

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА  
АРХІТЕКТУРИ

# ***Економічний простір***

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

**№ 122**

Дніпро  
ПДАБА  
2017

УДК 336  
ББК 65.01  
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.  
(Протокол №16 від 04.07.17 р.)

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

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

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних  
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

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

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – з грудня 2013р.:

[http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=41282](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=41282)

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

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

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №122. –  
Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – 218 с.

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

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

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

УДК 336

ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2017

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<i>Горбанев В. С.</i> ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ГРУППОВЫХ ИНТЕРЕСОВ.....	5
<i>Овсієнко О.В., к.е.н</i> ПРАВОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНИХ НОРМ ГОСПОДАРСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ.....	18

### МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

<i>Левченко Л.М., Данилова К.А</i> АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	28
<i>Чала В.С.к.е.н., Валява А., Гребенніков В.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НІМЕЧЧИНІ ТА ІНДІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	37

### ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Толуб'як В. С., д.н.держ.упр., Костецький В. В., к.е.н.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ.....	52
<i>Чуприна О.О.,к.е.н. Овсієнко О.В.,к.е.н.</i> НОРМАТИВНЕ ЗАКРІПЛЕННЯ І ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВА НА ГІДНИЙ РІВЕНЬ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	64

### ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<i>Грищенко А.В., Щербань П.П., Чебанова Н.В.</i> ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ РИЗИКУ ПОРТФЕЛЮ ТА ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ СТРАХОВИКА.....	76
<i>Левченко Л.М. Михальченко А.О.</i> ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ У РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ.....	87
<i>Швайдак В.М., Онищенко Н.В., Жернов М.О.</i> НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ЗА РАХУНОК АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	95

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

<i>Куваєва Т.В.</i> УПРАВЛІННЯ ПАРТНЕРСЬКИМИ ВІДНОСИНАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	104
<i>Нестеренко О.О., к.е.н.</i> МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПРИРОДНОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕГРОВАНІЙ ЗВІТНОСТІ.....	117
<i>Пуліна Т.В., д.е.н., Фоміних Т.О., Соріна О.О.</i> МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ ISO 21500.....	126
<i>Радіонова Н. Й., к.е.н.</i> МЕТОДИКА РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ЗАТРАТ ЧЕРЕЗ ВИБІР ОБҐРУНТОВАНИХ БАЗ РОЗПОДІЛУ.....	139
<i>Тарасова Т.О., к.е.н.</i> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	148
<i>Тесленок І.М., к.е.н., Воровська К.А.</i> АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	159
<i>Чупіков А.А.</i> ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СТРАХУВАННЯ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	171
<i>Шматько Н.М.</i> МЕТОДОЛОГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ ВЕЛИКОМАСШТАБНИХ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ.....	182

## ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

<i>Жегус О.В., к.е.н.</i> ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД В УМОВАХ МАРКЕТИЗАЦІЇ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	193
--	-----

## СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

<i>Дудник А.В.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГО- ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ УРБОСИСТЕМ.....	205
--	-----



## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.1:061.1:061.2

### ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ГРУППОВЫХ ИНТЕРЕСОВ

**Горбанев В. С.**

*Національний гірничий університет, м. Дніпро*

У статті розглядається залежність між колективними інтересами та їх реалізацією у конкретні блага та переваги для угруповань різних розмірів та різної структури. Досліджено різноманіття прояву колективних інтересів, які можуть приймати кінцевий вигляд у формі приватних або суспільних благ. Встановлено, що колективні інтереси істотно відрізняються від приватних, у зв'язку з цим для реалізації перших потрібен контроль процесу створення, який краще за все може здійснювати лише сильна, впливова структура, частіш за все держава або профспілка. Також розкривається, що традиційний погляд на суспільні блага, основними властивостями яких вважаються неподільність та неконкурентність за споживання працюють лише у межах групи або колективу та підтримуються до тих пір, доки існує група, тому що метою існування групи є колективна ціль – вираз колективних інтересів. Приведено основні позитивні та негативні риси надання суспільних благ в умовах великих груп з відокремленим, привілейованим апаратом керування.

**Ключові слова:** суспільне благо, клубне благо, колективні інтереси, групові інтереси, колективи, групи, еліти

UDC 336.1:061.1:061.2

### PUBLIC GOOD AS A FORM FOR THE IMPLEMENTATION OF GROUP INTERESTS

**Horbanov V. S.**

*National mining university, Dnipro*

The relationship between collective interests and their realization in the specific goods and benefits for groups of different sizes and different structures is examined. The variety of the collective interests that can take the final form of private or public goods is investigated. It has been established that collective interests differ significantly from private ones, therefore, it is necessary to control the process of creation for the implementation of the first ones, which can be done only by a strong, influential structure, for example it can be a state or a trade union. It also reveals that the traditional view of public goods, which main features are non-excludable and non-rival consumption function only within the group or collective and are maintained as long as

there is a group, because the purpose of the group existence is the collective goal – the expression of collective interests. The main positive and negative features of public goods provision in the conditions of large groups with a separate, privileged control apparatus are given.

**Keywords:** public good, club good, collective interests, group interests, collectives, groups, elites.

**Актуальность проблемы.** Факт того, что каждый индивид действует в своих собственных интересах не представляется возможным оспорить, если мы говорим о рациональном, эгоистичном поведении. Однако наряду с индивидуальными интересами существуют интересы коллективные. Логично предположить, что объединяясь в группы субъекты преследуют свои интересы и будут направлять усилия, чтобы достичь определенной цели. Но в действительности ни один индивид не станет прикладывать усилий, если за него это могут сделать другие, ведь результат этой коллективной работы разделят между собой все участники. Поэтому коллективные интересы значительно отличаются от частных, хотя между ними существует неразрывная связь, которая проявляется во многих сферах взаимодействия между людьми [1]. В связи с этим изучение коллективных интересов и их реализация является очень актуальным не только в разрезе экономической теории, но и на междисциплинарном уровне.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Интерес к данному вопросу проявился с 1950-х годов. Дж. Коммонс сформулировал тезис о том, что задачей политической экономии является изучение коллективного поведения экономических субъектов. [2, с.7] Позднее идеи Коммонса получили развитие в работах М. Олсона, Дж. Бьюкенена, Э. Остром, исследовавших проблемы реализации групповых интересов [3, с. 137–158]. Эта тематика продолжает развиваться среди современных западных ученых, таких как А. Сен, Дж. Стиглиц, Дж. Эдвардс.

Отечественные экономисты, такие как В.И. Маевский, Г.Б. Клейнер, О.В. Иншаков, С.Г. Кирдина, А.К. Шаститко, В.В. Вольчик, Е.М. Мейбурд, В.Л. Тамбовцев, О.Э. Бессонова, Н.Н. Лебедева, А. Длугопольский и другие, также обращают внимание на проблемы коллективных действий экономических субъектов. Так, В.Л. Тамбовцев понимает под группами интересов такие, которые можно выделить на

основе определенного характерного признака и общего интереса, выраженного явно или неявно и накапливающегося в течение длительного периода времени [4, с. 88–96]. Вольчик В.В. в своих работах говорит о том, коллективные действия могут быть основой для формирования экономической цивилизации [5, с. 57–66]. О.Э.Бессонова отмечает, что при наличии коммунальной среды экономические агенты склонны к объединению коллективных усилий. [6, с. 50-54]. Однако, несмотря на многочисленные публикации по данной тематике, вопрос касательно зависимости предоставления общественных благ государством от общественного мнения до сих пор остается открытым.

**Целью работы** является поиск и установление взаимосвязи между выражением коллективных интересов больших групп и удовлетворением их потребностей путем предоставления общественных благ внутри государства.

**Изложение основного материала исследования.** Рациональные, эгоистичные индивиды, являющиеся частью группы, действуют в собственных интересах и минимизируют свои затраты, поэтому они все равно не станут добровольно прилагать усилия к достижению цели, до тех пор, пока не появится фактор принуждения. Однако организации будут гибнуть, если не смогут эффективно действовать в интересах своих членов, несмотря на то, что каждый рациональный член группы не имеет стремления прикладывать усилия. Таким образом, этот фактор значительно воздействует на организации, которые перестают удовлетворять интересы своих участников [7]. Организации, существующие для удовлетворения только интересов ограниченного круга лиц на практике очень неустойчивы, хотя такие типы объединений все же присутствуют. Как правило, такие объединения представлены обществами с низким уровнем культуры и развития, обожающими своих правителей.

Чисто личные или индивидуальные интересы могут быть удовлетворены (и, как правило, наиболее эффективно) действием самого индивида, а не организованным действием. Нет смысла создавать организацию, когда сам индивид может действовать в своих интересах лучше, чем организация [8]. В ситуации, где индивид не может эффективно справиться с задачей, возникает потребность в объединении.

Задачей любого объединения является удовлетворение коллективных интересов. Разовое удовлетворение интересов характерно для малых групп, где цели часто меняются; постоянное удовлетворение коллективных потребностей присуще большим группам, таким как национальное государство.

И частный, и коллективный интерес преследует цель получения определенного результата, который выражается в благах. Способов разграничения благ немало в современной науке, но нас на данный момент больше интересует разделение благ на частные (личные) и общественные (коллективные).

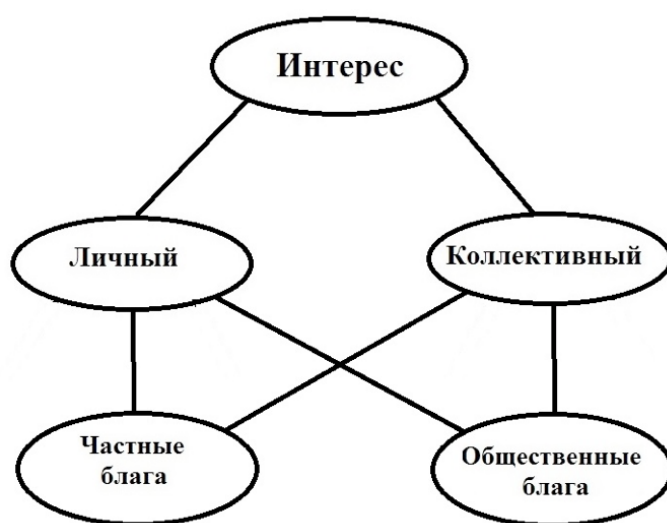


Рис. 1. Взаимосвязь источников интересов и видов благ

Источник: составлено автором

Напомним, что общественными или коллективными благами принято называть такой вид товара или услуги, который будет распространяться на всех остальных ее членов. Таким образом, если индивид, состоящий в группе, может потреблять благо без уменьшения доступности для другого, то такое благо является общественным (или коллективным) [9].

На схеме также показано, что в личных интересах субъекта потребление частных благ, таких как продукты питания, одежда, предметы личной гигиены или более затратные блага: персональный транспорт, недвижимость, техника и др. Однако личный интерес ограничивается не только частными благами, поскольку достаточное количество предпринимателей инвестирует в блага с общественными характеристиками: кинотеатры, бассейны, спортзалы, торгово-развлекательные центры и т.д.

Коллективный интерес в первую очередь выражается в получении общественных благ, как правило, от государства или от крупных общественных объединений (профсоюзов, фондов и других учреждений), а также от частных инвесторов или филантропов-меценатов. При этом коллективные интересы могут проявляться и в воплощении частных благ, к примеру, сбор средств для помощи больному, который не имеет средств для дорогостоящей операции, или победа на выборах кандидата, пользующегося обширной поддержкой избирателей также можно классифицировать как частное благо, приобретенное через выражение коллективного интереса [10, с. 263].

Однако остается неясным, какие блага можно считать общественными, а какие нельзя. Здесь сразу стоит ввести пояснение, что общественные блага могут быть определены лишь по отношению к какой-либо группе. Одно коллективное благо необходимо одной группе; другое хорошо для другой. Некоторые блага могут быть выгодны всему миру, их определяют, как глобальные общественные блага, а другие полезны только для двух конкретных людей, которые уже представляют собой группу. Кроме этого, одни и те же блага могут быть общественными для некоторых членов одной группы и частными для членов другой группы, потому что одни индивиды могут допускаться к потреблению этих благ, а другие будут исключаться [11]. К примеру, работники рекреационных зон или зоопарков могут свободно пользоваться благами, которые предоставляют эти учреждения, и для них они классифицируются как общественные. Если же рассматривать лиц, не входящих в эту группу, то возможность посмотреть на экзотических животных или искупаться в чистом, облагораживаемом водоеме становится уже частным благом.

Поэтому сохраняется открытым вопрос: как правильно идентифицировать блага, понимая, что их можно рассматривать в нескольких аспектах в различных условиях? Мы считаем, что основная проблема с определением общественного блага лежит только в плоскости определения группы, по отношению к которой производится анализ. Если же необходимая группа была определена, то классификация становится предельно точной. Ссылаясь на Р. Масгрейва, изложим основной критерий того, что невозможно исключить общественное благо из потребления потенциальных его потребителей [12]. Эта концепция

является основополагающей потому, что общественное благо, производимое организациями, обычно отвечает этому критерию. Однако, для некоторых общественных благ такое исключение из потребления физически возможно. Но как показал Дж. Хед и более поздние исследователи Л. Иден, Дж. Эдвардс, нет необходимости обеспечивать техническую невозможность исключения, достаточно, чтобы это было неэкономично или неосуществимо [13-15]. Также было показано, что невозможность исключить из потребления является только одним из двух основных элементов традиционного понимания общественного блага. Вторым свойством, по их мнению, является "совместность поставки" (joint supply) данного типа благ. Это означает, что благо, если оно доступно для одного индивида, то может быть легко и свободно поставлено и остальным. Пол Самуэльсон внес в понятие "совместность поставки" дополнительное разъяснение, считая, что потребление "чистого общественного" блага одним индивидом не вызывает уменьшения объема этого блага доступного другим [16].

Других взглядов придерживался Дж. Бьюкенен, который классифицировал все блага по четырем категориям делимости. "Делимость" в понимании Бьюкенена – основополагающая характеристика блага, отражающая его потенциальные возможности удовлетворять потребности одного или более субъектов. Категории делятся на абсолютно делимые (к примеру, одежда, предметы личного пользования), частично делимые для малых групп (например, огнетушители или другие блага, имеющие полезность только для небольших коллективов), частично делимые для больших групп (прививки от массовых заболеваний и др.), неделимые (национальная оборона).

Абсолютно делимые блага, по мнению Бьюкенена, не имеют способности удовлетворять интересы группы, следовательно, не могут причисляться к "общественным". Частично делимые блага способны удовлетворять интересам группы, но только с очень малым количеством членов, поскольку имеют ограниченную зону воздействия, или же их ресурса не хватит для больших групп. Он также утверждает, что для больших группы существуют такжечастично делимые блага, которые по своим свойствам близки к понятию "чистых общественных", но их

потребление все же может снизить доступность для других. К неделимым Бьюкенен отнес одно благо – оборонный сектор [17].

Согласно нашей концепции "совместность поставки" не является определяющим свойством общественных благ, потому что не все общественные блага проявляют это свойство, лишь некоторые будут иметь данную характеристику, необходимую для определения блага как чистого общественного. Большинство общественных благ проявляют свойство "совместности" только в некоторой степени.

Мы считаем, что общественным благом нужно считать только тот акт потребления или событие, которое удовлетворило интересы членов группы. Факт того, что цель группы является общей для каждого ее члена, уже подразумевает общую выгоду или результат, где невозможно ограничить кого-либо от его получения. Поэтому цель каждой группы, коллектива или организации – предоставление неделимого результата, распространяющегося на всех участников.

Вне зависимости от того, какой будет форма группы (семья, общественное объединение, профсоюз, государство), всегда будет сохраняться разделение по принципу "открытости" и "закрытости". Различие между открытыми и закрытыми группами выявляется при рассмотрении поведения этих групп. Как только открытой группой предпринимается попытка организованного, координируемого действия, то это действие будет сопровождаться основными характеристиками общественного блага: невозможностью исключения из потребления и неделимостью предложения.

Тогда как действие, произведенное закрытой группой, можно определить как благо, которое невозможно исключить из потребления в рамках одной определенной группы, то не существует неделимого предложения такого блага, так как члены группы рассчитывают на то, что все прочие будут отстранены при попытке войти в группу. Общественное благо открытой группы можно определить, как благо, которое невозможно исключить из потребления внутри группы, однако оно еще характеризуется и неделимым предложением, то есть вновь прибывшие участники группы будут также получать коллективное благо и не будут этим уменьшать возможность потреблять блага другими членами группы [18].

В "Теории клубов" Дж.М. Бьюкенена утверждается, что не существует открытых групп и все группы закрыты в том или ином смысле, поэтому и носят название "клубы". Бьюкенен рассматривает зависимость того, как на интересы членов группы воздействует рост или уменьшение числа людей, потребляющих блага. Он также утверждает, что оптимальное число пользователей определенного коллективного блага, чаще всего ограничено, оно будет различаться от случая к случаю, а иногда может оказаться достаточно малым [19, с. 96-116].

Поведение малых групп может быть самым непредсказуемым, и цели, которые ставятся в этих группах, заставляют ее членов действовать иначе, нежели в больших группах. Если в большой группе возможно пассивное поведение, где участник находится в ожидании получения блага, не прикладывая никаких усилий, то внутри малой группы может быть конкуренция за получение большей части выигрыша от положительного результата. Малым группам свойственно непропорционально разделять издержки, даже если к каждому члену группы будут на входе предъявляться одинаковые требования. Поэтому в этой работе мы не будем останавливаться на интересах и целях малых групп, поскольку проведение исследования для малых групп будут очень различаться друг от друга. "Открытость" или "закрытость" таких групп зависит от природы ее цели, к достижению которой они стремятся, а не от количества членов [20].

Поскольку нас интересуют большие группы, то в отношении них можно сделать однозначный вывод: чем больше число желающих разделить выгоду и издержки, тем лучше для такой группы. Рост размеров группы не приносит в нее конкуренцию, но может обеспечить более низкие издержки для тех, кто уже участвует в ней. Справедливость этого утверждения очевидна даже для нашей повседневной жизни.

Типов организаций существует множество, но наиболее важный для нашего исследования тип объединения – государство. Это один из самых крупных типов объединения, который может сочетать в себе признаки открытости и закрытости одновременно. При этом изучение общественных благ учеными обычно сводится к рассмотрению тех товаров и услуг, которые предоставляет государство как самый очевидный их поставщик. Также государство выбрано в качестве объекта



исследования, поскольку оно, как коллектив, объединяет не только рациональные факторы: выгоду и минимизацию издержек, а и не менее важные иррациональные факторы: язык, идеология, патриотизм и другие [21]. Государство не только зиждется на всех этих очень сильных источниках, они очень важны и с экономической точки зрения. Почти любое правительство экономически выгодно для своих граждан благодаря тому, что закон и порядок, которые оно обеспечивает, становятся предпосылкой к любой цивилизационной, экономической деятельности.

В силу исторических факторов (междоусобных войн, принудительного рабства и т.д.) у каждого индивидуума сложились две основных потребности, которые было легче всего удовлетворить только объединившись в группу. Первое – желание быть защищенным, чувствовать себя в безопасности, второе – защитить свои гены путем передачи их потомству и обеспечить выживание потомков, семьи в целом [22, 23].

Эти две основные потребности заставляют людей жить большими группами, в государствах и избирать себе лидеров. Однако с развитием человеческого общества появляются новые потребности и новые блага, обеспечивающие стабильную и качественную передачу генов и знаний от одного поколения к другому. В более развитом обществе появились потребности к умственному, культурному развитию, возможности вести более качественную и разнообразную жизнь.

Данные потребности существуют у каждого физически и умственно здорового человека. Здесь присутствует индивидуальный фактор, но в совокупности эти потребности образуют общественные, поскольку для них не существует какой-либо классовой или групповой дифференциации. Их стараются удовлетворить с помощью общественных благ, предоставляемых правящим классом или формальной элитой государства. Элиты имеют огромное влияние и представляют собой устойчивую общность с глубокими связями входящих в них людей, имеющих общие интересы и доступ к рычагам реальной власти [24, с. 4-5].

Именно поэтому в каждом государстве в первую очередь заботятся о создании армии, вооружения, контроле производства продуктов

питания, защите окружающей среды, предоставлении определенных льгот и возможностей для малоимущих и инвалидов, выплате пенсий и пособий, обеспечении экстренной медицинской помощи и массовых вакцинаций, и возможности получить базовое среднее образование.

Предоставление этих благ способствует сохранению и развитию общества, потому что это основные цели данного типа организаций. Однако, поскольку создание и воспроизведение таких благ затратное мероприятие, то частный сектор не вкладывает ресурсы при отсутствии принуждения. Ни одно государство не способно поддерживать себя только за счет альтруистичных источников: благотворительности и пожертвований, поэтому и существует такой инструмент принудительного взыскания, как налоги [12]. За счет собранных налогов создаются практически все известные виды общественных благ, при этом личные средства элит чаще всего не задействуются, а еще чаще приумножаются при ведении подходящей политики, обеспечивающей долгосрочное удержание власти [25].

Государство вынуждено опираться на налоги как основной инструмент пополнения бюджета, потому что предоставляемые им услуги или блага относятся к тому типу, которые должны распространяться на каждого гражданина, если они становятся доступными части общества. Поскольку ни один участник группы (в этом случае – гражданин государства) не может быть исключен из потребления этих благ, и потребление одним не уменьшает доступность для другого, то они являются общественными. Даже если какая-то часть граждан не платит налоги, то они все равно не исключаются из потребления этих благ. Если бы часть субъектов можно было исключить, то такое благо уже не попадало бы в разряд общественных.

Важным замечанием станет также тот факт, что государство или другие организации обеспечивают не только общественными благами, но правительство часто производит неколлективные продукты, такие как электричество, например, и продает эти товары на рынке, как это делают частные фирмы [26, с. 13]. Более того крупные организации, которые неспособны обеспечить принудительное членство, должны также предлагать какие-либо неколлективные товары, чтобы у потенциальных членов коллектива появились побудительные мотивы для вступления в

организацию. Однако общественные блага выступают как характерные "организационные товары", тогда как обычные неколлективные блага могут обеспечиваться индивидуальным путем; только там, где затрагиваются общественные интересы или коллективные блага, действительно необходимы действия организаций или групп.

Между тем нераскрытым является еще один важный вопрос: почему именно государство обеспечивает население вышеперечисленными благами? Ответ будет вполне очевидным – размеры такой группы позволяют собрать достаточное количество средств, чтобы издержки на производство каждого отдельного члена группы не были настолько высоки, что он не сможет вести индивидуальную, полноценную экономическую деятельность. Другими словами, человек в государстве платит налоги в таком размере, который сопоставляется с его доходами. Блага субъекты получают в одинаковом размере, если это касается, к примеру, национальной обороны или массовой вакцинации против гриппа, но могут и различаться, если речь идет о пенсии или выплате пособий, хотя издержки будут у каждого разные из-за различия в доходе и налогообложении.

Мы также не можем не упомянуть о том, что согласно научной концепции М. Олсона большие группы будут существовать вне зависимости от того, потеряют они добровольно нескольких членов или нет [7]. В случае с государством – перестать быть членом одного государства и стать гражданином другого на практике не так просто. Здесь мы сталкиваемся с проблемой "принуждения к потреблению" или "the forced rider concept" [27]. Выходит, что являясь членом группы, человек не всегда будет получать благо, которое его интересует, поскольку его потребности не будут совпадать с теми благами, которые ему предоставляет властная структура, руководящая группой.

**Выводы.** Таким образом, возникают проблемы между потребностями группы и целью группы, которую определяет небольшое количество сильных участников. Именно эта несогласованность лежит в основе несовершенства механизма предоставления общественных благ государством. Из-за сложностей покинуть или бойкотировать такую группу, как государство, данная форма организации проявила себя очень устойчивой, которая не будет распадаться полностью даже в самых крайних случаях. На данный момент правительства разных стран

пытаются справиться с этой проблемой многочисленными путями, но очень часто недовольства перерастают в митинги и протесты, в некоторых случаях – революции, путчи и другие формы свержения или смены власти, правящей элиты.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Mill J. S. Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy [Электрон. ресурс] / J. S. Mill. – London: John W. Parker, 1848 (2012). – Режим доступа: <https://books.google.com.ua>. – Загол. с экрана.
2. Commons J. Institutional economics its place in political economy / J. Commons. – News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, 1990. – 457 p.
3. Ostrom E. Collective Action and the Evolution of Social Norms / E. Ostrom // Journal of Economic Perspectives. – 1990. – № 14. – P. 137–158.
4. Тамбовцев В., Верведа А. Субъекты модернизации: воздействие групп интересов на стратегии развития / В. Тамбовцев, Верведа А. // Вопросы экономики. – 2008. – №1. – С. 88–96.
5. Бережной И. В., Вольчик В.В. Группы интересов и качество экономических институтов / И. В. Бережной, В. В. Вольчик // TERRA ECONOMICUS, 2007. – № 2 – С. 57–66.
6. Бессонова О. Э. Рыночно-раздаточная парадигма / О. Э. Бессонова // Личность и культура. – 2013. – № 1. – С. 50-54.
7. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Harvard University Press, 1971. – 208 p.
8. Olson M. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships / M. Olson. – Oxford University Press, 2000. – 352 p.
9. Gravelle H. & Rees R. Microeconomics. Second Edition / H. Gravelle & R. Rees. – Longman Group UK Limited, 1992. – 738 p.
10. Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists / R. Swedberg. – Princeton University Press, 1990. – 361 p.
11. Parsons T. & Smelser N. J. Economy and Society / T. Parsons, N. J. Smelser. – London: Routledge & Kegan Paul, 1956. – 344 p.
12. Musgrave R.A. The Theory of Public Finance / R.A. Musgrave. – N. Y.: McGraw-Hill, 1976. – 384 p.
13. Head G. Public Goods and Public Policy / G. Head // Public Finance. – 1962. – №17 (3). – P. 197–219.

14. Eden L. Theories of Growth in Government Share: Some reflections / L. Eden // *Western Tax Review*. – 1984. – №5 (2). – P. 15-31.
15. Edwards J. H. Y. Congestion Function Specification and the 'Publicness' of Local Public Goods / J. H. Y. Edwards // *Journal of Urban Economics*. – 1990. – №27 (1). – P. 80-96.
16. Samuelson P. A. (1954) The Pure Theory of Public Expenditure / P. A. Samuelson // *Review of Economics and Statistics*. – 1954. – №36 (4). – P. 387–389.
17. Buchanan J. M. The Demand and Supply of Public Goods / J. M. Buchanan. –Indianapolis: Liberty Fund, 1968 (1999). –217 p.
18. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities / M. Olson. – Yale University Press, 1982. – 276 p.
19. Buchanan J. M., Parsons T. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy / J. M. Buchanan, T. Parsons. – Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962. – 384 p.
20. Buchanan J. M. An Economic Theory of Clubs. / J. M. Buchanan // *Economica*. – 1965. – №32 (125). – P. 1–14.
21. Parsons T. A Behavioristic Concept of the Nature of Morals / T. Parsons // *The American Sociologist*. – 1996. – №27 (4). – P. 24–37.
22. Dawkins R. The Selfish Gene / R. Dawkins. – Oxford University Press, 1989. –352 p.
23. West S. A., Griffin A. S. , Gardner A. Evolutionary explanations for cooperation / S. A. West, A. S. Griffin, A. Gardner // *Current Biology*. – 2007. – №17 (16). – P. 661–672.
24. Mills C. W. The Power Elite / C. W. Mills. – Oxford University Press, 2000. – 448 p.
25. Buchanan J. M. The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan / J. M. Buchanan. – Indianapolis: Liberty Fund, 1975 (2000). – 242 p.
26. Coase R. The Firm, the Market and the Law / R. Coase. – Chicago, Illinois: University of Chicago Press, 1988. – 217 p.
27. Cowen T., Henderson D. R., The Concise Encyclopedia of Economics. Public Goods (The Library of Economics and Liberty) [Електрон. ресурс] / T. Cowen, D. R. Henderson. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Enc/PublicGoods>. – Загол. с екрана.

УДК 330.341.2:346.16

**ПРАВОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНИХ НОРМ ГОСПОДАРСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ****Овсієнко О.В., к.е.н.***Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

Метою статті є визначення ролі правової економіки у формуванні ефективних норм господарської поведінки, обґрунтування вимог до правових стандартів функціонування економіки.

На основі функціонального підходу до визначення сутності правової економіки обґрунтовано принципи розбудови адекватних правовій економіці норм економічної поведінки. Зокрема доведено, що правова економіка як система, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права, створює суспільний запит на норми господарської поведінки, покликані спрямувати суб'єктів економіки до соціально орієнтованого порядку на основі принципу верховенства права.

Доведено, що поза середовищем правової економіки блокуються суспільні запити на створення таких норм. Адже нерівність у можливостях реалізації соціально-економічних прав суттєво впливає на процес розподілу та перерозподілу суспільного продукту. Це створює у певних соціальних груп стійку економічну мотивацію до збереження такого типу господарського порядку, де наявні джерела необґрунтованого отримання різноманітних економічних привілеїв.

**Ключові слова:** правова економіка, господарська поведінка, соціально-економічні права, господарський порядок, норми господарської поведінки

UDC 330.341.2:346.16

**THE LEGAL ECONOMY AND ITS ROLE IN THE ECONOMIC BEHAVIOR'S EFFECTIVE NORMS FORMATION****Ovsiienko O., PhD in Economics***National Law University named after Yaroslav the Wise*

The purpose of the article is to determine the role of the legal economy in the formation of economic behavior's effective norms, substantiation of requirements to legal standards of the economy functioning.

On the basis of a functional approach to the definition of the legal economy essence, the principles of developing legal norms that are adequate to the legal economy are substantiated. In particular, it has been proved, that the legal economy as a system in which the legal economic activity of some entities does not jeopardize the ability of other subjects to realize their socio-economic rights, creates a public request for norms of economic behavior, designed to direct the subjects of the economy to socially oriented

order based on the rule of law principle.

It is proved that outside of the legal economy, public requests for the creation of such norms are blocked. Inequality in the possibilities of socio-economic rights' realization significantly influences to the process of public product's distribution and redistribution. This creates a stable economic motivation for certain social groups to preserve such kind of economic order, where there are sources of various economic privileges' unjustified obtaining.

**Keywords:** legal economy, economic behavior, social and economic rights, economic order, the norms of economic behavior.

**Актуальність проблеми.** Соціально-економічна система, яка наразі склалася в Україні, навряд чи може забезпечити реальну рівноправність та свободу суб'єктів економічної діяльності. Адже панування корупції, незахищеність права приватної власності, асиметрія у доступі до органів державної влади, значні вади у системі розподілу та перерозподілу суспільного продукту деформують базові інститути соціально орієнтованої ринкової економіки, зумовлюють численні порушення як законодавчо закріплених соціально-економічних прав громадян, так і прав, встановлених на основі добровільних угод між суб'єктами економічної діяльності. Однією з головних причин цього дослідники вбачають недосконалість інституціонального середовища, що склалося в Україні (О. Воловик [1, с. 76], А. Гриценко [2, с. 35], О. Гриценко [3, с. 83-84], В. Дементьев [4, с. 128], Ю. Лисенко, Г. Стрижак [5, с. 50] та інші).

Низька якість інститутів формує специфічний тип господарської поведінки, коли суб'єктам економічних відносин стає економічно невигідно додержуватися легально встановлених норм і правил, що значною мірою порушує соціально-економічні права та свободи інших учасників ринкових відносин. У свою чергу це породжує нові, подекуди суспільно шкідливі інститути (наприклад, корупційна рента, заробітна плата "у конвертах", "відкати" при отриманні державних замовлень тощо). Так, Ю. Лисенко та Г. Стрижак зазначають, що "системна трансформація економічних відносин, побудова ринкової економіки в умовах незалежної України призвела до інституціональної ентропії: інститути, що функціонують *ex ante*, були зруйновані, а нові інститути, засновані на принципах ринкової економіки, досі не створені.

При цьому інституціональний вакуум, який утворився, почав заповнюватися неформальними інститутами, що мають неефективний характер" [5, с. 50].

Усе це актуалізує наукові пошуки у сфері інституціонального проектування української економіки, спрямовані на: по-перше, визначення особливостей інституціонального середовища, яке повертає суб'єктів господарювання до соціально орієнтованого порядку; по-друге, встановлення суб'єктів, зацікавлених у створенні такого середовища.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Генезис інститутів та їх роль в унормуванні господарської поведінки активно досліджується як у зарубіжній науковій літературі (Дж. Б'юкенен, Т. Еггертссон, Р. Капелюшников, Р. Коуз, Д. Норт, Р. Нуреев, О. Уільямсон [6], А. Шастітко), так і у вітчизняному дискурсі (С. Архієреєв, А. Гриценко [2], О. Гриценко [3], В. Тарасевич та інші). При цьому концепція правової економіки як сфери реалізації та захисту економічних прав і свобод людини у правовій, соціальній державі є відносно новою [3; 7]. Спеціальних монографічних досліджень проблем формування, розвитку і суспільної ефективності правової економіки в Україні доки що не існує. Окремі аспекти досліджуваної проблеми розглядаються у наукових статтях та монографіях з інституціональної економіки, проте вони не мають комплексного, узагальнюючого характеру [1; 3; 7]. При цьому аналітичні моделі економістів концентруються навколо обґрунтування змісту та шляхів формування економіки права [1; 4; 8], а наукові інтереси юристів зосереджуються переважно на правовому регулюванні економіки [9; 10].

Тому додаткового дослідження потребують не тільки напрями розвитку та суспільна роль правової економіки, а й її інституціональне проектування як умова формування правової державності; розроблення ефективних правових стандартів функціонування економіки, які спрямовують суб'єктів господарювання до соціально орієнтованого порядку.

**Метою роботи** є визначення ролі правової економіки у формуванні ефективних норм господарської поведінки, обґрунтування вимог до правових стандартів функціонування економіки, що спрямовують суб'єктів господарювання до соціально орієнтованого порядку на основі принципу верховенства права.



**Викладення основного матеріалу дослідження.** У дослідженнях правової економіки виокремилося два підходи: змістовний та функціональний. Автор змістовного підходу, О. А. Гриценко, вважає, що економіка стає правовою, коли в основу економічних відносин покладено принцип верховенства права (*Rule of Law*) [3, с. 81-82]. "Функціонування правової економіки, – вважає О. А. Гриценко, – передбачає договірні відносини, в межах яких конкурентним шляхом народжуються алгоритм поєднання свободи (можливості, правомочності) та залежності (відповідальності та обов'язків) сторін, ефективність цього алгоритму залежить від передбачуваності, впевненості та очікування виконання умов угоди (тобто довіри)" [3, с. 84].

Однак в контексті нашого аналізу змістовний підхід до визначення категорії "правова економіка", запропонований О. А. Гриценко, виявляється завузьким. Якщо зводити правову економіку виключно до легальної діяльності, яка здійснюється на визначених законодавством умовах, тоді правовою економікою слід визнати рабовласницьку економіку давніх суспільств (адже работоргівля була санкціонована законом), колоніальну систему (також закріплену законодавчо) тощо. З огляду на це, зміст поняття «правова економіка» потребує уточнення та розширення. Автор додержується функціонального підходу до його визначення, згідно з яким правова економіка – це не просто захищена, закріплена і врегульована правом система суспільного господарювання, а така система, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права [7, с. 103]. Тому критеріями правової економіки, доцільно визнати такі:

- рівні можливості у реалізації соціально-економічних прав. Причому йдеться саме про можливості реалізації прав, якими економічні суб'єкти вільні розпоряджатися на власний розсуд, а не про соціально-економічну рівність або рівність результатів соціально-економічної діяльності;

- законний, унормований характер економічної діяльності. Діяльність, яка спирається на інституціоналізовані норми, може розглядатися як така, проти якої суспільство не заперечує;

- чітка визначеність у правах для кожного конкретного суб'єкта

економічних відносин, реальність задекларованих соціально-економічних прав;

- діяльність кожного окремого суб'єкта, а також їх груп не призводить до порушення фундаментальних соціально-економічних прав інших.

Зазначимо, що існування правової економіки стає можливими лише тоді, коли в її основі лежить уся сукупність критеріїв, а не їх вибіркоче поєднання. Потрапляючи у середовище правової економіки, економічні агенти стають зацікавленими в адекватних йому нормах господарської поведінки. Якщо замислитися над питанням про те, які саме норми вважати адекватними правовій економіці, можна дійти висновку, що вони мають відповідати таким вимогам:

- втілювати економічну свободу економічних агентів, у площині якої розкриваються можливості суб'єктів господарських відносин вільно розпоряджатися своєю власністю, у тому числі інтелектуальною власністю та власністю на робочу силу, самостійно визначати власне місце у суспільному виробництві, вибудовувати соціально-економічні відносини з іншими його учасниками на добровільній, взаємовигідній основі;

- забезпечувати формальну справедливість економічним агентам, у площині якої формуються рівні можливості втілювати економічні права усіх членів суспільства. Тобто вільна реалізація соціально-економічних прав одного з суб'єктів не має призводити до порушення аналогічних фундаментальних прав інших суб'єктів господарювання;

- формувати суспільно вигідний тип господарської поведінки. Тобто витрати, пов'язані з дотриманням вимог правового режиму (або витрати законослухняності за Е. де Сото [8, с. 132-150]), мають бути нижчими порівняно з витратами на здійснення неформальної діяльності (витратами нелегальності [8, с. 151-170]).

Таким чином роль правової економіки полягає у тому, що вона створює середовище, необхідне для появи таких норм господарської поведінки, які спрямовують суб'єктів господарювання до соціально орієнтованого порядку на основі принципу верховенства права. Це дає можливість кожному суб'єкту суспільства вільно входити або не входити у певну мережеву структуру, а останній не нав'язувати йому свої правила і норми. Отже правова економіка стає підґрунтям масової співпраці та

суспільного партнерства, засобом забезпечення високого рівня довіри між суспільством, бізнесом та владою.

Чи існує попит на такі норми поза межами правової економіки, та чи зацікавлені суб'єкти економіки, яка не відповідає критеріям правової, створювати такі норми?

Намагаючись дати відповіді на ці питання, будемо використовувати традиційну для сучасного неінституціоналізму дослідницьку парадигму, яка ґрунтується на принципах:

- методологічного індивідуалізму, згідно з яким «усі економічні феномени пояснюються через індивідуальні дії економічних агентів» [11, с. 8]. Тобто інститути розглядаються як вторинні по відношенню до індивідів, причому останні можуть цілеспрямовано змінювати існуючі правила [12, с. 62]. Це означає, що саме індивіди створюють вигідні їм інститути, у тому числі правові;

- принцип обмеженої раціональності, згідно з яким економічні суб'єкти прагнуть діяти раціонально, але у дійсності мають цю здатність лише в обмеженій мірі [6, с. 44-52]. Втілюючи цей принцип, суб'єкти оцінюють чисті переваги, які можуть бути визначені як різниця між доходами та витратами на створення правових норм, що забезпечують рівність у реалізації соціально-економічних прав, та доходами і витратами, які виникають за відсутності таких норм.

Спробуємо застосувати ці принципи стосовно вітчизняної економіки. В Україні склалося доволі цікава ситуація. Де-юре система формального права декларує рівні можливості у реалізації соціально-економічних прав. Де-факто у багатьох випадках ця система генерує нерівність у їх реалізації. Окремі аргументи на користь цього твердження автор неодноразово наводив у своїх роботах [7; 13]. Спробуємо довести цю тезу ще раз.

Розглянемо такий приклад. Конституція України гарантує кожному громадянину право на соціальний захист [14, ст. 46], достатній рівень життя [14, ст. 48]. Одним з важливих напрямів державної соціальної політики є забезпечення соціального захисту громадян у сфері житлово-комунальних послуг. Так, якщо витрати домогосподарства на оплату житлово-комунальних послуг перевищують у середньому 15 % щомісячного сукупного доходу, таке домогосподарство має право на державну допомогу – субсидію, яка надається за рахунок коштів

державного бюджету. За даними Державної служби статистики України, станом на 20.09.2017 р. з початку 2017 р. субсидії було призначено 7029,1 тис. домогосподарств [15, с. 1]. Це понад 18 млн. осіб або майже 43 % населення країни. У 2017 р. витрати державного бюджету на субсидії з оплати житлово-комунальних послуг мають становити 61,174 млрд. грн. [16].

Система формального права забезпечує громадянам рівні права при отриманні субсидій. Згідно з нею, субсидії можуть отримати навіть особи працездатного віку, яку не працюють, не навчаються, не здійснюють догляд за дитиною або інвалідом і не перебувають на обліку як безробітні. У такому випадку їх дохід визначається на рівні двох розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб станом на кінець періоду, за який враховуються доходи для призначення субсидій [17, п. 12].

Результатом цього є штучно створена асиметрія у реалізації соціально-економічних прав: одній групі населення (непрацюючі працездатні) надається можливість реалізовувати своє право на соціальну підтримку за рахунок нехтування правами на гідний рівень життя інших груп населення (офіційно працевлаштовані платники прямих податків). Здається, у цій ситуації має виникнути, по-перше, масова зацікавленість у зміні чинних правил та норм надання субсидій, по-друге, масова зацікавленість у зміні пропорцій суспільного розподілу. Адже ситуація, у якій доходи 42 % мешканців країни недостатні для оплати житлово-комунальних послуг, навряд чи може вважатися нормальною.

Проте ситуація ускладнюється наявністю масштабної тіньової економіки. Для її суб'єктів чинна система норм і правил соціального захисту робить раціональним типом поведінки або працю без реєстрації або офіційне працевлаштування з виплатою мінімальної зарплати та виплатою решти неофіційно. Це дозволяє не тільки приховати від оподаткування та сплати страхових внесків принаймні частину власних доходів, а й претендувати на більш значущі соціальні пільги та допомогу від держави. За таких умов економічно не вигідними стають норми, які забезпечують рівність у реалізації соціально- економічних прав.

Що ж стосується масової зацікавленості у зміні пропорцій суспільного розподілу, то вона, безумовно, існує. Адже основна причина надання субсидій – низький рівень доходів їх адресатів. Враховуючи занижений рівень соціальних стандартів, можна було б припустити

наявність стійкої економічної мотивації у значної частини населення принаймні до справедливої оцінки вартості робочої сили. Однак спроби змінити чинний економічний порядок не знаходять законодавчої підтримки через зрощування інтересів бізнесу та влади. Як зазначає О. Чуприна, "за умови того, що трудові ресурси країни недооцінені, і за рахунок заробітних плат їх неможливо повною мірою відтворити, державна допомога робітникам будь-якої форми, спрямована на відшкодування різниці між необхідною вартістю робочої сили та розміром заробітної плати, є допомогою саме власникам капіталу" [18, с. 142]. Таким чином для впливової групи населення раціональним типом поведінки стає підтримка системи права, неспроможної повернути господарських агентів до соціально орієнтованого ринкового порядку.

Усе викладене дозволяє дійти до невтішного висновку про те, що інституційний каркас вітчизняної економіки не тільки уможливорює нерівність у реалізації соціально-економічних прав її суб'єктів, а і породжує у масових соціальних груп стійку економічну мотивацію до збереження чинного господарського порядку як джерела необґрунтованого отримання різноманітних економічних привілеїв.

**Висновки.** Функціональний підхід до визначення сутності правової економіки не просто як до захищеної, закріпленої і врегульованої правовою системою суспільного господарювання, а як до системи, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права, дав можливість визначити принципи розбудови адекватних такому способу господарювання норм економічної поведінки. На цій основі обґрунтовано вимоги до правових стандартів функціонування економіки, які мають:

- по-перше, втілювати економічну свободу економічних агентів, у площині якої розкриваються можливості суб'єктів господарських відносин вільно розпоряджатися своєю власністю, вибудовувати соціально-економічні відносини з іншими його учасниками на добровільній, взаємовигідній основі;

- по-друге, забезпечувати формальну справедливість економічним агентам, у площині якої вільна реалізація соціально-економічних прав одного з суб'єктів не має призводити до порушення аналогічних фундаментальних прав інших суб'єктів господарювання;

- по-третє, формувати суспільно вигідний тип господарської поведінки. Тобто витрати, пов'язані з дотриманням вимог правового режиму, мають бути нижчими порівняно з витратами на здійснення неформальної діяльності.

Розкрито суспільну роль правової економіки як середовища, у якому формується запит на норми господарської поведінки, покликані спрямувати суб'єктів економіки до соціально орієнтованого порядку на основі принципу верховенства права. Доведено, що поза середовищем правової економіки блокуються суспільні запити на створення таких норм. Адже нерівність у можливостях реалізації соціально-економічних прав суттєво впливає на процес розподілу та перерозподілу суспільного продукту, що створює у певних соціальних груп стійку економічну мотивацію до збереження такого типу господарського порядку, де наявні джерела необґрунтованого отримання різноманітних економічних привілеїв. Тому перспективи подальших досліджень становлення та розвитку правової економіки тісно пов'язані з пошуком таких напрямів інституційного проектування економіки, які б забезпечили стійкий попит з боку суб'єктів господарювання на втілення принципу верховенства права у систему норм, що регламентують їх взаємовідносини.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Воловик О. А. Погляд на право і розвиток економіко-правового дискурсу: монографія. К.: Юрінком Інтер, 2014. 272 с.
2. Гриценко А. А. Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология. Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. 2006. - Вып. 103-1. - С. 31–37.
3. Гриценко О. А. Верховенство права в контексті економічної теорії. Економічна теорія та право. 2015. № 3. С. 77–88.
4. Дементьев В. В. Институты, поведение, власть: монография. Донецк: ДонНТУ, 2012. - 310 с.
5. Лисенко Ю., Стрижак Г. Сучасна парадигма інституціональних пасток. Економічна теорія. 2014. - № 4. - С. 48–60.
6. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting: monograph. N. Y.: The Free Press, 1985. - 450 p.
7. Овсієнко О. В. Правова економіка: зміст та засади функціонування. Економічна теорія та право. 2015. - № 2. - С. 100–109.

8. De Soto E. The Other Path: The Economic Answer to Terrorism: monograph. N.Y.: Basic Books, 2002. - 273 p.
9. Устименко В. А., Джабраїлов Р. А., Кампо В. М. та ін. Конституційні засади економічної системи України: монографія / за ред. В. А. Устименка / Нац. акад. наук України, Ін-т екон.-прав. дослідж. Донецьк: Юго-Восток, 2011. - 218 с.
10. Задихайло Д. Д. Теоретичні аспекти конституційно-правового забезпечення діяльності держави в економічній сфері. Економічна теорія та право. 2014. - № 1. - С. 170–179.
11. Кирдина, С.Г. К переосмыслению принципа методологического индивидуализма: доклад. М.: Институт экономики РАН, 2013. - 54 с.
12. Фомина Ю. А. Традиционный институционализм и неoinституционализм – объединение методологических позиций. Наукові праці ДонНТУ. 2008. Сер. Економічна. Вип. 34-1. - С. 61-67.
13. Овсієнко, О. В. Держава як джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав в Україні. Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. 2014. - № 4. - С. 59–68.
14. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення 25.09.2017).
15. Про надання населенню субсидій у серпні 2017 р. Експрес-випуск Державної служби статистики України. 20.09.2017 № 361/0/05.5вн-17. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017/09/174pdf.zip> (дата звернення 25.09.2017).
16. Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2017 рік": Закон України від 13.07.2017 р. № 2137-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 36, Ст. 377.
17. Про спрощення порядку надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.1995 р. № 848. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/848-95-п> (дата звернення 25.09.2017).
18. Чуприна О. О., Чуприна О. А. Екзогенні чинники низького рівня оплати праці в Україні та його вплив на розвиток національної економіки. Економічний простір. 2016. - № 111. - С. 136–147.

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.7.012.61-022.56

### АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Левченко Л.М.,

Данилова К.А.

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

Глобалізаційні процеси останніх десятиліть пов'язані із діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК), які об'єктивно виступають потужною силою розвитку світового господарства, а їх діяльність все більш поширюється далеко за межі країн базування материнських компаній-гігантів. Автори наголошують, що саме ТНК персоніфікують собою транснаціональний бізнес, вплив якого на науково-технологічний і соціально-економічний розвиток приймаючих країн істотно зростає. В статті доводиться, що глобальні процеси в межах світового ринку зачіпають різні галузі, де домінують транснаціональні корпорації. Оскільки нафтогазова промисловість – базова складова енергетичного сектору світової економіки, автори досліджують взаємини держави із ТНК у нафтогазовій промисловості для України. Доведено, що інтегруючись до світового співтовариства, нашій державі потрібно зайняти певну позицію та виробити механізм взаємодії.

У статті досліджується вплив ТНК на нафтогазову індустрію України, визначаються перспективи подальшого розвитку галузі в умовах транснаціоналізації та виділяються основи функціонування механізму ефективної взаємодії на рівні держава-ТНК.

**Ключові слова:** транснаціональні корпорації, нафтозбутова галузь, інвестор, держава, аналіз, економічна діяльність

UDC: 339.7.012.61-022.56

### ANALYSIS OF TNC ACTIVITIES IN THE OIL AND GAS INDUSTRY OF UKRAINE

Levchenko L.M.,

Danylova K.A.

*Pridniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro*

The globalization processes of recent decades are connected with the activities of transnational corporations (TNCs), which objectively serve as a powerful force for the development of the world economy, and their activities have been increasingly spreading far beyond the home countries of the parent companies of the giants.

---

© Левченко Л.М., Данилова К.А., 2017



The authors emphasize that it is TNCs that embody transnational business, whose influence on the scientific, technological and socio-economic development of host countries has been growing substantially. It has been proved that global processes within the world market affect various industries in which transnational corporations have dominated. Since the oil and gas industries are the basic components of the energy sector of the world economy, the authors have investigated the relations between state and TNCs, for Ukraine in particular. It has been proved that the integration into the world community, our state needs to take a certain position and develop a mechanism for interaction.

The article has examines the influence of TNCs on the oil and gas industry in Ukraine. The prospects for further development of the industry in the context of transnationalization have been determined. The basis for the functioning of the mechanism of effective interaction in frame “state-TNC” has been identified.

**Keywords:** transnational corporations, oil industry branch, investor, state, analysis, economic activity

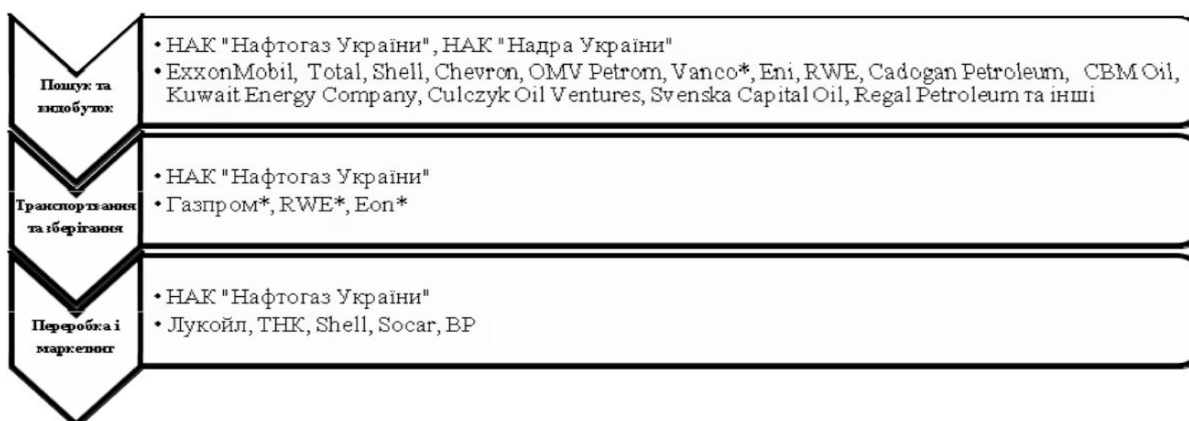
**Актуальність проблеми.** Аналіз інвестиційної діяльності провідних нафтогазових ТНК відповідає сьогоденній потребі у глибокому дослідженні вищезазначеного процесу, особливо в умовах цінової нестабільності на світових ринках нафтогазу та з урахуванням політичної нестабільності в регіонах їх видобутку, що впливають як на розвиток галузі, так і на процес прийняття інвестиційних рішень. Необхідність ґрунтовного дослідження цього питання також пов’язана з постійним підвищенням ролі нафтогазової індустрії в енергетичному секторі світової економіки, продовженням процесу транснаціоналізації у цій галузі, перманентним зростанням її впливу на конкурентоспроможність національних економік, їх енергетичну та економічну безпеку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок в розробку різних аспектів проблеми функціонування нафтогазових ТНК на території України зробили такі вітчизняні науковці, як: В. Дутчак, Ю.В. Макогон, О.І. Рогач, С.О. Якубовський, А.А.Семенов, В.В. Крижанівська, М. Каменев, О. Сіренко, М. Гончар та інші.

Невирішені питання щодо визначення впливу ТНК на нафтогазову промисловість України та виділення основ функціонування механізму ефективною взаємодії на рівні держава-ТНК, а також визначення перспектив подальшого розвитку галузі в умовах транснаціоналізації обумовлюють **мету статті:** виділити стимули участі ТНК в нафтозбутовій індустрії України; проаналізувати діяльність найбільших

енергетичних ТНК, що представлені в країні; окреслити стратегії входу в галузь, основні цілі і проекти; а також дослідити можливі позитивні і негативні ефекти їх діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Серед нафтогазових ТНК, що активно розбудовують свою діяльність на території України можна виділити 3 групи компаній: «Російські» (Лукойл, ТНК, Газпром та ін.), «Західні» (Shell, Chevron, BP, Eni, Vanco та ін.) та групу «Східні» (Socar та «Казахойл» (дочірня компанія «КазМунайГазу»), Kuwait Energy Company, Sinorec, ТРАО та ін.). Різниця між даними групами компаній полягає в тому, що вони прагнуть працювати в різних ланках ланцюга створення вартості нафтогазової промисловості України (рис.1).



*Рис. 1 Розподіл компаній за участю в окремих ланках ланцюга створення вартості в нафтогазовій промисловості України*

*Джерело: [1]*

Основною характеристикою сучасного стану світової нафтогазової промисловості є поступове подолання наслідків, спричинених кризовими явищами в світовій економіці. Разом з тим слід зазначити, що очікуваної, в певних колах експертного середовища, кризи виробництва і поставок у зв'язку зі скороченням попиту на газ, нафту та нафтопродукти не відбулося.

Так більшість західних ТНК мають на меті відтворити повний ланцюг створення вартості, або, принаймні, більшу його частину. Окремі російські ТНК працюють лише в ланці переробки та збуту (вважаючи, що інші ланки ланцюга створення вартості в Україні малоприбуткові або взагалі не прибуткові), а деякі, такі як Газпром, прагнуть зайняти передові позиції в ланці транспортування та зберігання.

Існує також значна кількість компаній, яку ми відносимо до категорії «Східні ТНК». Такі компанії нещодавно працюють в Україні або ж тільки входять на ринок, маючи на меті різні цілі. Більшість компаній даної групи географічно відносяться до країн Центральної Азії, Близького та Далекого

Сходу. Основною метою вищезазначеної групи ТНК, як ми вважаємо, є доступ до ринку збуту.

Варто зазначити, що стратегія доступу до ринків збуту виступає в якості домінуючої стратегії в процесі експансії більшості нафтогазових компаній на український ринок. Вхід вищезазначених груп компаній в нафтогазову індустрію України умовно відбувався у 3 етапи:

1-ий етап. 1992 – 2000 рр. – експансія російських нафтогазових ТНК;

2-ий етап. 2000 – 2010 рр. – вхід до галузі західних ТНК;

3-ій етап. 2010 – по теперішній час – вхід до галузі значної кількості компаній з різних регіонів світу.

На нашу думку, активізація діяльності ТНК у нафтогазовій галузі України в останні три роки пов'язана в першу чергу з лібералізацією доступу до покладів сировини, загальною активізацією розбудови вуглеводневої бази Причорномор'я та Чорного моря, розвитком технологій глибокого та ультра-глибокого буріння. При цьому, зацікавленість ТНК у вуглеводневих ресурсах України не є чимось винятковим, а являє собою реалізацією комплексної стратегії освоєння нафтогазовими компаніями всього чорноморського басейну і причорноморського регіону.

