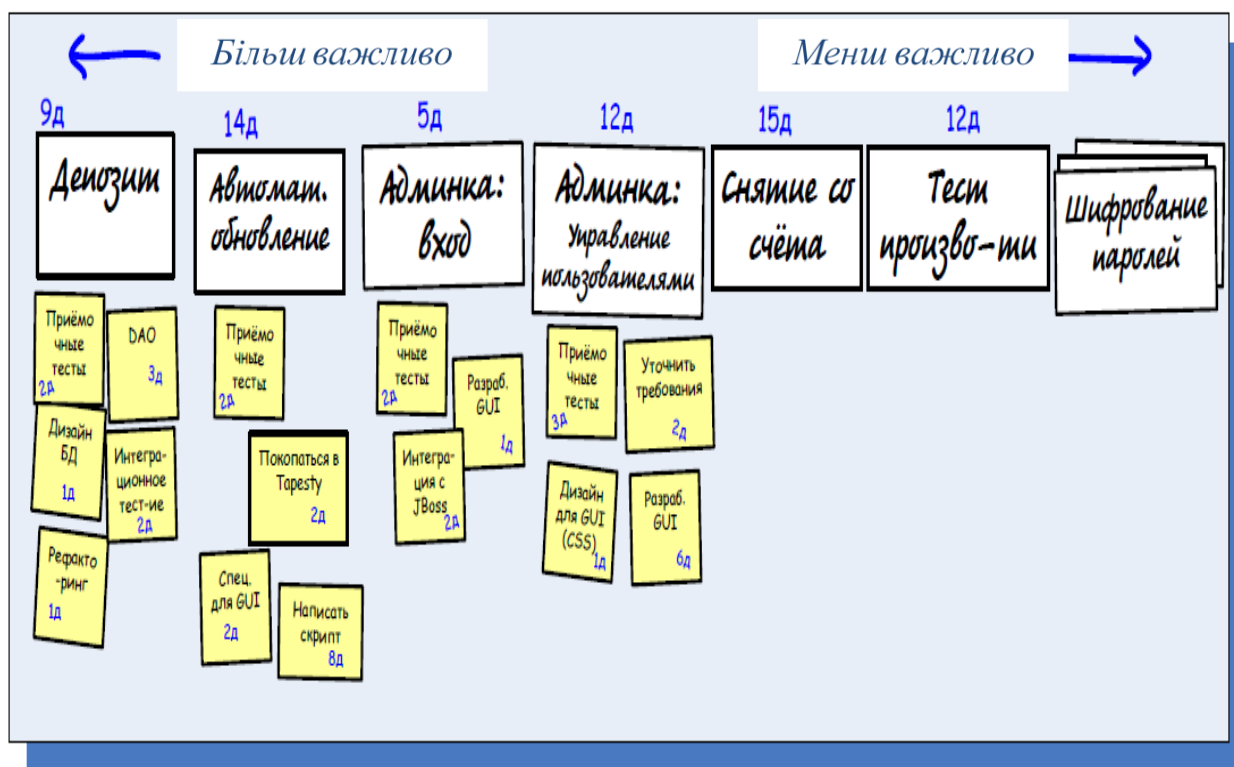


Рис. 5. Scrum дошка проекту

## ЛІТЕРАТУРА

1. Сазерленд Д. Scrum. Революционный метод управления проектами / Д. Сазерленд. – М. : Манн, Иванов и Фербер МИФ. Бизнес, 2016. – 288 с.

2. Пятенко С. В. Методы анализа наиболее типичных проблем управления проектом / С. В. Пятенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://iteam.ru/publications/project/section\\_35/article\\_2808](https://iteam.ru/publications/project/section_35/article_2808).

3. Книберг Х. Scrum и XP: заметки с передовой / Х. Книберг. – М. : InfoQ, 2007. – 168 с.

3. Kniberg H. (2007), Scrum i XP: zametki s pere-dovoj, InfoQ, M., 168 с.

4. Bhargav R. Waterfall model, available at: [http://www.slideshare.net/BHARGAV\\_VISANI/waterfall-model](http://www.slideshare.net/BHARGAV_VISANI/waterfall-model).

5. Pichler R. Agile product management with Scrum: creating products that customers love, available at: <http://www.romanpichler.com/romans-books/agile-product-management-with-scrum/>.

Алілуйко А. М.,  
к.фіз.-мат.н., доц., доцент кафедри економіко-математичних методів Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Миколіук С. М.,  
к.е.н., викладач Чортківського коледжу економіки та підприємництва Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

## АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ВЛАШТУВАННЯ ДІТЕЙ-СИРИТ У ТЕРНОПІЛЬСЬКОМУ РЕГІОНІ

*Анотація.* Досліджено соціальну ефективність управлінської діяльності при влаштуванні дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування в Тернопільському регіоні. Розкрито сутність ефективності управлінської діяльності соціальної сфери регіону. Обґрунтовано соціальну ефективність управлінської діяльності в сфері соціального влаштування у регіоні. Визначено соціальну ефективність Тернопільського регіону при усиновленні, опіці (піклуванні), у прийомних сім'ях, дитячих будинках сімейного типу та інтернатних закладах. Проаналізовано специфічні регіональні статистичні показники у соціальній, демографічній та економічній сферах. Використано метод аналізу канонічних кореляцій. Виявлено залежність соціальної ефективності управлінської діяльності регіону від статистичних показників регіону. З'ясовано, що найвища залежність існує з групою соціальних показників, а найслабша – з групою економічних показників. Проведено експертне опитування. Виявлено основні чинники впливу на соціальну сферу в регіоні.

**Ключові слова:** соціальна ефективність, управлінська діяльність, регіон, влаштування дітей, діти-сироти.

Aliluiiko A. M.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic and Mathematical Methods, Ternopil National Economic University, Ternopil

Mykoliuk S. M.,  
Ph.D, Lecturer of Chortkiv College of Economics and Entrepreneurship of Ternopil National Economic University, Ternopil

## ANALYSIS OF FACTORS OF INFLUENCE ON THE EFFICIENCY OF MANAGERIAL ACTIVITY IN THE SPHERE OF SOCIAL SUPPORT OF ORPHANS IN THE TERNOPIL REGION

*Abstract.* The social effectiveness of managerial activity in the sphere of placement of orphans and children deprived of parental care in the Ternopil region was investigated. The essence of the effectiveness of managerial activity of the social sphere of the region is revealed. The social effectiveness of managerial activity in the field of social placement in the region is substantiated. The social efficiency of the Ternopil region in the process of adoption, tutelage (caring) in foster families, family-type orphanages and boarding schools is determined. Specific regional statistical indicators in the social, demographic and economic spheres are analyzed. The method of analysis of canonical correlations is used. The dependence of social efficiency of regional managerial activity on the statistical indicators of the region was revealed. It was found that the highest dependence exists with a group of social indicators, and the weakest one – with a group of economic indicators. An expert survey was conducted. The main factors influencing the social sphere in the region are revealed.

**Key words:** social efficiency, managerial activity, region, social support of children, orphans.

**Постановка проблеми.** Ефективність управлінської діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в соціальній сфері

залежить від урахування специфічних регіональних особливостей. Але досі залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими науково-теоретичні

та практичні засади залежності ефективності управлінської діяльності в питаннях сирітства від урахування специфічних регіональних особливостей у соціальній, демографічній та економічній сферах.