ТНК Royal Dutch Shell оцінює можливості видобутку природного газу в турецькій економічній зоні Чорного моря спільно з турецькою державною нафтогазовою компанією ТРАО (Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı) [4].

Консорціум у складі чотирьох нижчезазначених компаній отримав право на розробку родовищ нафти і газу на глибоководній ділянці Чорного моря «Скіфська». Американська ExxonMobil, голландсько-британська Royal Dutch Shell, австро-румунська OMV Petrom та українська державна компанія НАК «Надра України» будуть здійснювати видобуток з підводного родовища. «Скіфську» площину можна порівняти з ділянками геологічно схожими на неї які ExxonMobil і OMV Petrom досліджують біля берегів Румунії. Група на чолі з Exxon, виплатить приблизно 300 мільйонів доларів за право підписання 50-річної виробничої угоди з українським урядом. Їх пропозиція також передбачає інвестування 400 млн. дол. США на початковому етапі розвідки [7].

Таким чином можна говорити про існування комбінації факторів (стимулів), що заохотили ТНК активно включитися в процес розвитку нафтогазової галузі України і значно пришвидшити його.

Впершу чергу це загальносвітове ускладнення умов видобутку, що робить видобуток вуглеводнів в Україні економічно вигідним. Також

важливим фактором є бажання уряду скоротити енергозалежність від поставок нафти та газу з Російської Федерації. Разом з тим активна розбудова вуглеводневої бази сусідніх з Україною країн (Румунії, Болгарії та Туреччини) дає можливість компаніям істотно скоротити виробничі видатки. Також немаловажними додатковими стимулюючими факторами, що роблять Україну привабливим місцем прикладання інвестицій нафтогазових ТНК, є наявність сировинної бази, висока ємність ринку вуглеводневої сировини і продуктів переробки, наявність достатньої інфраструктури, вигідне транзитне положення, наявність кваліфікованих кадрів. З вищенаведеного виходить, що в сучасних умовах нафтогазозбутові ТНК зацікавлені в роботі на території України, а Україна зацікавлена в ТНК, що можуть сприяти вирішенню широкого кола завдань серед яких: забезпечення енергетичної безпеки, підвищення відрахувань до бюджетів всіх рівнів, створення додаткових робочих місць, розбудова інфраструктури та інші.

Для того щоб виробити механізми ефективної взаємодії і оцінити вплив енергетичних ТНК на нафтогазову галузь вважаємо за доцільне детально проаналізувати діяльність найбільших ТНК, що оперують в Україні.

У ланці переробки та збуту нафтогазової галузі України з'явилися й нові російські компанії – «Сиданко», «Уралнефть», «Арчнефтегеология», «Удмуртская НКК», «Ритек», «Полярное сияние», «Чишманефть» та інші, які використовують переробні потужності «Укртатнафти», «Галичини» та «Нафтохіміка Прикарпаття» [8].

Серед західних ТНК найбільш продуктивно в Україні працює компанія «Шелл». Починаючи з 1992 року компанія веде свою діяльність у таких напрямках: геологорозвідка та видобуток вуглеводнів, маркетинг газу та паливно-мастильних матеріалів, а також будівництво та експлуатація мережі АЗС [12]. В компаніях «Шелл» в Україні нараховується приблизно 2 тисячі співробітників, більшість з яких – українці.

В ланці пошуку та видобутку «Шелл» з 2006 року співпрацює з ДК «Укргазвидобування», дочірньою компанією НАК «Нафтогаз України». В рамках договору про спільну діяльність компанії спільно проводять розвідку глибокозалягаючих покладів газу на ліцензійних ділянках ДК «Укргазвидобування» в Харківській та Полтавській областях. В 2016 році

був підписаний оновлений договір, що передбачає проведення робіт на шестиліцензійних ділянках<sup>6</sup> загальною площею близько 1300 кв. км у Харківській області (Шебелинська, Західно-Шебелинська, Павлівсько-Светлівська, Мелехівська, Герсеванівська та Ново-Мечебилівська ліцензійні ділянки). Очікується, що по закінченню початкових пошуково-розвідувальних робіт, витрати «Шелл» на спільну діяльність можуть досягнути 200 млн. дол. США. Також у травні 2012 р. компанія «Шелл» була оголошена переможцем конкурсу на право укладання угоди про розподіл продукції (УРП) на розробку Юзівської та Одеської ділянок. Ця подія стала важливим кроком на шляху до реалізації компанією «Шелл» своєї стратегії з розвитку вуглеводневого потенціалу України [16]. Ще одним з проектів в ланці пошук та видобутку в Україні є участь компанії в консорціумі по освоєнню ділянки «Скіфська» на шельфі Чорного моря. Маркетингом газу в Україні займається підрозділ «Шелл Енерджі Юкрейн». Дана компанія почала свою діяльність в вересні 2006 року і на даний момент пропонує свої послуги широкому колу споживачів газу. Метою компанії був доступ на український ринок. Початок діяльності «Шелл Енерджі Юкрейн» співпав з початком проведення геологорозвідувальних робіт в Україні. В 2006 році «Шелл» підписала договір про спільну діяльність з дочірньою компанією НАК «Нафтогаз України» стосовно проведення геологорозвідувальних робіт на ділянках в Дніпровсько-Донецької западини. Підрозділ «Шелл Енерджі Юкрейн» був створений для реалізації видобутих у майбутньому вуглеводневих ресурсів на території України.

В сфері нафтопереробки оперує «Шелл Глобал Солюшнз», підрозділ «Шелл» з технічних консультацій, що веде переговори з українськими НПЗ відносно їх технічної підтримки та надання консультаційних послуг. В Україні підрозділ постачає ліцензійне обладнання та каталізатори для реконструкції двох установок на НПЗ «Укртатнафта» в м. Кременчук.

Мережа АЗС Shell в Україні налічує 136 станцій і компанія активно збільшує дану мережу. Підрозділ мастильні матеріали Shell - Shell Lubricants – пропонує до реалізації такі відомі бренди, як Shell Helix, Shell Rimula, Shell Tellus, Shell Spirax, Shell Retinax і т.д.

Досвід діяльності «Шелл» в Україні можна назвати позитивним. Компанія ввійшла на ринок через поступову розбудову збутової мережі, а через певний проміжок часу, оцінивши внутрішнє середовище країни та

імперативи розвитку, почала нарощувати свою присутність в інших ланках вартісного ланцюга і поступово трансформується в провідну ТНК, що працює в нафтогазовій галузі України.

До групи «Східних ТНК» відноситься Kuwait Energy Ukraine. Kuwait Energy в 2007 році придбала за 72 млн. дол. США нафтогазовидобувну компанію з активами в Україні Cardinal Resources Plc. (Великобританія). На час придбання Cardinal Resources Plc. володіла ліцензіями на розвідку та дослідно-промислову розробку Білоусівсько-Чорнухинської, Північно-Яблунівської і Дубровської ділянок, а також володіла часткою в договорах про спільну діяльність з компаніями «Укргазвидобування» і «Укрнафта» [22]. Kuwait Energy успішно здійснювала видобуток протягом п'яти років з 2007 по 2012 рр., але в лютому 2012 року призупинила розробку Бельського газоконденсатного (Полтавська область) та Кулічівського нафтогазоконденсатного (Полтавська, Сумська області) родовищ через скасування відповідних ліцензій рішенням суду, а також відмовилася від продовження ліцензії на розробку Дубровської.

Провівши вивчення діяльності та аналіз перспективних проектів трьох найбільших груп нафтогазових ТНК в Україні можна зробити висновок, про наявність у них трьох видів стратегічних цілей : розбудова всіх ланок вартісного ланцюга; видобуток конвенційних і неконвенційних вуглеводнів; розвиток збутової мережі. Для реалізації поставлених цілей нафтогазові ТНК інвестують в економіку України приблизно 1-1,5 млрд. дол. США протягом 2016-2017 рр.

В результаті дослідження діяльності представників різних груп нафтогазових ТНК в Україні можна зробити висновок, що акторами входження в нафтогазову галузь України виступають: отримання вигід від пільгового доступу до покладів сировини та сировинних ринків, зменшення видатків в ланці пошуку та видобутку, контроль збутової мережі, зниження ризиків постачань, підвищення прибутковості.

Також слід зазначити, що нафтогазові ТНК на даний момент залишаються найвпливовішими акторами світової нафтогазової промисловості, що обумовлено історичним досвідом, активним використанням інноваційних технологій, ефективною системою управління, наявністю розгалуженої збутової мережі, розумінням тенденцій в галузі. Збереження провідної ролі в галузі за нафтогазовими

ТНК можливе за умови вироблення стратегії співіснування з ННК, які в свою чергу планомірно транснаціоналізують свою діяльність; та правильної оцінки перспектив розвитку інтегрованих міжнародних сервісних корпорацій, які, володіючи надсучасними технологіями усіх стадій та процесів нафтогазового виробництва можуть в майбутньому розпочати окрім сервісної, ще й самостійну виробничу діяльність.

Головними мотивами використання стратегії входження нафтогазових ТНК на український ринок була і залишається виробничо-економічна і маркетингова мотивація. Дана стратегія передбачає зниження капітальних витрат і зниження ризику при створенні нових потужностей; придбанні джерел сировини; розширенні діючих виробничих потужностей; підвищенні ефективності існуючої системи маркетингу; придбанні нових каналів збуту; можливості проникнення на конкурентний географічний ринок; набутті управлінського та операційного досвіду на нових ринках; пристосуванні до внутрішніх умов країни-реципієнта.

Основним висновком дослідження аналізу діяльності ТНК в нафтогазовій галузі України є те, що на сучасному етапі транснаціоналізації світової нафтогазової галузі, ТНК, за умов використання ефективного механізму взаємодії та проведення поміркованої урядової політики - можуть сприяти вирішенню широкого кола завдань технологічного, економічного, соціального та безпекового характеру. Негативний вплив від їх діяльності може бути практично зневільований, однак при цьому додаткового дослідження потребує питання впливу розробки неконвенційної вуглеводневої бази на екологію та інші галузі економіки, впершу чергу сільське господарство.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com /www/2/ nakweb. nsf/0/ 3A25 D6 5C26 06A6C9C225 70D 80 03 188 69? Open Document>
2. Гончар М. Прозорість нафтогазового сектору економіки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nom os.com.ua /content /view / 161/ 86/>
3. Семенов А. А, Крижанівська В. В. Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Діяльність ТНК в Україні та їх вплив на

- економічний розвиток країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rus-nauka.com/10\\_NPE\\_2008/Economics/28839.doc.htm](http://www.rus-nauka.com/10_NPE_2008/Economics/28839.doc.htm)
4. Shell considering shale gas exploration, production in Turkey. Oil&GasJournal. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ogj.com/articles/2012/09/shell-considering-shale-gas-exploration-production-in-turkey.html?cmpid=EnIEDSeptember62012\\$](http://www.ogj.com/articles/2012/09/shell-considering-shale-gas-exploration-production-in-turkey.html?cmpid=EnIEDSeptember62012$)
  5. Total secures Khan Asparuh deepwater license in the Black Sea. PennEnergy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.pennenergy.com/index/petroleum/display/7940175567/articles/pennenergy/pe-troleum/offshore/2012/august/total-secures\\_khan.html?cmpid=EnlWeeklyPetroAugust312012](http://www.pennenergy.com/index/petroleum/display/7940175567/articles/pennenergy/pe-troleum/offshore/2012/august/total-secures_khan.html?cmpid=EnlWeeklyPetroAugust312012)
  6. ТНК-ВР Коммерс. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tnk-bp.com.ua/company/>
  7. ЗАО «ЛИНИК». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tnk-bp.ru/production/enterprises/linik/>
  8. Shell в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shell.ua/>
  9. «ШЕЛЛ» В УКРАЇНІ. Газові проекти. Розвідка та видобуток в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.shell.ua/home/content/ukr/aboutshell/our\\_business\\_tpkg/onshore/where\\_we\\_operate/](http://www.shell.ua/home/content/ukr/aboutshell/our_business_tpkg/onshore/where_we_operate/)
  10. Підчоса О. В. Активний інноваційний процес в нафтогазовій галузі, як запорука сталого розвитку національної економіки України / О. В. Підчоса // Економічна інтеграція як умова підвищення добробуту в країнах СНД. Зб. наук. праць. конф. – Одеса : Редакц.-вид. центр. Одес. нац. ун-ту імені І. І. Мечникова, 2011. – Ч. III [за заг. ред. к.е.н. І. А. Ломачинської]. – С. 72-73.
  11. Підчоса О. В. Передумови розвитку конкурентних переваг в енергетичному секторі та їх використання для економічного росту транзитивних економік / О. В. Підчоса // Стратегії розвитку постсоціалістичних країн в умовах європейської економічної інтеграції. Зб. наук. праць. конф. – Одеса : Редакц.-вид. центр. Одес. нац. ун-ту імені І. І. Мечникова, 2010. – [за заг. ред. к.е.н. І. А. Ломачинської]. – С. 51-53.
  12. Підчоса О. В. План дій ЄС з енергоефективності: позитивний досвід для України / О. В. Підчоса // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2011. Вип. 97. – Ч. I (у 2 ч.). – С. 124-125.



УДК 330.341.1 (477+430+540)

**ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НІМЕЧЧИНІ ТА ІНДІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ****Чала В.С.к.е.н.,  
Валява А.,  
Гребенніков В.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

У статті проведено аналіз тенденцій й розвитку галузі інформаційних технологій в Німеччині та Індії. Співставляються витрати цих держав та їх підприємств на розвиток ІТ, розвиток галузі ІТ в розвиненій країні – Німеччині та в країні, що розвивається, контрастується – Індія. Аналізується ІТ – спеціалізація кожної країни, специфічні програми підтримки та заохочення ІТ – інвестицій. Встановлено, що німецька ІТ – індустрія відносно спеціалізована на енергозабезпеченні та захисті інформації, в Індії увага концентрується на розвитку галузі ІТ – аутсорсингу. Також авторами критично аналізується ситуація в індустрії інформаційних послуг України та наводяться рекомендації щодо напрямів впровадження корисного досвіду ІТ сфери Індії та Німеччини. Такими рекомендаціями є: поширення серед населення англійської мови, створення технопарків та спеціальних економічних зон, оцифрування усієї економіки, підтримка малого та середнього бізнесу, стимулювання попиту на ІТ-продукти як кінцевих споживачів, так і підприємств, що слугуватиме більш ефективному розвитку економіки України.

**Ключові слова:** інформаційні технології, ІТ – індустрія, програмне забезпечення, аутсорсинг, енергозбереження, Індія, Німеччина, Україна

УДК 330.341.1 (477+430+540)

**COMPARATIVE ANALYSIS OF INFORMATION TECHNOLOGY INDUSTRY DEVELOPMENT IN GERMANY AND INDIA: LEARNING POINTS FOR UKRAINE****Chala V., PhD in Economics,  
Valiava A.,  
Hrebennikov V.***Pridniprovskaya state academy of civil engineering and architecture*

The article analyzes information technology industries in Germany and India. There were presented countries expenditures for information technology services both of enterprises and government. Contrasting analysis is undertaken between IT – industry in a developed country, such as Germany, and in a developing country such as India. There are showed a specialization in IT sector of each country, specific stimulation programs to enforce their potential. It was discovered that Germany focuses their IT –

industry on energy saving and information protection, while India concentrates on development of the IT – outsourcing. Also article presents the critical analysis of present situation in the corresponding industry of Ukraine and highlights recommendations concerning implementation of the useful experience of IT – industry development in India and Germany. Such recommendations are: encouraging population by government to learn English, creating technology parks and special economic zones, digitizing the entire economy, supporting small and medium businesses, stimulating demand for IT products among the population and enterprises, which will increase more efficient development. Such recommendations are: government driven encouraging of learning English in the society, creating technology parks and special economic zones, digitalization of the entire economy, supporting small and medium businesses, stimulating demand for IT products among the final consumers and enterprises, which will compliment to more efficient development of Ukraine.

**Keywords:** information technology industry, outsourcing, energy, specialization, India, Germany, Ukraine

**Актуальність проблеми.** Актуальність обраної теми підтверджується тим, що ІТ сфера у наші дні розвивається дуже стрімко та динамічно. Інформаційні технології в своєму розвитку пройшли довгий шлях, кожний етап якого характеризувався своїми засобами обробки інформації та інформаційними носіями. У розвинених країнах приділяється велика увага дослідженням розробкам у ІТ-галузі, що характеризує подальший розвиток економіки, оскільки інформаційні технології можна застосовувати практично у кожній галузі економіки. Сучасний рівень розвитку інформаційної технології характеризується наявністю розподіленої комп'ютерної техніки, «дружнього» програмного забезпечення, розвинутих комунікацій, діалогового режиму спілкування користувача з ЕОМ (електронно обчислювальна машина). Застосування сучасних інформаційних технологій дозволяє підвищити рівень інформаційного забезпечення процесів управління та його ефективність. На даний момент ІТ – індустрія є найрозвинутішим та найбільшим за обсягом сегментом інноваційної економіки України, що стабільно демонструє позитивну динаміку та перспективу зростання [6].

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Проблемам інформатизації суспільства і освіти присвячені дослідження багатьох науковців: досліджуються інформаційно-комунікаційні технології (М. Жалдак, С. Зайцева, В. Іванов, А. Каленський, І. Роберт); обґрунтовано створення сучасного інформаційно-освітнього середовища

(В. Андрущенко, А. Кудін, О. Падалка, І. Вакуленко, Г. Жабеев, О. Овчарук); інформатизація освіти (В. Биков А. Каленський А. Кришук, І. Роберт), комп'ютерна та інформаційна компетентність (Н. Баловсяк, В. Дарлінгер, Петухова Л.Є.); досліджуються можливості використання мережевих технологій (Л. Брескіна, Н. Задорожна, О. Лазаренко) також впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у системи органів державної влади є предметом наукового інтересу великого числа вітчизняних і зарубіжних вчених. Еволюцію інформаційного суспільства та електронні форми взаємозв'язку держави й громадян в своїх роботах, зокрема, досліджували: К. Хілл, Д. Белл, М. Бонем, Д. Зейферт, П. Норіс, М. Кастельс, С. Стоуньєр, І. Масуда, Е. Тоффлер, С. Кліфт, М. Вершинін, Л. Гросман, В. Грідньов, О. Данілін, В. Дрожжинов, А. Кошкін, Б. Кристальний, Ю. Травкін, С. Туронок, М. Раскладкіна, В. Солодова, О. Яковлева та багато інших. Незважаючи на досить широкий спектр досліджень, досі бракує теоретичного та практичного дослідження міжнародних моделей розвитку ІТ-галузі, їх специфікацій та відповідної державної підтримки.

**Метою роботи** є критичне співставлення принципово різних і одночасно успішних моделей розвитку ІТ – індустрії Німеччини та Індії задля виявлення перспективних напрямів розвитку відповідної вітчизняної галузі.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Німеччина є одним з найбільших Європейських ринків програмного забезпечення, який займає майже чверть ринку Європи в грошовому еквіваленті. Збільшений попит малого і середнього бізнесу на інформаційні продукти та сервіси в «хмарі» (хмарне сховище – являє собою модель схову даних, де цифрові дані зберігаються в логічні пули, а фізичне зберігання охоплює кілька серверів і часто в різних локаціях) являє собою драйвером зростання внутрішнього ринку програмного забезпечення. Даний тренд посилюється впровадженням в Німеччині стратегією діджіталізації (оцифрування), метою якої є трансформація економіки на основі високих технологій. Окрім Німеччини великими ринками програмного забезпечення Європи також є такі країни як Велика Британія та Франція (19% та 14% ринку відповідно). За час кризи попит на інформаційні продукти в Німеччині продемонструвало стійке зростання. Так середньорічний ріст з 2010 – 2015 рр. склав 6%. Для порівняння, ринки

Великої Британії та Франції у той же час продемонстрували зріст у 5,2% та 2% відповідно. Як демонструє проведе маркетингове дослідження компанією «Maxrise Consulting» ринок Німеччини за останній рік збільшився на 5,9% - до 19 млрд. доларів США. Цілком ймовірно, що даний тренд продовжить утримуватись до 2019 р. із середнім прогнозованим темпом зростання на рівні 5,5%.

На ринку програмного забезпечення Німеччини представлені такі великі гравці як IBM, Microsoft, Oracle і SAP. Однак розвиток ринку найкраще характеризується великою кількістю малих і середніх підприємств, характерною особливістю яких є вузька спеціалізація. Компанії з даної обійми домінують в німецькій економіці і промисловому сегменті. Дані підприємства одночасно формують високий попит на програмне забезпечення, створюючи солідну клієнтську базу для місцевих ІТ компаній. Крім того, насичене бізнес-поле ринку Німеччини створює відмінні умови для появи дрібних технологічних компаній. Таким чином, найбільший ринковий потенціал зараз спостерігається у спеціалізованих постачальників галузевих програмних продуктів і сервісів. В даний час на ринку Німеччини фраза Big Data ( в інформаційних технологіях — набори інформації (як структурованої, так і неструктурованої) настільки великих розмірів, що традиційні способи та підходи (здебільшого засновані на рішеннях класу бізнесової аналітики та системах управління базами даних) не можуть бути застосовані до них) значить набагато більше, ніж просто модний словооборот. Цілком ймовірно, що це найбільш важлива концепція в цифровому середовищі сучасного світу. Дана концепція є більш важливою і популярною ніж такі програмні мегатренди як мобільна і хмарна комп'ютеризація, CRM (система управління взаємовідносин з клієнтом) системи, розумні мережі та соціальний мережі. Відповідно до Німецької асоціації ІТ промисловості, найближчим часом Big Data вплине на цілий ряд секторів економіки.

Незважаючи на великий обсяг, ринок Big Data Німеччини є зароджуючим ринком і, відповідно до очікувань ринкових експертів і висновків з досліджень ринків, ринок Big Data збільшиться з поточних 1,4 млрд. доларів США до 3,8 млрд. доларів США у 2020 р. Відповідно, у річному вимірі темпи зростання попиту на даний вид послуг складе 23%[12].

До одного з основних користувачів сучасних інформаційних технологій в Німеччині є Банківський сектор. Банками Німеччини широко використовуються термінали по всьому світу і надання інших послуг віддалено, через Інтернет, по телефону і поштою, працюючи цілодобово і забезпечуючи максимальну гнучкість при роботі з рахунками. Дані технології дозволяють знизити витрати на утримання обслуговуючого персоналу.

Для розвитку сфери інформаційних технологій в Німеччині ведеться оснащення максимального числа районів широкоплатформним доступом в Інтернет, для чого витрачаються мільярди євро в рік.

Одним з найбільших постачальників мультимедійних послуг Європи є Infocity NRW. Огортаючи кілька міст своїми оптоволоконними кабелями довжиною понад 250 км, ця мережа дозволяє передавати дані на дуже високих швидкостях і надає такі послуги як: корисна інформація, ігри та розваги, банківська справа і телекомунікації.

В середині березня 2015 року Федеральна асоціація ІТ, телекомунікацій і нових ЗМІ (ВІТКОМ) підвищила прогноз по німецькій галузі, передбачаючи її зростання на 1,5% в 2015 році - до 155,5 млрд євро. С першу очікувався зріст на 0,6%.

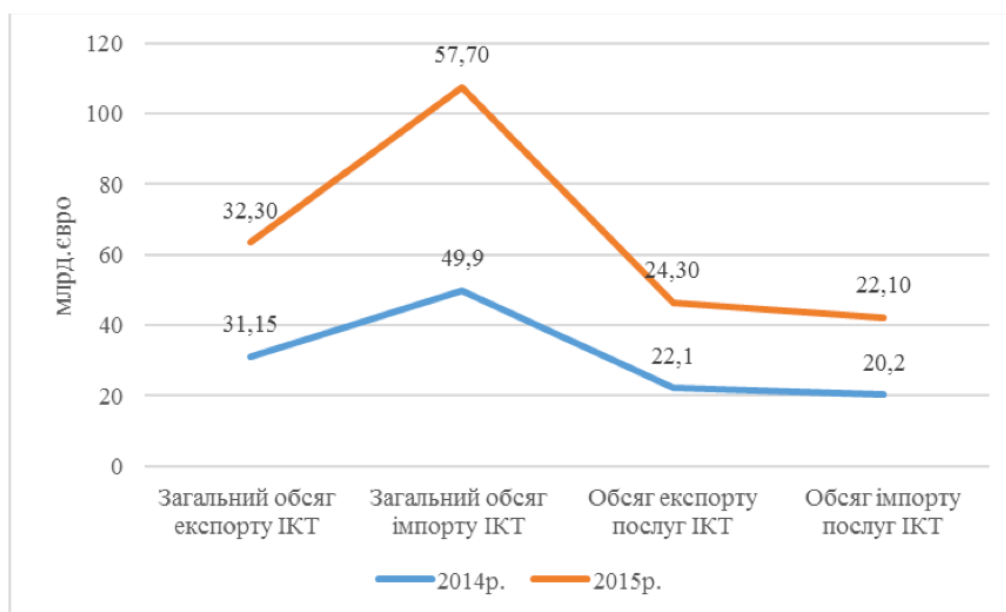
Також локомотивом зростання галузі ІКТ в цілому є продаж програмного забезпечення (ПО), так як в даний час економіка перекладається на цифрові бізнес-моделі.

Загальна кількість зайнятих у галузі на кінець 2015 р. склало 904 тис. чоловік (на кінець 2014 року - 786,5 тис. осіб). За кількістю робочих місць сфера ІКТ знаходиться на другому місці після машинобудування.

При цьому пропозиція роботодавців національного ІКТ сектора як і раніше перевищує попит. Внаслідок спостерігається нестача кваліфікованої робочої сили, яка обумовлює необхідність пошуку ІТ-фахівців за кордоном. На думку німецьких експертів, в короткостроковій і середньостроковій перспективі без імміграції кваліфікованих ІТ-фахівців з-за кордону неможлива успішна реалізація намічених перетворень в межах переведення економіки в цифровий формат [11].

На рисунку 1 показники свідчать, що загальний обсяг експорту галузі ІКТ ФРН - 34,3 млрд. євро який зріс на 9,2% щодо 2014 р., загальний обсяг імпорту галузі ІКТ - 57,7 млрд. євро зріс на 13,4% відносно 2014 р. Обсяг експорту послуг у сфері ІКТ - 24,3 млрд. євро у

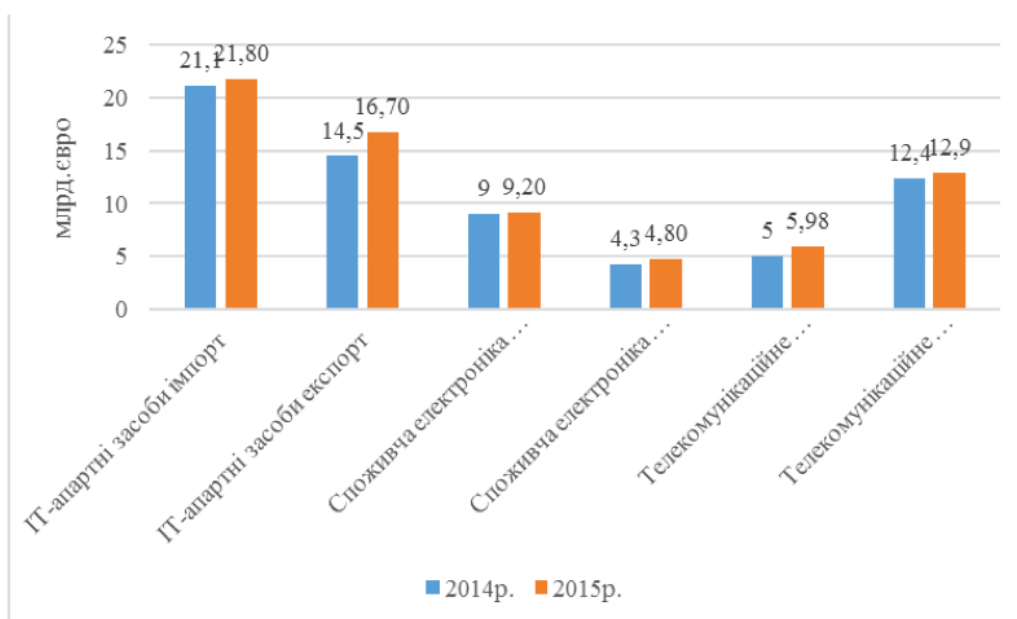
2014 р. було 22,1 млрд. євро, обсяг імпорту послуг в сфері ІКТ - 22,1 млрд. євро у 2014 р. було 20,2 млрд. євро.



**Рис. 1.** Експортно-імпортні показники ФРН у галузі ІКТ 2014-2015рр.

Джерело: розроблено авторами за [11]

На рис. 2 бачимо, як змінились показники з 2014-2015рр., та можна зазначити, що у кожному напрямленні значення показує ріст. Імпорт ІТ-апаратних засобів у 2015р. склав 21,8 млрд. євро зріс на 3% відносно 2014р. у я кому було 21,1 млрд. євро, експорт у 2015р. склав 16,7 млрд. євро це зростання на 13,3% відносно 2014р. у якому експорт склав 14,5 млрд. євро.



**Рис. 2.** Вужьконаправлені експортно-імпортні показники ІКТ галузі у 2014-2015рр.

Джерело: розроблено авторами за [11]

Імпорт споживчої електроніки у 2015р. було 9,2 млрд. євро це зростання на 2,6% на відміну 2014р. у якому цей показник склав 9 млрд. євро, експорт у 2015р. - 4,8 млрд. євро зріс на 11,2% відносно 2014р. у якому було 4.3 млрд. євро. Імпорт телекомунікаційного обладнання у 2015р. становило 5,98 млрд. євро це зростання на 15% відносно 2014р. – 5 млрд. євро, експорт у 2015р. - 12,9 млрд. євро, яке показало зростання на 3,7% на відміну 2014р. у якому був показник у 12,4 млрд. євро.

Основним покупцем ІКТ продукції в 2015 р була Франція, яка замінила Сполучене Королівство на першому місці серед першої десятки країн- імпортерів. До Франції було поставлено в 2015 р продуктів ІКТ на суму 2,92 млрд євро (зростання на 6% в порівнянні з 2014 р). Наступний за величиною імпортер Великобританія (2,90 млрд євро) і Польща (2,60 млрд євро), єдиною неєвропейської країною, що входить в першу десятку країн-імпортерів є Сполучені Штати, в які поставлено товарів на суму 1,75 млрд євро (зростання на 15% в порівнянні з 2014 р).

Найбільш важливим покупцем продукції ІКТ продовжує залишатися Китай. У 2015 році КНР придбало товарів на суму 26,93 млрд євро. Це означає, що близько половини всього експорту ІКТ з Німеччини припадає на Китай. Значно відстають від лідера Нідерланди з об'ємом експорту 3,95 млрд євро і В'єтнам 3,00 млрд.

В останні роки в ФРН спостерігається стабільне зростання використання ІКТ продуктів серед населення і підприємств. Відбулось збільшення відсотка населення, які користуються інтернетом на 1,4% яке дорівнює - 84,6% у 2015 році. У домашніх господарствах, які володіють персональними комп'ютерами, також відбулось збільшення у 2015 році на 5% і дорівнює 89%. Збільшився доступ домашніх господарств до широкосмугового інтернету також на 5%, та становив у 2015 році 83%. Покупки через інтернет, які здійснювалися приватними особами у 2015 році зросли на 3% та становили 71%. Продажі через Інтернет, здійснювані приватними особами зросли на велику позначку у 9% у 2015 році до 37%. Використання інтернет-банкінгу громадянами країни у 2015 році також збільшилось на цілих 10 % і дорівнювало 55%. Доступ підприємств до широкосмугового інтернету у 2015 році становило 93%. Підприємства, які роблять закупівлі через інтернет досягли 62% у 2015 році, та продемонструвало зріст у 8% . Підприємств, які реалізували продукцію за допомогою інтернету у 2015 році кількість

зросла до 26%, на 6%. Підприємства, які володіють власним ІТ-персоналом, їх кількість зросла на 8%, у 2015 році становило 21%. Компанії, які реалізують цілеспрямовану політику ІТ-безпеку, також збільшилась їх кількість на 8%, та становило у 2015 році 29% [11].

У Німеччині державні заходи підтримки інформаційних технологій орієнтовані переважно на малі і середні підприємства. Поряд з організаційною та технологічною рухливістю цих підприємств, що дозволяє більш оперативно реагувати на зміни ринкової обстановки, підвищена увага до них з боку уряду пояснюється міркуваннями соціальної політики. Справа в тому, що в сфері малих та середніх підприємств зайнято 24 млн. чоловік, що складає майже 60% всіх працюючих, причому більшість їх безпосередньо пов'язано з високими технологіями. У малих і середніх підприємствах зосереджена значна частина потенціалу ІТ – галузі Німеччини. Причому, якщо великі фірми концентрують свої зусилля в традиційних галузях - машинобудуванні, автомобілебудуванні, хімічній промисловості, то малий і середній бізнес схильні концентрувати свої зусилля на "технологіях майбутнього".

ІТ – політика на федеральному рівні ґрунтується на наступних принципах: сприяння ІТ активності фірм шляхом створення сприятливих умов для цього (податкові пільги, обов'язкові для виконання інструкції і т.д.) і прямої підтримки (фінансування ІТ); посилення позицій Німеччини в області нових інформаційних і комунікаційних технологій, включаючи ініціативи з реформування професійної освіти і запрошення висококваліфікованих іноземних фахівців; збільшення співробітництва та технологічного обміну між дослідницькими центрами та промисловістю; оптимізація середньо-спеціальної та вищої освіти в напрямі більшої по інформованості про нові технології, модернізація університетської системи навчання та професійної освіти; стимулювання розвитку "технологій майбутнього", таких як біотехнологія та мультимедіа; розвиток ринку венчурних капіталів.

Протилежною від Німецької ІТ-галузі яка базується в основному на малому та середньому бізнесі, але безумовно успішною моделлю розвитку ІТ – галузі є Індійська модель, яку дуже активно на законодавчому, та фінансовому рівні підтримує держава. Індія – країна, що розвивається з великою територією та з міль'ярдним населенням.



Індія займає четверте місце в світі за обсягом ВВП, виробляє широкий спектр продукції, має розвинену космічну галузь і має ядерну зброю, результати її науково-технічних досягнень відомі в усьому світі. Країна є одним з провідних постачальників комп'ютерної техніки в світі, володіє третім за значимістю потенціалом фахівців в області інформаційних технологій (ІТ) і успішно конкурує в цій сфері з розвиненими країнами світу. В Індії виробляється все - від комп'ютерної графіки для фільмів до браузерів для мобільних телефонів.

Причин швидкого економічного розвитку Індії багато. Одна з них пов'язана з тим, що в країні історично велика кількість англомовного населення. Індія змогла отримати вигоду з цього. Цей фактор зіграв особливу роль на перших етапах розвитку індійської ІТ галузі [1].

З початку нового тисячоліття Індія є світовим лідером за обсягом експорту продукції ІТ галузі. Звичайно, наївно вважати, що лише одне наявність англомовного населення виступає основою досягнень ІТ революції в країні. Успіх економічного розвитку забезпечила прийнята на початку 70-х рр. ХХ століття державна програма, яка гарантувала максимально вигідні умови національним компаніям, зайнятим в ІТ сфері. Вони включали субсидії, пільгове кредитування, зниження митних ставок, преференції в оподаткуванні та багато іншого, що дозволило в найкоротші терміни розгорнути експортоорієнтовані виробництва. Не були забуті інвестори в ІТ технологію. Уряд Індії розвернув для них цілу систему державних пільг і гарантій, створило величезні за розмірами спеціальні економічні зони зі спрощеними і полегшеними реєстраційними і митними процедурами. Наступні державні програми продовжували розглядати розвиток ІТ індустрії як ключовий напрям розвитку національної економіки [2].

В Індії найважливішим видом організації компаній ІТ індустрії стали технопарки, розміщені по всій території країни. За своєю сутністю вони є науково-дослідними центрами, з розвиненою інфраструктурою, з найсучаснішими засобами для досліджень в області електроніки і можливістю швидкого впровадження передових технологій і ноу-хау у виробництво. Найбільший технопарк країни, розташований в місті Бангалор, по праву вважається аналогом всесвітньо відомої Силіконової долини. Тут розміщені представництва провідних світових ІТ компаній [1].

Динамічний розвиток ІТ індустрії став локомотивом розвитку інших галузей національної економіки. Так, наростаючий інфраструктурний дефіцит призвів до масштабної розбудови сучасних телекомунікацій, включаючи супутниковий і оптоволоконний зв'язок.

Витрати індійських підприємств на інформаційні технології в усіх вертикальних галузях в сукупності досягнули 1910 млрд рупій (близько \$ 34,76 млрд) у 2012 році, що на 16,4% більше ніж за аналогічні витрати у 2011 році (1640 млрд рупій), за даними «Gartner» (Таблиця 1). Частина зазначеного зростання буде забезпечена зростанням рупії по відношенню до ослабленого американського долара, але тільки частину. Так що середньорічний темп приросту витрат аж до 2016 року мав складати 8-9%. Аналітик «Gartner» констатує, що бізнес індійських ІТ-провайдерів продовжує суттєво зростати, а все більше індійських ІТ компаній виходять на міжнародну арену. За його словами, вже 25 індійських компаній входять в список Fortune 500, на їх конкурентоспроможність впливає в тому числі загальний підйом індійської галузі ІКТ. ІКТ ринок Індії продовжує перевершувати більшість регіональних ринків азійсько-тихоокеанського регіону [7].

*Таблиця 1 - Витрати на ІТ в різних галузях Індійської економіки (млрд. інд. руп.)*

Галузь	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Банки	253	298	326	353	386	427
Комунікації та медіа	307	361	390	419	453	493
Освіта	44	52	57	61	67	74
Держсектор	302	349	381	413	452	504
Охорона здоров'я	50	56	58	61	65	68
Страховання	69	79	86	92	98	107
Промисловість та природні ресурси	334	386	419	450	488	534
Роздрібна торгівля	86	101	112	122	134	149
Транспорт	84	98	107	115	125	137
Комунальні послуги	64	76	82	90	98	107
Торгівля в цілому	47	54	58	61	65	70
Всього	1640	1910	2075	2237	2431	2670

*Джерело: [15]*

Урядові інвестиції в освіту істотно підігривають розвиток ІТ саме в цій області, так що у 2012 році видатки організацій освіти на ІТ продемонстрували максимальний темп зростання - 18%. Також сприятливі перспективи у держсектора, сектора фінансових послуг і сектора великої промисловості.

Уряд Індії витратив 368 млрд рупій (близько \$ 6,95 млрд) на ІТ продукти і сервіси в 2013 році, що на 10,5% більше, ніж в 2012 році, коли було витрачено 333 млрд рупій (близько \$ 6,28 млрд). У цю суму входять витрати урядових організацій на внутрішні ІТ системи, включаючи обладнання, софт, зовнішні ІТ сервіси та телекомунікаційні послуги.

Найбільшою статтею витрат стали телекомунікації, куди входять як безпосередньо послуги зв'язку, так і мережеве обладнання. Тут витрати виросли на 6,8% в 2013 році і досягли 118 млрд рупій (близько \$ 2,23 млрд) в порівнянні з 111 млрд рупій (близько \$ 2,01 млрд) в 2011 році [7].

Максимальний темп зростання урядових витрат відбувся в сегменті софта - на 18% в 2013 році, велика частина коштів доведеться на програмне забезпечення для десктопів і інфраструктурних системи.

У 2014 р Інтернетом користувалося менше 20% населення Індії, що становить близько 1,2 млрд осіб. Основний бар'єр на шляху до доступу в Інтернет - вартість. У зв'язку з цим в липні 2015 р індійський уряд дало старт національній програмі «Цифрова Індія». Вона покликана забезпечити електронний доступ населення до державних послуг шляхом розвитку Інтернету і вдосконалення інфраструктури зв'язку. Реалізація плану підключення сільських районів до високошвидкісних мереж і підвищення цифрової грамотності входить в число головних пріоритетів прем'єр міністра Індії Нарендри Моді (Narendra Modi) [16].

Програма «Цифрова Індія» передбачає створення широкосмугових магістралей, які до грудня 2016 р охоплять 250 тис. локальних адміністрацій і дозволять доставляти електронні послуги в найвіддаленіші куточки країни. Велику увагу уряд приділяє і розвитку мобільного зв'язку: до 2018 р мобільні технології повинні стати доступними жителям понад 40 тис. сіл [16].

Стимули для нового мільярда споживачів в Індії держава вбачає в широкосмуговий доступ в кожному будинку; швидке поширення мобільних технологій; державні послуги; молода робоча сила; економіка додатків; соціальні медіа; навчання та освіту; цифрові розваги [16].

Цифрова економіка і цифрова ідентифікація особистості допоможуть зробити господарську діяльність більш прозорою і відкрити нові можливості в таких областях, як: державна інфраструктура; «Розумні» міста; електронний уряд і держпослуги; національна широкосмуговий зв'язок; цифровізація кабельних мереж; мобільні технології (4G / LTE) (LTE – long term evolution – «довготерміновий розвиток» це назва мобільного протоколу передавання даних) ; розширення операторів рівня 3 в містах і селищах; громадська безпека та Інтернет речей; розгортання мереж Wi-Fi в школах.

Урядова програма «Цифрова Індія» передбачає надання інфраструктури як комунальної послуги, що істотно розширить цифрові можливості жителів країни. За оцінками галузевих експертів, до 2020 р понад 140 мільйонів індійців, які сьогодні не користуються банками, отримають доступ до мобільних фінансових сервісів, а 75 мільйонів дітей зможуть скористатися онлайн навчанням [16].

Сьогодні 74 000 підприємців, які надають ІТ послуги - це вже співтовариство, частина середнього класу України. Це молоді (середній вік 27 років) хлопці і дівчата, які отримують гідну винагороду за свою працю - в середньому 2 000 доларів на місяць. Тільки в 2014 році всі зареєстровані як ІТ ПП заробили разом 18,1 млрд грн. І, як спільнота, вони неймовірно важливі для економіки нашої країни.

Саме задіяні в ІТ-індустрії українці формують інвестиційно привабливий імідж нашої країни, успішно працюють з провідними міжнародними компаніями, сприяють залученню інвестицій і зміцненню економіки. Очікується, що в 2016-2020 роках сукупні податкові надходження від ІТ в бюджет складуть 36 мільярдів гривень, а внесок ІТ індустрії у ВВП країни досягне 5,7% в 2020 році. За даними відомої індійської асоціації NASSCOM, один новий програміст, задіяний в галузі, створює до 4 додаткових робочих місць в суміжних галузях. Це справедливо і для України.

Вже можна затвердити, що становлення ІТ-галузі в Україні відбулось. Сукупно з телекомунікаціями вона вже знаходиться на третьому місці (після металургії та агро секторів) за обсягом експорту, надавши послуг на 5 мільярдів доларів у 2013 році (дані World Bank).

В Українській ІТ-галузі величезний потенціал, ця галузь може поборотися за друге місце в експорті послуг до 2020 року. Основними замовниками послуг з розробки ПЗ (програмне забезпечення) в Україні виступають компанії з США і Європи. Та їх інтерес до нашої країни постійно зростає.

Вітчизняна ІТ індустрія буде рости за умови зрозумілих і прозорих правил гри, які будуть прийняті міжнародним співтовариством. Система оподаткування ІТ-ПП (приватний підприємець) в Україні вимагає поступової оптимізації. Проте зазначається, що цей процес не повинен бути стрімким. Більшість ІТ-компаній мають консолідовану думку - поступове збільшення ставки податку для ІТ НС буде супроводжувати 25% зростання ІТ галузі щорічно. На даний момент обговорюються прийнятні умови оподаткування з Міністерством Фінансів і Комітетом Верховної Ради з питань податкової політики й очікуються сигнали, що позиція галузі буде прийнята до уваги. Однак можливостей для розвитку в ІТ-галузі істотно більше. На базі широкого залучення і розвитку кваліфікованих ІТ фахівців створюється екосистема для розвитку не тільки аутсорсингових і продуктових компаній, а й стартапів і e-commerce ініціатив, e-government і т.п. [15]. В системі освіти необхідно налагодити більш близьку взаємодію між ВУЗами і бізнесом, обмін досвідом зі світовими університетами з підготовки ІТ фахівців, підтримати освітні ІТ стартапи (наприклад, BrainAcademy, GoIT).

Необхідна подальша популяризація професії програміста, адже попит на фахівців зростає швидше, ніж їх пропозиція. Робота над іміджем ІТ індустрії серед широких мас - окремий напрямок роботи. І, якщо вдасться найближчим часом відповісти на ринкові виклики і вирішити ці всі завдання, Україна стане провідним світовим ІТ гравцем не тільки в аутсорсі, але і R & D в цілому, і, що важливо, внесок ІТ підприємств у ВВП країни може досягти НЕ 5,7%, а й всіх 10% [15].

**Висновки.** Розглянувши досвід Німеччини та Індії у сфері ІТ, можна зазначити, що ці країни сприяють розвитку інформаційних технологій, спростовуючи роботу підприємствам завдяки пільгам, субсидіям та м'яким законам.

Можна помітити принципову різницю у розвитку ІТ-галузі цих двох країн, а саме у тому, що в Індії на відміну від Німеччини існує велика кількість англомовного населення, яке швидко можна залучити до ІТ-

галузі, також урядова програма, яка створила технопарки та спеціальні економічні зони зі спрощеними і полегшеними реєстраційними, митними процедурами, саме на яких і відбувається швидкий розвиток та ефективне становлення ІТ-галузі. Тим часом у Німеччині йде процес оцифрування усієї економіки із залученням нових інформаційних технологій, що призвело до зростання попиту ІТ-послуг серед малого та середнього бізнесу. З цього слідує, що малі та середні підприємства створюють величезну, різноманітну клієнтську базу для придбання та виробництва ІТ-продукції.

В Україні за останній час галузь інформаційних технологій зайняла значну частку в економіці та стає провідною сферою, що за деякий час вже може обійти такі сектора економіки як агросектор та промисловий сектор. Це стало можливим тому, що уряд України не заважав спокійному розвитку сфери інформаційних технологій. Владі України необхідно взяти до уваги досвід розвитку ІТ-сфери Індії та Німеччини, в сфері сприяння активності фірм у галузі ІТ шляхом створення сприятливих умов (податкові пільги, дотації, податкові канікули для щойно заснованих фірм, спеціальні умови для імпорту та експорту, підтримка прямого фінансування) для збільшення експорту ІТ-послуг, також держава має намагатися усунути відповідні митні збори та квоти, спростити процедуру експорту та розробити програму для підтримки стартапів.

Саме уряд Індії розробив спеціальну урядову програму для розвитку сфери ІТ, що призвела до створення технопарку, окремого міста для винаходів та надання ІТ послуг. З досвіду Німеччини уряду України слід взяти до уваги стимулювання попиту на ІТ-продукти у енергозбереженні, екології, транспорті та ефективності виробництва. Необхідно, щоб і сама влада України прагнула впроваджувати якомога більше продуктів ІТ сфери у енергетичну промисловість країни, репрезентуючи державний попит на більш ефективний розвиток енергетики.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Government of India. Ministry of Communications and Information Technology. Department of Information Technology (DIT), <http://www.mit.gov.in/>
2. Media Scene as India Globalizes. 2006. Prof. N. Bhaskara Rao, Ms. P N Vasanti. Centre for Media Studies (CMS), New Delhi.

3. Abel R., Mattson L, Cho Y.-S. Standardization Issue Report: IMS Common Cartridge – Prospects for the Application of Common Cartridge // RM 2007-21. KERIS, 2007.
4. Arum R., Roksa J. Academically Adrift: Limited Learning on College Campuses. Chicago: University of Chicago Press, 2011.
5. Vacsich P. Alternative models of education delivery: Policy Brief, September, 2012. Moscow: UNESCO Institute for Information Technologies in Education, 2012.
6. Баранов А. А. Информационная инфраструктура: проблемы регулирования деятельности : монография / А. А. Баранов. – Киев : Видав. дім Дмитра Бураго, 2012.
7. Витрати на ІТ – галузь Індії / Tadviser, 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tadviser.ru/index.php>
8. Законодавчі аспекти впровадження інформаційно-комунікаційних технологій – стратегічного напрямку оптимізації державного управління / Качний О. С., 2015.
9. Збірник законодавчих і нормативних документів у сфері науки, інновацій та інформатизації / уклад.: Л. А. Кургузенкова, Л. В. Волошенко. – К. : Укр ІНТЕІ, 2011.
10. Інформаційні технології як фактор суспільних перетворень в Україні : зб. аналіт. доп. / за ред. Д. В. Дубова. – К. : НІСД, 2011.
11. ІТ – ринок Німеччини / Tadviser, 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tadviser.ru/index.php>
12. Ринок програмного забезпечення Німеччини / Maxrise consulting, 2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://maxrise-consulting.com/rynok-programnogo-obespecheniya-germanii/>
13. Сутність інформаційних технологій в освіті / Тарнавська Т.В., 2013. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP\\_2013\\_1\\_108\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2013_1_108_31)
14. Тенденції застосування інформаційних технологій. Процеси інформатизації. Структура забезпечення інформаційної системи / 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/referat-7583-1.html>
15. Українська ІТ – галузь в цифрах / Start up line , 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://startupline.com.ua/other/ukrainian-it-info>
16. Цифрова Індія / Tadviser, 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tadviser.ru/index.php>

## ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338:352.075.2

### УДОСКОНАЛЕННЯ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Толуб'як В. С., д.н.держ.упр.,  
Костецький В. В., к.е.н.

*Тернопільський національний економічний університет*

У статті визначено основні проблеми надання адміністративних послуг органами державної влади та обґрунтовано напрями їх вирішення. Визначено, що державне управління як організуюча діяльність органів виконавчої влади спрямована на вирішення нагальних завдань суспільства. Тому подальше удосконалення надання адміністративних послуг фізичним та юридичним особам виступає найважливішим завданням адміністративної реформи в Україні. Для досягнення мети застосовувалися методи наукової абстракції, порівняльного, структурного аналізу та синтезу, системний підхід. Обґрунтовано необхідність оптимізації механізму надання адміністративних послуг, який є непрозорим, нераціональним і досить часто не враховує як інтереси громадян, так і органів влади, в яких унаслідок нестачі фінансових ресурсів відсутні можливості для створення належних робочих місць для спеціалістів, що надають адміністративні послуги. Удосконалення системи надання адміністративних послуг можливе за умови правового закріплення концептуальних засад її функціонування і розвитку, подолання адміністративних бар'єрів, формування високої культури взаємовідносин влади і громадян. Як висновок, визначено, що головною метою такого процесу має бути ідентифікація, оцінка потенціалу і використання резервів людського чинника у формуванні умов результативної, ефективної, соціально та економічно виправданої співпраці сторін у процесах і процедурах надання владою адміністративних послуг.

**Ключові слова:** публічне управління органи державної влади; адміністративна реформа; адміністративні послуги; центр надання адміністративних послуг; якість надання адміністративних послуг

UDC 338:352.075.2

### IMPROVING STATE ADMINISTRATIVE SERVICES IN UKRAINE

Tolubiak V., Dr. of Public Administration,  
Kostetsky V., Candidate of Economic Sciences  
*Ternopil National Economic University*

The article outlines the main problems of providing administrative services by state authorities and substantiates directions for their solution. It states that public



administration as an organizing activity of state executive bodies is aimed at solving urgent tasks of the society. Therefore, further improvement in administrative services to individuals and legal entities is the most important task of administrative reform in Ukraine. To achieve the goal, the authors have used methods of scientific abstraction, comparative and structural analysis and synthesis, as well as the systemic approach. The authors have also substantiated the necessity for optimization of the administrative service mechanism, since it lacks transparency and rationality, and often fails to take into account the interests of both citizens and authorities. The latter are not able to create proper workplaces for administrative service specialists due to lack of financial resources. Improvement of the administrative service system is possible if we legally formalize the conceptual foundations of its functioning and development, if we overcome administrative barriers, and facilitate good relationships between authorities and citizens. As a conclusion, it has been determined that the main objective of such a process should be the identification, potential assessment and use of human resource reserves in order to create conditions for successful, effective, and socially and economically justified cooperation of the parties in the administrative service processes and procedures.

**Keywords:** public administration, state authorities; administrative reform; administrative services; the center for providing administrative services; the quality of providing administrative services.

**Актуальність проблеми.** Початок ХХІ ст. в Україні ознаменувався серйозними реформами організації публічної влади, метою яких стало підвищення ефективності діяльності органів управління щодо задоволення потреб громадянина та суспільства в цілому. Демократичні принципи управління посилюють роль громадянського суспільства і самих громадян у виконанні державних функцій, зростає питома вага послуг, що надаються громадянам. Сучасні соціальні держави розширюють спектр адміністративних послуг громадянам та юридичним особам. В Україні цей процес перебуває на стадії реформування, тому доводиться вирішувати чимало комплексних проблем конституційного, адміністративного, цивільного та інших галузей права і формувати ефективне правове поле щодо надання адміністративних послуг.

Реалізація адміністративної реформи в Україні пов'язана із розвитком демократизації державного управління, більш широким використанням технічних та електронних засобів передачі інформації, а також розширенням спектру адміністративних послуг. Публічне управління як організуюча діяльність органів виконавчої влади

спрямована на вирішення нагальних завдань суспільства. Тому подальше удосконалення надання адміністративних послуг фізичним та юридичним особам виступає найважливішим завданням адміністративної реформи в Україні.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Наукові дослідження у сфері надання адміністративних послуг органами державної влади здійснювали багато вчених, серед яких В. Авер'янов, М. Білинська, В. Вакуленко, І. Колісниченко, Н. Калинець, А. Мельник, Г. Монастирський, Н. Нижник, О. Оболенський, А. Осикова, Т. Паутова, В. Сороко, В. Тимошук, А. Толмачова, О. Чемерис, Ю. Шаров та інші. При цьому, віддаючи належне значному внеску науковців у розвиток системи надання адміністративних послуг, слід зауважити, що дана тема є настільки актуальною і різноплановою, що потребує подальшого усестороннього дослідження у контексті вітчизняних реалій.

**Мета статті:** визначення основних проблем надання адміністративних послуг населенню органами державної влади та обґрунтування напрямів їх удосконалення.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Останніми роками спостерігається активізація розробки та впровадження інституційного і нормативно-правового забезпечення надання адміністративних послуг, відкриваються сучасні центри їх надання. У той же час механізм надання адміністративних послуг в Україні потребує вдосконалення, адже є непрозорим, нераціональним і досить часто не враховує як інтереси громадян, так і органів влади, в яких унаслідок нестачі фінансових ресурсів відсутні можливості для створення належних робочих місць для спеціалістів, що надають адміністративні послуги.

У міру розвитку та проникнення інформаційних і телекомунікаційних технологій в усі сфери суспільного життя органи державної влади все частіше використовують їх для організації ефективного управління діяльністю і підвищення якості послуг, що надаються населенню та юридичним особам. Використання таких технологій у сучасному інформаційному суспільстві є необхідною умовою забезпечення відповідності публічного управління очікуванням і потребам населення.

Актуальність дослідження та вирішення проблем надання адміністративних послуг зумовлені практичною необхідністю

ефективного їх надання фізичним і юридичним особам у процесі діяльності державних службовців та дослідницькою потребою визначення сутнісних ознак цих послуг для подальшої їх класифікації, стандартизації та формування реєстрів послуг.

Дефініції «адміністративна послуга» та визначенню її правової основи уже тривалий час приділяється значна увага вчених та практиків. Зокрема, В. Авер'янов, підтверджуючи правомірність і термінологічну визначеність поняття «послуги» з боку органів виконавчої влади, звертає увагу на певну недоречність характеристики цих послуг як «управлінських» (чи «адміністративних»). Натомість акцентує увагу не на «владно-організаційному» аспекті відповідних дій (оскільки «управління» – це владно-організаційний вплив), а на їх «виконавсько-зобов'язальному» аспекті («послуга» – це виконання певних обов'язків), та вважає, що таку діяльність органів влади доречно визначити як «виконавські послуги» [1, с. 150].