#### **Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

Питаннями ефективності управлінської діяльності займалися багато вітчизняних і закордонних економістів та науковців. Дослідженням питань державного управління захисту прав дитини присвячували увагу такі вітчизняні вчені: О. Безпалько, О. Губанова, Л. Гурковська, Т. Федосєєва, І. Цибуліна, Ж. Чорна, О. Якубовський та ін. [3; 10]. Проблеми ефективності управлінської діяльності досліджували С. Дубенко, Н. Нижник, Н. Рудий, Л. Стрижеус та ін. [6; 9]. Проблеми аналізу об'єктів соціальної сфери знайшли своє відображення в роботах А. Васиної, О. Грішнова, О. Дудкіної, А. Мельник, Ж. Петрочко, С. Терницької та ін. [4; 5]. Результати напрацювань вищеназваних науковців дозволили здійснити суттєвий внесок у вирішення проблем управлінської діяльності у соціальній сфері. Але маловивченими залишаються питання ефективності управлінської діяльності регіонів у процесі соціального влаштування дітей-сиріт.

**Постановка завдання** - обґрунтувати соціальну ефективність управлінської діяльності в сфері соціального влаштування у регіоні та виявити її залежність від специфічних регіональних особливостей у соціальній, демографічній та економічній сферах за допомогою методу канонічного кореляційного аналізу та експертного опитування регіональних фахівців соціальної сфери.

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

Враховуючи те, що кінцевий результат управлінської діяльності сфери соціального влаштування дітей спрямований на зменшення чисельності дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, які перебувають на первинному обліку, шляхом влаштування їх у сімейні форми виховання, є можливість оцінити соціальну ефективність управлінської діяльності в сфері соціального влаштування. Зрозуміло, що ефективність діяльності в цьому напрямку залежить від ефективності управлінської діяльності органу опіки та піклування та судової інстанції. Тому ефективність управлінської діяльності можна знову ж таки визначити як сукупну ефективність його об'єктів. Враховуючи те, що ціль об'єктів, які приймають управлінські рішення, одна і спрямована на збільшення чисельності влаштування дітей-сиріт у сімейні форми виховання, можна говорити про соціальну ефективність управління.

Така ефективність показує, якою мірою задовольняється попит на послугу. Саме тому ми пропонуємо наступним чином оцінювати соціальну ефективність управлінської діяльності в сфері соціального влаштування:

$$E_y = \frac{D_b}{D_n} \times 100 \%,$$

де  $E_y$  - соціальна ефективність управлінської діяльності у сфері соціального влаштування дітей, %;

$D_b$  - чисельність дітей, які влаштовані в сімейні форми виховання;

$D_n$  - чисельність дітей, які перебувають на первинному обліку.

Аналогічно доцільно визначати соціальну ефективність управлінської діяльності в питаннях влаштування дітей на усиновлення, під опіку (піклування), створення прийомних сімей, дитячих будинків сімейного типу та влаштування дитини до інтернатного закладу. Таким чином, соціальна ефективність управлінської діяльності дорівнюватиме відношенню кількості влаштованих дітей до тої чи іншої форми влаштування дитини до кількості дітей, які перебувають на первинному обліку, у відсотках. Запропоновані обчислення соціальної ефективності управлінської діяльності в питаннях влаштування дітей на усиновлення, під опіку (піклування), створення прийомних сімей та дитячих будинків сімейного типу дозволяють проаналізувати ефективність роботи суб'єктів управління сфери соціального влаштування дітей. Найвищий показник повинен бути за влаштуванням дітей під опіку (піклування), тому що влаштування дітей під опіку, як правило, зберігає родинні відносини дитини (опікун – дідусь, бабуся) та є більш пріоритетним від влаштування дитини до прийомних сімей чи дитячих будинків сімейного типу.

Соціальна ефективність управлінської діяльності в питаннях влаштування дітей до інтернатних закладів показує процентне відношення чисельності дітей, які влаштовані до інтернату, до чисельності дітей, які перебувають на первинному обліку в службі у справах дітей. Цей показник повинен бути якнайменшим, тому що влаштування дитини до інтернату є найгіршим для самої дитини та ганебним управлінським рішенням для суб'єктів управління.

Зрозуміло, що у кожному регіоні соціальна ефективність управлінської діяльності в питаннях влаштування дітей-сиріт різна [2]. Пропонуємо дослідити наявність зв'язків між системою показників, які характеризують ефективність роботи служб Тернопільської області сфери соціального влаштування дітей (ефективність управлінської діяльності по усиновленню, по опіці (піклуванню), по прийомних сім'ях (ПС), по дитячих будинках сімейного типу (ДБСТ) та по інтернатних закладах), та статистичними показниками, які характеризують соціально-демографічно-економічний розвиток регіону [7]. Вивчення наявності, тісноти та напрямку зв'язків між блоками показників сформульованої нами системи здійснимо методом аналізу канонічних кореляцій. Практична реалізація здійснюється в програмі STATISTICA 10.

Канонічний кореляційний аналіз, на відміну від стандартного аналізу кореляцій, дозволяє вивчити взаємозв'язок між двома множинами змінних. Ця залежність визначається з допомогою нових канонічних змінних, що обчислюються як лінійні комбінації вихідних показників по кожній групі:

$$d_{k1} = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_mx_m,$$

$$d_{k2} = b_1y_1 + b_2y_2 + \dots + b_ny_n, \quad n \leq m,$$



де  $d_{k1}$  і  $d_{k2}$  –  $k$ -та пара канонічних змінних,  $x_i$  –  $i$ -ий показник першої групи,  $x_j$  –  $j$ -ий показник другої групи,  $a_i, b_j$  ( $i=1, \dots, m; j=1, \dots, n$ ) – вагові коефіцієнти. Канонічні величини  $d_{k1}$  і  $d_{k2}$  повинні максимально корелювати між собою, тобто наявний стохастичний зв'язок:  $d_{k1} = d_{k2}, k=1, \dots, n$ .

Аналіз канонічної кореляції проводиться по 17 районам та 2 містам Тернопільської області за статистичними даними 2016 року [8]. Під час перевірки передумов застосування методу канонічної кореляції встановлено, що сукупність із 24 показників має багатовимірний нормальний розподіл. Вивчення діаграм розсіювання показало, що за більшістю показників відсутні “викиди”. Лише за деякими показниками виділяється м. Тернопіль. Але даний “викид” ми не стали відкидати з системи показників.

Спершу з'ясуємо наявність зв'язку між групою соціально-демографічних показників та чисельністю дітей, влаштованих у сімейні форми та інтернати. Найбільший зв'язок для змінних із різних груп спостерігається між змінною  $y_1$  – кількість дітей, взятих під опіку, та  $x_1$  – кількість населення (тис.): коефіцієнт парної кореляції – 0,87. Найбільший вплив на змінну  $y_2$  – кількість дітей у прийомних сім'ях має змінна  $x_7$  – кількість громадян працевлаштованих (% до загальної кількості зареєстрованих безробітних): коефіцієнт парної кореляції – 0,56. Найбільший вплив на змінну  $y_3$  – кількість дітей у дитячих будинках має змінна  $x_4$  – навантаження на 1 робоче місце: коефіцієнт парної кореляції 0,33. Показник  $y_4$  – кількість усиновлених дітей має тісний зв'язок із показником  $x_1$  – кількість населення (тис.): коефіцієнт парної кореляції – 0,8. Найбільший вплив на змінну  $y_5$  – кількість дітей в інтернатах має змінна  $x_3$  – кількість зареєстрованих безробітних: коефіцієнт парної кореляції – 0,6.