Офіційне визначення «адміністративної послуги» дається в Законі України «Про адміністративні послуги» від 6 вересня 2012 року №5203-VI. Згідно з цим Законом, адміністративна послуга – це «результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов'язків такої особи відповідно до закону» [7].

Досліджуючи дану проблематику Сороко В. визначає адміністративну послугу як дію виконавчого механізму державного органу чи його апарату щодо забезпечення інтересів та свобод фізичних і юридичних осіб в контексті законодавчо визначених порядків реалізації своїх повноважень, що конкретизовані нормативно-правовими актами, зареєстрованими у визначеному порядку [8, с. 16]. На думку Д. Сухініна і Ю. Шарова, адміністративні послуги – це результат здійснення владних повноважень суб'єктом, який відповідно до закону забезпечує юридичне оформлення умов реалізації фізичними та юридичними особами прав, свобод і законних інтересів за їх заявою (видача дозволів (ліцензій), сертифікатів, посвідчень, здійснення реєстрацій тощо). Адміністративні послуги є видами державних послуг, які, у свою чергу, надаються не тільки органами державної влади (в основному виконавчої), а й державними підприємствами, установами, організаціями, а також

органами місцевого самоврядування в порядку виконання делегованих державою повноважень за рахунок коштів державного бюджету [10, с. 231]. У широкому розумінні адміністративну послугу можна розглядати як взаємодію (зовнішню) державного органу («суб'єкта надання послуги») та фізичної або юридичної особи як члена суспільства («суб'єкт звернення») [3, с. 2].

Увага зі сторони держави до сфери адміністративних послуг звернута у схваленій Кабінетом Міністрів України Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади (2006 р.). Цей документ визначив принципи надання адміністративних послуг, а також заклав основи щодо платності адміністративних послуг, децентралізації їх надання, поліпшення системи мотивації працівників, які надають адміністративні послуги, розробки стандартів надання адміністративних послуг і запровадження сучасних методів їх надання в одному приміщенні (центрі).

З метою створення доступних та зручних умов для реалізації і захисту прав, свобод та законних інтересів фізичних і юридичних осіб щодо отримання якісних адміністративних послуг, запобігання проявам корупції під час їх надання у 2012 році Верховною Радою України був прийнятий Закон «Про адміністративні послуги». Основними його новаціями були: законодавча фіксація поняття «адміністративні послуги»; визначення умов щодо інформування громадян про адміністративні послуги; визначення основ для ведення реєстру адміністративних послуг, запровадження єдиного веб-порталу адміністративних послуг; передбачення необхідності створення центрів надання адміністративних послуг.

Проте, у даному законі було допущено ряд прогалин, зокрема щодо платності адмінпослуг, розмежування державних та муніципальних послуг, неповне визначення кола реальних суб'єктів надання адміністративних послуг. Ураховуючи те, що, замість критерію «собівартості (фактичних витрат) надання послуги» як максимального розміру плати за послугу (адміністративного збору), закладено незрозумілий критерій «соціального та економічного значення», відсутня «верхня межа» для встановлення плати за послуги. Викликає занепокоєння включення до Податкового кодексу України положення щодо державного мита, що може зумовити стягнення як плати за

адміністративну послугу, крім адміністративного збору, ще й державного мита [6, с. 24].

Першочерговим завданням у сфері адміністративних послуг є вдосконалення порядку надання таких послуг, підвищення їх якості, створення сприятливих і доступних умов для реалізації фізичними і юридичними особами прав на одержання адміністративних послуг. Передбачається, що реалізація окреслених завдань можлива через розробку стандартів якості та доступності адміністративних послуг.

Для підвищення якості надання адміністративних послуг необхідно акцентувати увагу на законності та прозорості діяльності владних структур, що можливо через чітке законодавче визначення порядку організації їх надання органами виконавчої влади. Питання покращення системи надання адміністративних послуг населенню займають важливе місце й у політиці європейських держав, спрямованій на досягнення більш ефективної роботи органів виконавчої влади.

Як зазначає Н. Калинець, основний напрям удосконалення управлінської діяльності в органах державної влади та органах місцевого самоврядування на сучасному етапі, її подальша демократизація і раціоналізація та забезпечення на цій основі результативності й ефективності функціонування системи публічної влади передбачає: запровадження дієвих механізмів залучення громадян до вироблення, реалізації і контролю публічної політики; забезпечення прозорості та відкритості діяльності органів влади; тісну взаємодію органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування з бізнесом і громадським сектором на засадах партнерства; переорієнтацію на управління за цілями (за кінцевим результатом) і надання послуг; оцінювання діяльності за критеріями результативності і соціальної ефективності; впровадження інформаційних технологій і розбудову системи електронного урядування; раціоналізацію організаційно-функціональної структури органів влади; налагодження чіткої взаємодії по горизонталі та вертикалі в системі публічного адміністрування; утвердження наукових засад у практиці управлінської діяльності публічної влади [2, с. 213].

Тобто йдеться про нову ідеологію та технологію діяльності органів публічної влади відповідно до концепції демократичного врядування. Удосконалення відносин між людиною і органами публічної влади передбачає формування ефективної системи адміністративних послуг.

Практика надання адміністративних послуг в Україні виявляє чимало проблем. Зокрема, однією із яких є предметна (компетенційна) та територіальна розпорошеність суб'єктів надання адміністративних послуг. Адже навіть для отримання однієї адміністративної послуги особа зазвичай мусить відвідати кілька органів або структурних підрозділів, що часто розташовані в різних будівлях та частинах міста.

Вагомою проблемою для споживачів є занадто тривалі терміни надання багатьох адміністративних послуг. На жаль, рідко суб'єкти надання адміністративних послуг намагаються вирішувати справу оперативно, а рішення переважно приймається в останні дні відведеного законодавством терміну. В Україні практично не існує «швидких послуг», тобто таких, що надаються негайно (за один візит).

Також в Україні є проблема обмеженого й незручного режиму роботи суб'єктів надання адміністративних послуг. Як наслідок, це тягне за собою утворення черг. Більшість громадян, які зверталися за отриманням адміністративних послуг, залишилися незадоволеними саме великими чергами. Через відсутність у багатьох суб'єктів надання адміністративних послуг системи регулювання черги, споживачі фактично змушені «самоорганізовуватися» у чергах, що додатково негативно впливає на оцінку надання адміністративних послуг.

Час очікування споживача у черзі супроводжується й іншими незручностями, зокрема, відсутністю належних умов для очікування (місця для сидіння, місця для заповнення документів, кімнати особистої гігієни). Окремий блок проблем пов'язаний з поганим облаштуванням приміщень органів влади під потреби осіб з обмеженими фізичними можливостями, відвідувачів з дітьми тощо. За роки незалежності в Україні жодним органом державної влади який надає адміністративні послуги не було збудовано нового приміщення з урахування вимог щодо обслуговування громадян, а тільки реконструйовано старі. Виключенням є Державна служба зайнятості, якою було розроблено та затвердженого єдину технологію обслуговування незайнятого населення і роботодавців та побудовано, відповідно технології, в кожному районі базовий центр зайнятості.

Значною проблемою є також відсутність належної інформації щодо отримання адміністративних послуг та роботи відповідних органів. Це повною мірою стосується і питання консультування.

Актуальною для України є проблема так званого «територіального монополізму». Зокрема, більшість послуг для фізичних осіб надаються лише за місцем офіційної реєстрації. В умовах України, де ця система реєстрації фактично є дозвільною і досить багато громадян в силу певних обставин проживають поза місцем реєстрації, такий «монополізм» веде до суттєвих втрат громадянами часу та інших ресурсів при отриманні послуг. Відповідно до Закону України «Про адміністративні послуги» фізична особа, у тому числі фізична особа – підприємець, має право на отримання адміністративної послуги незалежно від реєстрації її місця проживання чи місця перебування, крім випадків, установлених законом. Проте, для дієвості цієї норми ще потрібно буде внести зміни до спеціальних законів, щоб зняти відповідні обмеження. Також у багатьох сферах ще потрібні електронні реєстри, впровадженні інформаційно-комунікаційні рішення.

До вагомих проблем належить і питання оплати адміністративних послуг. Суб'єктам звернення бракує інформації про розміри та порядок оплати послуг. До цього додається ще й неупорядкованість та непрозорість законодавства щодо оплати адміністративних послуг. Незручним є й сам порядок оплати, коли потрібно додатково відвідувати банківські установи поза приміщенням органу влади, адже службовці в Україні не мають права приймати кошти від громадян за адміністративні послуги.

Окремо треба відзначати таку загальну проблему, як брак належного шанобливого і позитивного ставлення до громадян. На це впливає і брак комунікаційних навичок, і навіть облаштування робочого простору спеціалістів, що надають адміністративні послуги. Типовою є «коридорно-кабінетна» система прийому громадян, що має негативні наслідки з психологічної точки зору для відвідувачів (одержувачів послуг), які почувають себе «прохачами». Частими є випадки некоректного поводження з громадянами.

І попри те, що Закон України «Про адміністративні послуги» заклав низку норм, спрямованих на усунення вищеперерахованих проблем і недоліків, більшість з них досі залишаються не вирішеними.

Основними викликами у наданні адміністративних послуг з точки зору органів влади є:

– брак фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів для належної організації надання адміністративних послуг. У муніципальному секторі це пов'язано з тим, що абсолютна більшість муніципальних адміністративних послуг є безоплатними для замовників. На нашу думку доцільно запровадити хоча б частково компенсаційні розміри адміністративних зборів;

– недостатньо узгоджене законодавство, в тому числі покладення обов'язків з виконання делегованих державних повноважень без фінансового забезпечення, брак методологічного супроводу при впровадженні новацій та навіть недостатність конструктивної співпраці з боку окремих центральних органів виконавчої влади. Особливо це відчутно стало при включенні до надання через ЦНАП так званих «базових» послуг, які де-юре є компетенцією органів виконавчої влади;

– фактор «першої особи», тобто недостатнє розуміння міським (селищним, сільським) головою, іншими керівниками суті проблематики адміністративних послуг і вжиття необхідних заходів для зміни ситуації. Як правило, без дієвої підтримки таких осіб позитивних змін досягти неможливо [4, с. 9].

Значну частину адміністративних послуг в Україні становлять так звані «документи дозвільного характеру у сфері господарської діяльності». Починаючи з 6 вересня 2005 року, з часу прийняття Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», розпочалося централізоване створення єдиних дозвільних центрів (ЄДЦ), які мали діяти за принципом організаційної єдності в одному приміщенні. І хоча ця політика була спрямована на покращання умов для отримання послуг лише суб'єктами господарювання, вона здійснювалася згідно з загальними підходами до створення інтегрованих офісів. Більше того, деякі реально-працюючі ЄДЦ стали добрим фундаментом для створення майбутніх центрів надання адміністративних послуг (ЦНАП). Саме тому, відповідно до Закону «Про адміністративні послуги» дозвільні центри було визначено складовою частиною центрів надання адміністративних послуг і до кінця 2015 року повністю поглинулися ЦНАПами.

ЦНАП – це свого роду «супермаркет» адміністративних послуг. Метою його діяльності є скорочення термінів, спрощення процедур і підвищення комфортності отримання громадянами та юридичними



особами державних послуг за рахунок зосередження однорідних послуг в єдиному центрі.

В якості специфічних цілей організації ЦНАП можна назвати впровадження практики інтерактивної взаємодії із заявниками при наданні державних послуг та вдосконалення форм міжвідомчої взаємодії з відпрацюванням механізмів міжвідомчого обміну інформацією.

Обов'язковим напрямом підвищення якості надання адміністративних послуг є визначення критеріїв оцінки їх якості та стандартів надання. Критеріями оцінки якості надання адміністративних послуг є показники, які визначають рівень задоволення потреб та інтересів споживачів адміністративних послуг, професійність діяльності органів, які надають адміністративні послуги. Критерії є підставою для встановлення стандартів якості надання адміністративних послуг. Ці стандарти повинні регулярно переглядатися і вдосконалюватися. Оцінка якості надання адміністративних послуг, на думку А. Толмачевої, повинна здійснюватися на основі критеріїв: результативності, своєчасності, доступності, зручності, відкритості, поваги до споживача, професійності [9, с. 191].

Концепція «нового публічного управління», що базується на міжнародних підходах в публічному управлінні, служить методологічною основою адміністративного реформування, суть якого полягає в переході на клієнтську орієнтацію органів виконавчої влади, їх націлювання на задоволення запитів юридичних і фізичних осіб.

Найважливішим елементом організації управління в системі органів виконавчої влади та прийняття управлінських рішень щодо оптимізації надання публічних послуг стає моніторинг ефективності роботи органів влади, включаючи збір інформації про адміністративні послуги, виявлення загальних і приватних проблем надання державних послуг органами виконавчої влади, їх систематизацію та аналіз.

Необхідність моніторингу як системи регулярного спостереження і оцінки результатів діяльності органів управління пов'язана із забезпеченням досягнення цілей їх роботи, виконанням завдань та програм, а також зі своєчасним усуненням помилок і відхилень в роботі при контролі достовірності отриманих результатів.

Основними завданнями моніторингу публічного управління у сфері надання публічних послуг на думку А. Осикової [5, с. 44] є:

- оцінка практики надання адміністративних послуг, аналіз дотримання стандартів їх надання;
- виявлення динаміки якості надання послуг;
- визначення послуг, найбільш проблемних в плані якості їх надання;
- підготовка пропозицій щодо оптимізації процесу надання адміністративних послуг.

Проблема комплексної системи оцінки ефективності адміністративних послуг актуальна через відсутність сформованих загальноприйнятих моделей моніторингу на державному рівні, а також при переході на нові механізми взаємодії.

Функціональна важливість моніторингу полягає у забезпеченні зворотного зв'язку із можливістю виявлення потреб об'єкта управління при оцінці ефективності та результативності обраних методів та інструментів впливу на нього з боку суб'єкта.

**Висновки.** Провівши дослідження проблем надання адміністративних послуг органами влади в Україні можемо зробити висновок, що внесення змін до чинного законодавства щодо надання адміністративних послуг дозволить врегулювати суспільні відносини, які виникають у процесі їх надання юридичним та фізичним особам в ЦНАП.

Удосконалення системи надання адміністративних послуг можливе за умови правового закріплення концептуальних засад її функціонування і розвитку, подолання адміністративних бар'єрів, формування високої культури взаємовідносин влади і громадян. При цьому, головною метою такого процесу має бути ідентифікація, оцінка потенціалу і використання резервів людського чинника у формуванні умов результативної, ефективної, соціально та економічно виправданої співпраці сторін у процесах і процедурах надання органами влади адміністративних послуг.

Перспективними напрямками подальших наукових досліджень в даному напрямку можуть бути питання комплексної оцінки якості адміністративних послуг, розширення спектру надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування, удосконалення роботи ЦНАП.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Виконавча влада і адміністративне право / За заг. ред. В. Б. Авер'янова. – К. : Ін-Юре, 2002. – 668 с.
2. Калинець Н. Вдосконалення механізму надання адміністративних послуг у контексті взаємодії органів публічної влади з громадою / Н. Калинець // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 43. – С. 211-219.
3. Лис А. Б. Проблемні питання надання послуг населенню органами державної влади і органами місцевого самоврядування / А. Б. Лис // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 4 (51). – С. 1-7.
4. Надання адміністративних послуг у муніципальному секторі. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / В. Тимощук / Асоціація міст України – К. : ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 124 с.
5. Осикова А. А. Организация и совершенствование процесса оказания государственных (муниципальных) услуг в рамках административной реформы / А. А. Осикова, А. Ф. Крюков // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 2 (85). – С. 43-47.
6. Паутова Т. О. Механізм надання адміністративних послуг в Україні: аналіз і напрямки вдосконалення / Т. О. Паутова // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 1. – С. 18-28.
7. Про адміністративні послуги : Закон України від 6 вересня 2012 року № 5203-VI / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 32. – Ст. 409.
8. Сороко В. Концептуальний підхід до проблеми запровадження інституту надання державних послуг у практику діяльності державних службовців / В. Сороко // Вісник державної служби. – 2004. – № 3. – С. 11-19.
9. Толмачева А. Ф. Анализ проблем предоставления административных услуг и пути их решения / А. Ф. Толмачева // Управление экономикой теория и практика. – 2012. – № 4. – С. 173-191.
10. Шаров Ю. Удосконалення політики і процедур надання адміністративних послуг / Ю. Шаров, Д. Сухінін // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. / [ред. кол. : С. М. Серьогін (голов. ред.) та ін.]. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2006. – Вип. 4 (26). – С. 230-238.

УДК 330.59:330.526.3:342.72/.73(477)

**НОРМАТИВНЕ ЗАКРІПЛЕННЯ І ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВА НА ГІДНИЙ РІВЕНЬ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ****Чуприна О.О., к.е.н.****Овсієнко О.В., к.е.н.***Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

Метою роботи є дослідження права на гідний або достатній рівень життя як підґрунтя усієї системи соціальних прав та як одного з визначальних критеріїв соціального характеру держави. Зазначено, що важлива характеристика особливості права на гідний рівень життя обумовлена його приналежністю до категорії позитивних прав, тобто таких, які вимагають від держави наявності необхідних ресурсів та здійснення певних додаткових зусиль щодо їх забезпечення. Тому у сучасному світі спостерігається закономірність: чим вище показники соціально-економічного розвитку країн, тим більше ймовірність практичної реалізації та відповідного нормативного закріплення права на гідний рівень життя їх населення. Проведений у статті аналіз міжнародних та національних нормативних актів дозволив зробити висновок, що ситуація з реалізацією соціальних прав в Україні, хоча й є набагато кращою порівняно з найбільш відсталими країнами світу, все ж таки далека від практики найбільш розвинених країн. Доведено, що подолати це відставання можна виключно за наявності відповідного економічного підґрунтя, тобто за умови, що країні вдасться досягнути стабільно високих темпів економічного зростання.

**Ключові слова:** конституційні права, соціальні права, рівень життя, достатній рівень життя, гідний рівень життя, економічне зростання

UDC 330.59:330.526.3:342.72/.73(477)

**INSTITUTIONALIZATION AND PRACTICAL REALIZATION OF THE RIGHT TO A DECENT STANDARD OF LIVING WORLDWIDE AND IN UKRAINE****Chupryna O., PhD in Economics****Ovsienko O., PhD in Economics***National Law University named after Yaroslav the Wise*

The aim of the work is to study the right to a decent or adequate standard of living as the basis of the social rights system and as one of the most significant criteria of the state's social nature. It is noticed that some important characteristic of the right to a decent standard of living depends on its belonging to the category of positive rights, providing of which requires having necessary resources and making additional efforts

---

© Чуприна О.О., к.е.н. Овсієнко О.В., к.е.н., 2017

from the state. Therefore, in the modern world there is a pattern: the higher level of social and economic development of a country, the greater possibility of practical realization and institutionalization of the right to a decent standard of living for its people. The analysis of international and national legislation, which was carried out in the article, made it possible to ascertain that the situation with the realization of social rights in Ukraine, although being much better than in the most backward countries, is still far from the practice of the most developed ones. It is proved that there is one possible way of overcoming this gap, which is to acquire a proper economic basis, and this can be done under the circumstances of consistently high rates of economic growth only.

**Keywords:** constitutional rights, social rights, standard of living, adequate standard of living, decent standard of living, economic growth.

**Актуальність проблеми.** Кінцевою метою розвитку будь-якої держави має бути забезпечення високого рівня та якості життя її населення. При цьому найважливішим критерієм оцінки рівня розвитку суспільства є спектр прав людини і громадянина, визначених і закріплених законодавчо. Соціально-економічні показники, що дозволяють оцінити реальний поточний рівень життя, також відіграють важливу роль. Але тільки тоді, коли фактичні можливості мешканців країни унормовуються у системі законодавчих актів як невід’ємні права кожного, вони стають остаточною, невіддільною ознакою цього суспільства. Важлива роль у цьому контексті належить правам, закріпленим у Основному законі країни – конституційним правам, серед яких особливе місце посідає право на гідний рівень життя. Таким чином, нормативне закріплення права людини на гідний рівень життя є одночасно значним досягненням суспільства та індикатором високого рівня соціально-економічного розвитку країни, що доводить актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Конституційні права людини та громадянина у цілому та право на гідний або достатній рівень життя зокрема стали предметом дослідження багатьох вчених, серед яких І.С. Андрієнко, Д.М. Белов, Ю.М. Бисага, В.С. Журавський, М.С. Комар, Л. В. Кулачок-Тітова, В.В. Мацокін, М.М. Палінчак, В.Ф. Погорілко, Ю.М. Тодика, В.Л. Федоренко та інші [1-7]. Їх численні роботи були присвячені визначенню сутності, властивостей та особливостей реалізації названих прав в Україні та світі. Однак з боку науковців не було приділено гідної уваги вивченню зв'язку між рівнем соціально-

економічного розвитку країни та рівнем реалізації права на гідний рівень життя, що обумовлює необхідність відповідного дослідження.

**Метою роботи** є визначення місця права на гідний або достатній життєвий рівень в системі основних прав і свобод людини і громадянина, дослідження національної та зарубіжної практики нормативного закріплення прав людини на достатній або гідний рівень життя, а також оцінка зв'язку між рівнем соціально-економічного розвитку країни та реалізацією права людини на достатній життєвий рівень.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Дотримання конституційних прав і свобод людини та громадянина є основою правової економіки. Спектр цих прав доволі широкий, що обумовлює багатоваріантність їх типології. Одним з найбільш відомих є поділ конституційних прав на громадянські, політичні, соціальні, економічні, культурні та екологічні [2; 7]. Незважаючи на сталість запропонована класифікація конституційних прав є доволі умовною, адже часто ці права перетинаються, з різних боків захищаючи особу в певній ситуації. Так, порушення екологічних прав може водночас порушити економічні, соціальні або навіть особисті права. Іноді також реалізація певного права передбачає необхідність реалізації інших прав.

В цьому контексті особливе положення мають соціальні права людини і громадянина, які можуть бути представлені як сукупність прав, спрямованих на забезпечення задоволення законних потреб і інтересів щодо різноманітних аспектів трудової діяльності та соціального захисту. Так, деталізація соціальних прав, закріплених Конституцією України, дозволяє окремо виділити права на працю, на страйк, на відпочинок, на достатній рівень життя, на соціальний захист, на житло, на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування [7-8]. Особливе місце, що соціальні права посідають у системі основних конституційних прав, зумовлено часом їх виникнення та роллю держави їх у забезпеченні.

*1. Час виникнення.* Так, за часом виникнення права людини і громадянина поділяються на права першого, другого та третього поколінь. На думку окремих дослідників, права першого покоління (а саме громадянські та політичні), які відображають традиційні ліберальні цінності, вперше були сформульовані під час буржуазних революцій та закріплені у конституціях молодих демократичних держав. Інші зазначають, що зародки цих прав слід шукати значно раніше: в ідеї про

природні права, що виникла за часів Стародавньої Греції, у Великій хартії вільностей, прийнятій у Англії у 1215 році тощо [4; 9, с. 450-451].

Законодавче закріплення конституційних прав другого покоління, яке стало результатом класової боротьби, спрямованої на подолання надмірної соціальної нерівності, датується початком-серединою ХХ століття. В першу чергу йдеться про захист інтересів найманих робітників, зокрема закріплення права на працю та права заробляти нею собі на життя, права на соціальне страхування по старості, у зв'язку з хворобою та інших [4; 9, с. 452]. Протягом подальших років відбувалося кількісне зростання та якісне удосконалення цієї категорії прав, тобто держави гарантували індивідам усе більший спектр соціальних, економічних та культурних прав одночасно із підвищенням соціальних стандартів (наприклад, розмірів мінімальної заробітної плати, пенсії тощо).

Формування третього покоління прав та свобод людини і громадянина, яке відбувається після Другої світової війни, пов'язано з загостренням глобальних проблем та вступом людства в епоху інформатизації (V технологічний уклад). Права третього покоління, на відміну від прав першого та другого поколінь, є не індивідуальними, а колективними. Це, зокрема, права на мир, на безпечне навколишнє середовище, на соціальний і економічний розвиток, на спадщину людства, на міжнародне спілкування тощо [4; 9, с. 453]. Важливо зауважити, що права другого та третього поколінь були закріплені лише у ХХ столітті, тому механізм їх реалізації та захисту є менш досконалим.

2. Роль держави у забезпеченні конституційних прав. Відповідно до ролі держави у їх забезпеченні права людини і громадянина поділяються на негативні і позитивні. Негативні права виражають так звану негативну свободу. Це означає, що держава має забезпечити відсутність примусу та обмежень у реалізації прав і свобод індивідів з боку будь-кого, і передусім її самої. Тобто держава має утримуватися від втручання у сферу особистої свободи людини та не створювати перепон, що обмежують можливості окремих індивідів щодо участі у будь-яких сферах життєдіяльності. До негативних відносять громадянські та політичні права. Вони складають основу індивідуальної свободи людини. Їх вважають абсолютними, адже їх реалізація не вимагає від держави

значних ресурсних витрат і тому не залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни.

Позитивні права, навпаки, неможливо реалізувати без активної забезпечувальної діяльності з боку держави. Соціальні права відносяться саме до цієї категорії. Для їх реалізації держава повинна мати достатньо матеріальних, людських та інформаційних ресурсів, створити відповідне інституційне середовище. Це стає можливим тільки за умов доволі високого рівня економічного розвитку країни. Саме тому позитивні права з'являються пізніше за негативні. У наукових колах триває дискусія щодо доцільності їх впровадження у країнах, рівень економічного розвитку яких недостатньо високий. Так, зокрема, Каас Санстейн вважав, що закріплення соціальних прав на конституційному рівні, і особливо для країн з перехідною економікою, може завдати шкоди праву приватної власності, а також самому економічному розвитку держави та суспільства. Закріплення ж соціальних прав у конституції і, як наслідок, покладання на державу обов'язку щодо надання соціальних послуг людині, прирікає відносно бідні країни або на стагнацію і навіть економічний крах, або на повне ігнорування конституційних норм. Якщо в конституцію намагатися включити всі основні права і свободи – вона ризикує перетворитися на клаптик паперу, що нічого не значить [6, с. 151].

Зі сказаного витікає ще одна важлива особливість соціальних прав, а саме: їх конституційне закріплення. Якщо воно носить реальний, а не декларативний характер, це свідчить про високий рівень соціально-економічного розвитку країни, адже першого можна досягнути виключно на основі можливостей, які з'являються у наслідок другого.

Чільне місце серед соціальних прав посідає право на достатній рівень життя. Адже, як зазначає В. В. Мацокін, право на достатній рівень життя аналізується як інтегруюче та узагальнююче щодо усієї системи соціальних прав, яке, з одного боку, об'єднує усі соціальні права, а з другого – виступає одним з визначальних критеріїв соціального характеру української держави в цілому [10]. Схожу думку висловлює М. Комар, стверджуючи, що здатність забезпечити реалізацію гідного існування людини у соціальній державі стає кінцевим критерієм оцінки ефективності або неефективності всієї системи прав людини [3, с. 40].



Характерні особливості права на достатній рівень життя значною мірою визначаються їх належністю групи соціальних прав. Так, соціальні права належать до категорії позитивних, тобто таких які вимагають від держави певних додаткових зусиль щодо їх забезпечення. Саме тому можливості реалізації права на гідний (достатній) рівень життя залежать не тільки від волі держави, а й від кількості та якості наявних у неї ресурсів. У сучасному світі спостерігається закономірність: вищий рівень розвитку країн зазвичай дозволяє реалізувати це право на більш високому рівні. Ця закономірність знайшла своє відображення у міжнародному та національному законодавстві багатьох країн світу.

Право людини на достатній або гідний рівень життя закріплено у численних міжнародних пактах, зокрема у тих, до яких долучилася Україна. У першу чергу йдеться про Європейську соціальну хартію (переглянуту) 1996 року, у першій частині якої серед іншого зазначається: усі працівники мають право на справедливу винагороду, яка забезпечить достатній життєвий рівень для них самих та їхніх сімей; кожна людина має право на захист від бідності та соціального відчуження [11].

Окрім цього у другій частині документу, де деталізується зміст кожного права, визначеного у першій частині, а саме у статті 23, зазначається: «з метою забезпечення ефективного здійснення права осіб похилого віку на соціальний захист Сторони зобов'язуються, самостійно або у співробітництві з громадськими чи приватними організаціями, вживати відповідних заходів або заохочувати відповідні заходи, зокрема, для надання особам похилого віку можливості якомога довше залишатися повноцінними членами суспільства, шляхом забезпечення достатніх ресурсів, які дозволяють їм жити на задовільному рівні і брати активну участь у суспільному, соціальному і культурному житті», а також «надання особам похилого віку можливості вільно обирати спосіб свого життя і незалежно жити у знайомому для них оточенні так довго, як вони забажають і зможуть, шляхом: а) забезпечення житла, пристосованого до їхніх потреб і стану здоров'я, або шляхом надання належної допомоги для реконструкції їхнього житла; б) забезпечення медичного обслуговування та послуг, яких вимагає їхній стан здоров'я» [11].

Практика застосування положень Європейської соціальної хартії дозволяє визначити межу «гідності» заробітку як певного відсотку від

середньої заробітної плати в країні. Раніше вона була встановлена рівні 68 %, сьогодні – складає 60 % від національного середнього заробітку. Особи з заробітною плати, нижчою за встановлену межу мають можливість отримувати соціальні, освітні, податкові та інші пільги. А заробіток, нижчий за 50 % від середнього по країні взагалі вважається несправедливим та суперечить положенням хартії [5].

Однак гідний рівень життя забезпечується не тільки величиною поточних трудових доходів населення, важлива також його захищеність від негативних наслідків соціальних ризиків. В цьому питанні європейські країни також досягли суттєвих успіхів. Так, Європейський кодекс соціального забезпечення (переглянутий) гарантує підтримку держави та встановлює мінімальні соціальні стандарти на випадок хвороби, безробіття, старості, трудового каліцтва, професійної хвороби, материнства, інвалідності, втрати годувальника, утримання дітей [12].

Право на гідній або достатній рівень життя прямо або опосередковано закріплене не тільки у міжнародних угодах, а й у конституціях європейських розвинених країн. Зокрема, у Конституції Італії зазначається, що трудящі мають право на винагороду, яка відповідає якості та кількості їх праці та є достатньою для забезпечення гідного та вільного існування їм та їх родинам. Конституція Бельгії закріплює право її мешканців на життя, яке відповідає людській гідності. У Конституції Португалії міститься положення про право робітників на винагороду, що відповідає кількості та характеру їх праці та забезпечує їм гідне існування, а також на організацію роботи в умовах, які не пригнічують людської гідності та дозволяють найбільш повно розкрити людську особистість. Конституція Нідерландів засвідчує обов'язок держави піклуватися про забезпечення достатнього рівня життя своєму населенню. Конституція Швейцарії захищає право кожної особи на участь у системі соціального захисту: працездатним гарантується можливість покриття витрат на життя у відповідних умовах за рахунок трудових доходів, окрім цього кожна особа є захищеною від економічних наслідків безробіття, нещасного випадку, інвалідності, хвороби, віку, материнства, сирітства і вдовства. Конституцією Фінляндії визначено право людини на обов'язкове соціальне забезпечення та піклування у випадку, якщо вона сама не здатна здобути засоби, необхідні для гідного життя [5].

Право на достатній або гідний рівень життя гарантується не тільки мешканцям розвинених європейських країн. Так, право кожної людини на достатній рівень життя для себе та для своєї родини одночасно з обов'язком держави справедливо розподіляти національний дохід між громадянами закріплене у Арабській хартії прав людини. Мешканці США, що працюють, у відповідності до положень Американської декларації прав і обов'язків людини, мають право на винагороду, що забезпечує достатній для них самих та їх родин рівень життя [5].

У той самий час Африканська хартія прав людини і народів не містить норм щодо права на гідний або достатній рівень життя, що ще раз підтверджує правильність тези про залежність реалізації цього права від рівня економічного розвитку країни.

Конституція України, хоча і містить такі статті як:

1) стаття 46. Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом;

2) стаття 48. Кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло, –

тим не менш не гарантує робітникам заробітної плати, яка б дозволяла забезпечити гідний або достатній рівень життя їм та їх сім'ям [8]. І хоча у Законі України «Про оплату праці» та Кодексі законів про працю України зазначено, що [13-14]:

1) розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну (годинну) норму праці не може бути нижчим за розмір мінімальної заробітної плати;

2) розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати,

продуктивності праці та рівня зайнятості. Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, – про їх конституційне закріплення в Україні не йдеться.

До того ж, як зазначається у [15, с. 62-64], навіть виконуючи функції роботодавця, українська держава штучно обмежує права працівників на вибірковій основі. Йдеться, зокрема, про ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та зарплатою; недотримання чинного законодавства при визначенні рівня оплати праці для зайнятих у бюджетній сфері [16, с. 118].

Схожа ситуація спостерігається і в інших країнах-учасницях СНД, Конституції яких хоча і декларують права людини на гідний, достатній або задовільний рівень життя, також не містять гарантій щодо відповідного рівня оплати праці [5; 17]. Виключенням є Конституція Білорусі, стаття 42 якої проголошує: «Особам, які працюють за наймом, гарантується справедлива частка винагороди в економічних результатах праці згідно з її кількістю, якістю і громадським значенням, але не нижче рівня, що забезпечує їм і їх сім'ям вільне і гідне існування» [18].

Сказане свідчить, що ситуація з реалізацією соціальних прав в Україні, як і у більшості країн СНД, хоча й є набагато кращою порівняно з найбільш відсталими країнами світу, все ж таки далека від практики найбільш розвинених країн. Більш того, навіть порівняння із власним досвідом попередніх часів свідчить не на користь сучасної України. Так, у 1973 році Українська СРСР ратифікувала Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права (1966 року), стаття 7 якого зазначає «Держави, які беруть участь у цьому Пакті, визнають право кожного на справедливі і сприятливі умови праці, включаючи, зокрема винагороду, що забезпечувала б як мінімум усім трудящим ... задовільне існування для них самих та їхніх сімей» [19]. А вже у 2006 році Україна, ратифікуючи Європейську соціальну хартію (переглянуту) (1996 року), не взяла на себе зобов'язання дотримуватися всіх її положень, а чітко визначила перелік пунктів та статей, обов'язкових для виконання. Так, зокрема в Україні не гарантується право, визначене пунктом 1 статті 4 II Частини, а саме право працівників на таку винагороду, яка забезпечує їм і їхнім сім'ям достатній життєвий рівень [20]. Про ратифікацію Європейського кодексу соціального забезпечення (переглянутого)

(1990 року), зважаючи на високий рівень закріплених ним соціальних стандартів на випадок хвороби, безробіття, старості, трудового каліцтва, професійної хвороби, материнства, інвалідності, втрати годувальника, утримання дітей [12], навіть не й йдеться.

**Висновок.** Таким чином, право на гідний або достатній рівень життя посідає особливе місце у системі прав людини та громадянина, адже є інтегруючим, узагальнюючим щодо усієї системи соціальних прав та виступає одним з визначальних критеріїв соціального характеру держави.

Важлива характерна особливість права на достатній рівень життя визначається його приналежністю до категорії позитивних прав, тобто таких, які вимагають від держави певних додаткових зусиль щодо їх забезпечення. Отже, можливості реалізації права на гідний (достатній) рівень життя залежать не тільки від волі держави, а й від кількості та якості наявних у неї ресурсів. Тому у сучасному світі спостерігається закономірність: чим вище показники соціально-економічного розвитку країн, тим більше ймовірність високого рівня практичної реалізації права на гідний рівень життя їх населення, а також відповідного нормативного закріплення високих соціальних стандартів.

Аналіз міжнародних та національних нормативних актів дозволив зробити висновок, що ситуація з реалізацією соціальних прав в Україні, хоча й є набагато кращою порівняно з найбільш відсталими країнами світу, все ж таки далека від практики найбільш розвинених країн. Більш того, навіть порівняння із власним досвідом попередніх часів свідчить не на користь сучасної України.

Зважаючи на наявність тісного зв'язку між рівнем соціально-економічного розвитку країни та наявністю у держави необхідних ресурсів для забезпечення високих соціальних стандартів, слід зазначити, що перед сучасною Україною стоїть доволі складне, але дуже важливе завдання досягнення високих темпів економічного зростання задля подолання (або принаймні суттєвого скорочення) відставання від провідних країн світу щодо забезпечення гідного рівня життя її населення.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андрієнко, І. С. Достатній життєвий рівень як правова категорія [Текст] / І. С. Андрієнко // Південноукраїнський правничий часопис. – 2015. – № 2. – С. 93-95.

2. Бисага Ю.М. Основні права людини [Електронний ресурс] / Ю.М.Бисага, М. М. Палінчак, Д.М. Белов, М.М. Данканич. – Ужгород, 2003. – 66 с. – Режим доступу : <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/5101/1/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%20%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B0.pdf>.
3. Комар, М. С. Право на гідний рівень життя в системі прав людини [Електронний ресурс] / М. С. Комар // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. – 2013. – Вип. 6-2(1). – С. 38-40. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_jur\\_2013\\_6-2\(1\)\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_jur_2013_6-2(1)_11).
4. Конституційне право України [Електронний ресурс] : підручник для студентів ВНЗ / За ред. Ю. М. Тодики, В. С. Журавського. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. – 544 с. – Режим доступу : <http://uristinfo.net/2010-12-18-14-34-28/9-2010-12-18-14-33-20.html>.
5. Кулачок-Тітова, Л. В. Гідний рівень життя як категорія та соціальне право людини [Електронний ресурс] / Л. В. Кулачок-Тітова // Актуальні проблеми юридичної науки на шляху сучасної розбудови держави і суспільства.–Суми : СумДУ,2014.–С.301-305. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/79872/social%20rights.pdf>.
6. Мацокін, В. В. Окремі аспекти права громадян України на достатній життєвий рівень у системі основних соціальних прав і свобод людини і громадянина [Електронний ресурс] / В. В. Мацокін // Державне будівництво і місцеве самоврядування – Харків, 2007. – № 14. – С. 148-157. – Режим доступу : [https://www.br.com.ua/referats/dysertacii\\_ta\\_autoreferaty/76521-12.html](https://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/76521-12.html).
7. Погорілко, В. Ф. Конституційне право України [Електронний ресурс] : підручник / В. Ф. Погорілко, В. Л. Федоренко. – 2-ге вид., переробл. та доопр. – К. : Правова єдність : Алерта, 2010. – 432 с. – Режим доступу : [http://libfree.com/174435748-pravokonstitutsiyne\\_pravo\\_ukrayini\\_pogorilko\\_vf.html](http://libfree.com/174435748-pravokonstitutsiyne_pravo_ukrayini_pogorilko_vf.html).
8. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/stru#Stru>.
9. Загальна теорія держави і права [Електронний ресурс] : підручник для студентів юридичних вищих навчальних закладів /М.В. Цвік, О.В. Петришин, Л.В. Авраменко та ін.; За ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина. – Харків: Право, 2009. – 584с. – Режим доступу : [http://library.nlu.edu.ua/POLN\\_TEXT/KNIGI\\_2009/TEorijaDerjav\\_2009.pdf](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI_2009/TEorijaDerjav_2009.pdf).
10. Мацокін, В. В. Право громадян України на достатній життєвий рівень [Електронний ресурс] : автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.02 / В. В. Мацокін ; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2008. – 20 с. – Режим доступу : [https://www.br.com.ua/referats/dysertacii\\_ta\\_autoreferaty/76521-12.html](https://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/76521-12.html).

11. Європейська соціальна хартія (переглянута) від 03.05.1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_062](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_062).
12. Європейський кодекс соціального забезпечення (переглянутий) від 06.11.1990 № ETS N 139 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_651/para0542#o542](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_651/para0542#o542).
13. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
14. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08/para600#n600>
15. Овсієнко, О. В. Держава як джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав в Україні [Текст] / О. В. Овсієнко // Вісник НУ "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Серія: Економічна теорія та право. – 2014. –№ 4. – С. 59-68.
16. Овсієнко, О. В. Держава як джерело асоціальних практик у матеріальному стимулюванні трудової діяльності [Текст] / О. В. Овсієнко, О. О. Чуприна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 117-120.
17. Краснов, Є. В. Основні трудові права у зарубіжному законодавстві [Текст] / Є.В. Краснов // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. – Вип. 63. – С. 349–356.
18. Конституція Республіки Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/konstitutsiya-respubliki-belarus/>.
19. Указ Президії Верховної Ради УРСР «Про ратифікацію Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права та Міжнародного пакту про громадянські і політичні права» від 19.10.1973 № 2148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2148-08>.
20. Закон України «Про ратифікацію Європейської соціальної хартії (переглянутої)» від 14.09.2006 № 137-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/137-16>.

## ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК: 336.142.3

### ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ РИЗИКУ ПОРТФЕЛЮ ТА ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ СТРАХОВИКА

**Гриценко А.В.,  
Щербань П.П.**

*Національна Академія управління*

**Чебанова Н.В.**

*Радник Голови Правління ПАТ «Банк Січ»*

У статті розглянуто підходи до діагностики достатності капіталу та ідентифікація портфельного ризику страхової компанії за рахунок осучаснених, адаптованих підходів. При розрахунку ризиковості портфеля страховика описано використання коваріації його прибутковості, проведено обчислення міри ризику та середньоквадратичного відхилення ступеню ризику. Розглянуто обсяг премій за ризику для різних фінансових ринків як орієнтира щодо ціноутворення прийнятого страховиками ризику на світових ринках. Введено поняття ризику фінансової дисфункції страховика та вказано на принципи оптимальної системи ризик-менеджменту страховика.

Запропоновано методику обчислення обсягу заможних клієнтів, які обслуговуються у страховика та зазвичай маючи індивідуальні умови носять підвищений рівень ризику. Встановлено, що методичні підходи до обчислення допустимих значень числа заможного клієнтів СК є базисом для розрахунку ризиковості портфелю клієнтів.

З'ясовано необхідність постійного удосконалення інструментарію діагностики ризику портфелю СК та достатності капіталу в умовах забезпечення платоспроможності фінансової установи даного типу.

**Ключові слова:** премія за ризик, дисфункція, міра ризику, коваріація прибутковості, достатність капіталу, показники розсіювання, ціноутворення

UDC: 336.142.3

### DIAGNOSTICS APPROACHES OF PORTFOLIO'S RISK AND ACCURACY OF CAPITAL FOR INSURERS

**Gritsenko A.,  
Shcherban P.**

*National Academy of Management*

**Chebanova N.**

*Advisor to the Chairman of the Management Board of Bank Sich PJSC*

The article researches the approaches to the diagnostics of capital adequacy and identifies the portfolio risk of an insurance company through modernized, adapted

© Гриценко А.В., Щербань П.П., Чебанова Н.В., 2017



identifies the portfolio risk of an insurance company through modernized, adapted approaches. While calculating the riskiness of the insurer's portfolio, the use of the covariance of its profitability was described, the risk and standard deviation of risk were also calculated. The level of payments for risk was observed in the various financial markets as a benchmark for the pricing of insurers' risk-taking. The term of financial risk insufficiency for the insurer was proposed, according to the principles of the optimal risk management system introduction.

The methodology of wealthy clients' volume calculation was proposed in spite of the fact that they usually have individual condition of service and increase the level of risk. It was established that methodical approaches to calculation of permissible volume of affluent client's number is the basis for calculation of the riskiness of a general client portfolio.

The necessity of all-time methodological improvement of insurers portfolio and capital adequacy in conditions of ensuring the solvency of the financial institution of this type was determined.

**Keywords:** premium for risk, insurer's dysfunction, risk measurement, covariance of profitability, capital adequacy, dispersion rates, pricing.

**Актуальність проблеми** Здобутки страховиків при розробці стратегій управліннями різновидами ризиків та капіталізації страхових компаній (СК) недостатньо освітлені науковцями та носять неоднозначний характер, тому на нашу думку, проведення характеристики підходів до діагностики портфелю управління ризиками та капіталізації СК. По даному питанню СК мають спиратися на досвіді банківського сектору, який має наштовхнути створення адаптованих методичних підходів оцінки ризику портфель вцілому та достатності рівня капіталу компанії для забезпечення сталої діяльності. Це позначено тим, що банківська система першою реагує на ринкові зміни, запобігає появі кредитних ризиків та, що найбільш важливо, слідкує за дотриманням платоспроможності і виконання нормативів капіталізації за програмою НБУ на 2015-2020 роки.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Особливості сучасного стану страхового ринку досить розмито вказують на існуючу проблематику в питаннях достатності капіталу та збільшення портфельного ризику СК.

Невирішеною лишається проблема ідентифікації раптових та збитків нестандартних підвидів ризиків, зокрема при обслуговуванні заможних клієнтів які не завжди дозволяють оперативно провести діагностику проблеми страховика.

Проблематика капіталізації управління ризиками портфелю страхових компаній розглядалася такими науковцями як Школьник І.О., Кузьменко О. В., Ніколайчук М.В., Пікус Р.В., Guermat С., Markowitz Н., Ткаченко Н.В., Камінським А.Б., Ротова Т.А., Супрун Н.В. та інші.

Проте з позиції дотримання платоспроможності та фінансової стабільності СК, наразі треба більш чітко моніторити поточний рівень капіталу СК, як ключового джерела виконання своїх зобов'язань. Саме на вирішення даної проблематики спрямована робота.

**Мета роботи:** проведення характеристики наукових підходів до діагностики достатності капіталу та ідентифікація портфельного ризику страхової компанії у контексті забезпечення стабільної діяльності та забезпечення платоспроможності СК.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Супрун Н.В. [7] пропонує методика, що включає собою сучасну систему оцінки платоспроможності страхових компаній, яка базується на мінімальному статутному капіталі та перевищенні фактичного показника платоспроможності над нормативним розрахунковим, що частково довела свою неефективність під час фінансово-економічної кризи. Розрахунки показували високий рівень платоспроможності страхових компаній, які через декілька місяців не здатні були розраховуватися з клієнтами [5,7].

Ніколайчук М.В. обґрунтовано порядок оцінювання фінансових ризиків з використанням багатофакторної моделі рейтингової оцінки ризиків, що побудована на основі статистичних методів визначення вагових коефіцієнтів і на відміну від експертного оцінювання, яке домінує в сучасній практиці ризик-менеджменту, мінімізує елемент суб'єктивності та забезпечує статистично обґрунтовану інформаційну базу для прийняття фінансових рішень; визначено діапазони значень компонентів факторної моделі та інтегрального показника відповідно до градації зон ризик [3].

Окремою проблемою у оцінці фінансової надійності СК відіграє обчислення структура капіталу, який є ключовим фактором на обслуговування кредитного портфелю а звідти і кредитного ризику. Хоча позиковий капітал і не відіграє суттєвої ролі в фінансуванні діяльності страховиків, проте формування його оптимальної структури керівництвом СК затверджується на практиці на основі суб'єктивних

факторів, які піддаються ризику розсіювання.

Саме тому, ряд авторів сформувавши підходи до безпечного рівня фінансування діяльності українських СК в актуальних ринкових реаліях у таких пропорціях: власний капітал на рівні 40-50%; страхові резерви на рівні 30-40%; позиковий капітал до рівня 15% [3].

В ході калькуляції середньозваженої вартості капіталу СК необхідно аналізувати специфіку формування капіталу з позиції коливання в ньому рівня страхових резервів для можливого убезпечення ризиків за профільною діяльністю страховика.

Для вимірювання ризику практикують застосування показників розсіювання, що вказують на діапазон величин потенційної дохідності в залежності від капіталу СК, при тому що чим вища небезпека настання ризикової операції, тим менше ймовірності отримання очікуваного збільшеного доходу[4].

Міра розсіювання є середньоквадратичним відхиленням ступеню ризику і розраховується за формулою

$$\delta_f = \sqrt{\sum_{j=1} P_{ij} (R_{ij} - n_i)^2} \quad (1)$$

де  $\delta_i$  – міра розсіювання;

$R_{ij}$  - вірогідність отримання доходу;

$N_i$  - кількість страхових ризиків;

$P_{ij}$  - можливий дохід за  $i$ -ою страховою операцією, що покриває певний вид ризику [6].

Статистичний розгляд дохідності страховика передбачає формування фінансової методики, яка б мала випадкову змінну, що коливатиметься у певному коридорі допустимих значень. Дана математична множина очікуваних значень є математичним очікуванням доходу за страховою операцією, пов'язаною з видом ризику, та обчислюється за такою формулою:

$$m_i = \sum_{j=1}^n R_i \cdot P_{ij}, \quad (2)$$

Параметри страхової операції формують множину  $m_i$  при випадку  $j$  та числа  $n$ , вказуючи на те, що параметрична модель дає більш конкретизовану статистичну оцінку, а вихідні дані моделі можуть застосовуватися і по попереднім періодам, базуючи на рядах дохідності та послідовності настання певних видів ризиків в ході діяльності СК.

Для вибору найбільш оптимального наповнення страхового портфелю для фінансової установи можна застосувати побудову кривих байдужості, що відображають перевагу дохідності типів страхових операцій перед загрозою настання ризику.

Таким чином, карта кривих байдужості, - це додатковий інструментарій методики візуалізації та систематизації переваг, котрі надає страховик при потенційному ризику, повністю або частково здійснюючи відшкодування витрачені на певного клієнта у ході формування портфелю, чи отримати можливість здобуття мак сильного рівня дохідності від даних вкладень.

Для оцінки загроз портфелю СК вцілому на основі моделі Марковіца [1] будемо застосовувати поняття міри ризику портфелю СК, в яке вкладемо очікувану коваріацію між дохідностями різновидів та структури страхових ризиків прийнятих на себе СК в умовах нормального розподілу доходів за стандартним набором операцій.

$$\delta_p = \sqrt{\sum_{j=1}^n \cdot \sum_{j=0,5} X_i \cdot X_j \cdot \delta_{ij}} \quad (3)$$

де  $\delta_{ij}$  - коваріація між дохідністю  $i$ -го та  $j$ -го ризику, що покриває страхова операція;

$\delta_p$  - міра ризику портфеля страховика

$X_i$  та  $X_j$  – частки загальної дохідності по обсягу страхових операцій підтипу ризику, що досліджується в межах відхилення;

$n$  - число страхових операцій портфеля СК.

Таким чином, коваріація прибутковості портфеля страховика розраховується різниці кореляції між ними, зваженій на суму їх стандартних відхилень при нормальному розподілу ризику[1,5].

Якщо припустити, що портфель страховика будемо наповнювати ризиковими операціями безкінечно, то міра ризику портфелю гранично наблизатиметься о середнього значення коваріації при стандартному відхиленні. Коефіцієнт кореляції дохідностей між страховими операціями по типам ризиків при нормальному розподілу вважатиметься середнім значенням коваріації ризику, що може бути уникнено за рахунок диверсифікації окремих видів ризику, або запобігання прийняття операцій з підвищеним або критичним рівнем ризику.

Оптимальна підмножина можливих операцій для конкретної СК має бути зіставлена з безліччю можливих портфелів, які при однаковому

очікуваному ступені доходності забезпечуватимуть мінімальний ризик і задовольнить три консистентні умови: формування ефективного портфелю; формування безпечного портфелю; формування збалансованого портфелю, при якому рівень ризику не зашкодить платоспроможності і фінансовій стабільності страховика. Неприпустимі та неефективні портфелі клієнтів не є в пріоритеті, та підлягають виокремленню або скасуванню переліку операцій за такими суб'єктами [8].

Хоча власний капітал та резервний капітал СК розраховані для покриття раптових збитків, проте у разі настання подібного виклику для страховика передбачено лише подальший розрахунок з кредиторами та клієнтами в межах поточних зобов'язань.

Отже, сукупний ризик портфеля можна розділити на дві частини: власний та ринковий ризику. Управління власним ризиком передбачає його запобігання у першу чергу, а в окремих випадках скасування у ході прийняття за рахунок інструментів перекладання загроз, диверсифікації структури операції та роботи з клієнтом.

Ринковий ризик має більш раптовий характер та охоплює одразу велику кількість клієнтського поля компанії за сегментами або видами продуктів. Саме для забезпечення останнього вигідно використовувати методика оцінки потенціалу платоспроможності СК за рахунок коштів страхових резервів:

Розглянемо обсяг премій за ризику для різних фінансових ринків у таблиці 1, щодо ціноутворення прийнятого ризику на світових ринках.

*Таблиця 1 - Обсяг премії за прийнятий ризик на світових ринках*

Фінансовий ринок	Країни представники	Премія за ризик
Ринки які розвиваються, з політичним ризиком та ручним режимом економіки	Південна Америка, Східна Європа	8,5 % + GBR (рівень доходності державного казначейства США)
Ринки що формуються на тлі ресурсної експансії	Азія, крім Японії	7,5 % + GBR
Розвинені економіки з широким переліком лістингу	США, Японія, Велика Британія	5,5 % + GBR
Розвинені економіки з обмеженим лістингом	Західна Європа, крім Німеччина та Швейцарії	4,5 – 5,5 % + GBR
Розвинені ринки зі стабільною економікою та лімітованим лістингом	Німеччина та Швейцарія	3,5 – 4,0 % + GBR

*Джерело: [6]*

Важливою складовою забезпечення фінансової надійності СК при управлінні капіталом має визначення достатності власного капіталу як в абсолютному, так і в відносному вимірі. Для цього запропонуємо використовувати модифіковану модель ціноутворення САМР, що включає:

$$r_e = r_f + \beta_e \cdot (r_m - r_f) \quad (4)$$

$$r_e = r_f + \beta_e \cdot (r_m - r_f) + S_1 + S_2 + C, \quad (5)$$

Оцінка достатності капіталу має здійснюватися з врахуванням ризиків діяльності страховика по принципу абстрагування ризику під-капіталом.

Окремою складовою діагностики ризику портфелю СК є обчислення обсягів заможних клієнтів, які обслуговуються у страховика, зазвичай на індивідуальних умовах у контексті операцій з підвищеним рівнем ризику через їх обсяг.

Методичні підходи до обчислення допустимих значень числа заможного клієнтів СК є базисом для розрахунку ризиковості портфелю клієнтів, що буде враховувати заможний сегмент клієнтів.

Представимо, що заможний сегмент клієнтів  $G$  є допустимою функцією ймовірності нормального клієнтського розподілу по суб'єктам ринку  $M$  (market) та ймовірності настання ризику  $R$  (risk), що породжує збиток  $L$  (loss) в умовах потенційного клієнтського кола  $C$  (customer).

Вид запропонованого підходу, що включатиме факторологічно розподільчу вибірку частки заможного типу клієнтів, що припадатиме на окрему страхову компанію має вигляд:

$$G_{\text{affluent}}(r,c) \cdot (G_{\text{affluent}} / G_{\text{common}}) + G_{\text{common}}(r,c) \cdot (G_{\text{affluent}} / G_{\text{common}}) = 1$$

Коливання частки клієнтів заможного сегменту у даному випадку є змінною, що притримується симетричної форми розподілу портфелю клієнтів.

На світовому або транснаціональному ринку, який характеризується широким спектром території, стратегія нульових витрат буде орієнтована на масовий попит, але для стратегії диференціації послуг страхування переважно стосується заможного кола покупців. Такі компанії є лідерами за якістю та темпами зростання.

Якщо регіональний або внутрішній ринок орієнтований на заможних клієнтів, стратегічні переваги можуть бути забезпечені зниженням витрат або диференціацією страхових послуг.

Нинішня ситуація у страхуванні премій містить тривалу бесіду та суперечку між провідними та індустріальними країнами Європейського Союзу, що стосуються необхідності поділу компаній страхування життя на страхування від недовіри та, у деяких випадках, також пенсійного страхування.

Логіка незгоду на користь розставання очевидна, по-перше, тому що вона може також забезпечити розширені послуги та клієнтські кола.