У результаті проведення канонічного аналізу отримали 5 канонічних коренів, із яких статистично значущим є тільки один ( $R=0,95$ , статистика  $\chi^2=47,19$  при необхідній 35, рівень значущості  $p=0,08$ ). Для цього кореня проведемо детальніший аналіз. Подамо канонічні вагові коефіцієнти для лівої й правої груп показників:

$$d_{11} = 0,38x_1 - 0,02x_2 + 0,57x_3 - 0,19x_4 + 0,49x_5 - 0,41x_6 + 0,26x_7,$$

$$d_{12} = 0,77y_1 - 0,26y_2 - 0,16y_3 + 0,41y_4 + 0,01y_5.$$

Видно, що для лівої групи найбільший унікальний внесок у значення першої канонічної змінної дає  $x_3$  – кількість зареєстрованих безробітних. Для правої множини такий внесок робить  $y_1$ .

Аналіз факторної структури лівої й правої груп показників показує, що на першу канонічну змінну

значне навантаження мають  $x_1, x_3, x_5$ , а на другу змінну –  $y_1, y_4$  (табл. 1).

Таблиця 1

**Факторне навантаження канонічних змінних  $d_{11}, d_{12}$ \***

Канонічна змінна $d_{11}$	Канонічна змінна $d_{12}$		
$x_1$	0,96	$y_1$	0,92
$x_2$	0,57	$y_2$	0,41
$x_3$	0,89	$y_3$	-0,23
$x_4$	-0,41	$y_4$	0,87
$x_5$	0,81	$y_5$	0,55
$x_6$	0,53		
$x_7$	-0,46		

\*Джерело: розраховано та побудовано автором

На основі кореляцій між канонічними змінними і показниками з кожної групи отримуємо міру надлишковості, яка показує, наскільки реальна варіація в одній групі змінних пояснюється іншою групою. Так, загальна надлишковість для першої множини складає 54%, тобто показники соціально-демографічної групи пояснюють 54% варіації показників по влаштуванню дітей, які, в свою чергу, пояснюють 58,2% варіації показників першої групи.

Аналогічно вивчимо наявність зв'язку між групою економічних показників та чисельністю дітей, влаштованих у сімейні форми та інтернати. Найбільший зв'язок для змінних із різних груп спостерігається між змінною  $y_1$  – кількість дітей, взятих під опіку, та  $z_3$  – обсяги виконання будівельних робіт (у фактичних цінах, тис. грн): коефіцієнт парної кореляції – 0,83. Найбільший вплив на змінну  $y_2$  – кількість дітей у прийомних сім'ях має також змінна  $z_3$ : коефіцієнт парної кореляції – 0,38. Найбільший вплив на змінну  $y_3$  – кількість дітей у дитячих будинках сімейного типу має змінна  $z_2$  – капітальні інвестиції на 1 особу (у фактичних цінах, грн): коефіцієнт парної кореляції – 0,39. Показник  $y_4$  – кількість усиновлених дітей має тісний зв'язок із показниками  $z_3$  та  $z_5$  – роздрібний товарообіг продовольчих товарів підприємств на 1 особу (грн): коефіцієнти парної кореляції – 0,81 та 0,87 відповідно. Найбільший вплив на змінну  $y_5$  – кількість дітей в інтернатах має змінна  $z_3$ : коефіцієнт парної кореляції – 0,53.

У результаті проведення канонічного аналізу статистично значущим є тільки один канонічний

корінь ( $R = 0,93$ , статистика  $\chi^2 = 50,92$  при необхідній 30, рівень значущості  $p = 0,0099$ ). Для цього кореня запишемо канонічні вагові коефіцієнти для лівої й правої груп показників:

$$d_{11} = -0,14z_1 - 0,23z_2 + 0,93z_3 - 0,18z_4 + 0,54z_5 - 0,29x_6,$$

$$d_{12} = 0,67y_1 - 0,31y_2 - 0,37y_3 + 0,39y_4 + 0,13y_5$$

Видно, що для лівої групи найбільший унікальний внесок в значення першої канонічної змінної дає  $z_3$  – обсяги виконання будівельних робіт (у фактичних цінах, тис. грн.). Для правої множини такий внесок робить  $y_1$ .