Нерівність між цими двома групами страхування повертається до їхнього характеру. Ключова функція страхової премії полягає в хеджуванні ризиків та покриття збитків. Під час страхування життя клієнтів преміум-сегменту може бути частково або повністю сконцентровано в індивідуальних умовах для заощаджень. Запропоновані страховиком умови повинні задовольняти клієнтські запити у більшій мірі ніж простий контракт у компанії, який може бути запропонований для масового клієнта.

Таким чином, зрозуміло, що для тих споживачів, які покладають свої заощадження страховикові, слід передбачити різний захист, ніж від тих, хто покладається на обіцянки страховика надавати надійне покриття у непевному випадку втрати. Це показує на відміну від способів співпраці з преміальними та масовими клієнтами.

Ексклюзивним та найбільш витратним з точки зору комісії за страхування та страхової премії є страхування туристичних операторів типу ІАТА, що продають авіаквитки а також самі авіакомпанії, ризиковим подіями в контексті яких виступає не фінансова гарантія платежу, а сам ризик авіакатастрофи.

Відповідно до редакції Закону України «Про страхування» від 16.05.2008 страховики нерезиденти мають право проводити страхування комерційної авіації в Україні. Олігополізація ринку авіаційного страхування та консолідація вітчизняних СК у коло перестраховування авіаційних ризиків забезпечить конкурентні умови для їх функціонування на внутрішньому ринку.

Даний розподіл коливань змінних обсягу портфеля заможних клієнтів пропонуємо подати у вигляді коефіцієнтів, які враховують інтегральну область ризику з позначенням контрольних точок встановлення коливань, на що вказуватимуть криві, побудовані експериментальним методом інтегральних рівнянь.

$$M_A = \int_l^r \frac{G_A}{G_C} + \int_l^r \frac{G_M}{G_C}, (R, L) \in = 1 \quad (6);$$

Поняття компоненту пов'язаності портфелю заможних клієнтів з відкритим ринком може бути відображено за допомогою диференціального рівняння, яке включатиме множину вибірки із множини потенційного ризику за нестандартними страховими операціями за індивідуальним тарифами по нестандартним видам ризику з одного боку, в рамках процесуальних вимог та забезпечення безперервної стабільної діяльності СК з іншого боку.

Якщо  $G_{\text{affluent}}$  виступає точкою пріоритетності портфелю, то допустимий рівень ризику має бути обчислено адекватно задля забезпечення безперебійності діяльності страховика та з'ясування діапазону значень (коливань), згідно яких буде враховано інтегральний показник небезпеки страхового портфель заможних клієнтів.

Даний показник може напряду виступати індикатором неперервності розвитку портфелю та опосередковано встановлювати похідні ризики при співпраці з заможним сегментом клієнтів страховиків.

Розповсюдженими інструментами державних органів нагляду за страховою діяльністю є регулювання і контроль достатності капіталу СК двома способами – встановленням економічних нормативів величини регулятивного капіталу та тестуванням розроблених страховиками внутрішніх систем оцінки ризику діяльності, і пов'язаної оцінки капіталу[6].

З іншого боку у ході діяльності СК постають портфельні ризики страховика, які в свою чергу впливають на клієнтські кола та можливість покриття їх ризиків у виді отримання компенсації.

Введемо поняття ризику фінансової дисфункції страховика, що передбачає унеможливлення виконання своїх вимог за рахунок блокування коштів резервних фондів для виплат на банківських рахунках або у інших деструктивних факторів стосовно порушення платоспроможності страховика.

Проблематика внутрішніх ризиків страховиків об'єднує практичні заходи по управління ризиком портфелю, ідентифікації ризиків впливу на фінансовий стан компанії а також балансування капіталу у тому коридорі, може нести різні наслідки для її діяльності.



Вибудова систематизованої системи ризик-менеджменту страховика відповідає наступним принципам:

- поєднання розподілених підтипів ризику за страховими операціями при формування відносин «клієнт - компанія»;

- поширення заходів стосовно дотримання фінансової безпеки компанії вцілому при поширенні похідних форм ризику;

- об'єднання комплексу заходів фінансового інституту на нівелювання втраченої вигоди в умовах убезпечення клієнтських коштів та гарантування проведення операцій[1,5].

**Висновки.** Таким чином, методичні підходи до процедури діагностики портфельного ризику страховика та його необхідної капіталізації об'єднують сукупність прийомів і методів раціонального поєднання компонентів підсистеми менеджменту СК з внутрішніми чинниками ризиків мікро та макросередовища розглянутих при певному часовому проміжку та процесуальних обставинах.

Розглянуті у статті підходи із діагностики достатності капіталу базуються на моделі ціноутворення у той час як для обчислення портфельного ризику краще використовувати розрахунок коваріації прибутковості портфеля страховика, його міри ризику та обчислення середньоквадратичним відхиленням ступеню ризику.

Приведено методику обчислення обсягу заможних клієнтів, які обслуговуються у страховика та зазвичай маючи індивідуальні умови носять підвищений рівень ризику. Встановлено, що методичні підходи до обчислення допустимих значень числа заможного клієнтів СК є базисом для розрахунку ризиковості портфелю клієнтів

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Guermat Cherif, Freeman Mark C. (2010) International Review of Financial Analysis, 19 (1):1-9.
2. Markowitz H.M.(1952) The Journal of Finance, 7(1):7791. doi:10.2307/2975974. JSTOR 2975974.
3. Ніколайчук М. В. Упровадження та здійснення контролінгу ризиків на нефінансовому підприємстві як спосіб підвищення ефективності його діяльності / М. В. Ніколайчук // Промислова політика як фактор підвищення конкурентоспроможності національної економіки : матеріали Міжнародної конференції. Київ, 20.11.2009 р. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2010. – С. 88

4. Камінський А. Б., Сікач В. О. Нейромережеві технології в управлінні портфелем простроченої заборгованості //Міжвід. наук. зб. Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2011. – В. 84. – С. 5 – 19. DOI: <http://economicvistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcinf&l=ua&j=31&id=1167>.
5. Кузьменко О. В. Економіко–математичне забезпечення функціонування перестрахового ринку: монографія / О. В. Кузьменко. – Суми: Університетська книга, 2015. – 431 с.
6. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками : навч. Посіб. / Р.В. Пікус. – 2-ге вид., виправл. – К. : Знання, 2011 – 598 с.
7. Супрун Н.В. Оцінка процесу капіталізації українських страхових компаній / Н.В. Супрун // Наукові записки. Серія “Економіка”: збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2011. – Випуск 18.
8. Ротова Т.А. Проблеми діагностики ризиків та її специфіка у різних видах страхування //Вісн. КНТЕУ. – 2002.– № 1.– С. 70–79.

УДК 339.94;96

**ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ У РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ****Левченко Л.М.  
Михальченко А.О.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

У статті проаналізовано різні моделі та функції світового досвіду у впровадженні банківського страхування. Наведені етапи розвитку, найпопулярніші моделі та фінансові ринки найрозвинутіших країн світу у сфері страхування, такі як: Франція, Польща, Нідерланди та Велика Британія. Проведений аналіз можливого застосування зарубіжного досвіду у впровадженні інноваційного розвитку у діяльність страхових компаній України. Посилення ролі глобалізаційних та євроінтеграційних процесів спричинює збільшення конкуренції на ринку, в тому числі на ринку фінансових послуг та ринку страхових послуг як його складової. Сильна конкуренція з боку іноземних страхових компаній на ринку страхових послуг України, насамперед, обумовлюється їх багаторічним досвідом і ефективним інноваційним розвитком як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. В цих умовах інноваційний розвиток страхової діяльності в Україні є головною необхідною умовою для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній.

**Ключові слова:** страхування, страховий ринок, банківське страхування, інноваційний розвиток

UDC 339.94;96

**WORLD EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE****Levchenko L.,  
Mikhalchenko A.***Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture*

The article analyses various models and functions of world experience in the implementation of bank insurance. Based on the experiences of some developed countries in the field of insurance activities such as Poland, France, Netherlands and Great Britain, the article describes the stages of development, most popular bank insurance models and financial markets in open economies. The article analyses of possible application of international experience in the implementation of innovation development in the activities of domestic insurance companies in Ukraine. The increase in globalisation processes and European integration factors have led to intense competition on the global and domestic markets, including financial and insurance services as their components. Strong competition from foreign insurance companies

operating in the Ukrainian insurance market can primarily be explained by their long experience and effective innovation development both in the domestic and international markets. Under these conditions, the innovation development of domestic insurance activities in Ukraine can be seen as a prerequisite to the improvements in the competitiveness of domestic insurance companies.

**Keywords:** insurance activities, insurance market, bank insurance, innovation development

**Актуальність проблеми.** Сучасний етап розвитку світової економіки та міжнародних відносин, процеси ринкової трансформації національної економіки, входження України до системи світових господарських зв'язків зумовлюють необхідність розвитку страхового ринку з урахуванням світового досвіду та національних особливостей. Особливо актуальною є проблема формування та подальшого розвитку страхового ринку для країн із перехідною економікою, зокрема, для України, де відбуваються кардинальні зміни в економічній системі. На сьогоднішній день дуже важливим для Українського страхового ринку є впровадження інноваційного розвитку та банкострахування. Це є необхідною для конкурентоспроможної діяльності вітчизняних страхових компаній, чому сприяє сильна конкуренція з боку іноземних страховиків.

Для іноземних страхових компаній найбільш поширеною є нецінова конкуренція, що проявляється саме в інноваційному розвитку і є запорукою їх успіху в жорсткій конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Саме тому ця тема є дуже важливою та актуальною на сьогоднішній день.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Розглядом даної теми займалися і продовжують займатися багато науковців, серед яких польський науковець Мессіаш-Ханшке А. [1], Сабодаш Р. [2] та практик Яценюк О. [3] та інші. Разом з тим, окремої уваги та додаткового дослідження потребують питання моделі функціонування та форми банківського страхування та інноваційного розвитку.

**Метою роботи** є визначення перспектив та напрямків підвищення ефективності страхової діяльності на основі її інноваційного розвитку та впровадження банко-страхування.

**Викладення основного матеріалу досліджень.** Одним із найважливіших показників підвищення ефективності страхової компанії є впровадження банківського страхування. Для того, щоб виділити можливі позитивні сторони для впровадження даних показників на Українському ринку страхових послуг, проведений аналіз деяких країн світу – лідерів банківського страхування.

Сфера банко-страхування активно розвивається у багатьох країнах світу. Оцінивши більшість з них, можна виділити такі країни як Франція, Нідерланди, Велика Британія та Польща та розглянути їх більш детально [5].

У Франції починаючи із 80-х років ХХ ст. банки почали брати участь у дистрибуції продуктів страхування життя, а під кінець 90-х років ХХ ст. запровадили продаж продуктів ризикового страхування. Більшість французьких банків має маркетингові договори із страховиками життя або частки в статутних капіталах цих інституцій. Найважливішим чинником, що сприяв розвитку банко-страхування у Франції була економія у коштах дистрибуції, у порівнянні з традиційними каналами продаж. Також існує думка, що успіх формування консолідованої банко-страхової бізнес архітектури був пов'язаний із внутрішньою слабкістю страхового ринку, незначною конкуренцією та низькою кваліфікацією страхових агентів [5].

Другий етап розвитку банко-страхування у Французьких банках почався у першій половині 80-х років ХХ ст.. Даний імпульс пов'язують з розвитком лібералізації, та зміцненням попиту у суспільства на пенсійне страхування, пенсійні реформи та старіння населення. Власне з даним етапом пов'язують перехід від не поєднаної спільним капіталом моделі – договорів про співпрацю, до більш інтегрованої моделі співпраці - фінансової консолідації. Наприклад, у 1980 році Banque Nationale de Paris Paribas, створив власну страхову компанію Natio Vie. Даний підхід, виправдав себе, про що свідчить тепер уже результативність групи Paribas, яка займає, домінуючі позиції у Франції [5].

У Нідерландах популярною моделлю є формування фінансових конгломератів. Там зареєстровані одні із найбільших світових фінансових конгломератів, що пропонують повний спектр банківських, інвестиційних і страхових послуг. Такі як, ABN-Amro, ING, Rabobank і Fortis. Rabobank виконує функцію центрального банку для

кооперативних банків у Голландії. Страхіві продукти - однаковою мірою, як страхування життя так і ризикового страхування - пропоновані через мережу 800 кооперативних банків [5].

Додатково, Rabobank увійшов до альянсу з Robeco - однією з найбільших незалежних європейських фінансових інституцій, управляючих інвестиційними фондами. Fortis Group також виникла в процесі консолідації комерційного банку зі значною мережею страхової компанії та інвестиційного банку. В ING Group, одній з найбільших за покриттям та одній з найвідоміших фінансових груп в Європі, у 1994 році було прийнято рішення консолідувати банківський та страховий бізнес і з цією метою було створено єдине правління для банку і страхового товариства. ING продовжує свій розвиток через поглинання нових фінансових інституцій, так мало місце придбання британського банку Baring's, а також декількох страхових товариств у США. ABN Amro був створений у 1990 р. консолідацією двох найбільших нідерландських банків, а через три роки банк утворив власне страхове товариство. Стратегія ABN Amro зорієнтована на закордонну експансію [5].

Фінансовий ринок Великої Британії є конкурентно насиченим, ознайомлений із фінансовими інноваціями. Та успіх британських банківських та страхових інституцій на міжнародній арені інколи ототожнюють із законодавчими нормативами, які дозволяли розвивати інновації і підприємництво [5].

Початок реформи банківської системи Польщі, було закладено, ще в 1986 році. З метою відмови від фінансування банками збиткових підприємств та пристосування ринкових принципів господарювання, а саме самостійності, самофінансування та збільшенням повноважень керівництва щодо вибору стратегії розвитку [5].

Розвиток фінансового ринку в Польщі сприяв поступовому зростанню зацікавленості до можливостей дистрибуції страхових послуг через мережу банківських відділень. Даний інтерес носив швидше прикладний характер, зумовлений передбачливістю закордонної інституції та прагненням до запровадження довготермінової стратегії, що підтвердила свою ефективність у іншій країні [5].

Для оцінки можливостей та перспектив формування консолідованого банко-страхового бізнесу в Україні найбільш доречним, є досвід країн Західної Європи і Польщі, тому що ці країни, можуть

служити прикладом розвитку фінансового ринку України. Українські фінансові інституції уже здійснили спробу консолідації банківського та страхового бізнесу, та навіть існують фінансові групи, що формують нову консолідовану банківсько-страхову бізнес архітектуру та прибутковість і частка ринку цих інновацій, що продовжує стрімко зростати, іще суттєво не вплинула на архітектуру фінансового ринку України. Такий стан є наслідком незначного розвитку страхового ринку та перевагою у банках короткострокових депозитів, що є свідченням лише формування сприятливого середовища для банко-страхування. Однак, українські фінансові інституції перебувають в пошуку найбільш інтегрованих продуктів придатних до дистрибуції через банківські відділення в українських умовах. Всі ці заходи приймаються для того щоб при позитивній кон'юнктурі ринку та змінах бути підготовленими, скористатись із цього та зайняти лідируючі позицію у консолідованій банко-страховій бізнес архітектурі України [5].

Сабодаш Р. зазначає, що в Україні діяльність щодо здійснення банківського страхування може існувати у трьох формах [2, 5].

До першої й найтіснішої форми співпраці банку та страховика можна віднести створення фінансової холдингової групи, до якої входять банківські установи та страхові компанії. Однак у цієї форми існує ряд недоліків, що не дають можливості стати провідною формою існування банківського страхування.

Другою формою реалізації банківського страхування є діяльність на основі договорів про спільну діяльність, тобто шляхом створення простого товариства. Станом на сьогодні ця форма співпраці є найбільш перспективною.

Третьою формою співпраці є діяльність банків та страховиків на основі агентських угод. Ця форма співпраці є найбільш поширеною в сфері реалізації банками концепції банківського страхування .

Посилення ролі глобалізаційних та євроінтеграційних процесів спричинює збільшення конкуренції на ринку, в тому числі на ринку фінансових послуг та ринку страхових послуг як його складової. Сильна конкуренція з боку іноземних страхових компаній на ринку страхових послуг України, насамперед, обумовлюється їх багаторічним досвідом і ефективним інноваційним розвитком як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. В цих умовах інноваційний розвиток страхової

діяльності в Україні є головною необхідною умовою для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній [6, 7].

Складність управління інноваційними процесами в страховій діяльності пов'язана з недостатнім розвитком інфраструктури вітчизняного страхового ринку, відсутністю довгострокових програм розвитку страхової діяльності, обмеженістю механізму інвестування страхових резервів, відсутністю кваліфікованих кадрів в інноваційній сфері, низькою страховою культурою населення та негативними очікуваннями щодо економічного розвитку країни в цілому [6, 8].

Вищезазначене свідчить про надзвичайну актуальність наукової проблеми, суть якої полягає у визначенні перспектив та напрямків підвищення ефективності страхової діяльності на основі її інноваційного розвитку [6]. Впровадження інноваційного розвитку страхової діяльності в Україні є необхідною умовою для конкурентоспроможної діяльності вітчизняних страхових компаній, чому сприяє сильна конкуренція з боку іноземних страховиків.

На сьогодні також існує міжнародний стандарт визначення поняття "інновація" як [6]:

- впровадження нових чи удосконалених продуктів (товарів чи послуг) чи процесу, нового методу маркетингу чи нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць чи зовнішніх зв'язків;

- кінцевий результат інноваційної діяльності, що проявляється у формі нового чи вдосконаленого продукту, що впроваджений на ринку; нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг.

Наведені підходи до визначення інновацій вказують на те, що будь-яка ідея стає інновацією тоді, коли вона практично втілена в конкретному продукті, технологічному процесі.

Дослідження The 2013 Accenture Consumer-Driven Innovation демонструють, що страхувальники потребують більш актуальних, зручних страхових продуктів за низькою ціною. Технологічні інновації у сфері страхування привели до змін у каналах продажу страхових продуктів, які використовують страхувальники. Посилення конкуренції на страховому ринку та розвиток інформаційних технологій, зміни в поведінці споживачів привели до створення альтернативних каналів



продажу. Якщо на початковому етапі використання інтернет технологій сайти страхових компаній в основному використовувалися як рекламний майданчик, на якому розміщувалася основна інформація про компанію та її страхові продукти, то сьогодні через сайти страхових компаній стає можливим спілкування з клієнтами та здійснення продажу страхових продуктів [6].

За дослідженням, проведеним The Boston Consulting Group, мобільний та Інтернет канали є найбільш дешевими для страхових компаній (табл. 1).

*Таблиця 1 - Витрати на різні канали збуту (на прикладі Індії)*

Канал збуту	Витрати (індійський рупій / транзакцію)
Відділення	40-50
Call Center	8-10
Offline B2C модель	4-6
Online B2C модель	2-4
Інтернет	0,2 – 0,5
Мобільний канал	< 0,2

*Джерело: [4, 6]*

На сьогодні страховальники не можуть обійтися без сучасних інформаційних технологій, навіть при використанні традиційних каналів, хоча б в процесі обрання страхових продуктів, порівнюючи пропозиції страхових компаній на їх сайтах. У США, наряду із окремими сайтами страхових компаній, діють спеціалізовані страхові портали, на яких збирається інформація про ключових гравців страхового ринку конкретного регіону (штату). Користувачі даних порталів можуть порівнювати страхові пропозиції різних страхових компаній, дізнатися особливості страхових продуктів у тої чи іншої компанії та обрати найбільш прийнятний для себе варіант. Серед прикладів таких спеціалізованих страхових порталів можна виділити [www.lifeshopper.com](http://www.lifeshopper.com), [www.insurence.com](http://www.insurence.com), [www.insweb.com](http://www.insweb.com), [www.insure.com](http://www.insure.com) та інші [6].

**Висновки.** На сучасному етапі розвитку страхової діяльності впровадження інновацій та банко-страхування є необхідною умовою для успішної конкуренції на страховому ринку. За своєю суттю інноваційна складова страхової діяльності є невід'ємним її елементом, оскільки страховик повинен розуміти та передбачати потреби своїх потенційних клієнтів і мати можливість ефективно реагувати на них, пропонуючи відповідні страхові послуги.

Зарубіжний досвід функціонування страхових компаній вказує на те, що ефективність страхової діяльності забезпечується завдяки формуванню в страховій компанії цілісної системи управління інноваціями та завдяки впровадженню банко-страхування.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Клапків Ю.М. Концептуальні форми ефективної співпраці банків та страхових компаній в умовах фінансової глобалізації / Ю.М. Клапків // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Сталий розвиток економіки". – 2011. – № 5 (16). – С.287-290.
2. Сабодаш Р.Б. Страхування кредитних ризиків: цивільно-правові аспекти: автореф. дис. канд. юр. наук. 12.00.03 / Р.Б. Сабодаш // Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2007. – 19с.
3. Яцентюк О. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реали / О. Яцентюк // Страхование дело. – 2006. - №2. – с.9-16.
4. Insurance @ Digital – 20X by 2020 // The Boston Consulting Group. – 2014. – Р. 3-38.
5. Клапків Ю.М. Банківське страхування: нові виклики та можливості / Ю.М. Клапків, В. Тринчук // журнал "Страхова справа" <http://forinsurer.com/public/08/12/26/3665>
6. Пікус Р. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності / Р. Пікус // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА. 3(168)/2015.
7. Керівництво Осло. Рекомендації зі збору та аналізу даних стосовно інновацій [Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition OECD/EC, 2005] // UNESCO [сайт]. – Режим доступу: [http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/OECD Oslo Manual 05\\_rus.pdf](http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/OECD Oslo Manual 05_rus.pdf).
8. Павлова О. Страховой бизнес берет курс на инновации / О. Павлова // PCWeek: идеи и практики автоматизации [сайт]. – Режим доступу: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=123103>.

УДК: 336.142.3

## НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ЗА РАХУНОК АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Швайдак В.М.,**

*Національна Академія управління*

**Онищенко Н.В.**

*Голова Правління ПАТ «Банк Альянс»*

**Жернов М.О.**

*Керуючий відділенням ПАТ «Банк Альянс»*

У статті розглянуто шляхи наповнення державного бюджету за рахунок розвитку діяльності небанківських фінансових посередників (НФП) та зовнішньоекономічної діяльності, а саме сприяння розширенню частки ринку, ділових відносин у сфері імпорتنих та експортних операцій та фінансових інструментів установ. Фіскальна складова при наповненні державного бюджету не є ключовою, так як вона прямо пропорційна збільшенню прибутків, які отримані НФП.

Розвиток альтернативних каналів продажу для НФП також впливає на обсяги операцій та позитивно індексується до бюджетних надходжень, проте найбільш дієвими лишаються системні програми підтримки НФП щодо кредитування та інших видів посередництва, які впливатимуть на економіку в цілому на державному рівні та дадуть змогу збільшувати валовий внутрішній продукт, стимулюючи промисловість та зовнішньоекономічну діяльність.

Проведено порівняльну характеристику з позначенням потенціального наповнення державного бюджету від приросту зовнішньоекономічних операцій у банківській системі та структурних обсягів фінансової системи.

Сформована матриця результуючих надходжень до державного бюджету в залежності від складових шляхів наповнення державного бюджету в залежності від заходів по активізації зовнішньоекономічної та посередницької діяльності НФП на внутрішньому ринку.

**Ключові слова:** державний бюджет, зовнішньоекономічна діяльність, фінансові надходження, небанківське фінансове посередництво, розвиток, фіскальна та митна складові наповнення бюджету

UDC: 336.142.3

## BUDGET SYSTEM FILLING THROUGH THE INCREASEMENT OF FINANCIAL INTERMEDIARIES ACTIVITY AND THE SECTOR OF FOREIGN ECONOMIC

**Shvaydak V.**

*National Academy of Management*

**Onyshenko N.**

*Chairman of Board in PJSC "Bank Alliance"*

**Zhernov M.**

*Head of branch in PJSC "Bank Alliance"*

The article is dedicated to research of the state budget income structure through the development of non-bank financial intermediaries and foreign economic activity, including promotion and expansion of the market share, business relations in the field of import and export operations and financial instruments of non-bank institutions. The fiscal component in filling the state budget is not a key, since it is directly proportional to the increase in profits earned by them.

The development of alternative sale channels for non-banking intermediaries should increase the volume of transactions and budget income from other side. Among the most effective systemic programs of financial intermediaries supports are: international trade development and credit policy adjustment, which are able to increase GDP and the whole economy improving industrial and international cooperation as well.

The comparative characteristic with the designation of the potential income structure of the state budget from the growth of foreign economic operations in the banking system and the structural volume of the financial system was carried out. The matrix of the resulting revenues to the state budget was disposed, including the dependence between incomes structure and measures of the foreign economic and intermediary activities development on the domestic market.

**Keywords:** state budget, foreign economic activity, financial receipts, non-bank financial intermediation, development, fiscal and customs components of budget filling.

**Актуальність проблеми** пошуку додаткових шляхів наповнення державного бюджету наразі є нагальним стратегічним завданням на рівні держави та впливає на соціально-економічний стан фінансової системи, зокрема по обслуговуванню державного боргу, рівень якого сягнув 79% валового внутрішнього продукту станом на 01.01.2017р. Економічний ефект від виваженої державної політики по наповненню бюджету, з одного боку має збалансувати програму обслуговування державного боргу та з іншого боку дозволить залучити додаткові джерела надходжень та розвиток підприємництва, бізнесу та фінансового сектору в особі представників НФП та зовнішньоекономічної активності на МВРУ.

Похідним результатом від заходів з реінжиніринг вітчизняного ринку фінансових послуг є також збільшення обсягів додаткових проектів з виконаних та вироблених всередині країни товарів, робіт та послуг, кошти на які будуть надані представниками НФП, а пожвавлення зовнішньоекономічної діяльності пожвавить оборотність капіталу, інвестиції та стабілізуватиме національну валюту, що позитивно відобразиться на загальній економічній активності у державі та принесе додаткові фіскальні та митні надходження.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Особливості макроекономічного середовища формування шляхів наповнення державного бюджету, в якому розвивається державний борг, а також проблеми управління державним боргом у перехідний період досліджувалася у працях Г. Башнянина, Т. Вахненко, О. Заруби, Л. Дідківська, В. Козюк. З. Луцишин. Проблему управління державним боргом розглядали А. Вавілов, Г. Кучер, Т. Бондарчук, Г. Трофімов, Т. Бондарук, О. Барановський.

Проте на сьогоднішній день, не достатньо розглянуті опосередковані шляхи наповнення бюджету за рахунок стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності бізнес середовища у прив'язці до активізації на ринку небанківських фінансових посередників, як кредиторів, які потенціально можуть підвищити економічну активність на ринку фінансових послуг.

**Мета роботи:** пошук додаткових шляхів фінансових надходжень до державного бюджету за рахунок активізації зовнішньоекономічної діяльності та небанківського фінансового посередництва на внутрішньому ринку України.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Економічний розвиток країни напряму залежить від надходжень до державного бюджету, тому диверсифікація шляхів його наповнення є пріоритетним завданням стратегії розвитку країни та заходів із боргової безпеки.

При переліміті критичних точок показників боргового навантаження відбуваються незворотні економічні процеси в країні що може призвести до виникнення дефолту. Тому перед бюджетною системою постає завдання щодо моніторингу та контролю поповнення надходжень у тому числі за рахунок альтернативних та міжнародних каналів розвитку економічної активності для запобігання виникнення кризових ситуацій.

Ступінь наповнення державного бюджету та внутрішній потенціал суб'єктів підприємництва по його наповненню, вказує на сукупну пропозицію, зовнішньоекономічну рівновагу повною мірою визначається структурою запланованих державних доходів та видатків.

На думку Т.Бондарчук що під оптимальним управлінням державним бюджетом слід розуміти сукупність державних заходів, що пов'язані з випуском та погашенням державних боргових зобов'язань, визначенням ставок процентів та виплатою доходу по державних цінних паперах,

встановлення ліміту боргу, підтриманням курсу державних зобов'язань, визначенням умов випуску нових державних цінних паперів [2].

За результатами досліджень Кучер Г.В. використання державних гарантій для фінансування конкретних програм економічного розвитку доцільно здійснювати через систему інвестиційного ринку. Державні органи при цьому можуть виступати засновником інвестиційних фондів, статутні фонди яких можуть формуватися за рахунок надходження коштів від приватизації державного майна, емісії інвестиційних паперів тощо [4].

Представимо типові джерела, склад та структуру доходів державного бюджету України за 2016 рік у таблиці 1.

*Таблиця 1 - Структура доходів і джерела державного бюджету України.*

Джерела формування бюджету	Структура доходів, %
Податкові надходження у т.ч.:	54,5
- Внутрішні податки на товари і послуги	48,2
- Податки на міжнародну торгівлю та ЗЕД	3,7
Неподаткові надходження у т.ч.:	14,9
- Доходи від власності та підприємництва	7,0
- Штрафи, адмін. збори та інш.	7,9
Доходи від операцій з капіталом у т.ч.:	5,4
- Надходження від операцій з капіталом	0,1
- Надходження від продажу держ. запасів	5,3
Офіційні трансферти у т.ч.:	2,9
- Від органів місцевої влади	2,8
- Від міжнародних організацій	0,1
Державні цільові фонди у т.ч.:	22,3
- Збори до спецфондів по ЧАЕС та АТО	12,3
- Збори на обов'язкове соціальне страхування	3,0
- Збір до фонду державних інновацій	4,4
- Збір до фонду розвитку ПЕКУ	1,2
- Збір до фонду захисту інвалідів	0,2
- Збір на ремонт доріг загального використання	1,2
<b>Всього доходи державного бюджету</b>	<b>100</b>

*Складено авторами на основі [10]*

Однак лише самої розробка загальнотеоретичних положень, в яких обґрунтовується необхідність та закономірність розвитку державного бюджету класичним способом на етапі здійснення ринкових реформ не достатньо дієвою в сучасних умовах ринку фінансових послуг [9].

Виходячи зі структури доходів та джерел формування державного бюджету виділимо напрями які потенційно можуть бути наповненні за рахунок фінансових посередників та зовнішньоекономічної діяльності:

- податки на міжнародну торгівлю та ЗЕД будуть зростати, коли вимоги по даному напрямку буде спрощено а міжнародні відносини формалізовано відповідно до норм та стандартів ЄС;

- надходження від операцій з капіталом та підлягають збільшенню за рахунок удосконалення нормативів виведення капіталу реального сектору економіки та виокремлення операцій, які мають признаки фіктивності;

- збільшення доходів від підприємництва можливе у разі поживавленням фінансування малого та середнього бізнесу через НФП;

- збільшення надходжень через фонд державних інновацій можливе при поліпшеному інвестиційному клімату в середині країни, сприянню міжнародної кооперації та програм підтримки технологій та бізнесу [1,6].

Розглянемо програми та шляхи наповнення державного бюджету за рахунок розвитку діяльності небанківських фінансових посередників та зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Для візуального сприйняття інформації побудуємо схематичну матрицю опосередкованих напрямів наповнення державного бюджету та дамо їм характеристику у відповідності до складових у таблиці 2.

Таким чином, найбільша композиція опосередкованих напрямів наповнення державного бюджету у контексті розвитку НФП та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для бізнесу, знаходиться у фінансові та ринковій складових, що відображають саме активізацію бізнес процесів серед суб'єктів господарювання. Якщо державні органи розпочнуть сприянню та розширенню частки ринку НФП, останні по колу забезпечать активізацію ділових відносин у сфері імпорتنих та експортних операцій, а кредитні інструменти поживавлять фінансовий стан установ.

Ступінь впливу державної заборгованості на внутрішній попит і сукупну пропозицію послуг на ринку НФП та зовнішньоекономічну рівновагу повною мірою визначається структурою державних доходів та видатків.

Державні позики – це кредитні відносини між державою та фізичними і юридичними особами, в результаті яких держава одержує обумовлену суму грошових коштів на визначений термін за встановлену плату, вони є розповсюдженою формою мобілізації фінансових ресурсів

проте на сьогодні з боку регулятора присутні ірраціональні принципи розміщення ресурсів, оскільки останні могли б бути використані ефективніше саме у секторі бізнесу у взаємодії в НФП та реалізації програм по ЗЕД [2,5].

Таблиця 2 - Матриця опосередкованих напрямів наповнення бюджету

Опосередковані напрями наповнення	Складові методики розвитку надходжень до державного бюджету країни					
	Фіскальна	Митна	Регуляторна	Інвестиційна	Ринкова	Фінансова
Послаблення нагляду за НФП			+		+	+
Стимулювання ЗЕД діяльності		+				+
Спрощення вимог валютного контролю		+	+			+
Рефінансування та підтримка НФП			+			+
Податкові канікули для НФП	+			+		+
залучення міжнародного бізнесу				+	+	
Стандартизація діяльності					+	+
Понадпланове зростання ВВП	+	+			+	+
Розвиток НФП та ЗЕД технологій				+	+	

[авторська розробка]

На думку Стоянова Г.С. найбільш ефективні представники НФП організовані на північноамериканському ринку, перевагами яких, можна відзначити: доступність та державні гарантії ресурсів, дешевизну позик; відпрацьована швидкість та простота прийняття рішень; можливість онлайн заявок та зарахування коштів без ідентифікації; авторитет серед клієнтів, їх впевненість у забезпеченні стабільності системи фінансового посередництва; прозорість та загальнонаціональне висвітлення діяльності; врахування інтересів та пропозицій міноритарних акціонерів щодо розвитку установ. Тому розглядаючи сучасні локальні проблеми НФП, доцільно звертати увагу на заснування системообразуючих установ фінансового



посередництва, які можуть об'єднати між собою нестабільні та неплатоспроможні установи у єдиний розвиваючийся механізм, який у свою чергу збільшить бюджетні надходження та капіталізацію вітчизняної економіки [8].

Розглянемо наслідки для учасників усього процесу формування додаткових надходжень до державного бюджету у таблиці 3, куди включимо очікуваний потенціал понадпланових надходжень як вимірний економічний ефект.

*Таблиця 3 - Наслідки та потенціал розширення надходжень до державного бюджету*

	Наслідки для бізнесу, НФП, банків та державного бюджету			
Держ-бюджет	Спрощення вимог валютного контролю пришвидшить час валютних операцій і залучаючи більше валюти в економіку, збільшить обсяги митних платежів	Зміни у документарному супроводі дасть доступ до нових ринків збуту; збалансування статей доходів пов'язані з ЗЕД та НФП	Загальний інвестиційний клімат в економіці підвищить ВВП та збільшить податкові надходження, загальну кількість	Зменшення вартості кредитних коштів збільшить обігові кошти бізнесу і обсяг сплачених податків
Бізнес (до 10 % від активізації ЗЕД)	Швидша обортовість товарів при ЗЕД; спрощення системи оподаткування	Зменшення бухгалтерського навантаження	Вихід на нові ринки завдяки розвитку ЗЕД по напрямкам виробництва	Спрощення доступу до ресурсів та впорядкування сплати податків
НФП (до 10 % від розвитку сфери НФП)	Поява альтернативних банкам кредитних продуктів	Підтримка діяльності шляхом консолідації посередників рефінансування та	Приєднання до міжнародних груп НФП та кооперативів	Отримання надприбутків
Банки	Зниження собівартості ресурсів та покращення якості активів	Докапіталізація установ за рахунок збільшення прибутків	Підвищення обсягів фінансування реального сектору економіки	Отримання надприбутків
Складова надходжень до бюджету	Фіскальна та митна	Регуляторна	Інвестиційна та ринкова	Фінансова

*Складено авторами на основі [3, 8]*

Таким чином у статті систематизовано основні напрями та виявлено закономірності розвитку державного бюджету України в процесі перетворень на ринку НФП та операцій по зовнішньоекономічній діяльності, що мають загальний потенціал збільшення статей надходження бюджету до рівня 20 % з поточних [6].

Підтримка НФП є необхідним та першочерговим завданням з боку держави, оскільки зростання відсоткових ставок призводить до зменшення інвестицій у приватному секторі і частково - до скорочення споживчих витрат, що призводить до падіння рівня бюджетних надходжень. У підсумку у населення відбувається падіння купівельної спроможності. Отже, програми державної підтримки НФП значно посилять ефективність надходжень до фіскальної політики [1].

Другим етапом має стати розвиток зовнішньоекономічної діяльності у бізнес-суспільстві, а саме необхідність застосування інституціональних важелів у якості створення бюджету розвитку. Міжнародних фондів сприяння розвитку підприємництва, торгівлі та відповідна цьому функціональна диференціація боргових інструментів.

**Висновки.** Пошук додаткових шляхів фінансових надходжень до державного бюджету за рахунок активізації зовнішньоекономічної діяльності та небанківського фінансового посередництва на внутрішньому ринку України показав потенціал збільшення надходжень до рівня 20%.

Проведено аналіз джерел надходження та потенційних шляхів наповнення державного бюджету, зокрема виділено пріоритети по її розвитку діяльності небанківських фінансових посередників та зовнішньоекономічної діяльності бізнесу, а саме сприяння розширенню частки ринку, ділових відносин у сфері імпорتنих та експортних операцій та фінансових інструментів установ.

Складена матриця надходжень до державного бюджету в залежності від складових шляхів наповнення при застосуваннях заходів з активізації зовнішньоекономічної та посередницької діяльності НФП.

Проведено порівняльну характеристику з позначенням потенціального наповнення державного бюджету від приросту зовнішньоекономічних операцій у банківській системі та структурних обсягів фінансової системи.

Визначено, що розвиток альтернативних каналів продажу для НФП опосередковано впливає на обсяги операцій на ринку що позитивно індексується до бюджетних надходжень, проте найбільш дієвими лишаються системні програми підтримки НФП щодо кредитування та

рефінансування, які дають змогу збільшувати валовий внутрішній продукт, стимулюючи промисловість та зовнішньоекономічну діяльність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Василюшин Р. Вплив боргової кризи на бюджетну політику України // Вісник УАДУ. – 2000. - №2. С.79-83.
2. Бондарук Т.Г. Динаміка формування зовнішньої заборгованості України // Збірник наукових праць НДЕІ. - 2000. – Вип.11. - С.182-186.
3. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державн регулювання економіки: Навч. Посіб. – К.: Знання-Прес, 2010. – 209 с.
4. Жовтанецький О. М., Чуба Н. В. Термінологічні та методологічні проблеми у дослідженні фіскальних інструментів макроекономічного регулювання // Формування ринкової економіки в Україні: Наук. зб. – Львів: Інтереко, 2001. – Вип. 8.– С.176 – 181.
5. Козюк В. В. Закономірності розвитку грошового сектора трансформаційної економіки під впливом державних запозичень // Особливості економічної політики постсоціалістичних країн в умовах глобалізації світової економіки: Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції. — К.: Київський ун-т імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 1999. — Модуль II (Ч.1).С.41-46.
6. Осадчук А. І. Обґрунтування стратегії забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в сфері експортної діяльності підприємства / А. І. Осадчук // Управління розвитком. — 2015. — С. 101–106.
7. Панасюк Б.Я. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки. – К.: Глобус, 1995. -192 с.
8. Петренко К. В. Регулювання банківської системи України // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка Серія “Економіка”. Вип.47 – 2011. - С.54-56.
9. Стоянов Г. С. Порівняльний аналіз кредитних спілок Північної Америки та України / Г. С. Стоянов, О. К. Єлісеєва // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7 (426). – С. 36–42.
10. Сущенко О. А. Формування підходу до кластерного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах глобальної конкуренції / О.А. Сущенко // Бізнес-інформ. — 2015.— С. 91-96.
11. Чуба Н. Теоретичні засади та ретроспективний огляд державного боргу в перехідній економіці України // Вісник Львів. ун-ту. Сер. екон.– 2014.– Вип. 32. – С. 519 – 522.

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 65.02:658.8

### УПРАВЛІННЯ ПАРТНЕРСЬКИМИ ВІДНОСИНАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Куваєва Т.В.***ДВНЗ «Національний гірничий університет»*

Досліджено основні форми організації взаємодії промислового підприємства в каналах забезпечення та збуту. Виявлено, що формування моделі управління відносинами підприємства потребує оцінювання форми управління мережевою структурою на основі ймовірнісного підходу щодо врахування різноманітних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Запропоновано інструментарій управління взаємовідносинами промислового підприємства, що заснований на особливостях марківської системи з дискретними станами.

Побудовані математичні моделі дозволяють ідентифікувати задані параметри як із різновидами партнерства, так і діяльністю на основі разових договорів. Розрахунки, що здійснено на прикладі забезпечення промислового підприємства витратними інструментами та комплектуючими, довели необхідність надання спеціальних функцій маркетингових досліджень ринку та організації управління підприємствами – партнерами мережі одному з них (координатору), якого запропоновано розглядати як підприємство – інтегратор.

**Ключові слова:** промислове підприємство, форми організації взаємодії, марківські процеси, партнерство

UDC 65.02:658.8

### MANAGEMENT OF PARTNERSHIP RELATIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

**Kuvaieva T.***SHEI "National Mining University"*

The main forms of the organization of the industrial enterprise interaction in supply channels are investigated. It is revealed that forming the model of management of enterprise relations requires assessment of the form of the network structure based on the probabilistic approach within accounting the various factors of the external and internal environment. The toolkit of management of mutual relations of the industrial enterprise, based on features of the Markov system with discrete states is offered.

The developed mathematical models allow identifying the given parameters both with varieties of partnership and activity based on single contracts. Calculations were carried out on the example of providing industrial enterprises with consumable tools and

components. The need of providing special functions of marketing research and organization of management of the enterprises - partners of the network to one of them, who is proposed to be considered as an integrator enterprise, was proved.

**Keywords:** industrial enterprise, forms of the organization of interaction, Markov processes, partnership

**Актуальність проблеми.** Сьогодні діяльність промислових підприємств України характеризується чисельністю різноманітних зв'язків з суб'єктами господарської діяльності, як-то споживачі, постачальники, товаропровідні структури та інші. Означена ситуація вимагає вирішення проблеми формування такої організації діяльності, що забезпечить узгодженість цілей та концентрацію ресурсів на основі рівновигідних взаємовідносин усіх учасників мережі, включаючи споживачів. Формування цілісної системи управління виробництвом та постачанням як єдиною системою, а не як певною кількістю окремих елементів логістичного ланцюга передбачає залучення у процес управління кінцевих споживачів і постачальників матеріальних ресурсів. При цьому структура каналу забезпечення стає складною розгалуженою системою на базі предметної спеціалізації. Це потребує не тільки розуміння потреб партнерів, а і врахування багатоаспектності взаємодії між усіма учасниками, включаючи поведінкову.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Слід зазначити, що згідно теорій стратегічного управління сьогодні основним напрямком розвитку форм організації маркетингу є напрямок мережевих структур [1-3]. Тому, відповідно до цих досліджень, вибір мережевої організації маркетингу може варіюватися від трансакційних форм до форм заснованих на маркетингу партнерських відносин. Проте саме трансакційні форми не передбачають довгострокової взаємодії та підходять до роботи на одному або декількох сегментах.

За останні двадцять років відбувається зміна парадигми у сфері маркетингу на активне використання поняття маркетингу партнерських взаємовідносин. Одною зі стратегічних цілей такого маркетингу є зниження ризиків, що супроводжують довгострокові контракти. Як правило, промислове підприємство має певну кількість довгострокових контрактів з метою організації взаємодії компаній для матеріального забезпечення, виробництва, просування на ринок та реалізації продукції. Тому, взаємовідносини між підприємствами розглядаються одночасно з

двох позицій: з позиції мінімізації трансакційних витрат і в залежності від очікуваних результатів взаємодії. Так у дослідженнях Х. Хаканссона були проаналізовані традиційні маркетингові гіпотези, особливо ті, що відносяться до промислових ринків і розглядають трансакції між компаніями як дискретні і незалежні [4,5]. Було встановлено, що процес взаємодії є набагато складнішим процесом, що потребує врахування додаткових факторів впливу, окрім трансакційних витрат.

Доведенням раціональності форм взаємодії, що засновані на партнерському маркетингу займалися різні вчені. Так, наприклад, у дослідженнях [6] розглядаються взаємовідносини між партнерами з позицій рівня прихильності продавця в процесі взаємодії з покупцем. Більшість таких моделей представлені загальними математичними рівняннями, що робить їх застосування практично неможливим для обґрунтування раціональності форми взаємодії з урахуванням особливостей споживання або споживачів. У той же час оцінка раціональності форм здійснюється лише на основі суб'єктивних показників, що вимірюються переважно для кожної галузі індивідуально. Така ситуація спонукає до розроблення моделі управління взаємодією промислового підприємства з іншими у партнерстві, включаючи споживачів.

**Метою статті** є обґрунтування методики управління партнерськими взаємовідносинами промислового підприємства.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Маркетингові відносини між виробником та споживачем матеріальних ресурсів визначають форму їх взаємодію та її результат. Кожна з форм маркетингових відносин характеризує стан системи «виробник-споживач». Виходячи з приведених досліджень маркетингових форм взаємодії виробника і споживача, можна визначити їх наступні основні стійкі становища: маркетинг на основі трансакційних відносин, маркетинг початкового партнерства, маркетинг гнучкого партнерства з виділенням підприємства-інтегратора [7]. Таким чином, маркетингова система «виробник – споживач» описується математичним апаратом як система з кінцевим числом дискретних становищ. Крім означених вище становищ цю систему слід доповнити таким становищем як відсутність маркетингових відносин. Тобто така маркетингова система має чотири стійких становища.

Зі стану «відсутність маркетингових відносин» система «виробник споживач» виходить за результатами проведення споживачем тендерів. При відсутності сталих відносин між виробником та споживачем, у останнього можливі дві форми маркетингових відносин: на основі разових трансакцій з їх мінімальним терміном або середньострокові договори з постачанням виробів одноразовими партіями з обумовленою кількістю виробів і періодом постачання протягом терміну дії договору. Тобто, зі стану «відсутність маркетингових відносин» система може перейти лише у два стани – стан «маркетинг на основі трансакційних відносин» або стан «маркетинг початкового партнерства».

Стан «маркетинг на основі трансакційних відносин» на поточний час є найбільш поширеним станом системи. Безперечно, що порушення одним з учасників трансакційного договору з великою вірогідністю переведе систему у стан «відсутність маркетингових відносин». Навпаки, сумлінне виконання умов трансакційного договору може привести систему у стан «маркетинг початкового партнерства». Принципово можливо, що при агресивній маркетинговій політиці виробника і наданні партнеру додаткових зисків, вірогідно встановлення стану «маркетинг сталого гнучкого партнерства» безпосередньо зі стану «маркетинг на основі трансакційних відносин». Таким чином, зі стану «маркетинг на основі трансакційних відносин» можливий перехід до будь-якого іншого стану: стану «маркетинг початкового партнерства», стану «маркетинг гнучкого партнерства з підприємством-інтегратором» або до стану «відсутність маркетингових відносин». Аналогічні переходи системи можуть відбуватися і з стану «маркетинг початкового партнерства».

Безперечно стан «маркетинг гнучкого партнерства з підприємством-інтегратором» є найбільш економічно привабливим для обох партнерів і має беззаперечні переваги перед іншими станами. Але він потребує як суворого виконання умов договору, так і економічно вигідних, порівняно з конкурентами, умов постачання. Не дотримання цих умов приводить до пошуку одним з учасників маркетингових відносин нового партнера або перегляду умов договору. За цієї причини можливий перехід маркетингової системи у стан «маркетинг початкового партнерства» або «маркетинг на основі трансакційних відносин», а при суттєвих порушеннях умов договору – його достроковий розрив і перехід системи у стан «відсутність маркетингових відносин».

Рішення щодо переходу з одного стану маркетингових відносин в інший приймає керівництво відповідних підприємств під впливом сукупності чинників, які носять як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Більш того, вплив цих чинників щодо прийняття рішень носить ймовірнісний характер, а самі чинники виникають частіше в наслідок випадкових подій. Так, для більшості промислових товарів виникнення таких ситуацій як переповнення складу, пустий склад, так і поточне завантаження виробництва, носить ймовірнісний характер, в основі якого лежить розподілення вірогідності за законом Пуассона.

Це дає підстави розглядати маркетингову систему «виробник споживач» як марківську систему з дискретними станами, а процеси, що протікають у такій системі – марківськими процесами.

Таким чином, така маркетингова система може бути описана графом її станів, що наведений на рис.1, у якому вершини означають стани маркетингових відносин, а дуги – можливі безпосередні переходи з одного,  $i$ -го, стану у інший,  $j$ -ий стан, під впливом потоку подій, що підпорядковуються показовому закону розподілення зі щільністю  $\Theta_{i,j}$ . Стан самої ж системи, у такому випадку, описується ймовірностями її знаходження у кожному зі станів.

Базова система диференціальних рівнянь, яка описує систему що наведена на рис.1 має вигляд:

$$\left. \begin{aligned} \frac{dp_0(t)}{dt} &= -(\Theta_{0,1} + \Theta_{0,2}) \cdot p_0(t) + \Theta_{1,0} \cdot p_1(t) + \Theta_{2,0} \cdot p_2(t) + \Theta_{3,0} \cdot p_3(t) \\ \frac{dp_1(t)}{dt} &= \Theta_{0,1} \cdot p_0(t) - (\Theta_{1,0} + \Theta_{1,2} + \Theta_{1,3}) \cdot p_1(t) + \Theta_{2,1} \cdot p_2(t) + \Theta_{3,1} \cdot p_3(t) \\ \frac{dp_2(t)}{dt} &= \Theta_{0,2} \cdot p_0(t) + \Theta_{1,2} \cdot p_1(t) - (\Theta_{2,0} + \Theta_{2,1} + \Theta_{2,3}) \cdot p_2(t) + \Theta_{3,2} \cdot p_3(t) \\ \frac{dp_3(t)}{dt} &= \Theta_{1,3} \cdot p_1(t) + \Theta_{2,3} \cdot p_2(t) - (\Theta_{3,0} + \Theta_{3,1} + \Theta_{3,2}) \cdot p_3(t) \end{aligned} \right\} \cdot (1)$$

де  $p_0(t), p_1(t), p_2(t), p_3(t)$  – вірогідності знаходження системи у стані 0,1,2,3 (див. рис.1) відповідно у момент часу  $t$ .

До цих рівнянь слід додати умову:

$$\sum_{i=0}^{i=3} p_i = 1 \quad (2)$$

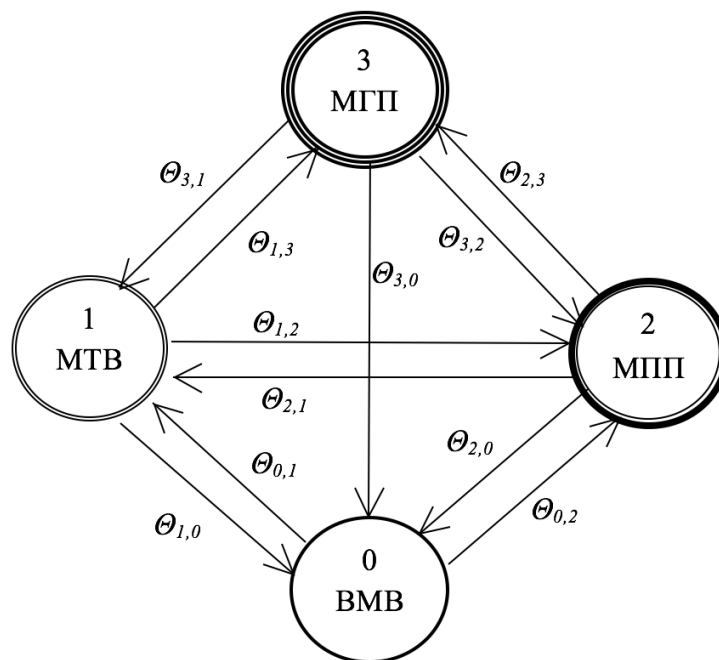


Система рівнянь (1) дозволяє визначити поведінку маркетингової системи у часі, починаючи з будь-яких початкових умов, котрі мають вигляд:

$$p_i(0)=1, p_{j(j \neq i)}(0)=0, \quad (3)$$

де  $i$  – номер стану системи у момент часу, що прийнятий як початковий, нульовий.

Слід зазначити, що події, що можуть привести до зміни маркетингової форми взаємодії мають різну природу: технічну (виникнення виробничих проблем), логістичну (зрив термінів постачання продукції, тощо), фінансову (зрив термінів розрахунків за надану продукцію, відносні ціни на продукцію та інш), особисті відносини між керівниками підприємств і їх служб та інш. Тому, кожний факторів, що може впливати на зміну стану системи, можна зв'язати попарно за своїм потоком подій зі щільністю. Тобто, кожному чиннику  $k$  можна поставити у відповідність потік подій, що переводить систему з стану  $i$  у стан  $j$  зі щільністю  $\theta_{i,j(k)}$ .



**Рис.1** Граф станів системи «виробник споживач»:

$\theta_{i,j}$  – щільність потоку подій, що переводять систему з стану  $i$  в стан  $j$ .

Стани системи: «0» – «відсутність маркетингових відносин» (ВМВ); «1» – «маркетинг на основі транзакційних відносин» (МТВ); «2» – «маркетинг початкового партнерства» (МПП); «3» – «маркетинг гнучкого партнерства з виділенням підприємства-інтегратора» (МГП)

Джерело: розроблено автором

Тоді, як показано в дослідженнях [8], загальний потік подій, що переводить систему  $i$  у стан  $j$ , має щільність  $\Theta_{i,j}$  яка визначається так:

$$\Theta_{i,j} = \sum_{k=1}^{n_q} \theta_{i,j(k)}, \quad (4)$$

де  $n_q$  – загальна кількість чинників, що впливають на перехід системи з одного стану в інший,  $\theta_{i,j(k)}$  – щільність переходу системи зі стану  $i$  у стан  $j$  за фактором  $k$ . Коли фактор  $k$  безпосередньо не має вплив на перехід системи зі стану  $i$  у стан  $j$  то  $\theta_{i,j(k)} = 0$ .

Слід зазначити, що потоки подій за чинниками, що входять у (4), не обов'язково повинні бути стаціонарними потоками Пуассона – результатом підсумовування нестаціонарних та регулярних потоків дають стаціонарний потік Пуассона [8].

Таким чином, визначення стану системи потребує дослідження впливу різних чинників щодо переходу системи з одного стану в інший.

Коли маркетингові відносини між суб'єктів господарської діяльності відсутні або знаходяться у стані маркетингу трансакційних відносин, момент часу прийняття рішень щодо прийняття маркетингової стратегії прив'язані к формуванню тендерних заходів у споживача продукції. Потік замовлень, що визначає терміни формування тендерних заходів, може бути представлений законом Пуассона і щільність потоку моментів часу для перегляду маркетингової стратегії  $\lambda_T$  визначається за формулою:

$$\lambda_T = \frac{Z}{\Delta_T \cdot T_Z} . \quad (5)$$

де  $Z$  – прогнозована річна потреба визначеної номенклатурної позиції;  $T_Z$  – річний обсяг робочого часу;  $\Delta_T$  – партія виробів, яка підлягає постачанню за трансакцію

При маркетингових відносинах, що засновані на партнерстві, основні зміни маркетингової стратегії взаємодій двох суб'єктів господарської діяльності прив'язані до закінчення терміну дії договору і його пролонгації, тобто мають період  $T_d$  і щільність потоку моментів часу перегляду маркетингової стратегії –  $\lambda_n$ , можна визначити як:

$$\lambda_n = \frac{1}{T_d} . \quad (6)$$

Але для партнерства мають місце події, що супроводжують виконання договорів, які теж впливають на прийняття рішення щодо продовження дії договору чи, навпаки, щодо його припинення з відповідною зміною маркетингового стану відносин двох суб'єктів господарської діяльності. До таких подій для початкового і гнучкого партнерства відносяться події постачання одиничних партій відповідної номенклатурної позиції чи, навпаки – непостачання їх в обумовлений строк. Період таких подій – період постачання одиничних партій  $T_{п_п}$ , а щільність – відповідно

$$\lambda_{п_п} = \frac{1}{T_{п_п}}, \quad (7)$$

Для сталих партнерських відносин є такий потік подій, що пов'язаний з виконанням договору, це перегляд обсягу одиничних партій, який має період  $T_{к_{\Deltaп}}$ . Тобто щільність таких подій дорівнює:

$$\lambda_{к_{\Deltaп}} = \frac{1}{T_{к_{\Deltaп}}}, \quad (8)$$

У той ж час, у момент перегляду маркетингової стратегії, виникнення ситуації її перегляду за чинником  $k$  може відбутися тільки якщо цей чинник мав місце у попередній період часу. Виникнення такої події за чинником  $k$  в стані  $i$  може бути охарактеризовано її вірогідністю  $p_{вп(k)(i)}$ . Тоді щільність виникнення події за чинником  $k$  у стані  $i$  –  $\lambda_{вп(k)(i)}$ , можна розрахувати як:

$$\lambda_{вп(k)(i)} = \lambda_{мп(k)(i)} \cdot p_{вп(k)(i)}, \quad (9)$$

де  $\lambda_{мп(k)(i)}$  – щільність моментів часу перегляду маркетингової стратегії у стані  $i$  за чинником  $k$  (визначається за однієї з формул (5-8) за означеними вище правилами).