Аналіз факторної структури лівої й правої груп показників показує, що на першу канонічну змінну значне навантаження мають  $x_3$ ,  $x_5$ ,  $x_6$ , а на другу змінну –  $y_1$ ,  $y_4$  (табл. 2).

Таблиця 2

**Факторне навантаження канонічних змінних  $d_{11}$ ,  $d_{12}$ \***

Канонічна змінна $d_{11}$		Канонічна змінна $d_{12}$	
$z_1$	-0,13	$y_1$	0,86
$z_2$	0,23	$y_2$	0,42
$z_3$	0,9	$y_3$	-0,41
$z_4$	0,4	$y_4$	0,86
$z_5$	0,94	$y_5$	0,58
$z_6$	0,81		

\*Джерело: розраховано та побудовано автором

Загальна надлишковість для групи економічних показників складає 57,5%, а для групи показників по влаштуванню дітей – 58,8%.

Вивчимо наявність зв'язку між групою соціальних показників та чисельністю дітей, влаштованих у сімейні форми та інтернатні заклади.

Найбільший зв'язок для змінних із різних груп спостерігається між змінною  $y_1$  – кількість дітей, взятих під опіку, та  $q_3$  – кількість дітей у дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладах, осіб,  $q_7$  – кількість виявлених злочинів, одиниць,  $q_{10}$  – надання населенню субсидій на оплату житлово-комунальних послуг (кількість сімей, од.),  $q_{11}$  – кількість легалізованих громадських організацій: коефіцієнти парної кореляції - 0,85, 0,82, 0,81 та 0,8 відповідно. Найбільший вплив на змінну  $y_2$  – кількість дітей у ПС має також змінна  $q_{10}$ : коефіцієнт парної кореляції - 0,57. Найбільший вплив на змінну

$y_3$  – кількість дітей у ДБСТ має змінні  $q_{10}$  та  $q_4$  – кількість дітей, які оздоровилися в дитячих закладах оздоровлення та відпочинку, осіб: коефіцієнти парної кореляції - 0,44 та 0,43. Показник  $y_4$  – кількість усиновлених дітей має тісний зв'язок із показниками  $q_3$ ,  $q_7$  та  $q_{10}$ : коефіцієнти парної кореляції - 0,84, 0,86 та 0,83 відповідно. Найбільший вплив на змінну  $y_5$  – кількість дітей в інтернатах мають змінні  $q_3$ ,  $q_7$ ,  $q_{10}$  та  $q_{11}$ : коефіцієнти парної кореляції: 0,53, 0,51, 0,55 та 0,56.

У результаті проведення канонічного аналізу статистично значущим є один канонічний корінь ( $R = 0,99$ , статистика  $\chi^2 = 89,43$  при необхідній 55, рівень значущості  $p = 0,0023$ ). Для цього кореня запишемо канонічні вагові коефіцієнти для лівої й правої груп показників:

$$d_{11} = -0,59q_1 - 1,05q_2 + 5,09q_3 - 0,01q_4 - 0,23q_5 + 0,48q_6 + 0,1q_7 + 0,29q_8 - 0,29q_9 - 0,28q_{10} - 4,78q_{11},$$

$$d_{12} = 0,41y_1 - 0,55y_2 - 0,36y_3 - 1,09y_4 + 0,09y_5$$

Видно, що для лівої групи найбільший унікальний внесок у значення першої канонічної змінної дають  $q_3$  та  $q_{11}$ . Для правої множини такий внесок робить  $y_4$ .

Аналіз факторної структури лівої й правої груп показників показує, що на першу канонічну змінну значне навантаження мають  $x_3$ ,  $x_5$ ,  $x_6$ , а на другу змінну –  $y_1$ ,  $y_4$  (табл. 3).