Але ж сам перегляд маркетингової стратегії за чинником  $k$  не гарантує перехід маркетингових відносин в інший стан, так саме однозначно не визначає, в загальному випадку, стан у який може перейти маркетингові відносини між суб'єктами господарської діяльності. Отже, у загальному випадку такий перехід може відбутися у будь-який стан, у тому числі і той, в якому вони знаходяться у момент перегляду. Тоді треба казати про вірогідність переходу системи за чинником  $k$  зі стану  $i$  до стану  $j$ . При цьому вся система таких переходів включає всі стани

системи. Тобто  $j$  може дорівнювати стану від нульового до третього та включати стан  $i$ . Позначивши вірогідність переходу з стану  $i$  до стану  $j$  за чинником  $k$  через  $p_{\pi(k)(i,j)}$ , маємо:

$$\sum_{j=0}^3 p_{\pi(k)(i,j)} = 1. \quad (10)$$

Спираючись на вищеозначене можна отримати кінцевий вираз за яким визначається щільність подій за чинником  $k$ , що переводить систему з стану  $i$  у стан  $j$  зі щільністю

$$\theta_{i,j(k)} = \lambda_{\text{вп}(k)(i)} \cdot p_{\pi(k)(i,j)} = \lambda_{\text{мп}(i)} \cdot p_{\text{вп}(k)(i)} \cdot p_{\pi(k)(i,j)}. \quad (11)$$

На підставі (10) легко визначитися з методикою моніторингу стану системи і визначення щодо її реакції на події, що відбуваються у системі маркетингових відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Після цього слід визначитися з чинниками, що можуть переводити систему з одного стану в інший та для кожного чинника встановити матрицю ймовірностей можливих переходів. По-друге, для кожного чинника  $k$  і стана системи слід визначити щільність потоку подій, за яким можливе виникнення подій за цим чинниками, що ініціює перехід у інший стан  $\lambda_{\text{вп}(k)(i)}$ . Результати такого визначення зводяться у матрицю щільності потоку подій, за якими можливий перегляд маркетингової стратегії на основі чинника переходів системи з одного стана у інший. По-третє, слід визначитися для кожного чинника  $k$  вірогідність виникнення події за цим чинником у кожному зі станів і сформуванати матрицю вірогідності виникнення подій за чинниками.

На підставі проведеного аналізу можна запропонувати, як приклад, наступний перелік чинників переходів та матрицю ймовірностей виникнення подій за визначеними вище чинниками переходів системи з одного стана у інший (див. табл.1).

Запропонована методика моніторингу партнерських відносин дозволяє не тільки прогнозувати їх стан на підставі аналізу чинників, що впливають на них, але і виробляти раціональну маркетингову політику для опосередкованого переведу системи маркетингових відносин у бажаний стан. Так, через управління запасами на складі та ємність складу підприємства, що входять до маркетингової системи, впливають на ймовірності таких подій, як «обладнання простоює» та «склад переповнено», а відтак і на кінцевий стан маркетингової системи. Такий

підхід дозволяє оцінювати динаміку переходів взаємовідносин підприємств та як за часом розвиваються взаємовідносини.

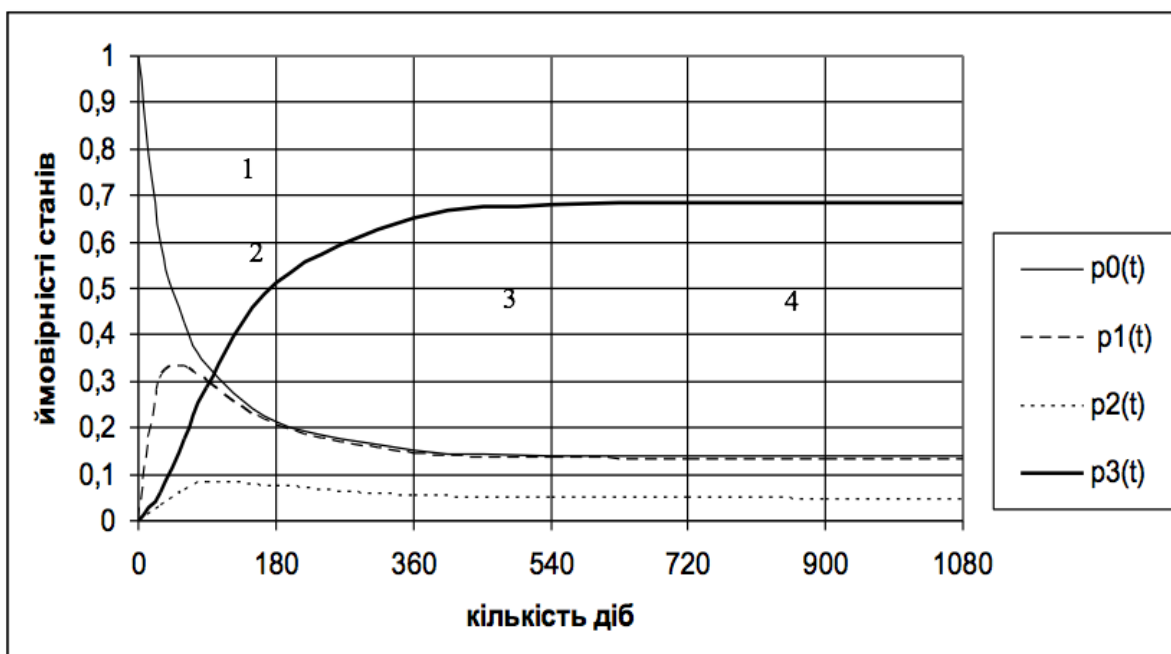
Таблиця 1 - Перелік чинників виникнення подій переходів системи з одного стану в інший і матриця їх ймовірностей

№ чинника п/п	Чинник	Ймовірності виникнення подій за чинниками у зазначеному стані			
		у стані 0	у стані 1	у стані 2	у стані 3
1	ціна продукції	$P_{\text{вп}}(1)(0)$	$P_{\text{вп}}(1)(1)$	$P_{\text{вп}}(1)(2)$	$P_{\text{вп}}(1)(3)$
2	якісні показники продукції	$P_{\text{вп}}(2)(0)$	$P_{\text{вп}}(2)(1)$	$P_{\text{вп}}(2)(2)$	$P_{\text{вп}}(2)(3)$
3	строки постачання	$P_{\text{вп}}(3)(0)$	$P_{\text{вп}}(3)(1)$	$P_{\text{вп}}(3)(2)$	–
4	умови розрахунків	$P_{\text{вп}}(4)(0)$	$P_{\text{вп}}(4)(1)$	$P_{\text{вп}}(4)(2)$	–
5	зрив (збільшення) строків постачання на $\leq T_{\text{зсп}_1}$	–	$P_{\text{вп}}(5)(1)$	$P_{\text{вп}}(5)(2)$	$P_{\text{вп}}(5)(3)$
6	зрив (збільшення) строків постачання на $T_{\text{зсп}_2} > T_{\text{зсп}_1}$	–	$P_{\text{вп}}(6)(1)$	$P_{\text{вп}}(6)(2)$	$P_{\text{вп}}(6)(3)$
7	затримка перерахунку коштів за продукцію на $\leq T_{\text{зпк}_1}$	–	$P_{\text{вп}}(7)(1)$	$P_{\text{вп}}(7)(2)$	$P_{\text{вп}}(7)(3)$
8	затримка перерахунку коштів за продукцію на $T_{\text{зпк}_2} > T_{\text{зпк}_1}$	–	$P_{\text{вп}}(8)(1)$	$P_{\text{вп}}(8)(2)$	$P_{\text{вп}}(8)(3)$
9	ризик події «обладнання простоює»	–	$P_{\text{вп}}(9)(1)$	$P_{\text{вп}}(9)(2)$	$P_{\text{вп}}(9)(3)$
10	ризик події «склад переповнено»	–	$P_{\text{вп}}(10)(1)$	$P_{\text{вп}}(10)(2)$	$P_{\text{вп}}(10)(3)$
11	прогнозування отримання додаткових економічних зисків	–	$P_{\text{вп}}(11)(1)$	$P_{\text{вп}}(11)(2)$	–
12	нестабільній економічній або фінансовий стан	–	$P_{\text{вп}}(12)(1)$	$P_{\text{вп}}(12)(2)$	$P_{\text{вп}}(12)(3)$

Підвищення виробничої дисципліни дозволяє зменшити вірогідність зриву строків постачання, тобто негативного впливу чинників на взаємовідносини партнерів. Так зменшення вірогідності зриву строків постачання вдвічі при усіх однакових даних дає наступні вірогідності стану маркетингової системи: тобто підвищує вірогідність переходу маркетингової системи до сталих гнучких партнерських відносин. А от

більша активність підприємства-інтегратора щодо доведення до підприємств – учасників мережі партнерських відносин додаткових економічних зисків від партнерських відносин забезпечує сталість партнерства.

За відомою матрицею переходів маркетингової системи можна оцінити і динаміку переходу системи з одного стану в інший через вирішення системи диференціальних рівнянь (1) та рівняння (2) з допомогою стандартних математичних пакетів. Так вирішення такої системи рівнянь при матриці переходів дає динаміку переходу системи у сталий стан (див. рис.2).



*Рис.2 Ймовірності станів маркетингової системи в залежності від тривалості економічних відносин між підприємствами:*

*1 – стану «відсутність маркетингових відносин»; 2 – стану «маркетинг на основі транзакційних відносин»; 3 – стану «маркетинг початкового партнерства»; 4 – стану «маркетинг сталого гнучкого партнерства».*

*Джерело: промодельовано автором*

Таким чином, при початкових даних слід очікувати встановлення сталого гнучкого партнерства між суб'єктами господарської діяльності через 1-1,5 роки.

Таким чином, активність підприємства – інтегратора по формуванню сталих гнучких партнерських відносин між підприємствами за своєї ефективності може бути навіть більш ефективним засобом покращення економічного стану підприємств – учасників партнерської мережі ніж

суттєво внутрішні засоби по удосконаленню виробництва кожного з цих підприємств за суттєво нижчою собівартості їх впровадження.

**Висновки.** Внаслідок того, що діяльність промислових підприємств України характеризується чисельністю різноманітних зв'язків з суб'єктами господарської діяльності, виникає потреба вирішення проблеми формування такої організації діяльності, що забезпечить узгодженість цілей та концентрацію ресурсів на основі рівновигідних взаємовідносин усіх учасників мережі, включаючи споживачів.

Дослідження показали, що вибір форми взаємодії підприємства може приймати різні форми, серед котрих основними є маркетинг на основі трансакційних відносин, маркетинг початкового партнерства, маркетинг гнучкого партнерства з виділенням підприємства-інтегратора. Внаслідок означеного факту, маркетингова система взаємовідносин розрізняється за математичним апаратом як система з кінцевим числом дискретних становищ, що протікають у системі, яка описується марківськими процесами. Перехід з одного стану маркетингових відносин в інший приймає керівництво відповідних підприємств під впливом сукупності чинників, які носять ймовірнісний характер.

Досліджено та запропоновано модель до управління мережевої організації бізнесу, яка заснована на математичному описі ймовірнісних процесів в економічній системі. Доведено, що більша активність підприємства-інтегратора щодо доведення до підприємств – учасників мережі партнерських відносин додаткових економічних зисків від партнерських відносин забезпечує сталість партнерства, покращує економічний стан підприємств – учасників партнерської мережі краще ніж внутрішні засоби по удосконаленню виробництва кожного з цих підприємств.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Webster The future role of marketing in the organization / Webster, E. Frederick // in Donald R. Lehmann and Katherine E. Jocz (eds.) Reflections on the Futures of Marketing. - Cambridge, MA: Marketing Science Institute, 1997. - pp.39-66
2. Alfred Characteristics of managerial careers in the 21 st century / Alfred, B. Brent, Snow, Charles, C. and Miles, E. Raymond // Academy of Management Executive. – 1996. - №10. – p.17-27.

3. Achrol Changes in the theory of interorganizational relations in marketing: toward a network paradigm / Achrol, S. Ravi // Journal of the Academy of Marketing Science. – 1997. - № 55. – p.77-93
4. Hakansson H. International Marketing and Purchasing of Industrial Goods / New York: John Wiley & Sons – 1982.
5. Hakansson H. and Ford D. How Should Companies Interact in Business networks? / Journal of Business Research – 2000.
6. Gila E. Fruchter, Simon P. Sigué, Transactions vs. Relationships:What Should the Company Emphasize? [Electronic resource] - <https://www.biu.ac.il/soc/sb/papers/fruchter/2.pdf>
7. Kuvaieva T. Forming the management model in industrial partnerships of the machine-building complex of Ukraine / T. Reshetilova, T. Kuvaieva // Вісник Національного університету "Львівська політехніка": Логістика - Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Львів: Вид-во Львів. політехн., 2016. – №848, – с.56-63.
8. Лисиця Н. М. Інформаційне забезпечення та прогнозування розвитку партнерських відносин машинобудівних підприємств / Н. М. Лисиця, М. І. Ус // Бізнес Інформ. - 2014. - № 9. - С. 125-130. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2014\\_9\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_9_22).
9. Ульяновченко О.В. Дослідження операцій в економіці: підручник для студентів вузів / Харк. нац. аграр. університет ім. В.Докучаєва. - Харків: Гриф, 2002. - 580 с.



УДК 657.37 :658.14

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПРИРОДНОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕГРОВАНІЙ ЗВІТНОСТІ****Нестеренко О.О., к.е.н.***Харківський державний університет харчування та торгівлі*

У статті досліджено історичну ретроспективу розвитку природного капіталу, еволюцію якого розділено на чотири етапи з визначенням представників кожного періоду та напрямів їх наукових досліджень. Проаналізовано наукові підходи до визначення поняття природний капітал та запропоновано для вимог інтегрованої звітності під ним розуміти сукупність природних ресурсів та екологічних активів, які залучаються суб'єктом господарювання в виробничий цикл для реалізації бізнес-моделі та підтримки біологічного різноманіття в процесі господарської діяльності. Досліджено економічні підходи до оцінки природного капіталу (ринковий, рентний, відтворювальний та на основі запасів природного ресурсу, альтернативної вартості і загальної економічної цінності, витратний), розкрито їх сутність, переваги та недоліки й можливість використання при оцінці природного капіталу з метою наведення інформації про його елементи в інтегрованому звіті. З метою відображення в обліку та розкриття в інтегрованій звітності інформації про природний капітал розроблено методичні засади оцінки природного капіталу в інтегрованій звітності.

**Ключові слова:** інтегрована звітність, природний капітал, оцінка природного капіталу, бухгалтерський облік, екологічна політика, біорізноманіття

UDC 657.37 :658.14

**METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ESTIMATING NATURAL CAPITAL IN INTEGRATED REPORTING****Nesterenko O.O., PhD in Economics***Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

The article investigates the historical retrospective of the natural capital development, evolution of which is divided into four stages. For each stage definitions of “natural capital” given by representatives of different scientific schools are presented. It is suggested to define “natural capital” for the integrated reporting purposes as a complex of natural resources and environmental assets that are involved in the production cycle for the enterprise business-model implementation and biological diversity maintenance in the economic activity process. The economic approaches to the natural capital evaluation (market, rent, cost-based, based on the natural resource reproduction, alternative value and general economic value) are investigated. Their essence, advantages and disadvantages are exposed and the possibility of using them in the natural capital evaluation process and providing information about its elements in the

integrated reports is represented. With a view to be reflected natural capital elements in the integrated reporting improved methodical principles of the natural capital evaluation have been developed.

**Keywords:** integrated reporting, natural capital, natural capital evaluation, accounting, ecological policy, biodiversity

**Актуальність проблеми.** Зростаюча складність фінансово-економічних процесів та їх різноманіття в умовах прагнення суб'єктів господарювання до сталого розвитку вимагають інформаційного відображення змін величини і структури різних видів капіталу на різних стадіях кругообігу господарських засобів. Адекватна оцінка капіталу за умови, щоб всі його значущі компоненти знаходили відповідне їх ролі відображення у вартості компанії та ланцюгу її створення, має своєю основою насамперед повноцінний облік та опис цих компонентів в інтегрованій звітності.

Підписання Асоціації з Європейським Союзом вимагає від України подальших кроків у напрямку співпраці з ЄС з питань упровадження державної стратегії екологічної політики до 2020 року та втілення гармонізованого з європейськими стандартами Національного плану дій (державної програми) з охорони довкілля. Реалізація цього плану дій передбачає впорядкування термінологічного апарату природного капіталу та напрацювання методологічних засад оцінки та обліку природного капіталу з метою розкриття інформації про нього в інтегрованій звітності.

Існує низка проблем, пов'язаних з розкриттям в інтегрованому звіті інформації про природний капітал. По-перше, висвітлення в інтегрованому звіті обґрунтованої інформації про природний капітал, який за своїм економічним змістом є невартісною формою капіталу, не отримав широкого впровадження в бізнес-практиці. По-друге, відсутні напрацьовані методологічні засади узгодженого подання інформації щодо обраної стратегії із розкриттям взаємопов'язаних даних про її забезпечення всіма необхідними ресурсами в розрізі елементів природного капіталу, що призводить до поверхневого опису набору його розрізнених елементів в інтегрованому звіті.

Вищенаведене вимагає більш детального розгляду історичної ретроспективи розвитку природного капіталу, визначення основних елементів понятійно-термінологічного апарату природного капіталу та обґрунтування методичних засад його оцінки в інтегрованій звітності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато наукових досліджень сьогодні присвячено визначенню сутності природного капіталу, як важливої складової національного багатства. Перше відкрите посилання на природний капітал є в дослідженні британського економіста Е. Ф. Шумахера «Малий є прекрасним», в якій він стверджував, що незамінні запаси природного капіталу складають велику частину всього капіталу, а сучасні економісти помилково ставляться до їх виснаження як до доходу [1]. Вчений запропонував виділення двох видів природного капіталу – видобуток вуглеводородів та інших видів палива, які швидко виснажуються, та здатність природних систем до відновлення під загрозою нових хімічних речовин, щодо яких природа не має захисту.

Питання визначення економічної сутності природного капіталу та його місця в соціо-екологічній системі досліджувалися в працях Н. Багрова, І. Бобуха, С. Бобилева, О. Веклич, В. Захарова, О. Кривень, Ю. Мазурова, А. Розенберга, Ю. Стельмашука та інших. Проблеми вартісної оцінки природного капіталу були об'єктом досліджень Б. Буркинського, Т. Заплітної, У. Пухової, В. Стігліца, М. Стоуна та Х. Деєлі, П. Хоукена. Незважаючи на вагомості напрацювань вчених-економістів, зауважимо, що незважаючи на значний науково-теоретичний базис щодо обґрунтування місця природного капіталу в досягненні цілей сталого розвитку до сьогодні немає досліджень щодо визначення економічної сутності та оцінки природного капіталу не на рівні держави чи планети в цілому, а на рівні суб'єкта господарювання з метою розкриття інформації про нього в інтегрованому звіті.

**Мета статті** – розгляд історичної ретроспективи розвитку природного капіталу та обґрунтування методичних засад його оцінки в інтегрованій звітності.

**Виклад основного матеріалу.** Всю історію досліджень категорій «національне багатство», «багатство», «природний капітал» можна розділити на чотири етапи (рис. 1).

Сучасні науковці розглядають природний капітал в контексті життєдіяльності людини, як елемент забезпечення її різноманітних потреб та підтримку сталого розвитку екосистем. І.Г. Черваньов, В.О. Боков та О.О. Карасьов пропонують під природним капіталом розуміти сукупність тіл та властивостей природних або антропізованих систем, які здатні створювати нові цінності (додану вартість та природну ренту) або модифікувати наявні ресурси, надаючи їм додаткової споживчої вартості) [2, с. 78]. На думку Т.В. Воробьової та Є.Н. Крючкова природний капітал – це сукупність природних компонентів та явищ, які використовуються

або можуть використовуватися в виробництві товарів та послуг, а також надавати екосистемі і «духовні» послуги [3, с. 14].

Етап	Період	Представники	Напрямок досліджень
I етап	Період до XVIII століття	Ф. Кене, Т. Ман, А. Монкретьєн, А. Тюрго	Визначення поняття «природний капітал» ще відсутнє. Виділені галузі, які беруть участь у створенні багатства – сільське та рибне господарство, добувна промисловість, які експлуатують природні ресурси
II етап	Кінець XVIII – початок XX століття	У. Петті, П. Буагільбер, Р. Кантільон, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.-С. Мілль, К. Маркс, А.-К. Шторх, А.І. Бутівська, І. Мангольдт, К. Діль	Введено поняття національного багатства. Немає єдиної думки про необхідність включення природних ресурсів до складу національного багатства. Вперше Дж.-С. Мілль говорить про необхідність стабілізації економіки шляхом економії природних ресурсів
III етап	Початок XX століття – 80-ті роки XX століття	В. Богачов, А. Вайнштейн, К. Джині, Дж. Кендрік, В. Кінг, В. Кіріченко, Дж.-Б. Кларк, Р. Коуз, Я. Кронрод, А. Маршалл, В. Парето, А. Пігу, С. Струмлінін, А. Петров, К. Фальцман, Е. Фреймундт, Т. Хачатуров, науковці ООН	Природні ресурси визнані елементом національного багатства, сформувалася «трьохфакторна концепція» багатства, фактори виробництва – земля (природні ресурси), праця (людські ресурси) і капітал (вироблені активи). Природне багатство вважалося безкоштовним. Земля розглядалася тільки як фактор виробництва
IV етап	Друга половина XX століття	Д. Форрестер, Д. Медоуз, Р. Костанзо, Г. Дейлі, Дж. Бартолом'ю, П. Хокен, А. Ловінс, Х. Ловінс, Статистична комісія ООН, Всесвітній банк (Я. Бакс, Р. Голдсміт, К. Хемілтон, Дж. Діксон, А. Кунта, Е. Лутц, С. Паджіола)	Поява концепції сталого розвитку і терміну «природний капітал». У світовому співтоваристві виникає підвищена увага до екологічних проблем. Природний капітал розглядається і оцінюється як елемент національного багатства. У 1992 р вийшла відома робота Г. Дейлі і Р. Костанзо «Природний капітал і сталий розвиток»

Рис. 1. Історична ретроспектива розвитку природного капіталу

Джерело: згруповано автором за [3;4]

На економічній та екологічній функції природного капіталу базується і змістовне наповнення досліджуваного поняття О. В. Кривень, яка визначає природний капітал як сукупність наземних екологічних

систем (екосистем), що є вихідним капітальним активом (запасом природних ресурсів), з якого ресурси втягуються в господарський оборот (потік ресурсів, похідний актив) і нарівні з іншими активами (традиційним фізичним капіталом) беруть уже безпосередню участь у виробництві [4].

Проаналізувавши вищенаведені визначення для вимог інтегрованої звітності пропонуємо під природним капіталом розуміти сукупність природних ресурсів та екологічних активів, які залучаються суб'єктом господарювання в виробничий цикл для реалізації бізнес-моделі та підтримки біологічного різноманіття в процесі господарської діяльності.

Розкриття інформації про природний капітал в інтегрованому звіті вимагає адекватної системи оцінки його елементів. Реальна облікова оцінка природного капіталу дозволить більш обґрунтовано визначити пріоритети сталого розвитку суб'єкта господарювання, його екологічну відповідальність, визначати участь природного капіталу у вартості виробленої продукції, що дозволить враховувати екологічні фактори при прийнятті господарських рішень, сприятиме ресурсозбереженню та забезпечить мінімізацію техногенного впливу на природне середовище.

В економічній літературі виділяють декілька підходів до оцінки природного капіталу, а саме: ринковий, рентний, витратний, відтворювальний та на основі запасів природного ресурсу, альтернативної вартості і загальної економічної цінності, витратний [5; 6; 7]. Їх сутність, переваги та недоліки й можливість використання при оцінці природного капіталу з метою наведення інформації про його елементи в інтегрованому звіті наведено на рисунку 2.

Л. Г. Ловінською визначено, що функція оцінки впливає із її сутності і полягає у вимірюванні вартості об'єктів бухгалтерського обліку. Оцінка виступає як передумова обліку і як його мета, результат. Як передумова обліку оцінка забезпечує можливість узагальнювати різноманітні об'єкти при їх відображенні в синтетичному обліку і звітності [8].

Відносно облікової оцінки природного капіталу слушною є думка С.Ф. Голова, який зазначає: «...У сучасних умовах спостерігається розширення сфери застосування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності негрошових вимірників та описової інформації, що призводить

до необхідності адаптації традиційних методів бухгалтерського обліку для потреб управління і розробки нових методів [9].

Метод оцінки природного капіталу	Змістова характеристика методу	Переваги методу	Недоліки методу	Можливість використання в інтегрованому звіті
<b>Ринковий</b>	Природний капітал оцінюється шляхом застосування ринкових цін, що відображаються в статистиці	Розвинутий ринок дозволяє сформувати реальні ціни на газ, нафту, залізну руду, землю, лісові, водні та інші природні ресурси	Оцінка асиміляції відходів і забруднень не знаходить свого адекватного відображення в ринковому методі	Можливо використовувати для елементів природного капіталу, щодо яких існує активний ринок
<b>Рентний</b>	Оцінка природного капіталу здійснюється на основі ренти – доходу, що регулярно отримує власник ресурсу внаслідок передачі його у користування іншій особі (платнику ренти)	Дозволяє врахувати вплив на ціну сприятливих природних властивостей оцінюваного природного ресурсу, об'єктивна оцінка земельних ресурсів	Гірші природні ресурси отримують нульову оцінку, хоча їх використання може бути економічно ефективним; складності у визначенні диференціальної ренти	Можливо використовувати для елементів природного капіталу, які передані у користування (оренду) іншій особі
<b>Відтворювальний</b>	Оцінка природного капіталу визначається як сукупність витрат, необхідних для відновлення (або компенсаційних витрат) ресурсу на певній території	Використання природного капіталу враховує його відновлення у попередньому стані (для відновних ресурсів) і кількості або (для невідновних) компенсації з врахуванням непогіршення якості навколишнього середовища	Підхід передбачає потенційний дефіцит природних ресурсів і, в багатьох випадках, може призвести до їх завищених оцінок	Можливо використовувати для оцінки відтвореного природного капіталу
<b>На основі запасів природного ресурсу</b>	Вартість визначається як добуток ціни одиниці ресурсу на весь обсяг запасу	Дає змогу оцінити масштаби природних запасів, можливість використання і комплекс необхідних охоронних заходів	Основною умовою застосування цього підходу є наявність натуральних оцінок запасів природних ресурсів	Є недоцільним в використанні, оскільки не завжди є можливість оцінити весь обсяг запасу
<b>Альтернативної вартості</b>	Оцінка проводиться на основі розрахунку упущених доходів і вигод, які можна одержати при використанні природного капіталу в інших цілях	Дозволяє оцінити природний ресурс, який має занижену ринкову ціну або взагалі не має її	Складності у визначенні вартісного вираження вигод від альтернативного використання	Є недоцільним, оскільки не завжди є можливість оцінити упущені доходи і вигоди
<b>Загальної економічної цінності</b>	Комплексна оцінка природного капіталу, яка є сумою двох агрегованих показників: вартість використання і вартість невикористання	Простота підрахунку прямої вартості використання	Складності у визначенні непрямої і можливої вартостей	Є недоцільним, придатний для оцінки природного капіталу на макрорівні
<b>Витратний підхід</b>	Базується на оцінці витрат на створення природного ресурсу, його розвідку, підготовку та використання	Відносна простота і можливість широкого використання, незамінний для оцінки вартості відтворення природного об'єкта при його втраті або деградації	Не враховує екологічну значимість природного ресурсу, не застосовують для стимулювання раціонального природокористування	Є недоцільним, чим менше витрати на розвідку та використання природного капіталу, тим меншу оцінку він одержить

Рис. 2. Економічні методи оцінки природного капіталу  
Джерело: систематизовано автором за [5; 6; 7]

Згідно з визначенням, наведеним у П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [10]. Облікова оцінка природного капіталу поряд з іншими, економічними методами оцінки, необхідна для розкриття в інтегрованому звіті інформації про його вартість та ефективність використання як в поточному звітному періоді так і в майбутніх звітних періодах. Тому, з метою відображення в обліку та розкриття в інтегрованій звітності інформації про природний капітал розроблено облікову систему оцінки його об'єктів (рис. 3).

Облікова оцінка об'єктів природного капіталу	А К Т И В И	Необоротні	Основні засоби природоохоронного призначення	первісна, справедлива, залишкова вартість, чиста вартість реалізації, теперішня вартість майбутніх грошових надходжень, ліквідаційна вартість
			Біорізноманіття	оцінка за шкалою екосистемної схоронності, рентний підхід, бонітування, нормативна грошова оцінка сільськогосподарських земель
			Природні ресурси	експертна, ринкова, фактична собівартість
			Нематеріальні активи (права користування природними ресурсами)	первісна, справедлива вартість, оцінка на основі прибутковості, ринкова, залишкова вартість, рентний підхід
			Капітальні інвестиції природоохоронного характеру	оцінка терміну окупності інвестицій, бухгал-терська рентабельність інвестицій, інвестиційна вартість, оцінка за історичною собівартістю, нормативними затратами, первісною і залишковою вартістю, оцінка за поточною, чистою, справедливою і дисконтованою вартістю, експертна оцінка
		Оборотні	Виробничі запаси	фактичної собівартості придбання або історичної собівартості; відновної вартості або поточної собівартості; можливої ціни продажу або вартості реалізації (погашення); дисконтованої або теперішньої вартості
			Поточні біологічні активи	первісна чи справедлива вартість
			Органічне виробництво	виробнича собівартість органічної продукції
			Готова продукція	фактична виробнича собівартість, оптові ціни реалізації, планова або нормативна виробнича собівартість, вільні відпускні ціни і тарифи, вільні ринкові ціни
			Розрахунки	первісна вартість, чиста вартість реалізації, за сумою виставленого рахунку
			Витрати майбутніх періодів	теперішня вартість

Рис. 3. Методичні засади оцінки природного капіталу в інтегрованій звітності  
Розроблено автором

Для кожної групи елементів природного капіталу за об'єктами обліку кроссекторальною робочою групою з формування інтегрованої звітності доцільно застосовувати динамічний підхід до їх облікової оцінки. В фінансовій звітності показники, що використовуються для оцінки фінансового стану, за своєю суттю статичні, оскільки розраховуються на основі балансових даних, що характеризують стан підприємства на конкретну дату. З метою підвищення об'єктивності оцінки природного капіталу підприємства, визначення відповідності діяльності суб'єкта господарювання нормам природокористування та визначеній екологічній політиці в інтегрованому звіті при розкритті інформації необхідно враховувати рівень динаміки його зміни, зіставити результати господарської діяльності підприємства з загальноприйнятими нормами та стандартами та з даними інших підприємств для оцінки ефективності корпоративного управління та екологічної відповідальності.

Крім того, кожен елемент природного капіталу має підлягати стратегічній екологічній оцінці, яка полягає в завчасному прогнозуванні можливих екологічних наслідків господарської діяльності, відповідності її екологічним вимогам, що, в свою чергу, запобігає порушенням, зменшує шкоду, заподіяну навколишньому середовищу та загалом зменшує ймовірність санкцій і штрафів тощо.

**Висновки.** Застосування запропонованої системи оцінки природного капіталу при розробці методичних засад обліку його елементів та процесів, пов'язаних в витрачанням та відновленням природного капіталу дозволить не лише суб'єктам господарювання, а й суспільству в цілому:

- усвідомити глобальне стратегічне значення природного капіталу, переглянути існуючі відносини бізнесу до природних ресурсів, оцінити зв'язок існуючої стратегії, бізнес-моделі, іміджу і соціальної значимості компанії з природним капіталом, сприятиме врахуванню впливу на бізнес всіх потенційних ризиків і можливостей, що відкриваються природним капіталом;

- кількісно оцінити витрати природного капіталу на підприємстві в натуральному та вартісному вираженні, виміряти матеріальні наслідки використання природного капіталу, переглянути виробничий ланцюжок



на предмет виявлення проблемних для природного капіталу компанії сегментів

- формувати необхідні навички для обліку природного капіталу так само ретельно, як і фінансового, розвивати та підтримувати у співробітників екологоорієнтований світогляд як одну з основних цінностей корпоративної культури підприємства.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Schumacher E. F. Small is beautiful: Economics as if people mattered / E.F. Schumacher. – New York: Harper and Row, 1973 – 352 p.
2. Черваньов І. Г. Нематеріальне природокористування – ресурс розвитку інформаційного суспільства і об'єкт конструктивної географії / І. Г. Черваньов, В.О. Боков, О. О. Карасьов // Людина та довкілля. Проблеми неоекології. – 2013. – № 3-4. – С. 78-82.
3. Воробьева Т. В. Природный капитал в экономике / Т. В. Воробьева, Е.Н. Крючков, Н.Н. Дебелова, Е.Н. Завьялова, И. К. Самойлюк // Известия Томского политехнического университета. Инжиниринг георесурсов. – 2009. – Т. 315. – № 6. – С. 13-18.
4. Кривень О. В. Еволюція поняття «природний капітал»// Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2004. – Вип. 3-4 (13-14). – С. 208-214.
5. Буркинський Б. В. Оцінка природного капіталу регіонів України як умова формування зеленої економіки / Б. В. Буркинський, В. Ф. Горячук // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 52. – С. 9-20
6. Заплітна Т. В. Вартісна оцінка природного капіталу в ринковій економіці / Т.В. Заплітна // Вчені записки : зб. наук. пр. – Київ : КНЕУ, 2014. – Вип. 16. – С. 20–23
7. Выварец К. А. Концептуальный подход к определению износа природного капитала / К. А. Выварец, А. С. Карелов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vestnik.urfu.ru/ru/arkhiv/journal/13/article/189/>
8. Ловінська Л. Оцінка в сучасній системі бухгалтерського обліку підприємств України : автореф. дис ... д-ра екон. наук: 08.00.09 / Людмила Геннадіївна Ловінська. – Київ : 2007 . – 29 с.
9. Голов С.Ф. Предмет і метод бухгалтерського обліку: міфи і реалії / С.Ф. Голов // Облік і фінанси АПК. – 2004. – № 1. – С. 17-23.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://www.dinai.com/Docs/nsbu/standart-6.doc>.

УДК 005.8:006.032

**МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ  
НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ ISO 21500****Пуліна Т.В., д.е.н.,  
Фоміних Т.О.,  
Соріна О.О.***Запорізький національний технічний університет*

Узагальнена ідея дослідження полягає у необхідності вдосконалення наукового, методичного, правового забезпечення процесів управління проектами, заснованого на засадах сучасних стандартів у цій царині, що ґрунтується на кращому світовому досвіді з врахуванням української специфіки.

На основі критичного аналізу недоліків та переваг методології ISO 21500 обґрунтовано нагальну необхідність приведення українського законодавства в сфері проектного управління у відповідність до міжнародних стандартів. Гармонізація української методології з кращими світовими концепціями та її подальша поступова системна реалізація сприятиме суттєвому покращенню процесів управління та результатів проектів, скороченню витрат на їх реалізацію, а, отже, загалом підвищенню ефективності проектного управління.

Наукова новизна полягає у обґрунтуванні доцільності приведення української практики проектного управління у відповідність з глобальними тенденціями за рахунок впровадження нових концепцій, у окресленні кола невирішених наукових завдань щодо розробки сучасної методології управління проектами, яка буде враховувати міжнародні стандарти та дозволить вдосконалити процес управління, підвищити його ефективність та результативність.

Практична значущість. Запровадження нових підходів до управління проектами, які б враховували ISO 21500, дозволить вдосконалювати процеси управління проектами, вирішувати проблемні аспекти управління, а також у разі необхідності скорочувати витрати при плануванні та реалізації проектів.

**Ключові слова:** проект, управління проектом, життєвий цикл проекту, процес, ISO 21500, методологія

UDC 005.8:006.032

**OPPORTUNITIES AND PROSPECTS OF PROJECTS' MANAGEMENT  
ON THE BASIS OF ISO 21500 METHODOLOGY****Pulina T., Dr.of Econ.Sc.  
Fominykh T.,  
Sorina O.***Zaporozhye national technical university*

The main purpose of this work is informing about world systems of knowledge and

standards in the field of projects' management; granting new opportunities, ideas and tools for the best implementation of projects in the Ukrainian organizations thanks to ISO 21500 methodology. The generalized idea of the research is the necessities of improvement of the scientific, methodical, legal support of management processes of projects based on modern standards in this area which are based on the best world experience taking into account the Ukrainian specifics.

On the basis of the critical analysis of shortcomings and advantages of methodology of ISO 21500 emergency of reduction of the Ukrainian legislation in the sphere of project management in compliance with the international standards is proved. Harmonization of the Ukrainian methodology with the best world concepts and its further consecutive system realization will allow to improve considerably management processes and results of projects, to cut down expenses on their realization, and, therefore, to increase the efficiency of project management in general.

Scientific novelty consists in the justification of reduction expediency of the Ukrainian practice of project management in compliance with global tendencies due to introduction of new concepts; in the description of a circle of unresolved scientific tasks of development of modern methodology of projects' management which will consider the international standards and will allow to improve management process, to increase its efficiency and productivity.

The introduction of new approaches to the projects' management which consider ISO 21500 recommendations will allow to improve processes of projects' management, to solve problem aspects of management, and also, in case of need, to cut down expenses during the planning and implementation of projects.

**Keywords:** project, project management, project life cycle, process, ISO 21500, methodology

**Актуальність проблеми.** Аналіз сучасної української практики свідчить про відсутність ефективних інструментів і методів управління проектами, недостатнє використання методології проектного управління вітчизняними організаціями в процесі планування та виконання проектів.

Актуальність визначається наявністю невирішених наукових завдань щодо питань формування сучасної методології управління проектами, яка ґрунтується на міжнародних стандартах, що, в свою чергу, уможливить вдосконалення процесу керування проектами, підвищить його ефективність та результативність. Вибір теми дослідження зумовлено глобальною тенденцією впровадження сучасних механізмів та методів у сферу управління проектами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню багатьох аспектів управління проектами присвятили свої роботи такі вітчизняні

вчені та фахівці: в сфері державного, регіонального управління та місцевого самоврядування - А.О. Чемерис [1], О.В. Безуглий [2], С.В. Газарян [3], І.Б. Гарькавий [4], І.О. Кацай [5]; в транспортних системах сільськогосподарського виробництва – О.В. Сидорчук, Т.Д. Гуцол [6]; в корпораціях – В.О. Кузьмініх [7]; при організації проектного офісу - Н.І. Корецька [8]; особливостям застосування інформаційних технологій в управлінні проектами – А. Василевська [9]; системам знань в управлінні проектами – Л.П. Батенко [10] та інші.

Разом з тим особливості використання методології ISO 21500 в управлінні проектами, як показав аналіз праці [11] та матеріалів наукових конференцій і дискусій, ще недостатньо досліджені в теоретичному, і в практичному аспектах. Саме це визначило вибір теми дослідження, мету, завдання та коло питань, що розглядаються.

Мета статті: інформування про світові системи знань та стандарти в площині управління проектами, надання нових можливостей, ідей та інструментів для кращої реалізації проектів в українських організаціях ґрунтуючись на вимогах ISO 21500.

При цьому дослідження ґрунтуються на процесному та системному підходах, оскільки проекти мають циклічний характер та представляють цілісну систему, що складається з фаз та етапів, які повторюються. До того ж для них можна встановити загальні правила. Робоча гіпотеза дослідження полягає в припущенні, що впровадження сучасної методології управління проектами на практиці дає можливість підвищити ефективність проектної діяльності.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Відомо, що Міжнародний Стандарт ISO 21500 описує кращі практики з управління проектами та забезпечує загальне керівництво щодо концепцій і процесів управління проектами, які особливо важливі та суттєво впливають на досягнення проектами результатів.

Аналіз вимог стандарту показав, що його беззаперечною перевагою є універсальність, оскільки його можна використовувати для різних типів організацій щодо будь-якого проекту незалежно від їх складності, розміру та тривалості. На думку відомого експерта в сфері управління проектами Б. Дункана, стандарт ISO 21500 фундаментальний для всіх типів проектів [12]. Водночас С. Гашик вважає, що він не враховує комерційні проекти [13]. Однак ми переконані, що це питання потребує

дискусій, а представлена автором класифікація проектів, зокрема розподіл на інвестиційні та комерційні викликає багато запитань.

Крім того, слід відзначити, що більшість методик для специфічних життєвих циклів окремих видів проектів (наприклад, PRINCE2 або ж Agile) не можуть з ним конкурувати. Винятком є методологія РМВоК, оскільки на її основі розроблено вищезгаданий стандарт [12]. Він на 80-90% складається з методики РМВоК та є її версією без рудиментних методологічних абстракцій. Разом з тим у цих нормативних документах є суттєві розбіжності. Їх за результатами якісного порівняльного аналізу надав С. Гашик. Через це в статті проаналізовано лише їх принципові відмінності.

У першу чергу слід проаналізувати дефініцію «проект». Зокрема згідно з методикою РМВоК4 проектом є тимчасовий захід, призначений для створення унікальних продуктів, послуг або результатів. Кожен проект призводить до створення унікального продукту, послуги або результату [14]. Отже, ця методика визначає результат проекту винятково унікальним. Деякі вчені вважають, що ця аксіома зменшує можливість застосування проектних методик без будь-яких на те раціональних підстав, застосовуючи цей постулат. Зокрема В. Иванов переконан, що проектні методики та інструменти можуть бути досить часто й ефективно запроваджені для серійного виробництва, якщо замовлення великі, малосерійні, багатоопераційні та технічно складні [15].

Ми поділяємо точку зору автора праці, який доводить [16], що сучаснішим є визначення в стандарті ISO 21500, оскільки проект складається з унікального набору процесів, координованих та контрольованих операцій від їх початку до завершення, які застосовують для досягнення мети. Водночас слід відзначити, що такий підхід також використовують і в стандартах серії 9000. При цьому Міжнародна організація з стандартизації, вважає, що стандарт ISO 21500 має стати першим серед стандартів з управління проектами, оскільки його розроблено для узгодження з іншими, спорідненими стандартами, зокрема ISO 10006:2003, Quality management systems – Guidelines for quality management in projects, ISO 10007:2003, Quality management systems – Guidelines for configuration management, ISO 31000:2009, Risk management – Principles and guidelines тощо [17].

Слід відзначити, що визначення терміну «проект» у цих стандартах, майже аналогічно вищенаведеному, але вони не ототожнюються (табл. 1).

Таблиця 1 - Визначення дефініції «проект» у різних стандартах

Стандарт (організація – автор визначення)	Визначення проекту
PMBoK, Guide to the Project Management Body of Knowledge (Керівництво з управління проектами) - стандарт, розроблений Project Management Institute (PMI)	Проект - це тимчасовий захід, призначений для створення унікальних продуктів, послуг або результатів. Кожен проект призводить до створення унікального продукту, послуги або результату [26].
ISO 21500:2012 Guidance on Project Management (Настанови з управління проектами)	Проект – це унікальний набір процесів, що складаються з координованих і контрольованих дій з датами початку та закінчення, які виконують для досягнення мети [16].
ISO 9000:2005 Quality management systems — Fundamentals and vocabulary (Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів); ISO 10006:2003, Quality management systems – Guidelines for quality management in project (Системи менеджменту якості - Настави з менеджменту якості в проектах); ISO 10007:2003, Quality management systems – Guidelines for configuration management (Системи менеджменту якості - Настави з управління конфігурацією); ISO 31000:2009, Risk management – Principles and guidelines (Менеджмент ризику. Принципи та настанови)	Унікальний процес, який складається із сукупності скоординованих і контрольованих дій з датами початку та закінчення, що його виконують для досягнення цілі, яка відповідає конкретним вимогам, і який має обмеження щодо строку, вартості та ресурсів [18].
Британський стандарт BS 6079-1:2000	Проект – це унікальна сукупність скоординованих дій (робіт) з певними початком та закінченням, що здійснюється певною особою або організацією для досягнення певної мети у заздалегідь визначені терміни, витрати та параметри виконання [19].
Австралійський інститут з управління проектами	Проект – це унікальна сукупність взаємопов'язаних дій (робіт) з визначеними датами початку та закінчення, необхідними для успішного досягнення загальної мети [20].

Джерело: складено авторами на основі 16, 18, 19, 20, 26

Зокрема за даними табл.1, згідно зі стандартами з якості серії ISO, проектом є унікальний процес, тоді як з ISO 21500 це унікальний набір процесів. Деякі експерти, зокрема С. Касік [13], бачуть у цьому протиріччя, оскільки, якщо вони унікальні, то чому для управління проектами рекомендовано використовувати 39 стандартних процесів, згрупованих у п'ять груп. Ми вважаємо, що стандарт ISO усуває це

протиріччя, оскільки згідно з його положеннями, унікальними є не процеси, а їх набір.

Зокрема «Менеджер проекту має окреслити процеси управління для кожного проекту або для його фази, визначаючи, потрібні процеси та ступінь точності і відповідності кожному процесу» [16]. Це відкриває для практики управління проектами нові можливості, оскільки нове визначення дефініції «проект» у стандарті ISO 21500 вперше знімає табу на адаптацію проектної методології до серійної продукції, що суттєво збільшує сферу її застосування.

Слід відзначити ще одну особливість стандарту ISO 21500, зокрема новий погляд на зміст та структуру життєвого циклу проекту. Для ілюстрації цієї відмінності проаналізовано його трактування в найвідоміших та найпоширеніших стандартах і методологіях з проектного управління. Зокрема, «Настанови з підготовки промислових техніко-економічних досліджень», розроблені Організацією Об'єднаних Націй з Промислового Розвитку (UNIDO), оперують поняттям «проектний цикл»: це «розробка промислового інвестиційного проекту від початкової ідеї до експлуатації підприємства, який може бути представлений у вигляді циклу із трьох окремих фаз: передінвестиційної, інвестиційної та експлуатаційної. Кожна фаза, в свою чергу, складається з стадій, деякі з яких передбачають консультативну, проектувальну і виробничу діяльність» [21, с. 18]. Зміст кожної фази наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 - Фази проектного циклу

Фаза циклу	Стадії фази
Передінвестиційна	- ідентифікація / визначення інвестиційних можливостей (дослідження можливостей);
	- аналіз альтернативних варіантів проекту та попередній вибір проекту
	- дослідження забезпечення (функціональні дослідження)
	- попереднє техніко-економічне обґрунтування проекту
	- техніко-економічне обґрунтування проекту
	- висновок щодо проекту та рішення про інвестування (підготовка оціночного висновку)
Інвестиційна	- проведення перемовин та укладення контрактів
	- інженерно-технічне проектування
	- будівництво (включаючи придбання землі, встановлення обладнання)
	- передвиробничий маркетинг (включаючи забезпечення поставок і формування адміністрації фірми)
	- навчання персоналу
	- передача в експлуатацію та пуск
Експлуатаційна	- заміна / реабілітація
	- розширення / інновація

Складено авторами на основі: [21, с. 18-27]

Крім того, слід акцентувати увагу на порядку та послідовності виконання окремих дій, оскільки в Настановах зазначено, що в передінвестиційній фазі є декілька паралельних видів діяльності, які частково розповсюджуються і на наступну, інвестиційну фазу, а проектні та консультаційні роботи, які здійснюються учасниками проекту, мають виконуватися в усіх фазах проектного циклу [21, с. 18].

У «Керівних принципах управління проектним циклом», підготовлених Європейською комісією, поняття «проектний цикл» трактується як «життєвий шлях» проекту від початкової ідеї до його завершення. Він утворює структуру для прийняття обґрунтованих рішень у кожній фазі проекту, визначає ключові рішення, вимоги до інформації та обов'язки зацікавлених сторін. Разом з тим отриманий, таким чином, досвід використовують у проектуванні майбутніх програм та проектів. [22, с. 144]. При цьому проектний цикл складається з п'яти фаз: програмування, ідентифікація, формулювання, реалізація, оцінка та аудит [22, с. 16].

Життєвий цикл для проектів Світового банку було описано в праці У. Баума «Проектний цикл». У межах запропонованого підходу виділяють шість послідовних кроків, які розмежовуються точками прийняття рішень: ідентифікація, підготовка, експертиза, перемовини, реалізація і контроль, оцінка тощо. На практиці межі цих етапів, їх значущість та ступінь деталізації змінюються для кожного окремого проекту [23].

Концепція життєвого циклу проекту в стандарті PRINCE 2 реалізована постадійним управлінням, що забезпечує контрольні точки впродовж усього періоду життя проекту. При цьому кількість стадій може коливатися залежно від специфіки конкретного проекту, але методологія вимагає наявності як мінімум двох стадій, зокрема однієї стадії ініціації та однієї або більше наступних керованих стадій [24, с. 13]. Етапи життєвого циклу в PRINCE 2 (2009) є процесною моделлю, яка складається з семи процесів: початок (запуск) проекту; управління (керівництво) проектом; ініціювання; контроль стадій; управління межами стадій; управління створенням продукту; закриття проекту тощо [24, 25].

Інший підхід пропонує PMBoK (Project Management Body of Knowledge). Зокрема, згідно з четвертою редакцією цього стандарту, «життєвим циклом проекту є набір, найчастіше, послідовних та інколи



таких, що перетинаються, фаз проекту, назви та кількість яких визначаються потребами в управлінні організацій, залучених у проект, характером, безпосередньо, проекту та його прикладної сфери» [14, с. 15]. У свою чергу, фази проекту є окремими частками в межах проекту, які потребують додаткового контролю для ефективного управління щодо досягнення основного результату проекту [14, с. 18]. Ми вважаємо, що п'ята редакція стандарту РМВоК обґрунтованіше та чіткіше тлумачить це поняття: «Життєвим циклом проекту є набір фаз, через які проходить проект з моменту його ініціації до закриття» [26, с. 38]. «Фазою проекту є сукупність логічно пов'язаних операцій проекту, які завершуються досягненням одного або низки визначених результатів» [26, с. 41]. Ці редакції стандарту структури життєвого циклу описують практично однаково. Згідно з ними будь-який проект можна представити як життєвий цикл з такою структурою: початок проекту; організація та підготовка; виконання робіт проекту; завершення проекту тощо. При цьому базовий життєвий цикл обов'язково враховує специфіку конкретного проекту та наповнюється процесами його управління, які об'єднано в п'ять груп: ініціації, планування, виконання, моніторингу та управління, завершення тощо.

Разом з тим, слід відзначити принципові відмінності п'ятої редакції стандарту РМВоК. Зокрема, це запропоновані розробниками окремі види життєвих циклів:

- предиктивні (або повністю керовані планом) цикли. Притаманні проектам, терміни виконання і вартість яких визначають на ранніх стадіях життєвого циклу;

- ітеративні та інкрементні життєві цикли – це коли фази проекту (ітерації) навмисно повторюють одну або більше його операцій щоб команда проекту почала краще розуміти продукт. Ітеративність визначає розробку продукту шляхом виконання низки повторюваних циклів, а інкрементність є послідовним нарощуванням функціональності продукту;

- адаптивні (керовані змінами) цикли мають реагувати на високі рівні змін, що вимагає постійного високого ступеня залучення зацікавлених сторін. Крім того, адаптивні цикли є ітеративними та інкрементними. Вони швидкоплинні (тривалість зазвичай становить 2-4 тижні) та фіксовані за термінами і вартістю [26, с. 44-46].

Стандарт ISO 21500 розглядає життєвий цикл проекту (використовуючи термін «project life cycle») досить лаконічно, визначаючи лише межі цього поняття. У ньому вказано, що проект, як правило, організовується через виокремлення низки логічно взаємопов'язаних етапів (фаз), кількість яких визначається потребами керівництва. Етапи розділені точками прийняття рішень, які можуть змінюватися залежно від організаційного середовища. Життєвий цикл проекту триває від його початку до запланованого завершення або припинення. При цьому основою стандарту є процесна модель, що складається з 39 процесів, об'єднаних у п'яти групах. [16, с. 8].

Таким чином, можна зазначити, що майже всі перераховані вище методології використовують термін «життєвий цикл проекту» або «проектний цикл». Однак, вони пропонують різні трактування та змістове наповнення понять «етап», «фаза», «стадія» тощо. У деяких з них (методологія UNIDO, концепція Світового банку тощо) стадії і фази проектного циклу досить жорстко окреслені і регламентовані. Разом з тим у стандарті ISO 21500 для забезпечення більшої гнучкості та універсальності свідомо не застосовують стадії на користь процесної моделі, що ототожнює його з британським PRINCE 2.

Необхідність упровадження проектною методологією стандартів ISO в практику управління проектами є доцільним. У цьому переконують такі аргументи:

- стандарт ISO 21500 лаконічніший, позбавлений зайвих абстракцій (до яких, на наш погляд, належить, наприклад, відокремлення окремих видів життєвого циклу проекту в п'ятій редакції РМВоК) та більш орієнтований на реалії проектного управління;

- процесний підхід, який покладено в основу методології, дає можливість гнучко налаштувати та адаптувати цей стандарт до будь-якого проекту;

- основою стандарту ISO 21500 є термінологія і класифікатори процесів, які заповнені з методом РМВоК, що значно спрощує вивчення та використання цього документу фахівцями з проектного управління, які пройшли сертифікацію РМІ або ознайомилися з її методикою;

- на практиці менеджерам при міжфункціональному управлінні доцільніше використовувати гармонізовані та приведені у відповідність стандарти ISO.

В Україні міжнародні стандарти ISO 10006:2003, ISO 10007:2003, ISO 31000:2009, як і ISO 21500, не затверджено на національному рівні. До того ж на сьогодні не існує чинно діючих аналогічних документів. Це негативно впливає на створення теоретичних концепцій та практики проектного управління в Україні, оскільки стандарт ISO 21500 встановлює принципи і процедури, що передають передовий досвід управління проектами. Упровадження методології ISO 21500 дасть можливість менеджерам проектів використовувати цей стандарт для керівництва щодо підвищення рейтингу проектів та досягненням бізнес-результатів.

Водночас не слід сподіватись, що процес переходу на міжнародні стандарти буде безболісним, оскільки разом з перевагами існують деякі суперечності.

Зокрема, Ю. Шаров та В. Молоканова, коментуючи недоліки стандарту ISO 21500, відзначають таке:

- у стандарті не знайшли відображення перспективні проактивні засоби розвитку управління проектами, бракує засобів системного проектно-орієнтованого розвитку та інструментів, які інтегрують стратегію розвитку з проектним управлінням;

- стандарт не додає практично нічого нового до відомих методів моніторингу реалізації проектів і програм, моніторингу відстеження інституційної, фінансової, політичної стабільності отриманих результатів. [11, С. 99-100].

Разом з тим, можна відзначити, що він не має на меті виділяти конкретні інструменти, залишаючи це питання галузевим методикам.