Таблиця 3

**Факторне навантаження канонічних змінних  $d_{11}$ ,  $d_{12}$ \***

Канонічна змінна $d_{11}$				Канонічна змінна $d_{12}$	
$q_1$	-0,47	$q_7$	-0,7	$y_1$	-0,57
$q_2$	-0,1	$q_8$	0,1	$y_2$	-0,51
$q_3$	-0,68	$q_9$	-0,4	$y_3$	-0,02
$q_4$	0,09	$q_{10}$	-0,69	$y_4$	-0,9
$q_5$	0,07	$q_{11}$	-0,79	$y_5$	0,43
$q_6$	0,11				

\*Джерело: розраховано та побудовано автором

Загальна надлишковість для групи соціальних показників складає 47,5%, а для групи показників по влаштуванню дітей – 77,7%.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Обґрунтовано та запропоновано рахувати соціальну ефективність управлінської діяльності в сфері соціального влаштування у регіоні шляхом відношення кількості влаштованих дітей до тої чи іншої форми влаштування дитини до кількості дітей, які перебувають на первинному обліку, у відсотках. Аналіз канонічної кореляції показав, що існує статистична залежність між виділеними нами групами показників. З'ясовано, що найвища залежність кількості дітей, влаштованих у сімейні форми та інтернати, існує з групою соціальних показників, а найслабша – із групою економічних показників.

Проведене експертне опитування серед регіональних фахівців сфери соціального влаштування дітей у регіоні спростувало результати аналізу методу канонічної кореляції. Представники служби у справах дітей Тернопільської обласної державної адміністрації, Тернопільського обласного центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді та служби у справах неповнолітніх та дітей Тернопільської міської ради висловили однозначну думку про фактори, які максимально впливають у регіоні на влаштування дітей-сиріт у пріоритетні форми виховання. На їх бачення, основними чинниками, які впливають на чисельність влаштованих дітей у регіоні та ефективність управлінської діяльності даної сфери, є: недосконала законодавча база та низький рівень кваліфікації управлінців даної сфери. На сьогоднішньому етапі розвитку регіонів додалися ще економічні фактори (спад економіки), політичні (антитеористична операція в Україні) та соціальні (пріоритетність векторів соціальної політики (допомога жителям окупованих територій, допомога мало-забезпеченим родинам у зоні конфлікту та ін.)).

## ЛІТЕРАТУРА

1. Губанова О. В. Організаційно-правове регулювання усиновлення в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 “Адміністративне право і процес, фінансове право, інформаційне право” / О. В. Губанова. – Київ, 2011. – 17 с.
2. Звіт Служби у справах дітей Тернопільської обласної державної адміністрації про соціально-правовий захист дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, за 2016 рік: Служба у справах дітей Тернопільської обласної державної адміністрації, 2017. – С. 14.
3. Комплексна допомога бездоглядним та безпритульним дітям : метод. посіб. / [О. В. Безпалько, Л. П. Гурковська, Т. В. Журавель та ін.; за ред. Звереві І. Д., Петрович Ж. В.]. – К. : Вид. дім “Калита”, 2010. – 376 с.
4. Мельник А. Ф. Державне та регіональне управління [текст] : навч. посібник / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, О. П. Дудкіна. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 452 с.
5. Петрович Ж. В. Теорія і практика соціально-педагогічного забезпечення прав дітей, які опинилися у складних життєвих обставинах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра пед. наук : спец. 13.00.05 “Соціальна педагогіка” / Ж. В. Петрович. – К., 2011. – 44 с.
6. Рудий Н. Я. Інститут опіки і піклування в Україні: історико-правове дослідження : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 “Теорія та історія держави та права; історія політичних та правових учень” / Н. Я. Рудий. – Львів, 2011. – 22 с.
7. Статистичний бюлетень “Соціально-економічне становище Тернопільської області” / Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2017. – С. 80.
8. Статистичний бюлетень “Тернопільщина 2016” / Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2017. – С. 68.
9. Стрижеус Л. В. Територіальна організація соціальної інфраструктури регіону / Л. В. Стрижеус // Економічний простір : збірник наукових праць. – 2013. – № 72. – С. 101-110.
10. Цибуліна І. В. Державна політика у сфері забезпечення захисту прав дитини в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 “Державні механізми управління” / І. В. Цибуліна. – Х., 2006. – 19 с.