Переваги застосування цього стандарту очевидні, зокрема:

- це стимулювання обміну знаннями між проектами та організаціями для поліпшення реалізації проектів;

- це забезпечення ефективних процедур проведення тендерів за допомогою єдиної термінології управління проектами;

- це забезпечення гнучкості залучення співробітників з управління проектами та можливості праці в міжнародних проектах;

- це опис універсальних принципів і процедур управління будь-яким типом проектів.

На думку розробників стандарту ISO 21500, членів проектного комітету ISO / PC 236 «Управління проектами», основними його завданнями є інформування вищого керівництва організацій про принципи та практику управління проектами, забезпечення керівників проектів і членів команди проекту еталоном для порівняння з актуальними стандартами та практиками; забезпечення розробників національних і корпоративних стандартів базовим документом.

**Висновки.** За результатами критичного аналізу недоліків та переваг методології ISO 21500 обґрунтовано доцільність приведення українського нормативно-методичного забезпечення в сфері проектного управління до відповідності з міжнародними стандартами. Гармонізація української методології з кращими світовими концепціями та її подальша послідовна системна реалізація дасть можливість значно покращити процеси управління та результати проектів, знизити витрати на їх реалізацію, а, отже, загалом підвищити ефективність проектного управління.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Чемерис, А. Розроблення та управління проектами у публічній сфері: європейський вимір для України. Практичний посібник [Текст] / А. Чемерис // Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – «DESPRO». – К.: ТОВ «Софія-А». – 2012
2. Безуглий, О.В. Адміністрування регіональних проектів в контексті завдань розвитку територій [Текст] / Безуглий О.В. // Управління проектами регіонального розвитку: Матеріали науково-практичної конференції м. Феодосія 8-12 липня 2013р. - С. 9-14
3. Газарян, С.В. Теоретичне обґрунтування шляхів упровадження передового зарубіжного досвіду щодо управління проектами регіонального розвитку [Текст] / Газарян С.В. // Управління проектами регіонального розвитку : Матеріали науково-практичної конференції м. Феодосія 8-12 липня 2013 р. –С. 25-29
4. Гарькавий, І.Б. Про формування проектів регіональних програм розвитку з врахуванням рівнів територіального управління [Текст] / Гарькавий І.Б. // Управління проектами регіонального розвитку : Матеріали науково-практичної конференції м. Феодосія 8-12 липня 2013 р. – С. 30-34
5. Кацай, І.О. Управління проектами з розвитку природно-ресурсного потенціалу регіону: варіативність рішень [Текст] / Кацай І.О. // Управління проектами

- регіонального розвитку : Матеріали науково-практичної конференції м. Феодосія 8-12 липня 2013 р. – С. 63-68
6. Сидорчук, О.В. Основні наукові принципи управління проектами транспортних систем сільськогосподарського виробництва [Текст] / О.В. Сидорчук, Т.Д. Гуцол // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 122/2011. Серія: Машиноприладобудування та транспорт . — Севастополь, 2011
  7. Кузьмініх, В.О. Трирівнева корпоративна система управління проектами [Текст] / В.О.Кузьмініх//Реєстрація,зберігання і обробка даних .-2009.- Т. 11. - №3. - С. 75-82
  8. Корецька, Н.І. Проектний офіс як інструмент вибору, планування та контролю управлінських рішень [Текст] / Н.І. Корецька // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2010. – № 4(36). – С. 156-162.
  9. Василевська, А. Управление проектами предприятия с использованием информационных технологий [Текст] / Василевська А.// Вісник КНТЕУ. - 2012. - № 1 - С. 99-105
  10. Батенко, Л.П. Узагальнююча характеристика систем знань в проектному менеджменті [Текст] / Л.П. Батенко // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. С.І. Дем'яненко. – 2012. – Вип. 29. – С. 171–181.
  11. Шаров, Ю. Тенденції запровадження ціннісно-орієнтованого проектного підходу в публічному управлінні [Текст] / Ю. Шаров, В. Молоканова // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2013. – № 2. – С. 92–105
  12. Is ISO 21500 intended to complement or to compete with PMI? Part I. [Електронний ресурс] / Stanislav Gasik — Режим доступу : <http://iso21500.blogspot.com/2011/03/is-iso-intended-complement-or-compete.html>
  13. Gasik, S. Comparison of ISO 21500 and PMBOK® Guide [Електронний ресурс] / Stanislav Gasik — Режим доступу : <http://www.sybena.pl/dokumenty/ISO-21500-and-PMBoK-Guide.pdf>
  14. Руководство к Своду знаний по управлению проектами / Project Management Institute . — Четвертое издание . - Project Management Institute, 2008. – С. 5
  15. Иванов, В. Комментарии к ISO 21500. Глава 3. Понятия проектного менеджмента [Электронный ресурс ] / Владимир Иванов — Режим доступа : <http://www.projectprofy.ru/articles.phtml?aid=461>;
  16. BS ISO 21500:2012 (2012) Guidance on project management [The British Standards Institution 2012. Published by BSI Standards Limited 2012. P. 36]

17. Gasiorowski-Denis, E. New ISO standard on project management [Електронний ресурс] / Elizabeth Gasiorowski-Denis — Режим доступу : [http://www.iso.org/iso/home/news\\_index/news\\_archive/news.htm?refid=Ref1662](http://www.iso.org/iso/home/news_index/news_archive/news.htm?refid=Ref1662)].
18. Quality management systems — Fundamentals and vocabulary (ISO 9000:2005). - ISO-2005. - 30 p.
19. British Standard BS 6079-1:2000. Project management – Part 1: Guide to Project management – 182 p.
20. Australian Institute for Project management, National Competence Standard for Project management –Guidelines 1996 – 162 p.
21. Беренс, В. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований [Текст] / В. Беренс, П.М. Хавранек; пер. с англ. перераб. и дополн. изд. - М.: АОЗТ «Интерэксперт», 1995. – 343 с: табл., граф.
22. European Commission - EuropeAid Cooperation Office, Project Cycle Management Guidelines, Volume 1, Bruxelles, March 2004
23. Youker, R. Managing the project cycle for time, cost and quality: lessons from World Bank experience / R. Youker // International Journal of Project Management. – 1989. – Volume 7, Issue 1, February. – P. 52–57
24. Managing Successful Projects with PRINCE 2. TSO, 2009.
25. Spacey, J. The 7 Processes of PRINCE 2 Project Management [Електронний ресурс] / J. Spacey // Simplicable: Business Guide – Режим доступу : <http://management.simplicable.com/management/new/the-7-processes-of-PRINCE2-project-management>
26. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) — Пятое издание – 2013. – Project Management Institute, Inc., 14 Campus Boulevard, Newtown Square, Pennsylvania 19073-3299 USA

УДК 658.51.011.47

**МЕТОДИКА РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ЗАТРАТ ЧЕРЕЗ ВИБІР  
ОБҐРУНТОВАНИХ БАЗ РОЗПОДІЛУ****Радіонова Н. Й., к.е.н.***Київський національний університет технологій і дизайну*

Стаття розкриває перспективи впровадження методики розподілу непрямих затрат через вибір обґрунтованих баз розподілу. Запропонована в статті методика містить порядок розподілу непрямих затрат для оцінки матеріально-виробничих запасів, тобто розподілу між готовою продукцією, незавершеним виробництвом і собівартістю продукції. Описано основні недоліки сучасної системи розподілу затрат на підприємстві. Визначено основні етапи розподілу непрямих затрат та бази їх розподілу традиційним і комбінованим способом. Розглянуто метод розрахунку нормативної ставки і відшкодування накладних затрат. Запропонований спосіб розподілу загально-виробничих затрат заснований на підході, коли для кожного обслуговуючого підрозділу пропонується одна чи кілька баз розподілу, обраних з урахуванням специфіки їх роботи. Описані прийоми базуються на фактичному обсязі непрямих затрат, що позитивно характеризує метод. Застосування запропонованої методики сприятиме більш ефективному контролю за виробничими затратами, а отже й впливатиме на прибутковість підприємства.

**Ключові слова:** затрати, продукція, собівартість, розподіл, управління, підприємство, підрозділ, виробництво, аналіз

UDC 658.51.011.47

**METHOD OF DISTRIBUTION OF INDIRECT COSTS BY SELECTION  
OF REASONABLE BASES OF DISTRIBUTION****Radionova N., PhD in Economics***Kyiv National University of Technology and Design*

The article reveals the perspectives of implementing the methodology of indirect costs' distribution through the selection of reasonable distribution bases. The method proposed in the article contains the order of distribution of indirect costs for estimation of material and production reserve, i.e. the distribution between finished products, work in progress and production cost. The main limitations of the modern system of costs' distribution at the enterprise are described. The main stages of indirect costs distribution and the bases of their distribution by the traditional and combined methods are determined. The method of calculating the normative rate and reimbursement of overhead costs are considered. The proposed method of total production costs distribution is based on such approach, when one or more distribution bases are proposed for each service unit, that

© Радіонова Н. Й., к.е.н. 2017

were selected according to the specifics of their work. The described methods are based on the actual volume of indirect costs, which positively characterizes the method. Application of the proposed methodology will affect better production costs' control, and therefore will affect the enterprises profitability.

**Keywords:** costs, production, cost, distribution, management, enterprise, unit, production, analysis

**Актуальність проблеми.** В сучасних умовах економічна стійкість підприємства в жорсткому середовищі конкуренції залежить від його фінансової стабільності, яка досягається шляхом підвищення ефективності виробництва на основі економічного використання всіх видів ресурсів в цілях зниження затрат. Управління затратами передбачає цілеспрямоване формування затрат за їх видами, місцями та носіями, постійний контроль рівня витрачання ресурсів і стимулювання економії. Як і всі інші затрати підприємства, непрямі затрати розглядаються в управлінському аналізі в залежності від цілей управління. Підприємствам потрібно обрати відповідні бази для ефективного розподілу непрямих затрат і використовувати саме ту методику розподілу, яка є для даного підприємства оптимальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми ефективного розподілу непрямих виробничих затрат на підприємстві знайшли висвітлення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів: Адаменко Т.М., Белоусової І.А., Великого Ю.М., Прохорової В.В., Сабліної Н.В., Гавриленко Ю.М., Коваль А.А., Горобця О., Гусарової Л.В., Данилко В. К., Кушніренко О. М., Марченко К. С. Дарманської Г. О., Коваленко О.В., Погорелова Ю.С., Бондаренко С.С. та інших. Проте багатосторонність виробничих затрат на різних підприємствах та різноманіття методик розподілу непрямих затрат, не отримало досить повного й однозначного вирішення і потребують подальшого дослідження.

**Метою статті** є теоретичне обґрунтування та визначення перспектив впровадження методики розподілу непрямих затрат через вибір обґрунтованих баз розподілу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перш за все, порядок розподілу непрямих затрат важливий для оцінки матеріально-виробничих запасів, тобто розподілу між готовою продукцією, незавершеним виробництвом і видами продукції.



Розподіл непрямих затрат доцільно проводити в кілька етапів:

- Виділення основних і обслуговуючих виробництв;
- Вибір і обґрунтування баз розподілу непрямих затрат;
- Розрахунок ставок розподілу непрямих затрат для кожного обслуговуючого підрозділу;
- Розподілу непрямих затрат за видами продукції, робіт, послуг [2].

На початку визначимося, які виробництва на даному підприємстві є основними, а які їх обслуговують.

Під основним виробництвом розуміється виробництво, що виробляє основну продукцію підприємства і напівфабрикати, необхідні для її виготовлення [7].

Обслуговуючі підрозділи – це підрозділи, які повинні тим чи іншим способом забезпечити роботу підрозділів основного виробництва, наприклад, склади і відділи технічного обслуговування [7]. Вони надають послуги, необхідні для нормального функціонування виробничого процесу, але не мають безпосереднього відношення до виробництва продукції. Тому неможливо віднести затрати обслуговуючих підрозділів на продукцію, що проходить через них. Таким чином, ці затрати повинні бути віднесені на виробничі підрозділи, які фактично виготовляють продукцію.

На першому етапі зробимо розподіл непрямих затрат між основними виробничими і обслуговуючими підрозділами.

Основна мета цього етапу – вибрати метод, який має найбільш тісний причинно-наслідковий зв'язок з формуванням собівартості.

Розподіл має бути пов'язаний з прибутком, отриманим кожним підрозділом. Для цього необхідно скласти накопичувальні відомості – звіти по кожному центру відповідальності [1]. У тих випадках, коли центр відповідальності складається з декількох відділів і підрозділів, його розбивають на центри затрат і по ним складаються звіти.

Затрати узагальнюють безпосередньо за тими підрозділами, де вони виникли [3]. На цьому етапі необхідно розподілити всі загальновиробничі непрямі затрати на центри затрат виробництва. Деякі такі затрати, наприклад, на допоміжні матеріали або амортизацію обладнання, можуть бути безпосередньо віднесені до центрів затрат виробництва.

На другому етапі перерозподіляють непрямі затрати обслуговуючих підрозділів на виробничі відповідно до частки послуг, яку отримали підрозділи-споживачі від обслуговуючих підрозділів-постачальників.

Метод розподілу затрат обслуговуючих підрозділів між виробничими повинен бути обраний з урахуванням вигоди, яку виробничі підрозділи отримують від функціонування обслуговуючих [6].

Після того, як затрати обслуговуючих підрозділів розподілені між виробничими підрозділами, всі загальновиробничі непрямі затрати будуть розподілятися тільки між виробничими підрозділами. Це дозволяє встановити ставки розподілу непрямих затрат для кожного виробничого підрозділу, і за цими ставками непрямі затрати потім відносяться на всі продукти, що проходять через різні виробничі підрозділи [4].

Третій етап включає процедури вибору методу і розрахунок ставок розподілу непрямих витрат для кожного підрозділу. Основна мета - розподіл затрат на замовлення і види продукції, що виробляються в різних підрозділах. Варто запропонувати два підходи:

1. Розрахунок єдиної загальновиробничої ставки розподілу накладних витрат. Ставку розраховують по підприємству в цілому незалежно від того, в яких підрозділах виконувався замовлення. У таких випадках йде необгрунтований перерозподіл затрат між підрозділами. Затрати одного підрозділу покриваються за рахунок іншого. Єдину ставку доцільно використовувати тільки в виробництвах з однаковими затратами часу на всі роботи, виконані у всіх підрозділах і відносяться до одного замовлення. Якщо на ці роботи витрачається різний час, то необхідно спочатку встановити ставки розподілу накладних затрат окремо по кожному підрозділу, щоб на замовлення розподілялися фактично відповідні їм накладні затрати.

2. Розрахунок ставки розподілу для кожного підрозділу. Загальна сума непрямих затрат по окремих підрозділах ділиться на базу розподілу. Базою розподілу по замовленнях і виробках може виступати:

- нормований машинний час для виконання робіт, процесів (верстато-години);
- нормований час виконання ручних робіт (нормо-години);
- маса (вага) виробів, матеріалів, напівфабрикатів і т.п.

Ставка розраховується наступним чином:

$$CT_n = HZ_n : BP, \quad (1)$$

де  $CT_n$  - ставка розподілу непрямих затрат окремого підрозділу;  
 $HЗ_n$  - непрямі затрати підрозділу;  
 $БР$  - база розподілу.

Четвертим, завершальним, етапом розподілу непрямих затрат є розподіл їх за видами продукції. По кожному виду продукції визначається кількість часу кожного підрозділу, витраченого на виконання робіт. Потім ставка розраховується наступним чином:

$$CT_{en} = B \times CT_n, \quad (2)$$

де  $CT_{en}$  - ставка розподілу непрямих затрат на продукцію даного виду, процес;

$B$  - частка часу, витрачена підрозділом на даний вид продукції;

$CT_n$  - ставка розподілу непрямих затрат відповідного підрозділу.

При використанні вищеописаних процедур виходять з фактичного обсягу непрямих затрат, що позитивно характеризує метод [8].

Беручи до уваги недоліки методу розподілу фактичних затрат, зупинимося на розгляді методу розрахунку нормативної ставки і методів відшкодування накладних затрат [5]. Нормативну ставку слід розраховувати на основі річної суми непрямих затрат і даних про виробничу діяльність.

Використання запропонованого методу відшкодування передбачає, що нормативна величина непрямих затрат не матиме значних відхилень від фактичних. Отримані відхилення необхідно розглядати як затрати певного періоду і відносити, в кінцевому рахунку, на результат. Слід звернути увагу на те, що незавершене виробництво не коригується, неповне або надмірне відшкодування необхідно відносити до затрат поточного періоду і відшкодувати їх з прибутку.

При виборі методу розподілу необхідно виходити з конкретних умов виробництва, якими визначається індивідуальна собівартість виробів, питома вага кожного виду затрат, зв'язок затрат з обсягом продукції.

Непрямі затрати контролювати складніше, ніж всі інші затрати, оскільки вони включають в себе безліч різних калькуляційних статей з різними характеристиками динаміки змін. Деякі непрямі затрати, наприклад, амортизація основних засобів, залежать від виробничих потужностей. Тому дані затрати залишаються порівняно постійними незалежно від зміни обсягів збуту або виробництва. Дискреційні затрати

змінюються тільки в залежності від рішень, прийнятих керівництвом [10].

Інша складність полягає в тому, що не всі непрямі затрати, пов'язані з виробництвом або збутом, здійснюються одночасно з процесом виробництва або збуту. Деякі непрямі затрати припадають на періоди набагато більш ранні, ніж трапляються зміни у виробництві або збуті.

Інші непрямі затрати припадають на істотно більш пізній час, після того, як згадані зміни вже давно пройшли.

Слід констатувати, що діюча система розподілу затрат має ряд недоліків, які негативно позначаються на подальшому вдосконаленні повного господарського розрахунку та режиму економії. Такими недоліками є:

1. Відсутність необхідної інформації про загальну величину затрат і її складові елементи за центрами затрат і центрами відповідальності. Так, облік загальногосподарських затрат, хоча і дає інформацію в цілому про величину затрат на організацію і управління виробництвом, але не відповідає на питання, де ці затрати мали місце. За даними про загальну величину таких затрат в розрізі статей можна судити про те, на якій ділянці, в якій службі мала місце та чи інша перевитрата або економія коштів, з чієї вини вони сталися. Все це не сприяє дослідженню шляхів зниження затрат на організацію і управління виробництвом. При такому обліку відділи та служби управління позбавлені можливості бачити в динаміці свої затрати, активно впливати на їх величину, здійснювати контроль за рівнем цих затрат, що, в кінцевому рахунку, не відповідає сучасним вимогам управління.

2. Планування та аналіз затрат на організацію і управління виробництвом за цільовим призначенням (утримання пожежної, воєнізованої і сторожової охорони, підготовка кадрів, утримання іншого загальновиробничого персоналу) і за видами затрат (відрядження і переміщення, амортизація основних засобів, інші затрати, загальновиробничі непродуктивні затрати). Угруповання витрачених коштів не дозволяє виявити загальні затрати по функціональних відділах і службах управління.

3. Включення в номенклатуру статей загальновиробничих і загальногосподарських затрат, а також затрат різних за своїм

економічним змістом, функціональним призначенням і відношенню до виробничого процесу, засобів і предметів праці.

4. До складу затрат на утримання апарату управління входять не тільки адміністративно-управлінські затрати загальновиробничого характеру або всього об'єднання, але і затрати на створення управлінського апарату цехів і інших виробничих і невиробничих підрозділів. Наприклад, затрати на всі види відряджень незалежно від категорії працівника підприємства і цілі відрядження.

Невиробничі непрямі затрати мають різну облікову політику відшкодування. Вони можуть бути:

- віднесені до затрат поточного періоду і повністю включені в собівартість реалізованої продукції загальною сумою без підрозділу на види виробів;

- розподілені на продукцію пропорційно виробничій собівартості видів виробів.

Деякі невиробничі затрати можуть бути прямими затратами організаційної та збутової діяльності. До таких затрат застосовують інші підходи розподілу.

Далі необхідно зробити вибір бази розподілу. При цьому розподіл затрат має здійснюватися таким чином, щоб кожен вид продукції приносив прибуток і був конкурентоспроможним.

Згідно аналітичній політиці підприємства, в даний час і загальновиробничі і загальногосподарські затрати розподіляються пропорційно основній заробітній платі основних виробничих робітників. Такий спосіб присутній на більшості вітчизняних підприємств, тому назвемо його традиційним [9].

Запропонований нами спосіб розподілу загальновиробничих затрат заснований на більш детальному підході, коли для кожного обслуговуючого підрозділу пропонується одна чи кілька баз розподілу, обраних з урахуванням специфіки їх роботи. Загальногосподарські затрати пропонується розподіляти пропорційно виручці, що є більш точним. Такий спосіб ми назвемо комбінованим. Для більшої наочності відмінні риси зазначених способів представимо в табл.1.

Зробимо порівняльний аналіз баз розподілу загальновиробничих затрат для двох способів. При цьому, хоча ми і зазначили, що для традиційного способу характерний розподіл непрямих затрат

пропорційно одним показником - основної заробітної плати основних виробничих робітників, але для деяких допоміжних виробництв цей принцип порушується.

*Таблиця 1 - Бази розподілу непрямих затрат*

Статті затрат	Традиційний спосіб	Комбінований спосіб
Загальновиробничі	Пропорційно основній заробітній платі основних виробничих робітників	Пропорційно відповідним базам
Загальногосподарські	Пропорційно основній заробітній платі основних виробничих робітників	Пропорційно виручці

*Авторська розробка*

На наступному етапі розрахуємо ставки розподілу непрямих затрат для кожного обслуговуючого підрозділу. Для традиційного способу розрахунок ставки проводиться таким чином: основну заробітну плату основних виробничих робітників кожного цеху основного виробництва ділимо на загальну основну заробітну плату основних виробничих робітників. Для комбінованого способу розраховуємо ставки для кожної бази розподілу по кожному з обслуговуючих виробництв.

Що стосується останнього етапу і розподілу затрат за видами продукції, то на кожному підприємстві дані розрахунки мають свою специфіку.

**Висновки.** Запропонований метод має ряд позитивних моментів. Серед основних можна зазначити: можливість підходити до цінової і асортиментної політики з використанням інструментів управління затратами та більш точне визначення собівартості конкретних видів виробів і їх рентабельності.

Але помічений і недолік – збільшення трудомісткості проведення розрахунків, особливо в разі варіювання баз розподілу з великою частотою. Втім, цей недолік усувається використанням ЕОМ, із застосуванням яких у працівників економічних служб є можливість провести велику кількість розрахунків за малий проміжок часу (при цьому бажано використовувати спеціальне програмне забезпечення).

Отже, проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. Здійснюючи процес управління затратами бажано знайти баланс між факторами зовнішнього і внутрішнього середовища і інтересами підприємства, а також встановити взаємозв'язок між управлінням затратами і асортиментною політикою підприємства.

2. Формуючи асортиментну політику, а значить розраховуючи собівартість продукції, що випускається, найбільш актуальним стає питання розподілу непрямих затрат.

3. Вибір баз розподілу непрямих затрат є дієвим інструментом, що дозволяє керівництву підприємства не вдаючись до змін сировини та матеріалів, перегляду технології виробництва і інших елементів виробничої політики оперативно варіювати цінами на вироблену продукцію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Адаменко Т. М. Особливості стратегічного управління затратами підприємства / Т.М. Адаменко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23(II). – С.100–106.
2. Белоусова І. А. Управління виробничими витратами – функціональна складова системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності / І. А. Белоусова ; [наук. ред. О. А. Кириченко]. – Київ : Дорадо-Друк, 2010. – 37 с.
3. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства : монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
4. Гавриленко Ю. М., Коваль А.А. Особливості управління витратами на підприємстві- [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://knutd.com.ua/publications/pdf/TD/2012-4/12gymvnp.pdf>
5. Горобець О. Організація управління витратами на підприємстві / Горобець О. // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2010. – № 7/2.
6. Гусарова Л. В. Управління витратами. Методи аналізу динаміки витрат та їх оцінки : конспект лекції / Л. В. Гусарова. – Київ : КНУБА, 2007. – 24 с.
7. Данилко В.К., Кушніренко О.М., Марченко К.С. Управління витратами: Навч. посібник. - К.: Каравела, 2012.-216с.
8. Дарманська Г. О. Системний підхід до питання формування виробничих витрат в структурі прийняття управлінських рішень / Г. О. Дарманська //Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 141–144.
9. Коваленко О. В. Актуальні питання управління собівартістю продукції промисловості / О. В. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 1. – С. 50–54.
10. Погорелов Ю. С. Методи планування витрат підприємства при застосуванні концепції постійного вдосконалення / Ю. С. Погорелов, С. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. –Т. 3. – С. 27–31.

УДК 657.471 :658.84

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ МАРКЕТИНГУ  
ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО  
ОБЛІКУ****Тарасова Т.О., к.е.н.***Харківський державний університет харчування та торгівлі*

Наукова правомірність запропонованого підходу до управління маркетинговими витратами в системі бюджетування заснована на наступних пропозиціях. Доведено, що головним завданням бюджету маркетингу, елементи якого формуються емпіричним шляхом і підлягають конкретному відображенню в обліку, є розробка плану координації підрозділів за окремими бізнес-процесами в межах загального торговельно-виробничого процесу для цілей внутрішнього управління шляхом ідентифікації витрат в системі бухгалтерського обліку. Доведено, що процес формування бюджету маркетингу пов'язаний практично з усіма видами діяльності підприємства торгівлі, обумовлюючи витрати в різних сферах (постачання, збут, складування, післяпродажне обслуговування), впливаючи на собівартість продукції, обсяги її збуту і рівень прибутку. Обґрунтовано принципи розробки бюджету сфері маркетингу, які дозволяють формувати обліково-аналітичне забезпечення за елементами постійних і змінних витрат. Запропоновано методику формування бюджету маркетингу в системі бухгалтерського обліку, що дозволяє оцінювати вплив факторів попиту споживача з метою мінімізації ризику при прийнятті стратегічних рішень під час запровадження маркетингових заходів. За таких умов формування бюджету маркетингу доцільно розглядати як безперервний процес управлінського впливу в області поведінки суб'єкта господарювання щодо забезпечення потреб споживачів (клієнтів), який спрямований на підвищення ефективності управлінської взаємодії структурних підрозділів бізнес-одиниці, які задіяні в обслуговуванні ланцюжка цінності у сфері торгівлі.

**Ключові слова:** бюджет маркетингу, витрати, облік, бюджетування

UDC 657.471 :658.84

**PROBLEMS OF THE MARKETING BUDGET OF THE BUSINESS  
ENTERPRISE IN ACCOUNTING****Tarasova T., PhD in Economics***Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

Scientific relevancy of the offered approach to the marketing management expenses in the budget system is based on the following proposals. It has been proved the main task of the marketing budget, which elements is formed in empirical way and in specific display in the accounting, is the plan elaboration of subdivision coordination according

---

© Тарасова Т.О., к.е.н., 2017



to the separate business-processes within the framework of common trade-industrial process for the inner management aims in a way of expenses identification in the accounting system. It has been demonstrated the formation process of the marketing budget connected with almost all trade enterprises' kind of activity determining expenses in different spheres (delivery, sales, post-purchase service) influencing production self-cost, the extent of its sale and the profit level. It has been proved budget development principles of the marketing sphere which allows forming account and analytic maintenance elements of the constant and changeable expenses. It has been offered the methods of marketing budget formation in the system of accounting which allows estimating the influence of consumer's demand factors with the aim of risk minimization when making strategic decision during the implementation of marketing events. At this rate marketing budget formation should be regarded as continuous process of management influence in the sphere of subject's behavior economy management as for consumers' needs assurance (clients) which is focused on the increasing of management effectiveness cooperation of business-unit structural subdivisions, which are involved into service of value chain in trade sphere.

**Keywords:** marketing budget, expenses, accounting, budgeting

**Актуальність проблеми.** У сфері торговельної діяльності маркетинг розглядається як інструментальна технологія управління сталим розвитком бізнес-одиниці, що відповідає за аналіз потенціалу і кон'юнктури ринку, дослідження у галузі ціноутворення, оцінку впливу на показники попиту, популяризації нових товарних номенклатур, налагодження каналів комунікацій із учасниками ринку – споживачами та виробниками. У податковому контексті маркетинг трактують як послугу, що забезпечують функціонування діяльності платника податку у сфері вивчення ринку, стимулювання збуту продукції (робіт, послуг), політики цін, організації та управління руху продукції (робіт, послуг) до споживача і обслуговування споживача після продажу в межах господарської діяльності [1]. При цьому маркетингові дослідження визначаються як комплекс заходів, що спрямований на системний аналіз та представлення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій бізнес-одиниць у контексті їх економічної, політичної, суспільної й повсякденної діяльності. Внаслідок цього, питання систематизації та обліку маркетингових витрат набувають актуальності як у контексті розробки маркетингових заходів відповідним структурним підрозділом, так і підвищення ефективності застосування інструментів бюджетування в системі обліку витрат. Під час дослідження встановлено,

що на практиці теж існує певний інформативний розрив між маркетинговим підрозділом, який виконує специфічні функції щодо планування маркетингових витрат крізь призму оцінки ефективності маркетингової діяльності, і обліково-фінансовою службою, яка формує обліково-аналітичне забезпечення управління, що спрямоване на оцінку та класифікацію маркетингових витрат в системі бухгалтерського обліку. На наш погляд, вирішити цю проблему можливо завдяки бюджетуванню, яке правомірно вважається найефективнішою інтегрованою технологією управління, та є сполучною ланкою між загально управлінськими і маркетинговими рішеннями, яка дозволяє передбачити кризові ситуації, оптимально розподілити ресурси між структурними підрозділами.

**Аналіз останніх досліджень.** Слід зазначити, що питання формування, класифікації, планування маркетингових витрат підприємства перебувають у русі постійної наукової дискусії. Теоретичні та методологічні аспекти маркетингової діяльності висвітлено в роботах вітчизняних науковців Н.К. Грубіч, Г.В. Козаченко, І.С. Лях, Г.А. Макухін, Ю.С. Погорелов, А. В. Федорченко, Л. Ю. Хлап'юнов, Г.О. Холодний. Деякі науковці, що обіймаються проблемами бухгалтерського обліку, спрямовували наукових пошук у напрямі вдосконалення методики обліку витрат на збут, рекламу й маркетинг: Т.М. Банасько, О.С. Гавриловський, Г. О. Протопопенко. Проте в наукових працях розглядається увага концентрується здебільшого на фрагментарному визначенні загального поняття витрат на маркетингову діяльність без урахування особливостей їх обліку, що не дозволяє в повному обсязі оцінити характер їх впливу на прибуток або вартість підприємства. Крім того, в умовах мінливості сучасного ринкового середовища потребує окремого дослідження питання формування бюджетів на маркетингові заходи, що дозволить систематизувати обліково-аналітичне забезпечення управління стосовно визначення пріоритетів ведення бізнесу в сфері торгівлі.

**Метою** даного дослідження є розробка рекомендацій щодо ідентифікації маркетингових витрат в системі бухгалтерського обліку та удосконалення методологічних засад формування маркетингового бюджету підприємства торгівлі.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Торгівля є важливим осередком із маневрування матеріальними ресурсами, сприяє

оптимізації запасів на всіх рівнях товароруху і усуненню товарного дефіциту, бере участь у формуванні регіональних і галузевих товарних ринків, орієнтує потреби споживачів на виробників, спрямовує розвиток партнерських відносин, корпоративної і соціальної відповідальності бізнесу. Комплекс маркетингових заходів повинен охоплювати стратегію, тактику, зміст товарної цінової політики, вибір методів просування і стимулювання збуту. Маркетингова товарна політика розповсюджується і на сферу безпосередньої торговельної діяльності: аналіз кон'юнктури ринку, дослідження в сфері ринкового ціноутворення, вплив на рівень попиту, налагоджування комунікацій [2, с. 58].

В умовах економічної нестабільності та обмеженості фінансових ресурсів підприємства торгівлі переглядають власне ставлення до витрат у бік їх тотального зниження, сприймаючи їх як головний ціноутворюючий фактор впливу на прибуток та конкурентоспроможність товарів. Така ситуація призводить до зниження ефективності маркетингової політики та втрати ринків збуту.

Під час визначення джерел фінансування витрат на маркетинг вирішується завдання з оптимізації бюджету, елементи якого формуються емпіричним шляхом і підлягають конкретному відображенню в обліку. Є декілька підходів до планування витрат на просування товарів. Зазвичай бюджет формується відповідно до стратегії компанії в області маркетингу та реклами, планів проведення маркетингових заходів, виставок, конференцій тощо. Також витрати на маркетинг можуть плануватися у відсотках від запланованого обсягу продажів або прибутку. Деякі маркетингові служби сучасного ритейлу звертаються до аналізу аналогічних витрат конкурентів. Але найчастіше, планування витрат відбувається «від можливості» - коли в системі бухгалтерського обліку оцінюються граничний розмір витрат на маркетингові та рекламні заходи.

Аналіз існуючих наукових поглядів щодо змістовного наповнення маркетингового бюджету довів, що більшість науковців, які обіймаються проблемами маркетингу, наполягають на виокремленні маркетингових витрат у складі виробничих, і надалі вже досліджують це питання у площині оцінки ефективності маркетингової діяльності. І. С. Лях вважає, що до маркетингових прийнято відносити всі витрати, пов'язані з маркетинговою діяльністю, а саме зі стратегічним маркетингом (в першу

чергу на маркетингові дослідження) та операційним (на товарну, комунікаційну, збутову та цінову політику). [3, с. 271]. Досліджуючи проблематику інвестиційної привабливості на маркетингових засадах підприємств АПК, Н.К. Грубіч ототожнює маркетингові витрати із прямими інвестиціями на розвиток потенціалу підприємства із підвищення гнучкості виробничого профілю (приведення асортименту виробів у відповідність із ринковим попитом), нарощення різних видів ресурсів (технічних, технологічних, інформаційних тощо), створення товарно-матеріальних запасів, діагностику доцільності реальних інвестицій у підприємство [4]. Представники наукової школи Київського національного економічного університету у колективному дослідженні доводять відсутність сталої класифікації маркетингових витрат, що унеможлиблює встановлення центрів відповідальності за їх виникненням, та доводять розбіжності їх нормативного трактування Податковим кодексом та П(С)БО 16 «Витрати» [5, 6].

Згідно вимог чинного законодавства маркетингові витрати мають відображатися у складі витрат на збут. Деякі з них відображаються в адміністративних витратах і у витратах майбутніх періодів, а також в інших витратах операційної діяльності. Таким чином, в нормативних документах маркетингові функції не розглядаються як окремі бізнес-процеси, а розпорошуються з-поміж різних видів операційної діяльності підприємства, що зумовлює недостатній рівень планування їх ресурсного забезпечення та загальну неефективність планування [7, с. 422].

Розглядаючи сучасні підходи щодо вдосконалення обліку непрямих витрат, О. С. Гавриловський, вважає, що в системі бухгалтерського обліку витрати на маркетинг та рекламу доцільно включати до складу витрат на збут, і обмежується лише перейменуванням рахунку 93 «Витрати на збут, рекламу й маркетинг» і їх аналітичним розмежуванням за відповідними субрахунками [8, с. 119]. Вирішуючи проблеми розмежування витрат на маркетинг і збут в бухгалтерському обліку, Г. О. Протопопенко, навпаки, вважає, що витрати на збут є складовою витрат на маркетинг, і пропонує відповідний уточнений перелік статей маркетингових витрат у обліковій політиці, а саме: витрати на маркетингові дослідження; витрати на рекламу продукції; витрати на розробку нових товарів; витрати на стимулювання збуту; витрати на гарантійний ремонт та гарантійний сервіс; витрати на збут [9, с. 412].

Найбільш ґрунтовну морфологічну систематизацію поняття «витрати на маркетинг» наводить Т. М. Банасько, яка надає визначення маркетингових витрат, під якими розуміє матеріальні, нематеріальних, трудові і фінансові ресурси підприємства, спрямовані на реалізацію обраної ним маркетингової тактики і стратегії, та визначає їх як окрему облікову категорію. Автор вважає, що виокремлення видів маркетингових витрат пов'язане із життєвим циклом товарів, які продаються на споживчому ринку, та пропонує наступну класифікацію: витрати на рекламу; витрати на бренд; витрати на торгову марку; витрати на паблік рілейшнз; інші маркетингові витрати [10, с. 241]. Як бачимо, існує невирішене протиріччя між двома суміжними науками – обліком і маркетингом, яке створює розбіжності ідентифікації витрат в системі бухгалтерського обліку, що ускладнює процедуру інформаційної підтримки системи управління щодо прийняття ефективних рішень.

Більшість дослідників цієї проблематики ототожнюють процес розробки бюджетів із бюджетуванням. Це надало підстави сформулювати універсальні принципи, які лежать в основі бюджетування підприємства будь-якої сфери діяльності, у тому числі торговельної:

1. Виділення центрів відповідальності за функціональними ознаками є необхідною умовою складання бюджетів. Для кожного структурного підрозділу з певною сферою відповідальності складається окремий бюджет.

2. Принцип узгодження цілей за ієрархічними рівнями управління, розробка майбутніх планів на нижчому рівні та передавання до вищої ланки для затвердження. Це пов'язано з тим, що управлінці нижчої та середньої ланок краще розуміються на господарській ситуації та можуть запропонувати механізм оцінювання та удосконалення. Далі відбувається узгодження бюджетів із стратегічними цілями, що визначаються вищим рівнем управління.

3. Принцип безперервності. Це означає, що бюджетування має здійснюватися на постійній основі.

4. Принцип відповідальності. Кожному підрозділу передається відповідальність за виконання бюджету лише в частині тих величин, на які він може впливати. Відповідно до цього принципу в бюджети окремих центрів відповідальності включаються лише ті показники, величина яких

залежить від діяльності працівників конкретного структурного підрозділу.

5. Принцип гнучкості, відповідно до якого в бюджетах заздалегідь закладаються резерви, що враховують можливе підвищення витрат або зниження доходів.

6. Принцип пріоритетності забезпечує використання дефіцитних ресурсів передусім для досягнення найбільш важливих завдань.

Таким чином, можна стверджувати, що процес бюджетування є контамінацією управлінського впливу за відповідальними структурними підрозділами. Як інструментальний аспект управління бюджетування координує оперативне та стратегічне планування, що дозволяє найбільш оптимально розподіляти фінансові потоки. Вважаємо, що бюджетування доцільно розглядати як план координації підрозділів за окремими бізнес-процесами в межах загального торговельно-виробничого процесу для цілей внутрішнього управління діяльністю підприємства, виражений у кількісних і якісних вимірниках.

Під час організації товароруку підприємства торгівлі мають формувати маркетингові бюджети, виходячи із рекламаційних дій, що спрямовані на залучення споживачів. Здебільшого вони включають витрати на маркетингові дослідження, брендинг тощо. Також витрати на маркетинг включають витрати на маркетингове опрацювання продукту, бонуси партнерам і знижки. Конкретний перелік статей маркетингових витрат визначається бізнес-процесами з обслуговування товароруку і закріплюється за центрами матеріальної і фінансової відповідальності, які контролюють ці статті. Під маркетинговими витратами доцільно розуміти витрати, пов'язані із залученням покупців. Такий підхід відповідає основним завданням маркетингової діяльності, а саме: здійснення дослідницької діяльності щодо визначення цільового сегмента ринку та позиціонування товарної номенклатури; формування цінової політики підприємства; визначення технології цінової адаптації покупців; розробка збутової політики; опрацювання структури каналів просування товарів та комбінації реклами.

Необхідно визнати той факт, що витрати на маркетинг є витратами планованими і повинні включатися в бюджет бізнес-одиниці. Тому під маркетинговим бюджетом доцільно розуміти перелік запланованих витрат на дослідження ринків збуту, забезпечення конкуренто-

спроможності товару, комунікацію із покупцями, організацію товароруху і збутової мережі.

Виходячи із стратегічних завдань, під час розробки маркетингового бюджету доцільно оцінити товарний портфель і розробити прогнози щодо життєздатності та обсягів реалізації товарних запасів. Маркетинговий бюджет повинний формуватися на основі бюджетів продажів, товарних запасів, трудових витрат, виробничого процесу. Тому розрахунок маркетингових витрат повинен співвідноситися із показниками продажів, товарооборотності. Одночасно оцінюючи фінансування заходів зі стимулювання збуту, маркетингові витрати доцільно планувати у процентному відношенні до обсягу реалізації – величина цього відношення залежить від стадії життєвого циклу товару.

До маркетингового бюджету прийнято відносити всі витрати, пов'язані з маркетинговою діяльністю, а саме зі стратегічним маркетингом (в першу чергу на маркетингові дослідження) та операційним (на товарну, комунікаційну, збутову та цінову політику) [3, с. 271].

Залежно від особливостей виникнення маркетингових витрат існують різні варіанти їх обліку. Витрати на маркетинг можуть бути ідентифіковані як поточні витрати від реалізації товарів, робіт послуг. Поточні витрати на дослідження ринків збуту слід ідентифікувати в складі витрат від звичайної діяльності. Крім того, вони можуть бути визнані в якості витрат на майбутню діяльність, а також як витрати, пов'язані з придбанням майна.

Маркетингові дослідження проводяться із метою збільшення продажів товарів. Тому витрати на освоєння нових ринків необхідно включати до витрат майбутніх періодів. Після старту продажів нового виду товарного найменування витрати на маркетинг необхідно відобразити на рахунках обліку витрат. Вони ідентифікуються як витрати даного періоду та розподіляються рівними частинами протягом звітного періоду. Тому з позицій строкості настання наслідків маркетингової діяльності доцільно виокремлювати операційний і довгостроковий бюджети. Операційний бюджет формується в рамках року, оперує місяцями і сприяє підвищенню рівня продажу. Довгостроковий бюджет відповідає за планування показників підвищення вартості капіталу, що пов'язані зі збутом товарів та його

стимулюванням, зокрема, рекламою, просуванням товарів на споживчий ринок, проведенням маркетингових досліджень, розробкою концепції нового товару або асортиментної групи тощо.

В рамках формування операційного бюджету особливої актуальності набуває класифікація витрат на постійні і змінні (рис. 1). Проте низка статей зазвичай підпадає під ту чи іншу категорію – за умови, що їх статус як постійних або змінних, може залежати від часу. Але за кінцевим рахунком всі витрати перетворюються на змінні. Для торгівлі таке структурування витрат є надважливим тому, що дозволяє вирішувати завдання регулювання об'єму товарної маси і приросту прибутку під час зниження витрат при зростанні витрату, вимірювати окупність витрат у перспективі. На основі виділення постійних витрат здійснюється розрахунок маржинального доходу, що дозволяє визначати оптимальний (припустимий) розмір торгової надбавки.



Рис. 1. Формування бюджету маркетингу в системі бухгалтерського обліку  
Авторська розробка



Протягом річного планового періоду до постійних витрат на маркетинг відносяться: заробітна плата і підтримка мотивації торгового персоналу; витрати на основну рекламну кампанію, включаючи виробничі витрати; витрати на утримання маркетингового підрозділу; витрати на матеріали для стимулювання збуту; знижки за спільну рекламу, засновані на продажах минулого періоду. До змінних витрат на маркетинг належать: комісійні з продажів, що виплачуються торговому персоналу, брокерам або представникам підприємства-виготовлювача; премії за продажами, які залежать від цільових показників збуту; знижки, що отримані від постачальників; знижки за досягнутими результатами, які розраховуються за обсягом продажів у звітному періоді; витрати на попередню оплату (якщо вони включені до кошторису витрат на стимулювання збуту); знижки за місцеві рекламні кампанії, які проводяться роздрібними торговцями, але відшкодовуються головною компанією.

**Висновки.** Таким чином, маркетингові витрати доцільно згрупувати у бюджеті маркетингу із виділенням постійних і змінних витрат за бізнес-процесами товароруку, що дозволяє оцінювати вплив факторів попиту споживача з метою мінімізації ризику при прийнятті стратегічних рішень під час запровадження маркетингових заходів. За таких умов формування бюджету маркетингу доцільно розглядати як безперервний процес управлінського впливу в області поведінки суб'єкта господарювання щодо забезпечення потреб споживачів (клієнтів), який спрямована на підвищення ефективності управлінської взаємодії структурних підрозділів бізнес-одиниці, які задіяні в обслуговуванні ланцюжка цінності у сфері торгівлі.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України: кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Холодний Г. О. Розвиток управління маркетингом на підприємствах : монографія / Г. О. Холодний, Г. М. Шумська; за ред. доцента Г.О. Холодного. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 272 с.
3. Лях, І.С. Методологічні засади формування маркетингового бюджету підприємства / І. С. Лях // Комунальне господарство міст, 2011. – № 98. – С. 269–274.

4. Грубіч Н. К. Ефективність маркетингових інвестицій в АПК / Н. К. Грубіч. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nnibm.khntusg.com.ua/library/visniki/vesnik\\_112.pdf#page=190](http://nnibm.khntusg.com.ua/library/visniki/vesnik_112.pdf#page=190).
5. Федорченко А. В., Федорченко О. Є. Методичні аспекти планування витрат на маркетинг підприємства / А. В. Федорченко, О. Є. Федорченко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2016. – № 13. – С. 418–423.
6. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлапъонов Л.Ю.,Макухін Г.А. Управління затратами підприємства : Монографія. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.
7. Гавриловський О. С. Сучасні підходи до вдосконалення обліку непрямих витрат на збут, рекламу й маркетинг / О. С. Гавриловський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Вип. 7. Ч. 5. – 2014. – С. 118–120.
8. Протопопенко, Г. О. Витрати на маркетинг і збут: проблеми розмежування та обліку / Г. О. Протопопенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – Кіровоград: КНТУ, 2005. – Вип. 7, ч. 1. – С. 409–413.
9. Банасько Т. М. Проблемні питання бухгалтерського обліку маркетингових витрат / Т. М. Банасько // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 12. – С. 239–242.

УДК 65.014.1

**АЛГОРИТМ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ****Тесленок І.М., к.е.н  
Воровська К.А.***Запорізький національний технічний університет*

Метою даної статті є обґрунтування алгоритму розробки стратегій розвитку для малих підприємств. У статті розглянуто основні принципи та існуючі підходи до процесу розробки стратегії розвитку, теоретичні основи розробки стратегії розвитку для малих підприємств. Порівняно наукові підходи до розробки стратегій розвитку підприємств різних вчених та встановлено, що більшість підходів потребують значних матеріальних, технічних та людських ресурсів, що робить їх використання недоцільним для малих підприємств. У роботі виявлено основні недоліки та проблеми в управлінні малими підприємствами в Україні. Запропоновано загальний алгоритм розробки стратегії розвитку для малих підприємств та визначено найбільш підходящі для цього інструменти та методи з урахуванням актуальних проблем в сфері управління малим бізнесом в Україні. Результати проведеного дослідження можуть бути використані керівниками малих підприємств для вибору обґрунтованої стратегії розвитку та посилення конкурентних позицій підприємств на ринку.

**Ключові слова:** стратегія розвитку, алгоритм розробки стратегії розвитку, розробка стратегії, мале підприємство, стратегічне управління

UDC 65.014.1

**THE ALGORITHM OF DEVELOPMENT STRATEGY FORMATION FOR SMALL ENTERPRISES****Teslenok I., PhD in Economics  
Vorovska K.***Zaporizhzhya national technical university*

The purpose of the article is to justify the algorithm of the development strategy formation for small enterprises. In the article the basic principles and the existing approaches to the formation process of development strategies, theoretical bases for forming strategies of development for small enterprises have been considered. It has been compared the various scientific approaches to formation of enterprise development strategies and established that most approaches require significant material, technical and human resources, which makes their use impractical for small enterprises. The paper has identified the main shortcomings and problems in the management of small enterprises in Ukraine. A general algorithm of development strategy formation for small enterprises is proposed and the most suitable tools and methods for it has been

determined, taking into account actual problems in the sphere of small business management in Ukraine. The results of the conducted research can be used by managers of small enterprises for the choice of the reasonable development strategy and strengthening of competitive positions of the enterprises in the market.

**Keywords:** development strategy, algorithm of development strategy formation, strategy formation, small enterprise, strategic management.

**Актуальність проблеми.** Прискорення інтеграції України у світовий та європейський економічний простір вимагає у підприємств застосування комплексу сучасних методів та засобів стратегічного розвитку, зокрема розробки стратегії розвитку. В Україні найчисельнішою категорією підприємств є малі підприємства – їх нараховується 291118 одиниць (95%), зокрема 247614 одиниць мікропідприємств (80,8%) [1]. Однак, малі та мікропідприємства, незважаючи на їхню значну чисельність, створюють лише близько 20% загальної доданої вартості в країні. Це обумовлено низькими показниками рентабельності малих підприємств через постійні зміни в економіці, політиці, стрімкий розвиток технологій та низький рівень обізнаності в сфері стратегічного управління.

У країнах Європи малий бізнес працює більш ефективно. Наприклад, у Німеччині, малі та мікропідприємства складають 96,6% усіх підприємств та створюють 29,2% доданої вартості, у Франції ці показники 99,8% та 43,8% відповідно, у Італії ці показники – 99,4% та 51,8% відповідно [2].

Досвід багатьох розвинутих країн свідчить про те, що малий бізнес є рушійною силою економіки. Тому питання застосування стратегічного управління на малих підприємствах з метою підвищення їх ефективності є достатньо актуальним та потребує подальшого дослідження.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** В економічній науці накопичено чималий досвід з питань стратегічного управління підприємствами. Теоретичні основи формування стратегій розвитку у своїх працях досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, а саме: І. Ансофф, Н. Мескон, Ф. Хедоури, М. Альберт О.С. Виханський, С.А. Попов, Т.С. Муляр, А.А. Мазаракі, Г.І. Кіндрацька, І.М. Тесленок, Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко, А. Стрікленд, Г. Томсон, О.М. Талавирия, І.В. Смолін, З.Є. Шершньова та інші. Незважаючи на значні здобутки вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів,

залишаються недостатньо дослідженими питання послідовності розробки стратегії розвитку малих підприємств та визначення найбільш підходящих інструментів та методів для її формування. Адже більшість існуючих підходів орієнтовані на довгострокове планування стратегій розвитку великих за розміром підприємств, що потребує розробки стратегічних планів, бюджетів, програм розвитку та ін. Все це є майже неможливим на малих підприємствах, враховуючи особливості їх організаційної структури, брак статистичних даних, обмежену кількість персоналу та інших факторів.

**Метою статті** є обґрунтування алгоритму розробки стратегій розвитку для малих підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Діяльність сучасних малих підприємств України характеризується все більшою невизначеністю і непередбачуваністю змін у зовнішньому середовищі, що обумовлено суттєвими змінами та кризовими явищами в економіці упродовж останніх чотирьох років, змінами купівельної спроможності та структури споживчого кошика населення, розвитком нових технологій та багатьма іншими факторами.

Таким чином, виникає необхідність застосування стратегічного підходу у процесі управління малими підприємствами, який буде сприяти прийняттю найбільш доцільних управлінських рішень, вибору найперспективніших напрямів діяльності та забезпечення оптимального рівня ефективності підприємства.

Для розробки ефективної стратегії розвитку підприємства, спочатку необхідно детально спланувати весь процес розробки стратегії, вирішивши, якою буде послідовність етапів цього процесу, якими принципами слід керуватися під час розробки та які чинники повинні бути досліджені.

Як зазначає Смолін В.І. [3] основними перевагами розробки стратегії розвитку підприємства є те, що вона дозволяє визначити поведінку підприємства на ринку з врахуванням умов зовнішнього середовища та вірогідного характеру їх зміни; оцінити конкурентоспроможність та стратегічні конкурентні переваги конкретного підприємства; сформулювати глобальну ціль його діяльності; визначити ресурси, які необхідні для досягнення поставлених цілей та забезпечити найбільш ефективно їх використання.

Муляр Т.С. у своїй науковій праці [4] визначив наступні принципи розробки стратегії розвитку підприємства:

- орієнтація на довгострокові глобальні цілі підприємства як господарської системи та економічні інтереси його власників;
- багатоваріантність можливих напрямів розвитку, яка зумовлена динамічністю зовнішнього середовища підприємства;
- безперервність розробки стратегії розвитку, постійна адаптація до змін, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- комплексність розробки стратегії, узгодженість стратегічних рішень за окремими напрямами діяльності підприємства, видами ресурсів, функціями тощо.

Розробка стратегії розвитку підприємства є складним та багатогранним процесом, що складається з певної послідовності задалегідь визначених етапів. Підходи до процесу розробки стратегії розвитку підприємства різних авторитетних вчених відображено в табл. 1.

*Таблиця 1 - Основні підходи до процесу розробки стратегії розвитку підприємства*

№	Вчений	Характеристика підходу
1	І. Ансофф [5]	Виділяє дев'ять етапів розроблення: 1) внутрішня оцінка фірми; 2) оцінка зовнішніх можливостей; 3) формулювання цілей і вибір завдань; 4) рішення про диверсифікацію і вибір стратегії диверсифікації; 5) вибір конкурентної стратегії; 6) формування компонента стратегії диверсифікації і конкурентної стратегії у вигляді окремих проектів.
2	А. Томпсон., А.Дж. Стрікланд [6]	Розглядають п'ять взаємозалежних завдань, що становлять основу формування і реалізації стратегії підприємства: 1) визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок; 2) постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; 3) формулювання стратегії для досягнення накреслених цілей і результатів діяльності виробництва; 4) реалізація стратегічного плану; 5) оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану і/або методів його реалізації.

Продовження Таблиці 1

№	Вчений	Характеристика підходу
3	М. Мескон [7]	Вважає, що процес стратегічного управління має складатися з таких етапів: 1) вибору місії фірми; 2) формулювання цілей фірми; 3) аналізу зовнішнього середовища; 4) управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; 5) аналізу стратегічних альтернатив; 6) вибору стратегії; 7) реалізації стратегії; 8) управління і планування, реалізації і контроль 9) реалізації стратегічного плану; 10) оцінки стратегії.
4	О.С. Віханський [8]	Передбачає такі етапи: 1) аналіз середовища; 2) визначення місії і цілей; 3) вибір стратегії; 4) виконання стратегії; 5) оцінка і контроль виконання.
5	С.А. Попов [9]	Визначає наступні етапи формування стратегії розвитку підприємства: 1) аналіз зовнішнього середовища організації; 2) внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) організації; 3) визначення місії і цілей організації; 4) розробка, оцінка і вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; 5) розробка і розгорнуте визначення корпоративної стратегії як програми конкретних дій; 6) реалізація стратегії; 7) оцінка результатів і зворотний зв'язок.
6	З.Є. Шершньова [10]	Пропонує наступну послідовність розробки стратегії підприємства: 1) концепція управління організацією 2) аналіз зовнішнього середовища, внутрішнього середовища та конкурентоспроможності; 3) діагноз сильних та слабких сторін підприємства; 4) прогноз тенденцій змін внутрішнього та зовнішнього середовища 5) цілі діяльності організації 6) стратегія розвитку підприємства 7) система планів та програм розвитку організації 8) підсистеми забезпечення виконання планів, формування управління 9) стратегічний контроль діяльності системи стратегічного управління

Джерело: Побудована авторами на основі [5; 6; 7; 8; 9; 10]

Варто зазначити, що думки вітчизняних і зарубіжних вчених з приводу розробки стратегій розвитку підприємства відрізняються і не існує універсального набору методів і інструментів для всіх підприємств. Більш простими та узагальненими є підходи до цього процесу А. Томпсона, А.Дж. Стрікланда [6] та С.А. Попова [9]. А. Томпсон і А.Дж. Стрікланд розглядають процес формування стратегії підприємства як п'ять взаємозалежних етапів та акцентують увагу на чіткому визначенні сфери діяльності підприємства та формуванні стратегії на основі поставлених цілей та задач. Попов С.А. [9], в свою чергу, приділяє багато уваги детальному вивченню підсистем компанії та розробки програми конкретних дій її реалізації. Більш ґрунтовно підходить до процесу розробки стратегії Шершньова З.Є. [10]. Автор пропонує застосовувати концептуальну схему стратегічного управління та детально описує кожен складовий етап розробки стратегії.