## REFERENCES

1. Hubanova, O. V. (2011), *Orhanizatsijno-pravove rehuliuвання usynovlennia v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. iuryd. nauk : spets. 12.00.07 “Administratyvne pravo i protses, finansove pravo, informatsijne pravo”*, Kyiv, 17 s.
2. *Zvit Sluzhby u spravakh ditej Ternopil's'koi oblasnoi derzhavnoi administratsii pro sotsial'no-pravovyj zakhyst ditej-syrit ta ditej, pozbavlenykh bat'kivs'koho pikluvannia, za 2016 rik: Sluzhba u spravakh ditej Ternopil's'koi oblasnoi derzhavnoi administratsii (2017)*, s. 14.
3. *Kompleksna dopomoha bezdohliadnym ta bezprytul'nym ditiam*, O. V. Bezpal'ko, L. P. Hurkovs'ka, T. V. Zhuravel' ta in. (2010), Vyd. dim “Kalyta”, K., 376 s.
4. Mel'nyk, A. F. Vasina, A. Yu. and Dudkina, O. P. (2014), *Derzhavne ta rehional'ne upravlinnia [tekst]*, TNEU, Ternopil', 452 s.
5. Petrochko, Zh. V. (2011), *Teoriia i praktyka sotsial'no-pedahohichnoho zabezpechennia prav ditej, iaki opynylisia u skladnykh zhyttievych obstavynakh : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ped. nauk : spets. 13.00.05 “Sotsial'na pedahohika”*, K., 44 s.
6. Rudyj, N. Ya. (2011), *Instytut opiky i pikluvannia v Ukraini: istoryko - pravove doslidzhennia : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. iuryd. nauk : spets. 12.00.01 “Teoriia ta istoriia derzhavy ta prava; istoriia politychnykh ta pravovykh uchen”*, L'viv, 22 s.
7. *Statystychnyj biuletен' “Sotsial'no-ekonomichne stanovysche Ternopil's'koi oblasti” (2017)*, Holovne upravlinnia statystyky u Ternopil's'kij oblasti, Ternopil', s. 80.
8. *Statystychnyj biuletен' “Ternopil's'hyna 2016” (2017)*, Holovne upravlinnia statystyky u Ternopil's'kij oblasti, Ternopil', s. 68.
9. Stryzheus, L. V. (2013), *Terytorial'na orhanizatsiia sotsial'noi infrastruktury rehionu, Ekonomichnyj prostir: zbirnyk naukovykh prats'*, № 72, s. 101-110.
10. Tsybulina, I. V. (2006), *Derzhavna polityka u sferi zabezpechennia zakhystu prav dytyny v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. nauk z derzh. upr. : spets. 25.00.02 “Derzhavni mekhanizmy upravlinnia”*, Kh., 19 s.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК  
ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ

Збірник наукових праць

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 52

Літературний редактор – Муравицька Н. О.  
Коректор – Мох О. П.

Комп'ютерний макет видавництва  
ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Електронна версія : <http://www.lute.lviv.ua/education/nauk-vydan/visnyk-ekon/>

Підписано до друку 26.06.2017 р.  
Формат 60x84/8. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.  
23,5 др. арк. 21,96 ум. др. арк. 17,52 облік. видавн. арк.  
Тираж 300 прим. Зам. 79.

---

Віддруковано в друк. видавництва Львівського торговельно-економічного університету  
79005, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10. Тел. 244-40-19. e-mail drook@ukr.net  
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України  
серія ДК № 5149 від 15.07.2016 р.