Як бачимо, більшість дослідників вважають, що основою для визначення подальших цілей і завдань з розвитку підприємства є внутрішня діагностика підприємства, аналіз зовнішнього середовища, розробка деталізованих планів реалізації стратегій. Слід відзначити, що ці етапи є досить трудомісткими і передбачають, що аналіз внутрішньої і зовнішньої середовища підприємства буде проводити працівники, котрі є спеціалістами з менеджменту і вміють використовувати на практиці потрібні методи та інструменти. Такий підхід є неприйнятним для більшості малих підприємств, адже ці етапи потребують багато часу, значних людських і матеріальних ресурсів, досконалої системи обліку і статистичної звітності. Враховуючи, що розробкою стратегії розвитку у малому бізнесі загалом займаються самі власники, які рідко мають високий рівень знань в сфері стратегічного управління та необхідний досвід проведення досліджень. Отже, вони не будуть здатні провести якісний стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Рішенням цієї проблеми може бути використання послуг консалтингових компаній, але, слід зазначити, що дослідження фахівців будуть вимагати значних витрат з боку малого підприємства, що може собі дозволити не кожне. Однак, процес розробки стратегії розвитку є надзвичайно необхідним для підвищення ефективності діяльності малих



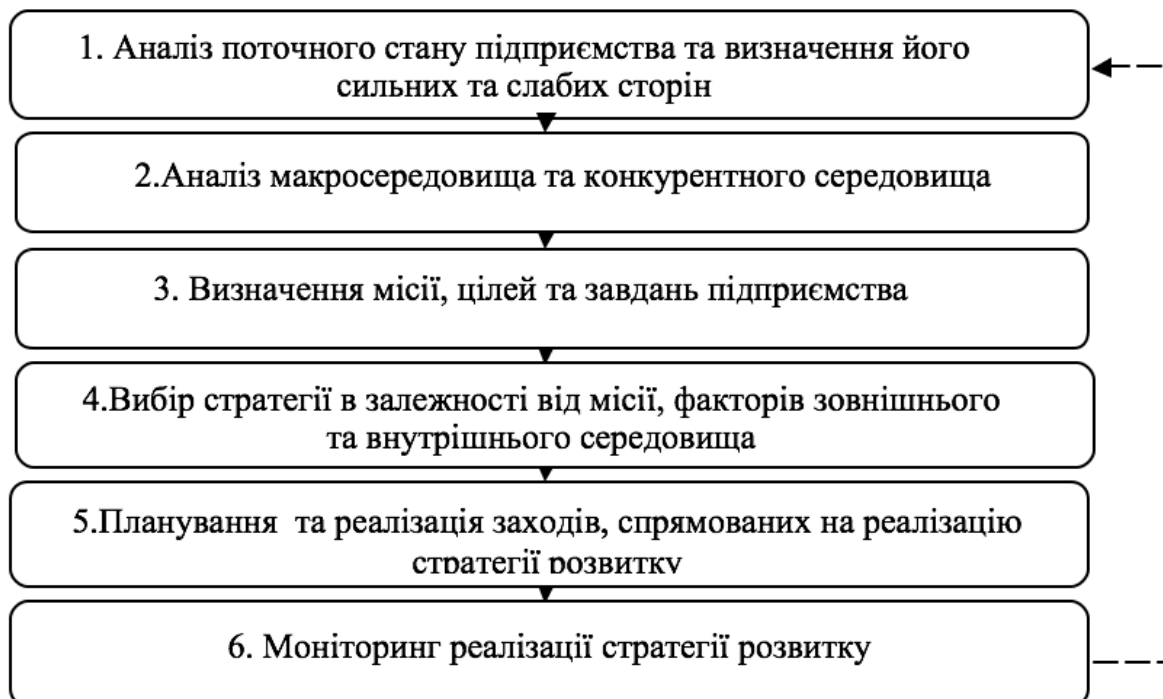
підприємств, оскільки з моменту незалежності України малий та середній бізнес є досить незахищеним та уразливим до зовнішніх загроз через постійні зміни в економіці, політиці, оподаткуванні, відсутності достатньої підтримки з боку держави та багатьох інших чинників.

Крім економічних та політичних проблем, розвиток малого бізнесу в Україні також гальмується за рахунок наступних проблем та недоліків в управлінні малими підприємствами:

- обмеженість матеріально-фінансових ресурсів малих підприємств;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення з боку держави щодо ефективного ведення бізнесу;
- недосконалість системи навчання та перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності;
- низький рівень обізнаності у сфері стратегічного управління, відсутність знань щодо методів та інструментів стратегічного управління, аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що особливо важливо за часів криз та нестабільності економіки;
- використання частіше від інших за розміром підприємств неофіційних методів управління, обходячи складне планування і методи управління, необхідні для належного обґрунтування рішень. На малих підприємствах, де існує планування та управління на основі визначених методів, вони зазвичай охоплюють короткі терміни часу, є неофіційними, нерегулярними і невичерпними[11].

Зрозуміло, що кожне підприємство самостійно визначає, як йому розробляти свою стратегію розвитку. Однак, слід погодитися з Довгань Л.С., що стратегії малих організацій насамперед мають бути спрямовані на мінімізацію конкурентної боротьби з великими організаціями та на максимальне використання переваг малого бізнесу [12].

На нашу думку, загальний алгоритм розробки стратегії розвитку для малого підприємства, виходячи із проблем малого бізнесу та багатоваріантності стратегічних напрямів його розвитку є наступні (рис. 1):



*Рис. 1 Алгоритм розробки стратегії розвитку підприємства розвитку малого підприємства*

*Джерело: авторська розробка*

На першому етапі проводиться внутрішня діагностика підприємства. Її роль полягає у визначенні сильних і слабких сторін організації, порівнянні їх з аналогічними даними конкурентів.

Далі досліджується зовнішнє середовище підприємства. Аналіз макросередовища переслідує насамперед наступні цілі:

– з'ясувати сприятливі можливості або фактори, які можуть сприяти досягненню цілей підприємства;

– охарактеризувати загрози та небезпеки для підприємства, які лімітують можливості організації у просуванні до встановленої мети.

Оцінка конкурентного оточення дозволить виявити основних конкурентів, структуру і динаміку галузі, а також зрозуміти характерні для галузі можливості та наявні загрози, визначити позиції підприємства відповідно до його конкурентного середовища. Для аналізу конкурентного середовища найбільш зручною в застосуванні на малому підприємстві буде модель п'яти сил конкуренції М Портера, оскільки у ній використовується набір прийомів, який дає можливість правильно оцінити умови галузі, що постійно змінюються, і визначити характер і рівень конкурентної боротьби [13].

На третьому етапі керівнику малого бізнесу слід визначити пріоритетні напрями розвитку підприємства, цілі та задачі. Для цього більш за все підходить метод постановки цілей SMART, розроблений П. Друкером [14]. Аббревіатуру SMART утворено із англійських слів *specific, measurable, attainable, relevant, time-bound* — конкретна, вимірювана, досяжна, доцільна, обмежена в часі. Відповідність поставлених цілей та завдань наведеним критеріям суттєво збільшує ймовірність їх реалізації. Оскільки, чим краще їх уявляє керівник, тим більше у нього шансів досягти успіху.

На четвертому етапі керівник має розробити стратегічні альтернативи розвитку підприємства за допомогою SWOT - аналізу та SPACE- аналізу, щоб потім здійснити обґрунтований вибір стратегії розвитку підприємства. Але слід зауважити на те, що для застосування SWOT - аналізу та SPACE - аналізу, керівник має досконало знати усі сфери діяльності підприємства та його галузі або звернутися за порадою до експертів.

При виборі стратегії розвитку варто звернути увагу на базові стратегії, розроблені в залежності від життєвого циклу підприємства: стратегія зростання, стратегія утримання, стратегія скорочення [15]. Для малих компаній, які працюють у бізнесі нещодавно, або розвиваються оптимальним вибором є стратегія зростання. Далі в залежності від результатів SWOT та SPACE аналізів обирають, який з різновидів стратегії зростання слід використати. Це може бути стратегія концентрованого розвитку – коли подальший розвиток підприємства забезпечується за рахунок удосконалення діяльності в межах освоєного ринку функціонування; стратегія диверсифікованого розвитку, тобто розвиток за рахунок диверсифікації діяльності та освоєння нових ринків збуту або стратегія інтегрованого розвитку, що реалізується за рахунок утворення нових структурних підрозділів, розвитку нових видів діяльності, застосування різноманітних форм інтеграції зі своїми контрагентами.

Також для полегшення вибору стратегії можна скористатися матрицею «товар – форма існування організації», запропонованою Кіндрацькою Г.І., яка представлена на рис. 2.

Форми існування малої організації	Суверенітет	Стратегія копіювання	Стратегія оптимального розміру
	Симбіоз	Стратегія використання переваг великої організації	Стратегія участі у виробництві продукту великої організації
		Подібний до продукту великої організації	Оригінальний
Продукт малої організації			

*Рис. 2. Стратегії малого бізнесу*

*Джерело: [16]*

Стратегія копіювання використовується в тому випадку, якщо організація належить до малого бізнесу та випускає продукт, який є копією марочного продукту. В такому випадку марочний продукт відомої марки (бренду) має вищу ціну й кращу якість. На малому підприємстві ціна значно нижча, ніж оригінального продукту, через відсутність витрат на науково - дослідні роботи, рекламу, просування товару на ринок тощо.

Стратегію оптимального розміру впроваджують малі організації в тому випадку, коли найдоцільніше виробництво продукції малими партіями. Об'єднання малих виробників може зумовити втрату оперативності, гнучкості, економічну неефективність.

Стратегія участі у виробництві продукту великої організації передбачає кооперацію з великим підприємством. Щоб запобігти залежності від великої фірми, бажано, щоб мала організація співпрацювала з кількома великими партнерами, частка кожного не перевищувала б 20% у загальному обсязі продажу.

На п'ятому етапі підприємство реалізує стратегію розвитку, що включає проведення заходів, за рахунок яких підприємство досягає своїх стратегічних цілей.

На останньому шостому етапі повинен здійснюватися моніторинг ходу реалізації стратегії розвитку діяльності, досягнення проміжних цілей та оцінки загальних результатів наприкінці визначеного періоду.

Варто зауважити, що процес розробки і реалізації стратегії є безперервним процесом, тому що постійно відбуваються зміни у

зовнішньому середовищі, а значить і у діяльності підприємства також. Звідси випливає, що робота над стратегією розвитку малого підприємства повинна будуватися поетапно та мати циклічний характер. Основою для визначення мети, пріоритетних цілей та операційних завдань є результати оцінювання сильних та слабких сторін підприємства, зовнішніх сприятливих можливостей та небезпечних загроз для його розвитку. Визначення цілей стратегії розвитку та завдань повинні насамперед ґрунтуватися на результатах аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища та баченні майбутнього підприємства керівником.

**Висновки.** За результатами дослідження проаналізовано існуючі підходи до розробки стратегії розвитку організацій та виявлено, що більшість підходів є актуальними для великих та середніх підприємств оскільки потребують проведення комплексних та деталізованих досліджень, значних людських та інформаційних ресурсів або звернення до консалтингових фірм, що не завжди є доступним рішенням для малого підприємства.

У статті запропоновано алгоритм розробки стратегії розвитку та визначені інструменти, що на думку авторів, доцільно використовувати на малих підприємствах. Перевагами запропонованого алгоритму до розробки стратегії розвитку є відносна простота, логічна послідовність та гармонійність. За рахунок розробки стратегії розвитку, менеджмент малого підприємства зможе формувати найбільш раціональні управлінські рішення з питань розвитку підприємства та посилити його конкурентні позиції на ринку.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Державна служба статистики України: Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2016 році – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/kp\\_ed\\_u\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2016.htm)
2. Dr. Jennifer Abel-Koch. SME Investment and Innovation: France, Germany, Italy and Spain. Bpifrance (BPI), 2015, - 114 p.
3. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації : [монографія] / І.В. Смолін. – К. :КНТЕУ, 2004. – 344 с.
4. Муляр Т.С. Формування і реалізація стратегії підприємств / Т.С. Муляр // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету

- (економічні науки). - 2013. - № 2(6). – с. 289-300. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau\\_2013\\_2\(6\)\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(6)_35)
5. Ансофф И. Стратегическое управление / И Ансофф / Пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
  6. Томпсон А.А. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки і реалізації стратегії / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд. - М.: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
  7. Мескон М.Х., Хедоурі Ф., Альберт М. Основи менеджменту: підручник для вузів / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі; пров. з англ. - 2-е вид., - М.: Справа, 2001. - 432 с.
  8. Виханський О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. - М.: Экономист, 2004. – 206 с
  9. Попов С.А. Стратегическое управление: 17 – модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 4 / С.А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 344 с.
  10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: Вид-во КНЕУ, 1999. – 384с.
  11. Виговська В. Особливості фінансового менеджменту малих підприємств / В. Виговська // Сіверянський літопис. — 2009. — № 1. — С. 163—166. — Біб-ліогр.: с. 165—166.
  12. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління: навч. посіб. 2ге вид. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко //– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
  13. Тесленок І.М. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища в системі управління промисловим підприємством: монографія / І.М. Тесленок, Л.О. Кримська. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2012. – 110 с.
  14. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер. — М.: «Вильямс», 2007. - 400 с.
  15. Мазаракі А.А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія / А.А. Мазаракі, Д.М. Тнеслінський, І.В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.
  16. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Кіндрацька Г.І. – К.: Знання, 2006. – 366 с.

УДК 368.2:338.47:656.13

**ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СТРАХУВАННЯ ДЛЯ  
ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНИХ  
ПЕРЕВЕЗЕНЬ****Чупіков А.А.***Київський національний торговельно-економічний університет*

У статті розглянуто поняття економічної безпеки підприємства, досліджено і класифіковано дестабілізуючі чинники впливу на її рівень на прикладі підприємства автотранспортної галузі. Виявлено специфічні негативні фактори впливу на діяльність автотранспортних організацій, такі, як аварії, крадіжки і угони. Проаналізовано динаміку дорожньо-транспортних подій за період 2012-2017 рр. і крадіжок авто за період 2012-2016 рр. та визначено негативну тенденцію збільшення таких випадків. Запропоновано організаційно-економічний механізм ліквідації наслідків надзвичайних інцидентів та відшкодування нанесених збитків, основним елементом якого є страхування. Розглянуто поняття автостраховання і страхування вантажів. Зроблено висновок про ефективність його використання задля забезпечення стабільності транспортного процесу, запобігання вилученню з обігу значної кількості фінансових ресурсів та підвищення якості фінансового планування фірм автоперевізників.

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, дестабілізуючі фактори, автотранспортне підприємство, аварії, крадіжки, угони, автостраховання, страхування вантажів

UDC 368.2:338.47:656.13

**USE OF INSURANCE ELEMENTS FOR ACHIEVING ECONOMIC  
SECURITY OF VEHICLE TRANSPORTATIONS****Chupikov A.***Kyiv National University of Trade and Economics*

This article deals with the concept of economic security of the enterprise. The destabilizing factors of influence on its level are investigated and classified on the example of the enterprise of motor transport industry. The specific negative factors which are reacting to the activity of motor transport organizations, such as traffic accidents, hijacking and steal, were revealed. The dynamics of road accidents for the period of 2012-2017 and automobile theft during the period of 2012-2016 were analyzed and the negative tendency of increase of those cases was determined. The organizational and economic mechanism of liquidation of consequences of emergency incidents and compensation of incurred losses, the main element of which is insurance, is offered. The concept of car insurance and cargo insurance is considered. The conclusion is made on the effectiveness of its use for ensuring the stability of the transport process, preventing the exception of a significant amount of financial resources from circulation

and improving the quality of financial planning of carriers companies.

**Keywords:** economic security of the enterprise, destabilizing factors, motor transport enterprise, accidents, hijacking, theft, auto insurance, cargo insurance

**Актуальність проблеми.** Транспортна система України, перебуваючи в умовах ринкових відносин, активно запозичує досвід європейських компаній, які пред'являють особливо жорсткі конкурентні умови, отже, сучасний ринок перевезень знаходиться у стадії розвитку та інтенсифікації процесів обороту вантажів і переміщення людей. Незважаючи на низку негативних ендегенних факторів, таких, як інфляція, фінансова криза, недосконалість законодавчого апарату, послаблення економічної активності, роль транспортних і експедиційних підприємств неодмінно зростає. Особливо великим в умовах розбудови складних соціально-економічних відносин є значення автотранспортних організацій, які мають гарантувати пряму, надійну доставку вантажів і пасажирів, що є одним із важливих принципів ефективного функціонування економіки країни. Тому актуальними є виявлення механізмів і розробка підходів до забезпечення економічної безпеки автотранспортних підприємств. Слід також зазначити необхідність їх чіткого впровадження у діяльність компаній автоперевізників з метою швидкого усунення можливих загроз та небезпек, зменшення ризиків, та гарантування стабільного функціонування і ефективного розвитку транспортних організацій.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Дослідженням процесу забезпечення економічної безпеки підприємства займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких Іванюта Т.М. [1], Сумець О.М., Тумар М.Б. [2], Ортинський В.Л. [3], Довбня С.Б. [4], Нікітіна А. В. [5], Варналій З.С. [6] та інші. Щодо вивчення економічної безпеки в галузі автотранспортних перевезень, можна виділити праці таких фахівців, як Дулеба Н. В. [7], Пушкар Т. А. [8], Близнюк А.О. [9].

Огляд наукових публікацій стосовно даної проблематики показав, що, незважаючи на безперечну актуальність питання забезпечення економічної безпеки транспортної галузі в цілому і автотранспортного підприємства, як невід'ємної його частини, теоретичні та методологічні підходи не достатньо досліджені і потребують удосконалення, подальшого вивчення і адаптації до сучасних умов.



Метою статті є аналіз негативних факторів впливу на рівень економічної безпеки автотранспортних перевезень та виявлення організаційних механізмів протидії їм.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Стосовно визначення змісту поняття «економічна безпека підприємства» на сучасному етапі існує велика кількість думок. Узагальнення трактувань окресленого питання провідними вченими, подано в таблиці 1.

*Таблиця 1 - Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»*

Автор	Думка
О.М. Сумець, М.Б.Тумар “Стратегія сучасного підприємства та його економічна безпека”. Київ - 2008 - 400 С.	Забезпеченням економічної безпеки підприємства є розроблення і реалізація системи заходів, спрямованих на: - запобігання проблемам, що прямо або опосередковано торкаються основної економічної функції підприємства -раціональний вихід із неприємностей (якщо вони все-таки сталися) -забезпечення успішності основної функції підприємства через виявлення ключових факторів успіху і знаходження способів їхнього втілення
Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. — 2008. — №4. — С. 88 – 97	Під економічною безпекою суб’єкта господарської діяльності слід розуміти здатність підприємства до ефективного функціонування (тепер) і успішного розвитку (в майбутньому). Такий стан досягається при найефективнішому використанні ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства, а також відповідності напряму розвитку суб’єкта господарювання основним тенденціям зовнішнього середовища.
Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський “Економічна безпека підприємства” Київ “Центр учбової літератури” 2009 р. - 255 С.	Економічна безпека підприємства - це такий стан господарюючого суб’єкту, при якому він при найбільш ефективному використанні наявності ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачуваних обставин і в основному досягає цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського розвитку. Система ЕБП має бути унікальною на кожному підприємстві, самостійна відокремлена від аналогічних систем інших виробничих одиниць, комплексна, дієва та ефективна.
Гапак Н.М. Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства» / Н.М. Гапак, І.В. Дочинець // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 68-73.	Економічна безпека підприємства – це комплексна характеристика, під якою розуміють рівень захищеності всіх видів потенціалу підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, що забезпечує стабільне функціонування та ефективний розвиток і потребує управління з боку керівництва підприємства.

Продовження табл.1

Автор	Думка
Грунин О.А. Экономическая безопасность организации: учеб. пособие / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с	Стан господарчого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.
Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін.] – К.: Правова єдність, 2009 . – 544 с.	Захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення.

*Джерело: розроблено автором на основі даних [1-4,14]*

Аналіз думок фахівців щодо визначення економічної безпеки підприємства дозволяє виявити спільну рису, а саме, всі вони включають попередження, запобігання, послаблення або захист підприємства від можливих ризиків, небезпек і загроз. Тому, розглядаючи економічну безпеку підприємств, як систему захисту та протидії різного роду викликам, виникає необхідність більш ретельного вивчення даних категорій, обґрунтованого використання засобів їх попередження і нейтралізації та управління наслідками їх дії.

Незважаючи на досить часте застосування у професійних колах, існує багато точок зору щодо визначення суті та об'єктивного розуміння понять «ризик», «небезпека», «загроза». Є.М. Рудніченко, точку зору якого поділяє автор статті, вважає що небезпека – це об'єктивно існуюча реальність, яка може порушити стан рівноваги суб'єктів господарювання, загроза – це наслідок небезпеки у вигляді об'єктивізованого чинника потенційно негативної дії, а ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з певною мірою невизначеності результату внаслідок прийнятого рішення, який може мати позитивний або негативний прояв. [10] Можна узагальнити наведені поняття за принципами впливу та вірогідних наслідків для суб'єкту господарювання і надалі позначати їх, як дестабілізуючі фактори (негативні чинники) впливу на діяльність організації.

Функціонування підприємств в Україні в умовах глобалізації і транснаціоналізації економіки з одного боку та глибокими системними

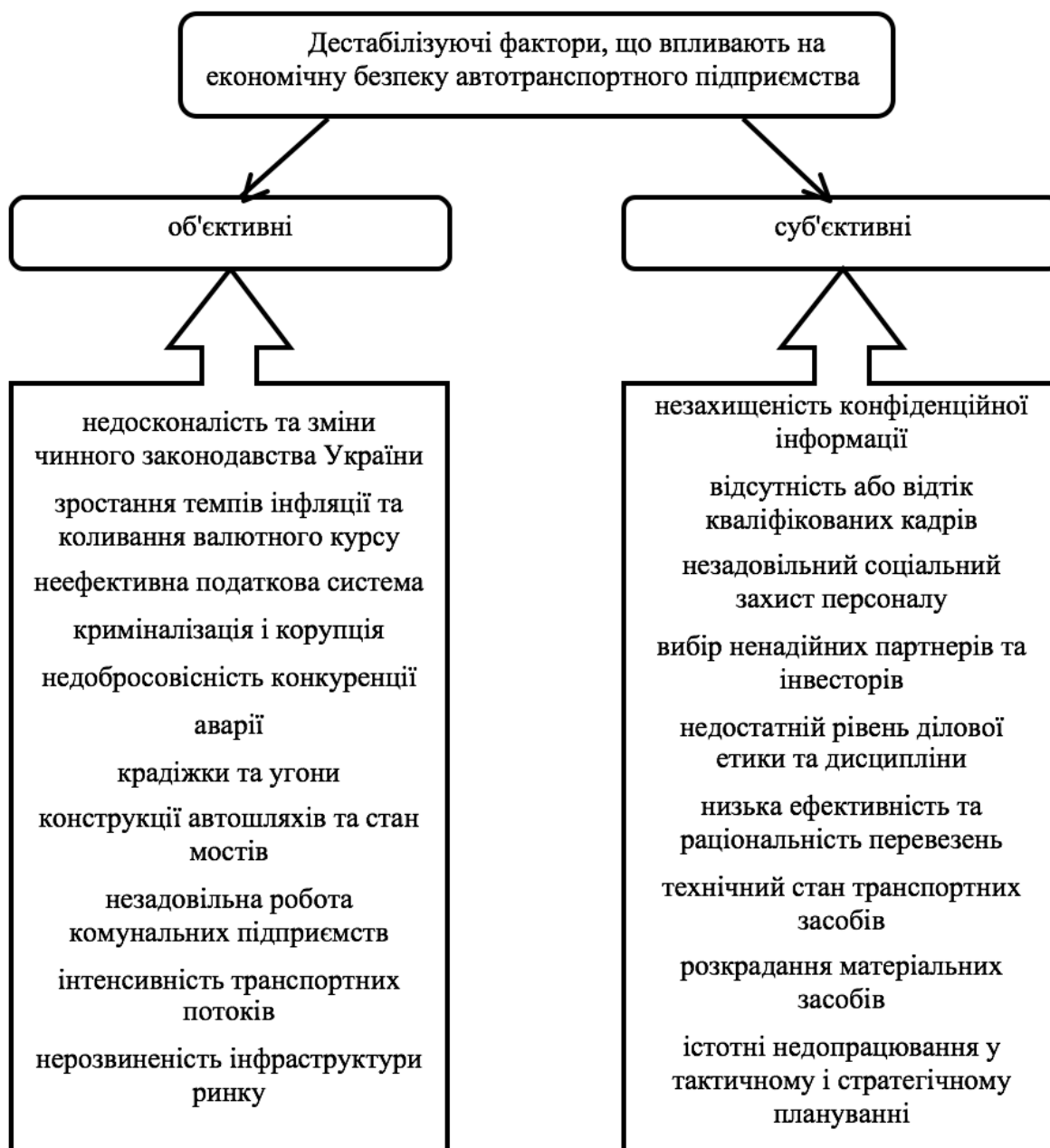
кризовими явищами з іншого відбувається в умовах невизначеності. Отже, діяльність будь-якої фірми потребує швидкого виявлення факторів, які впливають на економічну безпеку даного підприємства та пошуку методів пристосування до динаміки зовнішнього і внутрішнього середовища шляхом попередження небезпек, швидкого реагування на виклики та нейтралізації загроз. Саме своєчасне виявлення дестабілізуючих факторів, які є реальними або потенційними діями, що заподіють або можуть заподіяти шкоду діяльності підприємства, або зробити її неможливою, дозволяє зменшити або запобігти настанню негативних наслідків, таких, як втрата очікуваного прибутку, майна, грошей, заподіяння шкоди, збитків, нереалізації інтересів, банкрутству та ін.

На сьогоднішній день існує досить багато класифікацій негативних факторів, які впливають на рівень безпеки діяльності організацій. В основному фахівці дотримуються підходу, за яким розділяють зовнішні та внутрішні чинники [11]. Виходячи зі специфічності тематики роботи, розглянемо основні негативні чинники, що безпосередньо впливають на економічну безпеку автотранспортного підприємства. Їх можна розділити на дві категорії: об'єктивні – ті, що виникають без участі й незалежно від бажання суб'єкта господарювання та суб'єктивні - породжені діями людей. Дане розподілення може виглядати наступним чином (рис. 1).

Серед інших, одним із найбільш важливих об'єктивних факторів впливу на безпеку перевезень при використанні авто можна вважати дорожньо-транспортні інциденти. Упродовж останніх років спостерігається швидке кількісне зростання автомобільного парку України та підвищення середнього віку автотранспортних засобів. Ці обставини невідмінно призводять до збільшення кількості дорожньо-транспортних подій. Динаміку дорожньо-транспортних пригод наведено у табл.2 [12].

Статистика аварійності в нашій країні мала найбільш позитивні тенденції у 2014-2015 рр.. Незважаючи на досить вагоме зменшення надзвичайних пригод в деяких областях, та м. Києві, можна припустити, що даний спад пов'язаний з соціально-політичними подіями (Революція Гідності, військові конфлікти, анексія), що відбувалися у той час, та відсутністю даних з АРК та частини східних територій України. В цілому ж кількісні показники змінюються у бік збільшення дорожньо-транспортних подій. Аналізуючи останні зміни в країні, негативна тенденція аварійності може бути зумовлена двома факторами: зменшенням кількості поліції на дорогах, а також недовірою і скептицизмом з боку

водіїв з приводу перекваліфікації правоохоронних органів. До сталих причин автомобільних аварій можна віднести: погіршення погодних умов, вживання алкоголю чи наркотичних речовин за кермом, несправність транспортних засобів, стан автошляхів тощо. Наведені у таблиці 2 показники вказують на необхідність впровадження економічно обґрунтованих заходів із покращення організації та підвищення рівня безпеки дорожнього руху зі сторони держави та пошуку шляхів підвищення безпеки перевезень зі сторони автотранспортних підприємств.



*Рис. 1. Дестабілізуючі фактори впливу на економічну безпеку автотранспортного підприємства*

*Джерело: розроблено автором на основі даних [10,15,16]*

Таблиця 2. Статистика аварійності в Україні

Регіон/рік, %	2012	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2016	%	2017	%
АР Крим	6963	7222	3,6	1202	-500,8								
Вінницька	2636	2758	4,4	2469	-11,7	2422	-1,9	3238	25,2	1969	25,2	1970	0,1
Волинська	2315	2267	-2,1	2164	-4,8	2340	7,5	2970	21,2	1696	21,2	1980	14,3
Дніпропетровська	11531	11721	1,6	10948	-7,1	9609	-13,9	11496	16,4	6678	16,4	7314	8,7
Донецька	19230	18738	-2,6	8794	-113,1	3118	-182,0	3267	4,6	2040	4,6	2247	9,2
Житомирська	3891	3774	-3,1	3672	-2,8	3487	-5,3	3869	9,9	2313	9,9	2650	12,7
Закарпатська	2063	2124	2,9	2131	0,3	2353	9,4	2609	9,8	1686	9,8	1826	7,7
Запорізька	6672	6545	-1,9	5612	-16,6	4827	-16,3	5859	17,6	3521	17,6	3900	9,7
Івано-Франківська	2464	2247	-9,7	2179	-3,1	2267	3,9	2650	14,5	1594	14,5	1768	9,8
Київська	60387	57253	5,2	49793	13,0	48598	2,4	54199	-11,5	32134	-11,5	34094	-6,1
Кіровоградська	1921	1751	-9,7	1594	-9,8	1613	1,2	1807	10,7	1025	10,7	1109	7,6
Луганська	5790	5950	2,7	2701	-120,3	635	-325,4	916	30,7	583	30,7	495	-18
Львівська	10261	9116	-12,6	7737	-17,8	8304	6,8	10317	19,5	6100	19,5	7263	16,0
Миколаївська	2529	2649	4,5	2553	-3,8	2612	2,3	3621	27,9	2139	27,9	2438	12,3
Одеська	15076	15376	2,0	13889	-10,7	12932	-7,4	13544	4,5	7460	4,5	9138	18,4
Полтавська	4957	4796	-3,4	4225	-13,5	3794	-11,4	4478	15,3	2748	15,3	2625	-4,7
Рівненська	1896	1951	2,8	2044	4,5	2263	9,7	2514	10,0	1512	10,0	1500	-0,8
Сумська	2562	2290	-12	1977	-15,8	1828	-8,2	1939	5,7	1191	5,7	1174	-1,4
Тернопільська	1620	1700	4,7	1586	-7,2	1539	-3,1	2049	24,9	1199	24,9	1433	16,3
Харківська	12604	12140	-3,8	11155	-8,8	10328	-8,0	11730	12,0	7040	12,0	7716	8,8
Херсонська	3434	3527	2,6	2927	-20,5	3099	5,6	3489	11,2	2163	11,2	2312	6,4
Хмельницька	3069	2983	-2,9	2982	-0,0	2628	-13,5	3020	13,0	1902	13,0	1959	2,9
Черкаська	4295	4209	-2,0	3910	-7,6	3532	-10,7	4097	13,8	2562	13,8	2528	-1,3
Чернігівська	2951	2917	-1,2	2546	-14,6	2440	-4,3	2739	10,9	1757	10,9	1718	-2,3
Чернівецька	1928	1801	-7,1	1968	8,5	1968	0,0	2359	16,6	1379	16,6	1669	17,4
м.Севастополь	3365	3205	-5,0	459	-598,3								
<b>ЗАГАЛОМ</b>	<b>196410</b>	<b>191010</b>	<b>-2,8</b>	<b>153217</b>	<b>-24,7</b>	<b>138536</b>	<b>-10,6</b>	<b>158776</b>	<b>12,7</b>	<b>94391</b>	<b>12,7</b>	<b>102826</b>	<b>8,2</b>

Джерело: [12]

Іншим дуже вагомим ризиком, пов'язаним як з діяльністю транспортних організацій, так і власне з володінням авто є крадіжки та угони. За даними МВС України у 2012 році за фактом незаконних заволодінь авто по всій території України розпочато 6167 кримінальних проваджень, у 2013 році - відкрито 6531, у 2014 році угнали 11875 автомобілів, у 2016 році зафіксовано 12205 крадіжок авто. Отже, кількість незаконних заволодінь авто з кожним роком зростає. Звісно, на практиці під час здійснення підприємницької діяльності автотранспортом ризик викрадення цілого авто є незначним, але крадіжки авто-мото деталей, вантажу або обладнання з машин нажаль є доволі розповсюдженим явищем.

Таким чином, суттєвими негативними чинниками, що виникають під час використання автотранспорту можна вважати незаконне заволодіння та пошкодження або знищення транспортного засобу, його складових частин або додаткового обладнання. Одним із підходів, яким підприємства та автовласники можуть убезпечити себе від збитків, що виникають через розглянуті загрози є страхування транспортних засобів.

Страхування - це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [13].

Страхування транспортних засобів (або автострахування) — вид страхування для легкових автомобілів, вантажівок та інших транспортних засобів, що повинен захистити майнові інтереси автовласника, пов'язані з витратами на відновлення транспортного засобу після аварії, поломки чи купівлю нового авто після угону. Використовується здебільшого для захисту від втрат, понесених у результаті дорожньо-транспортних пригод та від відповідальності, яка може настати в результаті таких пригод. Як правило, до переліку страхових випадків при страхуванні транспортних засобів відносяться наступні:

- викрадення - незаконне заволодіння транспортним засобом шляхом крадіжки, грабежу, розбійного нападу;



- заподіяння шкоди внаслідок ДТП - будь-яке пошкодження або знищення транспортного засобу, його окремих складових частин або додаткового обладнання внаслідок дорожньо-транспортної пригоди;

- нанесення шкоди внаслідок інших подій – пошкодження або знищення транспортного засобу, його складових частин або додаткового обладнання, внаслідок: протиправних дій третіх осіб, передбачених законодавством України; стихійного лиха; пожежі або вибуху; нападу тварин; падіння предметів на транспортний засіб тощо.

Ще одним видом захисту від втрат, що має відношення до функціонування вантажних автотранспортних підприємств, можна вважати страхування карго. Обов'язок страхувати вантажоперевезення може лежати на будь-якому з учасників логістичного ланцюга за умови наявності у нього майнового інтересу. Страхування вантажу власником — продавцем або покупцем — захищає його фінансові інтереси від можливих втрат, пов'язаних із загибеллю вантажу. Страхування вантажу залученим перевізником або експедитором окрім забезпечення покриття вартості вантажу захищає і самого перевізника від можливого регресу страхової компанії в разі збитку. В такому випадку страхування перевезення вантажів має здійснюватися на користь власника перевезеного товару. Компанія-перевізник може віднести витрати на страхування вантажів на транспортні витрати підприємства і включити таку страховку у вартість своїх послуг.

Головною метою економічної безпеки автоперевезень є ідентифікація та оцінка всіх можливих негативних факторів, що виникають в процесі діяльності автотранспортного підприємства, та їх мінімізація. Тому у першу чергу, здійснюється фінансування заходів, спрямованих на підвищення безпеки автотранспортних перевезень та зменшення ймовірності надзвичайних подій. Але повністю виключити ймовірність будь-якого ризику неможливо, тому система безпеки має включати організаційно-економічний механізм ліквідації наслідків надзвичайних подій та відшкодування нанесених збитків, основною складовою якого є страхування. Страхування транспортних засобів та вантажу є найбільш ефективною формою захисту від можливих збитків у результаті настання страхових випадків, оскільки за визначену плату воно дозволяє мінімізувати потенційні ризики та всю відповідальність за їх настання перекласти на страхову компанію. Це забезпечує стійкість

транспортного процесу, дозволяє запобігти несподіваному вилученню з обігу значної кількості фінансових ресурсів та підвищити якість фінансового планування господарської діяльності автотранспортного підприємства.

**Висновки.** Забезпечення економічної безпеки автотранспортних перевезень має сприяти адаптації компаній автоперевізників до безперервних змін внутрішнього і навколишнього середовища. Отже, має бути реалізовано низку попереджувальних заходів, які мають втілювати системний підхід до виявлення негативних факторів впливу на діяльність автотранспортного підприємства. Розглядаючи суб'єктивні дестабілізуючі чинники, необхідно враховувати можливість їх попередження або запобігання їх виникненню. Урозуміння існування об'єктивних факторів впливу на економічну безпеку фірм автоперевізників таких, як аварії, крадіжки і угони, спонукає до пошуку організаційно-фінансового механізму ліквідації наслідків надзвичайних подій та відшкодування нанесених збитків. Основним елементом такого механізму можна вважати страхування транспортних засобів і вантажу.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства / Іванюта Т.М, Заїчковський А.О. // Навч. посіб. – 2009. – 255 с. с. 8.
2. О.М. Сумець, М.Б.Тумар Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека /Сумець О.М., Тумар М.Б. // Навч. посіб. Київ - 2008 - 400 с.
3. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: / В.Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. // навч. посіб. – К.: Правова єдність, 2009 . – 544 с.
4. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. — 2008. — №4. – С. 88 – 97 Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu\\_2008\\_4\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_4_11)
5. Нікітіна А. В. Розвиток теоретичних засад економічної безпеки підприємства / А. В. Нікітіна // Сталий розвиток економіки : Всеукраїнський науково-практичний журнал. – Хмельницький: Університет економіки і підприємництва, Інститут економіки, технології і підприємництва, 2011. – С. 82-86.
6. Варналій З.С. Економічна безпека : навч. посіб. / під заг. ред. З.С. Варналія// Навч. посіб. – К.: Знання, 2009. – 647 с.



7. Дулеба Н.В. Оцінка можливості застосування існуючих методів та методик визначення рівня економічної безпеки підприємства на українських автотранспортних підприємствах [Електронний ресурс] / Н.В. Дулеба // Вісник Національного транспортного університету. - 2010. - № 21(1). - С. 307-311. Режим доступу [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu\\_2010\\_21\(1\)\\_77](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2010_21(1)_77)
8. Пушкар Т.А. Концептуальні підходи до питань економічної безпеки автотранспортного комплексу регіону [Електронний ресурс] / Т. А. Пушкар, О. Є. Козін // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2016. - № 1. - С. 146-154. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp\\_2016\\_1\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2016_1_26)
9. Близнюк А.О. Аналіз стану системи управління економічною безпекою підприємств автотранспортної галузі [Електронний ресурс] / А.О. Близнюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 3(2). - С. 121-124. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp\\_2015\\_3\(2\)\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2015_3(2)_25)
10. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / Є. М. Рудніченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. - 2013. - № 25(1). - С. 188-195. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/estepi\\_2013\\_25%281%29\\_\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/estepi_2013_25%281%29__23)
11. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. - Львів: Видавництво ЛДУВС, 2011. – 380 с.
12. Статистика аварійності в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.sai.gov.ua/ua/ua/static/21.htm>
13. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 року № 86/96-ВР [зі змін. та доп.]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
14. Гапак Н.М. Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства» / Н.М. Гапак, І.В. Дочинець // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 68-73.
15. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства / І.О. Кузнецова, О.О. Кюне // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2015. - Вип. 3. - С. 120-128. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2015\\_3\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2015_3_17)
16. Новіков А.О. Ієрархічна схема загроз фінансово-економічній безпеці підприємств / А. О. Новіков // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2016. - Вип. 16(2). - С. 77-80. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2016\\_16\(2\)\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_16(2)_21).

УДК 334.75:005.311.2

**МЕТОДОЛОГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ  
ВЕЛИКОМАСШТАБНИХ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ****Шматько Н.М.***Українська інженерно-педагогічна академія*

Стаття орієнтована на вирішення вагомій науковій проблемі забезпечення стійкості функціонування та розвитку різного роду об'єднань підприємств. При цьому інтеграційні властивості окремих суб'єктів господарювання представлено як підґрунтя досягнення стану стійкості життєдіяльності великомасштабних економіко-виробничих систем (ВЕВС). Відповідно ї здатність підприємства до взаємодії з іншими учасниками ринку подано як одну з складових його економічної безпеки. ВЕВС являють собою інтегровану сукупність суб'єктів господарювання, взаємодія яких базується на доволі широкому переліку формальних та неформальних зв'язків. Таке розмаїття видів зв'язків в основі виникнення інтеграційного утворення значно ускладнює як досягнення ним певного стійкого становища, так і розробку керівних впливів щодо підтримки бажаного рівня стійкості. З оглядом на це відмінність авторських пропозицій зведено до надання цілісної методології підтримки стійкості розвитку ВЕВС, яка охоплює всю сукупність дій від архітектурного проектування ВЕВС до визначення етапів організації управління інтегрованим утворенням. Для систематизації таких дій та для отримання їх наочного зображення використано технологію побудови інтелектуальних карт. Пріоритетність даної розробки міститься у співвіднесенні гілок даної карти зі складовими заявленого в статті методологічного базису.

**Ключові слова:** великомасштабна економіко-виробнича система, стійкість розвитку, організація управління, теоретико-методологічний базис, архітектурне проектування, форми інтеграційної взаємодії

UDC 334.75:005.311.2

**THE METHODOLOGY FOR PROVIDING THE LARGE-SCALE  
PRODUCTION SYSTEMS SUSTAINABILITY DEVELOPMENT****Shmatko Natalia M.***Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy*

The article is devoted to the solution of the important scientific problem of ensuring the sustainability of the operation and development of various types of business associations. The integrative properties of individual economic entities have been presented as the basis for achieving the state of sustainability of large-scale economic and production systems (LSEPS). The ability of the enterprise to interact with other market participants has been presented as one of the components of its economic

security. The large - scale economic and production systems are an integrated set of business entities whose interaction is based on a fairly wide range of formal and informal links. Such a diversity of the types of links at the basis of the emergence of integration education greatly complicates both the achievement of a certain steady state and the development of management influences in support of the desired level of stability. The difference of the author's proposals means the suggestion of a holistic methodology of supporting the sustainability of the development of the LSEPS, which covers the entire set of actions from the architectural design of the LSEPS to the definition of the stages of organization this integrated creation management. In order to organize such actions and to obtain their visual image, the technology of building smart cards has been used. The priority of this operation is contained in the correlation of the branches of this map with the components of the methodological basis stated in the article.

**Keywords:** large-scale economic and production system, sustainability of development, management organization, theoretical and methodological basis, architectural design, forms of integration interaction

**Актуальність проблеми** лежить в точці перетину декількох напрямків наукових досліджень, які в останні часи приваблюють багатьох учених-економістів. Так, для сучасного менеджменту як на рівні дрібного суб'єкта господарювання, так і в рамках великої холдингової структури вагомою проблемою є врахування впливу турбулентних умов зовнішнього середовища. Саме турбулентність оточення актуалізує питання забезпечення стійкості та економічно безпечної діяльності підприємств. Іншими актуальними напрямками наукових досліджень є дослідження умов ведення конкурентної боротьби та вивчення особливостей ринкового позиціонування підприємств на закордонних ринках. Вагомість цих напрямків значною мірою підтверджується ускладненням ведення господарської діяльності.

Саме потреба подолання такої складності актуалізує дослідження питань використання інтеграційно-коопераційних можливостей підприємств за для отримання ринкової влади чи обґрунтування стратегічного вибору. Дійсно, формування різного роду інтеграційних утворень створює додаткові переваги у конкурентній боротьбі через, наприклад, концентрацію ресурсів на найбільш дієвих практиках діяльності чи через створення більш дієвої системи розрахунків. Разом з тим, провадження інтеграційних процесів чи збільшення масштабів діяльності завжди спричиняє прояв певних факторів-загроз, що й актуалізує питання організації управління плином процесів інтеграційного розвитку за

критерієм підтримки їх достатньої стійкості.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Кожен з зазначених вище напрямків наукових досліджень доволі докладно представлений в економічній літературі. На жаль, таке представлення розглядає лише один з аспектів означеної вище проблеми й майже не торкається інших її складових. Так, при трансляції змісту поняття стійкості на життєдіяльність підприємств дослідники як правило апелюють певними видами такої стійкості, переважно фінансової (показовими тут є розробки А. В. Грачева [21] чи А. М. Поддєрьогіна [14]). Стійкість процесів розвитку підприємств привернула увагу дослідників лише в останні часи. Найбільш відомими тут є праці В. В. Попкова [18], О. В. Прокопенко [17] та В.Г. Маргасової [9]. Звернемо увагу, що мета зазначених робіт [9, 17, 18] зводилася безпосередньо до дослідження особливостей стійкого розвитку економічних систем різного рівня. Окрім того, стійкість розвитку порівняно часто виступала складовою інших розробок, присвячених, наприклад, моделюванню розвитку (в дослідженні Н. В. Касьянової з співавторами [11, с. 42-47] стійкість представлена як період між станами розвитку) чи формуванню стратегії (в роботі Л. К. Гліненко [4] стійкість розглянута як одно з обмежень при виробленні стратегії інноваційного розвитку) підприємства.

До появи даних праць поняття стійкого розвитку співвідносилось з необхідністю провадження таких економічних та соціальних змін, при яких узгоджується експлуатація природних ресурсів та напрямки інвестицій як один з одним, так і з потребами майбутніх поколінь [17, с. 45] (тобто мова переважно велась про ресурсозбереження та підвищення якості життя людей). При цьому жодна з означених вище праць не приділяла достатньо уваги дослідженню кореляційних зв'язків між стійкістю підприємств та їх спроможністю до взаємодії з іншими суб'єктами ринку. Навіть в роботі В.Г. Маргасової [9], де розглянуто стійкість в розрізі ієрархічних рівнів національної економіки, (хоча й виділяється інноваційно-інтеграційна складова економічної безпеки [9, с. 54]) нівельовано представлення інтеграційних властивостей суб'єктів господарювання у якості підґрунтя для забезпечення стійкості їх розвитку.

Аналогічна ситуація простежується в роботах, присвячених вивченню феномену економічної інтеграції. Дослідники як правило вивчають інтеграційні стимули та передумови виникнення об'єднань підприємств

(розробки І. П. Булеєва [2] чи А. Я. Бутиркіна [3]). Вагомий пласт досліджень пов'язано з розробкою системи управління різного роду інтеграційними утвореннями (прикладми таких досліджень є труди О. Ю. Мічуриної [10] чи С. І. Рекорд [15]), у тому числі створенням системи корпоративного управління (представниками даної групи авторів є О.В. Ареф'єва [1] та Н.А. Хрущ [8] з співавторами). В переважній більшості таких розробок особливого акценту на підтримку навіть стійкості функціонування об'єднання підприємств не робиться. З оглядом на це об'єктивно потребують подальшого пророблення питання забезпечення стійкості розвитку інтегрованих об'єднань підприємств.

**Мета роботи** полягає в формуванні теоретико-методологічного базису забезпечення стійкості розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем з поширенням елементів даного базису на всі складові життєвого циклу організації менеджменту інтеграційного утворення від його архітектурного проектування до формування управлінського механізму.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Досягнення мети статті першочергово потребує узагальнення підходів до ідентифікації поняття інтегрованого об'єднання підприємств. У даному випадку нами бачиться доречним прийняття підходу О.М. Кизима [6], який все різноманіття об'єднань підприємств представив через поняття великомасштабної економіко-виробничої системи (ВЕВС). На думку даного автора ВЕВС являють собою «певну інтегровану сукупність суб'єктів господарювання, які являють собою різні форми капіталу та пов'язані один з одним фінансово-економічними та (або) виробничо-технологічними зв'язками для спільної підприємницької діяльності на основі м'яких (договірних) або жорстких (право власності) управлінських та організаційних відносин з метою підвищення ефективності функціонування й подальшого стійкого розвитку» [6, с. 41].

Говорячи про методологію управління стійким розвитком ВЕВС перш за все слід визначитися зі складовими відповідного методологічного базису. Такі складові пропонуємо визначити як елементи множини  $\{MB\}$ . Відповідно, орієнтуючись на роботи А.М. Новікова [12] (визначив загальне розуміння методології) та І.В. Ялдіна [19] (дослідив особливості наповнення складових методологічного базису по відношенню до інтегрованих об'єднань підприємств), наповнення множини  $\{MB\}$

становитимуть: гіпотеза ( $MB_{ГП}$ ) та концепція ( $MB_{КОН}$ ); опис діяльності ( $MB_{ДНС}$ ), по відношенню до якої розробляється методологія та структурування такої діяльності ( $MB_{СТР}$ ); принципи ( $MB_{ПРН}$ ) та інструментарій ( $MB_{ІНС}$ ) здійснення обраної діяльності. Означене структурування методологічного базису ґрунтується на пропозиції А.М. Новікова [12, с. 20] щодо представлення будь якої методології як «науки про організацію діяльності». Під діяльністю у даному випадку розуміється трансформаційна активність щодо розвитку ВЕВС.

Перевагою даного підходу є можливість сполучення процесів розробки методології підтримки стійкості ВЕВС з визначенням етапів організації управління таким розвитком. Для опису таких етапів скористаємося технологією mind-map modeling [7] та пропозиціями В.В. Сибірцева [16] щодо її сполучення з технологією мультиагентського моделювання. Авторська гіпотеза у даному випадку зведеться до уявлення про необхідність використання інтеграційних можливостей окремих суб'єктів господарювання до отримання переваг у конкурентній боротьбі та для підтримки стійкості узгодженого розвитку (тут мається на увазі досягнення синергії здійснення трансформацій, які обов'язково супроводжують процеси розвитку). Таке трактування гіпотези відповідає гілці ( $MB_{ГП}$ ), поданої на рис. 1 схеми.

Прийняття даної гіпотези дозволяє визначити ВЕВС через співвіднесення інтеграційного базису ( $\{ІБ\}$ ), архітектурної побудови ВЕВС ( $\{АР\}$ ) та бізнес-правил ( $\{БП\}$ ), що регламентують взаємини учасників ВЕВС між собою та з цільовою системою. За такого підходу формування ВЕВС відповідає кортежу представленому в центральному елементі поданої на рис. 1 схеми. Оскільки в основі авторської гіпотези покладено саме інтеграційний базис зазначимо, що саме його наявність становить можливість досягнення певних переваг від об'єднання різного роду ресурсів (матеріальних, фінансових чи навіть ресурсів знань) та технологій й компетентностей щодо їх перетворення в кінцевий продукт (у цільову систему). У даному випадку вельми цінними є пропозиції А.А. Пилипенка та А.О. Литвиненко [13] щодо орієнтування не лише на окремі ресурси, а й на знання про наявність певного роду ресурсів. Автори [13] такий підхід використали для визначення змісту поняття матеріально-технічна база підприємства. На нашу думку його слід поширити на всю сукупність складових інтеграційного базису ВЕВС, які означені на рис. 1.

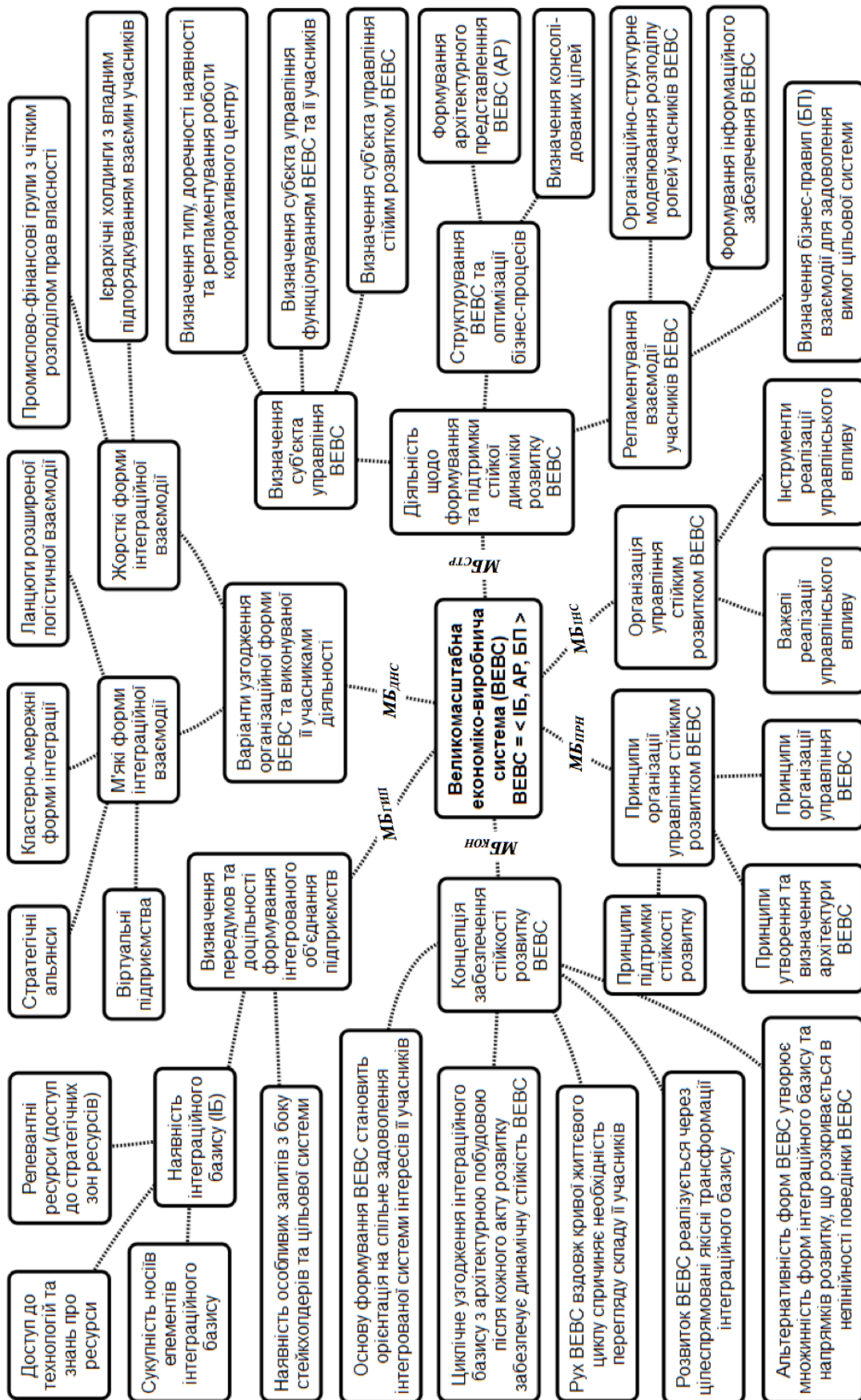


Рис. 1. Сполучення предметної області дослідження з розкриттям логіки організації управління ВЕВС  
Джерело: розроблено автором

стійкістю розвитку ВЕВС. Як можна побачити з рис. 2, основу вибору такої форми становить подолання протиріч між складовими інтеграційного базису та власниками його елементів.

Обрана форма побудови ВЕВС визначає у тому числі й особливості організації управління нею. Метою вироблення керівних впливів перш за все є реалізація вимог цільової системи та цілей, які сформовані в рамках консолідованого вектору цілей учасників ВЕВС. У даному випадку слід враховувати обраний менеджментом ВЕВС підхід щодо підтримки стійкості функціонування та розвитку. Стан стійкості передбачає наявність певного рівноважного становища. Розвиток ВЕВС, в свою чергу, можливий лише у разі порушення рівноваги між складовими інтеграційного базису та інших складових ВЕВС, що представлені на рис. 1. Відповідно й менеджмент ВЕВС може орієнтуватися на підтримку або позитивних, або від'ємних зворотних зв'язків. Відповідно, під час організації управління нелінійним розвитком ВЕВС слід враховувати поданий у табл. 1 підхід щодо підтримки стійкості її життєдіяльності.

Отже, як видно з табл. 1, обрана учасниками ВЕВС комунікаційна політика (задекларовані відносини між власниками елементів інтеграційного базису), обраний варіант формування архітектури ВЕВС (узгоджений підхід до відбору й створення конкурентних переваг) та вимоги цільової системи визначатимуть особливості управління розвитком інтегрованим утворенням в цілому. При цьому безпосередньо розробка керівних впливів буде підпорядкована системі принципів, означених у гілці *МБ<sub>ПРН</sub>* на рис. 1. Разом з тим, за будь-якого з поданих у табл. 1 підходів до організації управління ВЕВС розвиток (у разі визначення розвитку як квазістатичного процесу) можна розглядати як стан динамічної рівноваги.

Звернемо увагу, що в табл. 1 представлено лише особливості формування системи управління стійким розвитком ВЕВС для різних форм її організаційно-правового регламентування. При цьому акцент здійснено більше на визначення особливостей утворення об'єкту та суб'єкту управління. Регламенти формування керівних впливів у даному випадку базуються на представленому на рис. 2 підході до узгодження бізнес-правил взаємодії учасників ВЕВС. У даному випадку передбачається орієнтація на самоорганізацію та визначення індикативних орієнтирів розвитку.

Реалізація ж керівних впливів базується на поданих на рис. 1 у гілці *МБ<sub>ІНС</sub>* групах інструментів менеджменту.



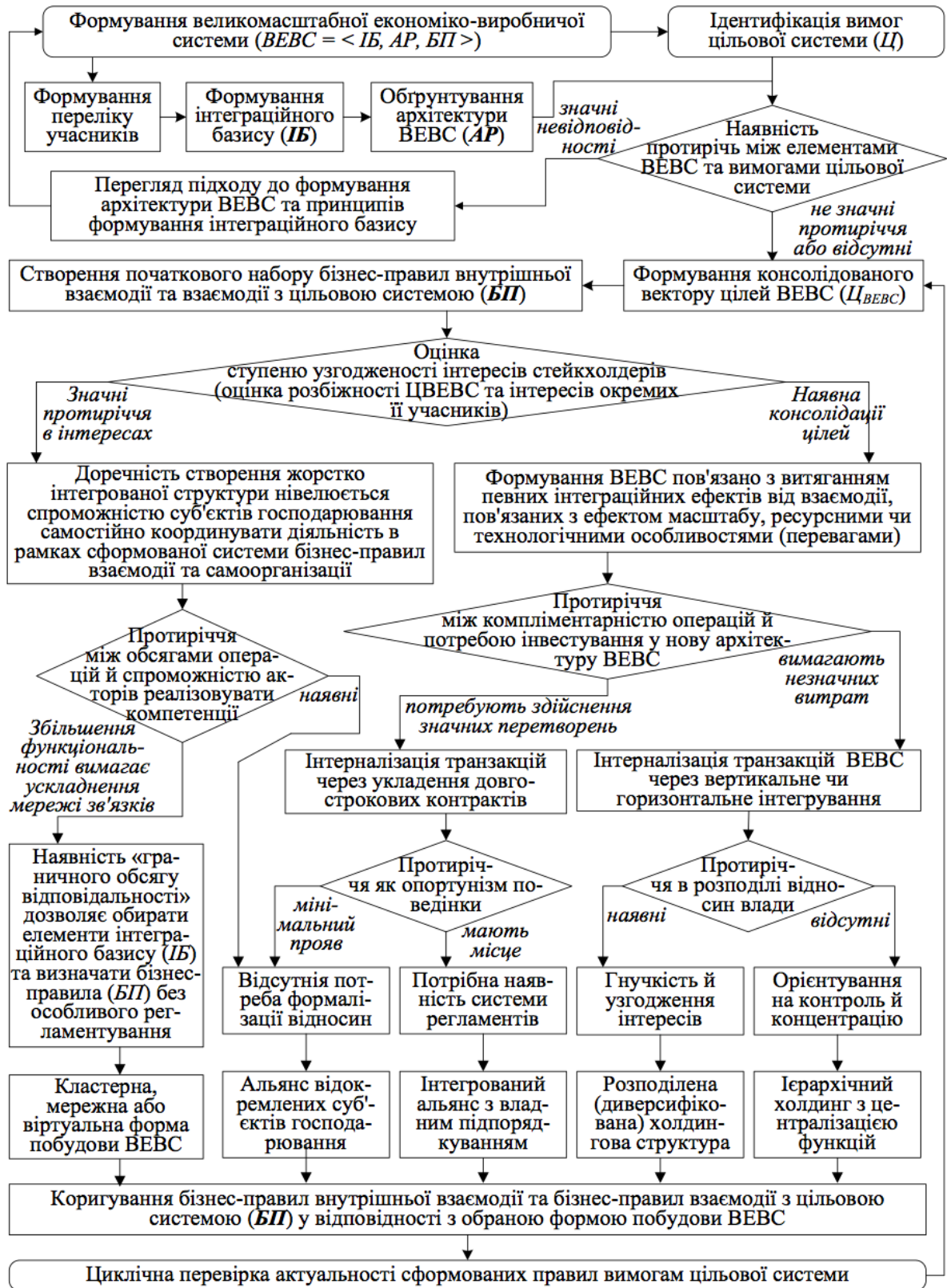


Рис.2. Розкриття логіки формування та підтримки актуальності обраної форми побудови BEVC вимогам цільової системи

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1 - Визначення особливостей організації управління стійкістю розвитку ВЕВС

Складові методологічного базису та параметри поведінки ВЕВС	Ієрархічні холдинги з владним підпорядкуванням взаємин учасників	Форма організації взаємодії учасників великомасштабної економіко-виробничої системи	Кластерно-мережні форми інтеграційної взаємодії. Стратегічні альянси	Віртуальна взаємодія. Ланцюги розширеної логістичної взаємодії
Особливості утворення та їх вплив на перебіг процесів розвитку та можливість додержання його стійкості	Дисипативні структури, що прагнуть наблизитись до стаціонарного стану (владні відносини та наявність формалізованого розподілу прав власності, в рамках системи бізнес-правил, обумовлюють прагнення повернутися після будь-якого трансформування параметрів життєдіяльності до початкової композиції елементів інтеграційного базису та обраної архітектурної побудови ВЕВС)	Нестаціонарні структури, які підтримують еволюційну динаміку та здатні до непередбачуваного (виступає як синонім нелінійного) перегляду складу учасників інтеграційної взаємодії або перегляду елементів інтеграційного базису чи зміни архітектури ВЕВС. Оптимізація складу членів ВЕВС орієнтована на максимізацію вимог цільової системи та коригування системи бізнес-правил		
Особливості розкриття поняття «стійкість»	Втрага стійкості через віддалення від рівноважного стану призводить до перегляду параметрів взаємодії та видаленню всіх елементів, які спричиняють нестійкість	Стойкість (з оглядом на позитивні зворотні зв'язки та значну трансформованість системи внаслідок малих флуктуацій) досягається у станах віддалених від рівноваги		
Реакція на бифуркації та вплив загроз	Значні флуктуації можуть спричинити руйнування старої системи	Значний перегляд інтеграційного базису, бізнес-правил та архітектури ВЕВС	Зміна бізнес-правил взаємодії з цільовою системою та перегляд спільних цілей	Виникнення нової ВЕВС в рамках вибору іншого сценарію її розвитку
Поштовх для старту процесів розвитку	Потреба в розвитку реалізується через накопичення невідповідності між елементами поданого на рис. 1 формалізованого опису ВЕВС або у разі значної трансформації вимог цільової системи у відповідності до алгоритму з рис. 2	Потребність позитивних зворотних зв'язків дозволяє підсилювати «малі флуктуації» (революційні перетворення як завершення еволюційного процесу досягнення вектору цілей з переглядом $C_{ВЕВС}$ при їх невідповідності)		
Орієнтованість системи управління	Управління на від'ємних зворотних зв'язках в рамках утвореної архітектури ВЕВС	Переважна орієнтованість комплексного суб'єкта управління на підсилення накоплених тенденцій за рахунок збільшення кількості позитивних зворотних зв'язків.		Емерджентність об'єкта управління орієнтує на індикативні бізнес-правила
Особливості розробки стратегії	Стратегія як принципи відбору одного з наступних стаціонарних станів	Узгодження керівним органом стратегій окремих учасників ВЕВС		Еквіфінальність (множинність шляхів розвитку) інтеграційної взаємодії обумовлює доречність визначення лише напрямків співпраці та принципів формування $C_{ВЕВС}$
Передбачуваність траєкторії розвитку	Можливість прогнозування траєкторії розвитку визначається можливістю прогнозування нового стаціонарного стану, до якого перейде ВЕВС в майбутній період часу	Не лінійність поведінки та наявність декількох стаціонарних станів значно збільшує складність точного визначення майбутньої траєкторії розвитку.		

Джерело: розроблено автором

В умовах взаємодії учасників ВЕВС основу використання обраних інструментів становить їх розподіл між учасниками інтеграційного утворення. Такий розподіл базується на відповідному структуруванні ВЕВС (гілка *МБСТР* на рис. 1) та визначенні ролей учасників ВЕВС щодо підтримки динаміки стійкого розвитку.

**Висновки.** Таким чином, в статті представлено авторське бачення напрямків вирішення проблеми забезпечення стійкості розвитку різного роду об'єднань підприємств на основі використання інтеграційних властивостей окремих суб'єктів господарювання. При цьому доведено доречність розгляду спроможності підприємства до взаємодії з іншими учасниками ринку як складової його економічної безпеки. Складність формування методологічного базису підтримки стійкості розвитку нівельовано через побудову відповідної предметної області дослідження у вигляді інтелектуальної карти, гілки якої пов'язано з етапами формування відповідного механізму управління стійкістю розвитку великомасштабної економіко-виробничої системи. Запропонована методологія охоплює всю сукупність дій від архітектурного проектування до визначення етапів організації управління інтегрованим утворенням. Разом з тим, потребує проведення подальших досліджень адаптація наявного управлінського інструментарію до специфічних умов розвитку інтегрованих економіко-виробничих систем.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

17. Ареф'єва О.В. Корпоративне управління: еволюція, становлення, розвиток / О.В. Ареф'єва О.В., Н.В. Васюткіна. – К.: Ліра-К, 2013. – 180 с.
18. Булеев И.П. Промышленные корпорации: особенности развития и принятия решений: монография / И.П. Булеев, С.В. Богачев, М.В. Мельникова. – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти, 2003. – 116 с.
19. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности / А.Я. Бутыркин. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.
20. Гліненко Л.К. Стратегічне управління розвитком бізнес-систем в економіці України: монографія / Л.К. Гліненко. – Львів: Новий Світ, 2009. – 776 с.
21. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки / А.В. Грачев. – М.: ДиС, 2008. – 358 с.
22. Кизим Н.А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем / Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 108 с.

23. Копыл В.В. Карты ума: MindManager / В.В. Копыл. – Минск: Харвест, 2007. – 64 с.
24. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку: монографія / за науковою ред. Н.А. Хрущ. – К.: Кафедра. – 2012. – 299 с.
25. Маргасова В.Г. Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки: теорія, методологія, практика управління: монографія / В.Г. Маргасова. – Чернігів: Десна Поліграф, 2014. – 416 с.
26. Мичурина О.Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности / О.Ю. Мичурина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 287 с.
27. Моделювання системи розвитку машинобудівного підприємства: монографія / Н.В. Касьянова, Н.В. Вещепура, Д.В. Солоха, К.В. Сотнікова, О.В. Єлєтенко. – Донецьк: ДонУЕП, 2010. – 260 с.
28. Новиков А.М. Методология / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: СИНТЕГ, 2007. – 668 с.
29. Пилипенко А.А. Організація управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства: монографія / Пилипенко А.А., Литвиненко А.О. – Харків: ФОП Здоровий Я.А., 2015. – 236 с.
30. Поддєрьогін А. М. Фінансова стійкість підприємств у економіці України / А.М. Поддєрьогін, Л. Ю. Наумова. – К. : КНЕУ, 2011. – 184 с.
31. Рекорд С.И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С.И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
32. Сибірцев В.В. Постанова задачі мультиагентського моделювання інституціонального розвитку національного ринку праці / В.В. Сибірцев // Економічний простір. Збірник наукових праць. – 2014. - № 91. - С. 73-83.
33. Устойчивое развитие предприятия, региона, общества: инновационные подходы к обеспечению : монография / под общ. ред. О. В. Прокопенко. – Польша : «Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium», 2014. – 474 с.
34. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний / под. ред. В.В. Попкова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 295 с.
35. Ялдин І.В. Теоретико-методологічний базис та концепція стійкого розвитку інтегрованих структур бізнесу / І.В. Ялдин // Проблеми економіки. – 2010. – №1. – С. 39 – 51

## ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

УДК 338.46:378.1

### ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД В УМОВАХ МАРКЕТИЗАЦІЇ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

**Жегус О.В., к.е.н.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

У статті доведено, що в умовах маркетизації сфери вищої освіти продукти та послуги вищих навчальних закладів поступово перетворюються на комерційні об'єкти, тобто стали вироблятися, продаватися, розподілятися та споживатися на галузевому споживчому ринку – ринку послуг вищої освіти. У зв'язку із чим переосмислено роль та статус вищів й визначено принципові ознаки, що характеризують їх як суб'єктів господарювання. З'ясовано, що вищі навчальні заклади є правомірним господарюючими суб'єктами, які можуть здійснювати підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку. На основі статистичного аналізу динаміки кількості вищих навчальних закладів та контингенту студентів виявлено гостру конкуренцію та падіння попиту на освітні послуги. Установлено також зменшення чисельності та частки студентів, які навчаються за контрактом. У сукупності виявлені факти свідчать про ускладнення умов функціонування вищих навчальних закладів та необхідність перегляду підходів до управління. Для забезпечення конкурентоспроможності та можливостей подальшого розвитку вищих навчальних закладів обґрунтовано доцільність використання маркетингового підходу та принципів до управління, що дозволить ефективно просувати їх продукти та послуги відповідно до ринкових умов та потреб.

**Ключові слова:** маркетизація, вищий навчальний заклад, суб'єкт господарювання, управління, ринок послуг вищої освіти, маркетинг освітніх послуг

UDC: 338.46:378.1

### THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION IN CONDITIONS OF MARKETISATION SPHERES OF THE HIGHER EDUCATION

**Zhegus O., PhD in Economics**

*Kharkov State University of Food Technology and Trade*

The article provides a proof that in conditions of marketisation of the higher education sphere, products and services of the higher educational institutions gradually turn into commercial subjects, that is, they began to be produced, sold, distributed and consumed in the sectoral consumer market - the market of the higher education services. In connection with this, the role and the status of the higher education institutions were

© Жегус О.В., к.е.н., 2017



redefined and the principal features that characterize them as the subjects of management were determined. It is determined that the higher educational institutions are the legitimate economic entities that can carry out entrepreneurial activities in order to get profit. On the basis of statistical analysis of the dynamics of the number of the higher educational institutions and the students contingent, there were revealed sharp competition and reduction of demand for educational services. There was also a decrease in the number and proportion of students studying under the contract. The revealed facts together indicate the complication of the conditions of functioning of the higher educational institutions and the need to review approaches to management. To ensure the competitiveness and opportunities for further development of the higher education institutions, it is justified to use the marketing approach and principles for management, which will allow effectively promote their products and services in accordance with the market conditions and needs.

**Keywords:** marketisation, higher education institution, business entity, management, market of the higher education services, marketing of the educational services

**Актуальність проблеми.** Упродовж реформування вищої освіти з початку XXI сторіччя відбувався активний розвиток ринкових відносин у цій сфері, що зумовило процес маркетинга, у контексті якого використовують також поняття «ринковізація» [24]. У загальному розуміння даний процес означає формування парадигми ринкових відносин, заснованих на процесах товарного обміну та матеріальній зацікавленості суб'єктів. Green (2004) визначає маркетингацію як процес, за допомогою якого громадські організації переходять до ринкового сектору і відчувають ринкові тиски [2]. Зазначає, що при цьому перерозподіл державних ресурсів, оцінка ефективності процедур державних послуг і постачальників відбуваються за ринковими критеріями, тим самим модернізується державне управління, яке називається «public management» [1], яке є діловим та зорієнтовано на клієнтів. Маркетингація призвела до переосмислення та реорганізації в багатьох соціальних сферах, товари та послуги яких перетворилися на комерційний об'єкт, тобто стали вироблятися, продаватися, розподілятися та споживатися на певному ринку. До цих сфер належить й вища освіта.

Унаслідок маркетингації сфери вищої освіти спостерігається послаблення державного впливу, розвиток ринкових відносин, загострення конкуренції. У відповідь на ці тенденції відбувається комерціалізація та комодифікація (перетворення продукту в товар)

послуг вищих навчальних закладів (ВНЗ), при цьому важливим завданням стає їх просування на відповідному ринку.

В умовах маркетинга сфери вищої освіти необхідним є перегляд статусу ВНЗ як рівноправного учасника ринкових процесів, визначення пріоритетів модернізації системи управління ними.

**Аналіз останніх наукових досліджень** Актуальні проблеми трансформацій у сфері вищої освіти досліджуються у наукових працях вітчизняних учених, серед яких слід виділити Б. Вороновського [4], Д. Ковнір [8], О. Кузьменко [9], В. Огнев'юк [13], М. Пантелєєва [15], О. Романовського [20], Н. Савицьку, Н. Ушакову, І. Помінову [21], В. Сиченко [23], І. Тимченко [24] та ін. Особливу увагу правовим, організаційним, управлінським аспектам ВНЗ у контексті сучасних тенденцій їх розвитку присвятили свої дослідження Б. Деревянко [6], Я. Малихіна [11], О. Моргулець [12], М. Савченко [22]. Не зважаючи на вже наявні спроби концептуалізації правового та ринкового статусу ВНЗ в сучасних умовах, актуальність та невирішеність багатьох проблем їх функціонування як повноправних суб'єктів ринку зумовлюють необхідність подальших досліджень з урахуванням специфіки сфери вищої освіти.

**Мета роботи** полягає у подальшому теоретичному розвитку концептуальних положень щодо ролі і господарського статусу ВНЗ на ринку послуг вищої освіти та обґрунтуванні необхідності переходу їх на ринкові механізми управління.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Нового розвитку сфера вищої освіти України набула на початку 1990-х років, і за останні 25 років пройшла кілька етапів еволюції, унаслідок яких відбулися системні, структурні, якісні та управлінські трансформації. З середини 1990-х років вища освіта України, будучи надбанням радянської освітньої системи, пройшла шлях від часткових національних до системних глобальних реформ, пов'язаних із інтеграцією в європейську систему вищої освіти. Основними нормативно-правовими актами, які декларували реформування вищої освіти України, були: Закон України «Про освіту» [18], «Про вищу освіту» (2002, 2014 роки) [17] та нормативно-правове забезпечення приєднання України до Болонського процесу (2005 рік).

Радикальні зміни та реформування системи вищої освіти України пов'язані із прийняттям Закону України «Про вищу освіту» у 2014 р. На відповідь нових викликів відбуваються процеси трансформації системи освіти, які хоча повільними темпами, але посилюються й в Україні. У жовтні 2014 р. МОН України оприлюднив проект «Концепції розвитку освіти України на період 2015–2025 рр.», на основі якої було розроблено Дорожню карту освітніх реформ. Вона містить деталізацію заходів, необхідних для запровадження реформ, встановлює певні часові рамки їх реалізації. Загальна кількість системних дій і заходів, запропонованих у Дорожній карті, – 216. Більшість з них вже реалізується в поточній діяльності МОН України та інших органів державного управління і місцевого самоврядування [7] і спрямована на реформування вищої освіти, що суттєво відобразилося на діяльності ВНЗ.

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту», який прийнято у 2014 р., навчальний заклад визначається вже не як освітній, освітньо-науковий заклад [16] (табл. 1), а як окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права .

*Таблиця 1 - Визначення термінів у Законах України «Про вищу освіту» 2002 та 2014 рр.*

<b>Закон України «Про вищу освіту» 2002 р.</b>	<b>Закон України «Про вищу освіту» 2014 р.</b>
Вищий навчальний заклад – освітній, освітньо-науковий заклад, який заснований і діє відповідно до законодавства про освіту, реалізує відповідно до наданої ліцензії освітньо-професійні програми вищої освіти за певними освітніми та освітньо-кваліфікаційними рівнями, забезпечує навчання, виховання та професійну підготовку осіб відповідно до їх покликання, інтересів, здібностей та нормативних вимог у галузі вищої освіти, а також здійснює наукову та науково-технічну діяльність	Вищий навчальний заклад – окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей
Освітня діяльність – діяльність, пов'язана з наданням послуг для здобуття вищої освіти, з видачею відповідного документа	Освітня діяльність – діяльність вищих навчальних закладів, що провадиться з метою забезпечення здобуття вищої, післядипломної освіти і задоволення інших освітніх потреб здобувачів вищої освіти та інших осіб

*Джерело: [17]*



Таким чином ВНЗ набули правового статусу, який, за думкою Савченко М.В. [22], являє собою свого роду правову модель суб'єкта господарювання незалежно від форми власності ВНЗ, яка має чітке функціональне значення. У зв'язку зі змінами статусу ВНЗ та надання їм автономії виникає дискусійне питанням відносно визнання їх як суб'єктів господарювання. Слід відзначити, що даний аспект активно досліджується у напрямі юридичних наук [6, 22], проте недостатньо його розглянуто з економічної точки зору. Для розв'язання даного складного питання звернемося до нормативно-правових актів, що регулюють господарську діяльність та функціонування ВНЗ.

У Законі України «Про підприємства» підприємство – самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу) [19]. У частині першій ст. 55 ГК України загальними ознаками суб'єкта господарювання є наявність господарської компетенції, відокремленого майна та самостійна відповідальність за своїми зобов'язаннями у межах цього майна [5]. Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» (2014), ВНЗ одержали автономію, тобто самостійність, незалежність і відповідальність вищого навчального закладу у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів [17].

Ураховуючи положення наведених нормативно-правових актів, наявність виробництва послуг вищої освіти, які набули вартісного характеру у зв'язку із процесами комерціалізації, та пропонування їх на ринку, що свідчить про наявність господарської компетенції; а також набуття закладами статусу юридичної особи із відповідними майновими правами, фінансовими зобов'язаннями, договірними стосунками, вважаємо, що ВНЗ притаманні найважливіші ознаки суб'єкта господарювання. Погоджуючись із Д. Ковнір у тому, що на сучасному етапі розвитку в Україні вищі навчальні заклади дедалі більше виступають повноцінними учасниками ринкових відносин з усіма притаманними їм характеристиками й атрибутами [8], вважаємо правомірним визнати їх господарюючими суб'єктами, які можуть здійснювати підприємницьку діяльність. До того ж ВНЗ одержали

можливість виходити за межі суто освітньої та наукової діяльності й здійснювати інші види, які приносили б прибуток, тим самим слід відзначити посилення комерційної складової їх діяльності. У відповідь на зазначені тенденції виникла необхідність перегляду управлінських механізмів у ВНЗ, що стало актуальним напрямом наукових досліджень у сфері вищої освіти.

Структурно система вищої освіти України представлена сукупністю вищих навчальних закладів (ВНЗ) різних рівнів акредитації, які виступають основною ланкою і забезпечують її функціонування. Аналізуючи кількість учасників ринку вищої освіти в Україні (рис. 1) за даними Державної служби статистики України [3], можна стверджувати, що він характеризується високим рівнем конкуренції, не зважаючи на суттєве зменшення їх кількості в 2015-2016 рр., що переважно пов'язано із втратою окремих ВНЗ Донецької та Луганської областей.

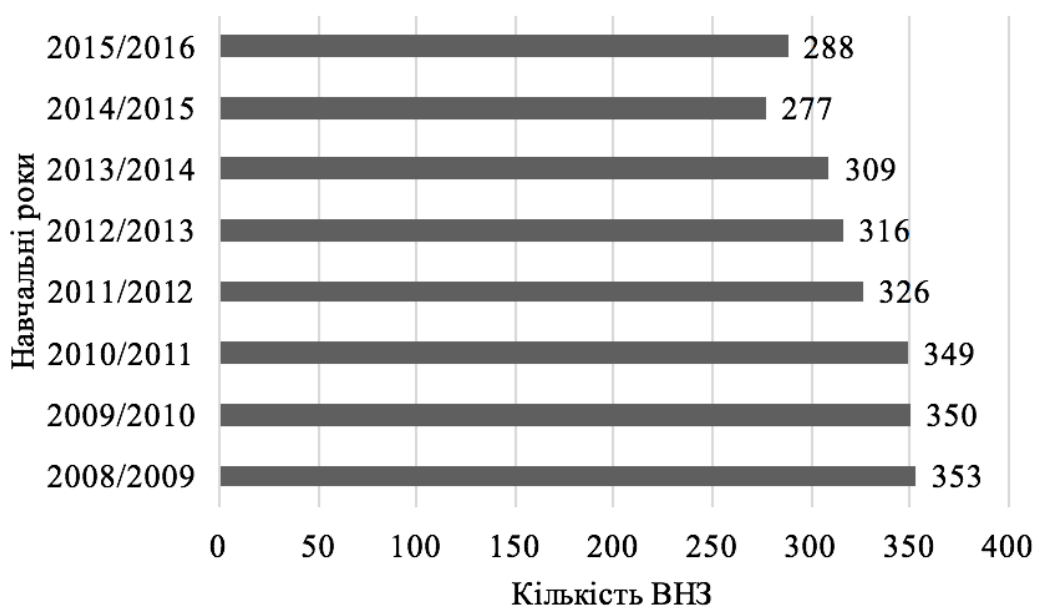
За формою власності в Україні серед ВНЗ III-IV рівня акредитації переважають державні заклади, на їх частку у 2015-2016 н.р. приходилося 68,1%, на частку приватних – 27,8%, комунальних – 4,1%. Виходячи із специфіки вітчизняного ринку послуг вищої освіти – переважання державних ВНЗ, вони змагаються за потенційних споживачів, як наслідок – за одержання ліцензії щодо надання освітніх послуг та за обсяги державного замовлення на підготовку фахівців за рахунок коштів державного бюджету. Така ситуація зумовлює особливість ринку послуг вищої освіти: поєднання механізмів державного та ринкового регулювання.

- формування ринкового середовища послуг ВНЗ;
- виокремлення некомерційної і комерційної складових діяльності ВНЗ, які націлені на досягнення як соціального, так і економічного ефектів, відповідно;
- зменшення державного фінансування та необхідність пошуку додаткових джерел доходів;
- розширення функцій ВНЗ: від викладання та виховання до освітньої, науково-дослідної, науково-інноваційної, навчально-виробничої, інформаційно-консультаційної та ін.;
- виробництво інтелектуальної продукції та надання різноманітних освітніх послуг;

– засвоєння нових практик у процесі господарювання: отримання кредитів, укладання договорів з організаціями-партнерами, посередниками, клієнтами; створення комерційних програм, додаткових послуг тощо.

Структурно система вищої освіти України представлена сукупністю вищих навчальних закладів (ВНЗ) різних рівнів акредитації, які виступають основною ланкою і забезпечують її функціонування. Аналізуючи кількість учасників ринку вищої освіти в Україні (рис. 1) за даними Державної служби статистики України [3], можна стверджувати, що він характеризується високим рівнем конкуренції, не зважаючи на суттєве зменшення їх кількості в 2015-2016 рр., що переважно пов'язано із втратою окремих ВНЗ Донецької та Луганської областей.

За формою власності в Україні серед ВНЗ III-IV рівня акредитації переважають державні заклади, на їх частку у 2015-2016 н.р. приходилося 68,1%, на частку приватних – 27,8%, комунальних – 4,1%. Виходячи із специфіки вітчизняного ринку послуг вищої освіти – переважання державних ВНЗ, вони змагаються за потенційних споживачів, як наслідок – за одержання ліцензії щодо надання освітніх послуг та за обсяги державного замовлення на підготовку фахівців за рахунок коштів державного бюджету. Така ситуація зумовлює особливість ринку послуг вищої освіти: поєднання механізмів державного та ринкового регулювання.



**Рис. 1.** Кількість ВНЗ в Україні у 2008-2016 рр.  
Розроблено за даними Державної служби статистики України [3]

Процеси маркетингової сфери вищої освіти в Україні розпочалися з популяризації контрактної форми навчання студентів, що зумовило процеси обміну на ринку освітніх послуг. У 2008-2009 н.р. за кошти державного бюджету навчалися 35,3% студентів, ще 3,4% – за кошти місцевого бюджету, що у сукупності становило 38,7% (табл. 2), таким чином більшість студентів, а саме 60,8%, навчалися за кошти фізичних осіб. Із кожним роком структура джерел фінансування навчання студентів змінювалася на користь зростання частки студентів, які навчалися за бюджетні кошти. Станом на початок 2015-2016 н.р. чисельність студентів, що навчалися за кошти фізичних осіб, скоротилася майже на 60%. У структурі контингенту студентів їх частка знизилася до 51%, все це свідчить про зменшення доходів ВНЗ від надання освітніх послуг. Крім того, протягом досліджуваного періоду, 2008-2016 рр. відмічається щорічне зменшення чисельності студентів, унаслідок чого контингент скоротився більш як на 50%. За умов такого стрімкого падіння попиту конкуренція на ринку послуг вищої освіти все більш загострюється.

*Таблиця 2 - Показники чисельності студентів за джерелами фінансування їх навчання*

Показники	Навчальний рік							
	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Чисельність студентів, тис. осіб	2763,9	2599,4	2491,3	2311,6	1992,9	1689,2	1438	1375,2
Питома вага студентів (%), які навчалися за рахунок:								
державного бюджету	35,3	36,7	38	39,2	43,1	44,5	46,1	47,2
місцевих бюджетів	3,4	3,8	4	4,2	4,4	4,9	0,8	1,1
юридичних осіб	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,6	0,7	0,7
фізичних осіб	60,8	59,2	57,7	56,2	52,1	50	52,3	51

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [3]*

Пошук шляхів виживання у складних соціально-економічних та демографічних умовах, зміна орієнтирів та пріоритетів в управлінні ВНЗ для забезпечення їх конкурентоспроможності та можливостей подальшого розвитку стали неодмінними. Як один із можливих джерел додаткових доходів усе більше розглядаються продукти та послуги інших

видів діяльності ВНЗ: науково-дослідної, консультаційної, інноваційної, а також – надання додаткових послуг студентам. У перебігу проведення реформ у вищій освіті відбувається комерціалізація не тільки освітніх послуг, а й знань та результатів наукових досліджень. Їх просування стає необхідною умовою розвитку ВНЗ та його стабільного положення на ринку. У зв'язку із цим формуються комерційні складові у сфері вищої освіти та відбувається перехід від пасивного надання освітніх послуг до активізації діяльності ВНЗ щодо формування нових потреб в продуктах наукової, інноваційної, консультаційної діяльності ВНЗ. У зв'язку із цим адаптації до вимог сучасності потребує наукова діяльність у сфері вищої освіти, результати якої також трансформуються у новий вид продуктів, просування яких є відносно новим і вкрай складним завданням маркетингової діяльності вузів. Ринкові умови господарювання та нові завдання ВНЗ, як суб'єктів господарювання, зумовлюють необхідність використання ринкових інструментів управління.

Перехід ВНЗ до підприємницького сектору призводить до трансформації основних функцій їх керівників – ректорів, проректорів від академічних та адміністративних до операційних, виконання яких потребує фахових знань у сфері менеджменту. Огнев'юк В.О. відзначає, що сучасний університет потребує розмежування адміністративно-розпорядчих та науково-методичних функцій. Автор слушно пропонує, що ректор університету має очолювати ректорат як орган управління персоналом, ресурсами та зовнішніми взаємовідносинами, у т.ч. із власником. На чолі вченої ради університету має стояти найбільш відомий серед наукового співтовариства університету учений. Таке розподілення функцій може сприяти поліпшенню загального університетського менеджменту [13, с.19].

У цілому зміни правового статусу ВНЗ, їх автономізація, комерціалізація послуг та набуття ними господарських компетенцій зумовлюють необхідність модернізації системи управління ними як господарюючими суб'єктами. Об'єктивно необхідним є запровадження маркетингової концепції управління, що передбачає формування системи маркетингу у ВНЗ.

**Висновки.** Слід констатувати, що унаслідок маркетингізації посилилися ринкові механізми у сфері вищої освіти, зокрема формується конкурентне середовище. Крім того, поряд із соціальним ефектом

виникають економічні інтереси, які, перш за все, полягають у забезпеченні фінансової стійкості ВНЗ, а у кращому випадку – його прибутковості. Все це вимагає від керівників застосування сучасних концепцій, технологій та інструментів управління ВНЗ з метою забезпечення його конкурентоспроможності та стабільного розвитку в умовах складного та динамічного середовища. Послаблення державного регулювання та набуття автономії, зумовлюють необхідність розгляду ВНЗ як суб'єкту господарювання, відкритої системи та, відповідно, переходу до ринково-орієнтованих моделей й методів управління ними. При цьому впровадження в діяльність ВНЗ ринкових методів господарювання зовсім не виключає фінансування підготовки з державного бюджету, а відтак формується особливий механізм регулювання ринку послуг вищої освіти, який заснований на поєднанні державних та ринкових важелів.

Таким чином, погоджуючись із О. Романовським у тому, що нові умови існування університетів у глобальному бізнес-середовищі поставили перед науковим і освітянським співтовариством питання щодо необхідності адаптації до нових ринкових умов [20], акцентуємо увагу на необхідності переходу від управління ВНЗ, заснованому на державному протекціонізмі і бюджетному фінансуванні, до ринкового, заснованого на маркетинговій концепції. Використання маркетингового підходу та принципів до управління ВНЗ дозволить ефективно просувати його продукти та послуги відповідно до ринкових умов та потреб, забезпечить можливості для подальшого розвитку. У зв'язку із цим розвиток теоретичних основ та практичних рекомендації щодо впровадження маркетингової концепції в управління ВНЗ, формування системи маркетингу є перспективним та необхідним напрямом подальших наукових досліджень.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Agasisti, T. & Catalano, G. (2006) Governance models of university system – towards quasi-markets? tendencies and perspectives: a European comparison, *Journal of Higher Education Policy and Management*, 28(3), pp. 245-262.
2. Green, D. (2004) Are you ready to deliver what it says on the tin?/ *Times Higher Education Supplement*, 23 rd July, p. 14
3. Вищі навчальні заклади/[Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/osv\\_rik/osv\\_u/vuz\\_u.html](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html)

4. Вороновський Б. І. Економічні відносини на ринку освітніх послуг/ Економіка та управління національним господарством/ Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 1 (25), С. 37-39
5. Господарський кодекс України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
6. Деревянко Б.В. Послуги у сфері освіти: правове регулювання: монографія / Б.В. Деревянко ; МВС України, Донецький юридичний інститут. – Донецьк : Видавничий дім «Кальміус», 2013. – 387 с.
7. Дорожня карта освітньої реформи (2015 – 2025)/ <http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Зв'язки%20з%20громадськістю/Громадське%20обговорення/08-road-map-sk-end.pdf>
8. Ковнір Д. А. Пріоритетні напрями діяльності державних вищих навчальних закладів у контексті сучасних тенденцій на ринку освітніх послуг/ Д. А. Ковнір // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2016. - № 1. - С. 132-140.
9. Кузьменко О.М. Трансформація ідеї Університету в контексті генези інформаційного суспільства/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://elibrary.kubg.edu.ua/2646/1/O\\_Kuzmenko\\_Gileya\\_2013\\_75\\_KUBG.pdf](http://elibrary.kubg.edu.ua/2646/1/O_Kuzmenko_Gileya_2013_75_KUBG.pdf)
10. Курбатов С. Сучасний університет має бути інноваційним і глобальним/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://naps.gov.ua/ua/press/about\\_us/737/](https://naps.gov.ua/ua/press/about_us/737/)
11. Малихіна Я. А. Особливості ВНЗ як відкритої освітньої системи / Я.А. Малихіна // Наукові записки кафедри педагогіки. - 2014. - Вип. 35. - С. 107-115.
12. Моргулець О.Б. Концептуальні засади управління ВНЗ як суб'єктом ринку освітніх послуг/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/3088/1/Morgulets\\_statyya2.pdf](http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/3088/1/Morgulets_statyya2.pdf)
13. Огнев'юк В. Університетська освіта України в контексті перспектив європейської інтеграції / В. Огнев'юк // Віче. – 2010. – № 20. – С. 16-20.
14. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/16 навчального року/[Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/2016/bl/01/BL\\_VNZ\\_15\\_pdf.zip](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2016/bl/01/BL_VNZ_15_pdf.zip)
15. Пантелєєв М.С. Аналіз сучасних тенденцій управління навчальним закладом/[Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова\\_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2010/62/1\\_23.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2010/62/1_23.pdf)

16. Про вищу освіту/ Закон України (2002)/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>
17. Про вищу освіту/ Закон України (2014)/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
18. Про освіту/ Закон України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/laws/show/1060-12/ed19990813](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1060-12/ed19990813)
19. Про підприємства/ Закон України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12>
20. Романовський О. Сучасний університет у глобальному бізнес-середовищі/ О. Романовський // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2012. - Вип. 105(2). - С. 110-116.
21. Савицька Н. Л. Ринок послуг вищої освіти в контексті теорії мериторних благ / Н. Л. Савицька, Н. Г. Ушакова, І. І. Помінова // Проблеми економіки. - 2016. - № 4. - С. 190-196.
22. Савченко М.В. Визначення вищих навчальних закладів як суб'єктів господарювання/ Форум права. – 2011. - №4. С. 628-633
23. Сиченко В. В. Сутність та особливості маркетингу освітніх послуг в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Сиченко// Державне будівництво. - 2007. - № 2. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu\\_2007\\_2\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2007_2_23)
24. Тимченко І. Н. Про явище «ринковізації» у медичному та інших секторах системи вищої освіти України/ Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. Педагогічні науки. Вип.5. – 2015 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadped\\_2015\\_5\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadped_2015_5_19)



# СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

УДК330.502.504

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ УРБОСИСТЕМ

Дудник А.В.

*ДВНЗ «Національний гірничий університет»*

У статті розглянуто теоретико-методичні засади еколого-економічного моніторингу міських поселень. Пропонується розглядати міські поселення як комплексні урбосистеми, які складаються з природної, соціальної, економічної та антропогенної складової. У роботі описано, що саме повинно бути результатом еколого-економічного моніторингу та визначено причини, через які перевага при ухваленні адміністративних та управлінських рішень має віддаватися забезпеченню сталого розвитку громади міста. Визначено, що результуючим документом еколого-економічного моніторингу урбосистеми має стати карта міста. На такій карті має зазначатися рівень впливу екологічних факторів на добробут та якість життя місцевих мешканців. Основою складання такої карти має стати еколого-економічний моніторинг стану міського поселення. Теоретико-методичні засади еколого-економічного моніторингу міських поселень, базуються на застосуванні ґраткоподібних функцій та системи різницевого рівнянь. За допомогою цих функцій пропонується описати залежність рівня сталого розвитку урбосистеми від еколого-економічних факторів.

**Ключові слова:** еколого-економічний моніторинг, урбанізована система, сталий розвиток, міське поселення, економіка природокористування

UDC:330.502.504

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC MONITORING OF URBAN SETTLEMENTS

Dudnyk A.

*National Mining University, Dnipro*

The article deals with the theoretical and methodological principles of ecological and economic monitoring of urban settlements. It is proposed to consider the latter as complex urban systems consisting of a natural, social, economic and anthropogenic component. The paper describes what should be the result of ecological-economic monitoring, and determines the reasons why the administrative and management decisions should give a priority to ensuring the sustainable development of a city's community. It is determined that the resultant document of ecological-economic

© Дудник А.В.2017

monitoring of the urbosystem should be a map of the city, which indicates the level of influence of environmental factors on the welfare and quality of life of local residents. The basis for compiling such a map should be the ecological and economic monitoring of urban settlements. The theoretical and methodological principles of such a monitoring are based on the application of lattice functions and differential equation systems, which are proposed to describe the dependence of sustainable development of the urbosystem on its ecological and economic factors.

**Keywords:** ecological and environmental economic monitoring, urbanized system, sustainable development, urban settlement, environmental economics

**Актуальність проблеми.** Питання забезпечення сталого розвитку міських поселень неможливо вирішити без створення системного підходу зі збирання, обробки та оцінювання інформації, яка стосується екологічних, соціальних та економічних аспектів розвитку селітебної території. Панування у радянській час уявлень про домінування економічної доцільності створення міських поселень над питаннями соціальними та екологічними виявилось хибним, оскільки нагромадження проблем соціально-економічного характеру тієї або іншою мірою є наслідком екологічно несприятливого стану селітебної території. За таких умов, сталий розвиток міста як складної урбосистеми є принципово неможливим, а отже суспільство та держава отримують низку проблем, які вимагають додаткових фінансових витрат для мінімізації ризиків. Низка детальних досліджень національних та іноземних дослідників, які будуть проаналізовані у подальшому, підтверджують актуальність теоретико-методичного обґрунтування засад еколого-економічного моніторингу стану міських поселень.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Проблемним питанням, яке вимагає ретельного дослідження, залишається те, що саме повинно бути результатом еколого-економічного моніторингу, та визначення причин, з яких перевага при ухваленні адміністративних та управлінських рішень має віддаватися не максимізації доходів суб'єктів господарювання, а забезпеченню сталого розвитку суспільства в цілому або окремої громади, як складової суспільства. Загальні питання методології управління сталим розвитком міста на підставі еколого-економічного моніторингу детально розглянуті у роботах Балусової О.В. [1-3]. У статті професора Сохничя А.Я. розглянуто методологічні засади удосконалення механізму екореконструкції міст, зокрема шляхом оцінювання

(«тарифікування») районів міста за екологічною стійкістю за єдиною бальною шкалою, планування промислової та цивільної забудови з метою забезпечення стійкого розвитку міста, прогнозування розвитку та інтенсивності надзвичайних техногенних ситуацій з метою запобігання [4]. Основні ідеї оцінки еколого-економічної привабливості території урбосистеми та концептуальна модель такої оцінки наведені у роботі [5].

У роботі Л.Г. Мельника та О.В. Кубатко [6] обґрунтовано формування індикаторів сталого розвитку на прикладі моделі екологічної рівноваги, результатом застосування якої є економічне визначення «статистичної вартості життя» людини та економічних збитків, які спричиняються суспільству внаслідок збільшення кількості генетичних порушень. Водночас, проблемним питанням даної моделі є екстраполяція її результатів у майбутнє, оскільки це вимагає визначення прогнозних показників зростання ВВП та нормативів дисконтування, що за теперішніх умов неможливо зробити з більш-менш прийнятною достовірністю. Ще одним дискусійним положенням моделі є відсутність пропозицій авторів стосовно зонування територій, як це пропонується зробити у роботі [7], в залежності від отриманих на підставі моніторингу значень, а також складність розрахунку економічних втрат від втрати працездатності громадянами у довгостроковій перспективі.

**Мета роботи:** визначення теоретико-методичних засад еколого-економічного моніторингу міських поселень, які пропонується розглядати як складні урбосистеми, що складаються з природної, соціальної, економічної та антропогенної складової.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Результуючим документом еколого-економічного моніторингу урбосистеми має стати карта міста, на якій зазначається рівень впливу екологічних факторів на добробут населення та якість життя місцевих мешканців. Подібні підходи свого часу пропонувалися, зокрема, у статті [6], де на підставі логарифмування модифікованої функції Кобба-Дугласа було отримане рівняння залежності рівня захворюваності населення по регіонах України від площі лісових насаджень по областях; кількості населення, що припадає на одного медичного працівника; середньої заробітної плати по областях; рівня забруднення повітряного басейну та рівня іонізації щитовидної залози у дітей. Водночас, сама ідея стосовно медико-екологічного картографування та визначення кореляційного зв'язку між

захворюваністю населення найбільш небезпечними видами хвороб та якістю компонентів природного середовища не тільки набула великого поширення у розвідках численних дослідників економіки природокористування та охорони довкілля, але й знайшло практичне застосування. Так, в сучасних умовах, екологічні проблеми, які визначають умови та якість життя людини впливають на життєздатність людини, можна поділити на дві великі групи. Перша з них об'єднує ті, які спричинені природними змінами умов життя – зміною клімату, ґрунтів, водного режиму, ландшафтів тощо. Для України основними проблемами, пов'язаними з першою групою, є природно-антропогенні процес, під якими розуміють явища, що ускладнюють виробничу діяльність людини, іноді становлять небезпеку безпосередньо для населення (деградація ґрунтів та порушення цілісності гірських масивів внаслідок проведення гірничих робіт [8], створення каскаду водосховищ на великих річках). До другої групи проблем відносяться наслідки ведення суспільством господарської діяльності через нераціональне використання природних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища. Забруднення середовища внаслідок господарської діяльності людини супроводжується емісіями різноманітних газів та газоподібних речовин, аерозолів, пилу (викидається в атмосферу об'єктами енергетики, промисловості і транспорту), радіоактивними, електромагнітними й тепловими випромінюваннями та полями, шумами й вібраціями, «збагаченням» промислових стоків та побутових відходів шкідливими хімічними сполуками (зокрема, нафтопродуктами, пестицидами й мінеральними добривами. До найпоширеніших і найнебезпечніших забруднювачів повітря належать діоксид азоту, бензол, води – пестициди, нітрати (солі азотної кислоти), ґрунту – поліхлоровані дифеніли, соляна кислота. Кількість техногенних забруднювачів зараз величезна та продовжує зростати. Особливу небезпеку становлять важкі метали, які дедалі в більшій кількості нагромаджуються в ґрунті, воді, продуктах харчування.

Здійснюючи заходи з еколого-економічного моніторингу урбосистем, досліднику варто приділяти увагу не лише масштабам цього впливу на стан навколишнього природного середовища, оскільки небезпека техногенного впливу полягає радше у концентрації діяльності, а відповідно й тих порушень, що виникають в довкіллі на обмеженій

території із великою кількістю населення. При цьому, в контексті обраної у роботі проблематики, можна поділяти порушення навколишнього природного середовища за масштабами впливу на глобальні, регіональні та локальні. Разом з тим, за типом діяльності людини (техногенними факторами) порушення навколишнього природного середовища можуть класифікуватися на організаційні, технологічні та експлуатаційні [9]

Що ж стосується основних джерел забруднення навколишнього природного середовища у міських поселеннях, то найпоширенішими тут будуть такі з них:

- автомобільний транспорт;
- підприємства чорної та кольорової металургії;
- теплова енергетика;
- комунальні підприємства (побутові стоки та сміттєві відходи);
- хімічна промисловість;
- сільське господарство (прилеглі до міста території).

Таким чином, поняття техногенного навантаження характеризує соціально-економічне облаштування території та забруднення природного середовища. Утім, така категорія як «техногенність» не дозволяє нам отримати комплексне уявлення про характер взаємозв'язків між якістю життя людини та станом довкілля (хоча за умовчанням вважається закономірним постулат про те, що збільшення техногенного навантаження супроводжується погіршенням стану природних екосистем). Розгляд питань соціально-економічного облаштування території передбачає оцінювання результатів її використання з господарською метою (зокрема, такі показники як валовий регіональний продукт, медичні заклади, захворюваність населення, структура сукупних ресурсів регіону, викиди забруднюючих речовин, утворення та поводження з відходами тощо) .

Техногенний тип економічного розвитку призводить до ускладнення виробничої інфраструктури, посилення навантаження на території промислової діяльності, вимагаючи збільшення витрат на підтримання системи у безпечному стані. Цей процес без належних капіталовкладень постійно посилюється і викликає зростання кількості та масштабів промислових аварій і катастроф.

При цьому, найактуальнішою екологічною проблемою для України

залишається забруднення навколишнього природного середовища, що проявляється в надмірній концентрації тих чи інших компонентів, внаслідок залучення до обороту речовин, які не існують в природі.

Зокрема, варто звернути увагу на те, що хоча у 2010–2015 рр. техногенне навантаження на навколишнє середовище дещо зменшилося, загальна тенденція свідчить про існування значних загроз стану довкілля та збереження тенденції до деградації природного середовища (табл.1).

*Таблиця 1 - Основні показники техногенного навантаження на навколишнє природне середовище у 2012 – 2017 роках*

Показники	Навчальний рік							
	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Чисельність студентів, тис. осіб	2763,9	2599,4	2491,3	2311,6	1992,9	1689,2	1438	1375,2
Питома вага студентів (%), які навчались за рахунок:								
державного бюджету	35,3	36,7	38	39,2	43,1	44,5	46,1	47,2
місцевих бюджетів	3,4	3,8	4	4,2	4,4	4,9	0,8	1,1
юридичних осіб	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,6	0,7	0,7
фізичних осіб	60,8	59,2	57,7	56,2	52,1	50	52,3	51

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [3]*

Протягом 2012 р. в атмосферу надійшло 5,9 млн.т забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел забруднення (таблиця 1). Якщо розрахувати це з урахуванням площі території країни та чисельності населення, то на 1 км<sup>2</sup> території країни припадає 9 т викинутих в атмосферу забруднюючих речовин, а на одну особу – 147 кг.

У сумарній кількості забруднюючих речовин викиди метану та оксиду азоту, які належать до парникових газів, становили відповідно 853 та 8,9 тис.тонн[9]. Крім цих речовин, у атмосферу в 2012 р. стаціонарними та пересувними джерелами було викинуто 198,2 млн.т діоксиду вуглецю, який також впливає на зміну клімату. Близько 62% небезпечних речовин, що потрапили у повітря, припало на стаціонарні джерела забруднення промислових підприємств. Від них в атмосферу надійшло 4,1 млн.т забруднюючих речовин, що на 0,2 млн.т (на 5,2%) більше, ніж у 2011 році.

Коливання рівня забруднення довкілля позначається, в першу чергу, на рівні захворюваності населення, а також – опосередковано – на тривалості життя. З соціально-економічної точки зору це позначається на рівні прямих витрат на охорону здоров'я, а також опосередкованих – внаслідок зменшення продуктивності праці через обмежену працездатність населення. Екологічний моніторинг вимагає здійснення медико-екологічного картографування для збору інформації та проведення кореляційного аналізу на предмет виявлення щільності зв'язку між захворюваністю населення на різні види хвороб, якістю природного середовища та окремих його компонентів.

Урядова політика більшості країн в сфері регулювання відносин природокористування та охорони довкілля виходить з того, що господарська діяльність людини завдає серйозної шкоди навколишньому середовищу та екологічним системам. Для дієвого запобігання проявам кризи, зокрема й на рівні урбосистем – великих міських поселень, що поєднують у собі соціальні, виробничі, транспортні та інші системи – важливою передумовою є розуміння проявів негативних антропогенних впливів на довкілля та динаміки такого впливу. Іншими словами, мова йде про пошук відповідей на запитання про те, які конкретно небезпечні впливи мають місце, як характер цих впливів змінюється з плином часу, якими є найкращі способи запобігання їхнім проявам або мінімізації негативним наслідків їхньої дії. Для пошуку відповідей на ці важливі запитання необхідною стає розробка та реалізація довгострокових програм еколого-економічного моніторингу та дослідження отриманих результатів. Такі програми мають на меті виявлення змін екологічних систем та навколишнього середовища на територіях регіонів (зокрема міст та міських агломерацій), а також покращувати наше розуміння причин та наслідків таких змін.

Сталість розвитку людського суспільства визначається наявністю ресурсів, необхідних для його функціонування; традиційно, в ролі таких виступали відновлювані ресурси. Наявність джерел чистої води, родючі ґрунти, деревина, тваринний світ – все це було особливо важливо для формування поселень людини, оскільки визначало її здатність займатися господарською діяльністю. У пізніші періоди історії, людина починає все більше покладатися на невідновлювальні джерела енергії, що пояснювалося опануванням нових технологій та розвитком

мануфактурного виробництва: викопне паливо, залізну руду, коштовне каміння та дорогоцінні метали. У місцях, найбільш сприятливих з точки зору поєднання відновлювальних та невідновлювальних ресурсів, де існує можливість провадити або контролювати господарську діяльність виникають великі людські поселення.

Однак, здатність екосистем надійно забезпечувати потреби людей постійно зменшується протягом останнього століття. Це відбувається як негативний наслідок взаємодії двох факторів: (1) стрімкого збільшення населення планети, яке сягнуло позначки у 6 мільярдів осіб у 1999 році та (2) неймовірного зростання обсягів ресурсів, що споживаються населенням країн розвинутого світу (таких як Європейський Союз, Канада та Сполучені Штати Америки) та країн, що розвиваються (Китаю, Індії, Росії). Це зменшення здатності природи до забезпечення людства ресурсами розглядають як деградацію екосистем: у випадку розгляду наслідків такої деградації на прикладі населених пунктів можна говорити про доцільність надання економічної оцінки її можливих наслідків. Такі економічні розрахунки можуть враховувати витрати на підтримання життєздатності існуючих урбосистем (наприклад, в Об'єднаних Арабських Еміратах це є витрати енергії на опріснення води, охолодження повітря та забезпечення потреб населення у продуктах харчування) або на переселення людей на території з більш сприятливими умовами (як засвідчує досвід ліквідації наслідків катастроф на АЕС у Чорнобилі та на Фукусімі). Деградація якості довкілля цікава нам, як дослідникам питань економіки природокористування з двох причин: по-перше, вона є ознакою обмеженої здатності екосистем планети задовольняти стрімко зростаючі потреби людства, а по-друге – якісно відображає заподіяну шкоду іншим видам живої природи та природним екосистемам, яким притаманна власна внутрішня вартість, що не може бути виміряна у відомих нам грошових агрегатах. Роль програм еколого-економічного моніторингу полягає у визначенні небезпечних тенденцій зміни навколишнього середовища та надання їм грошової оцінки на підставі наших теперішніх уявлень про вартість для суспільства того або іншого природного ресурсу.

У сучасному світі від 50% до 60% населення проживає на територіях міських поселень, а дані досліджень [3] свідчать про стійку тенденцію до



зростання рівня урбанізованості. До того ж, технологічна революція перетворила міста на найбільш важливі точки зростання валового внутрішнього продукту абсолютної більшості країн. Для відстеження того, як саме міста змінюють довкілля та соціальне середовище прилеглих територій, Організацією Об'єднаних Націй був розпочатий проект моніторингу стану урбосистем в різних країнах світу. Для України подібні проекти залишаються перспективними з урахуванням необхідності трансформації існуючих на даний час міст (та індустріальних центрів водночас) у сталі та безпечні урбосистеми.

Розглядаючи питання теоретико-методичного обґрунтування еколого-економічного моніторингу стану міста як складної урбосистеми, ми маємо брати до уваги, що діяльність людини з регулювання такого стану може бути описана за допомогою ґраткоподібної функції, оскільки результати моніторингу дозволяють нам визначати значення спостережень лише у деяких окремих точках  $t_1, t_2 \dots t_i$ . У випадку нашого дослідження варто казати про розгляд функцій, що знаходяться у рівновіддалених точках  $t=nT$ , де  $T$  – це період дискретності, який у випадку пропонованого нами алгоритму має дорівнювати одному місяцю, а  $n$  – будь-яке ціле число, яке описує нам кількість об'єктів спостереження. Таким чином, ми можемо представити змінну  $t$  у вигляді (1):

$$t = nT + \varepsilon T \quad (0 \leq \varepsilon \leq 1), \quad (1)$$

За кожного фіксованого значення змінної  $\varepsilon$  функцію  $f(nT + \varepsilon T)$  можна розглядати як ґраткоподібну функцію, що визначена у точках  $\varepsilon T, (\varepsilon + 1)T, (\varepsilon + 2)T$  тощо. Функції  $f[nT + \varepsilon T]$  є функціями двох аргументів  $n$  та  $\varepsilon$ , тому доцільно позначити ці функції як  $f_1[n, \varepsilon] = f[nT, \varepsilon T]$ . Так, зокрема, при  $\varepsilon = 0$  щойно згадана нами рівність набуває вигляду:

$$f_1[n] = f[nT, 0], \quad (2)$$

Таким чином, на підставі даних еколого-економічного моніторингу стану міського поселення ми отримуємо дані, які можна представити як різницю наступного виду (3):

$$f[n+1] = f(n) + \Delta f[n], \quad (3)$$

При цьому різниця  $k$ -го порядку ґраткоподібної функції  $f[n]$  визначатиметься формулою (4)

$$\Delta^k f[n] = \Delta^{k-1} f[n+1] - \Delta^{k-1} f[n], \quad (4)$$

Таким чином, отримуючи дані в результаті проведення еколого-економічного моніторингу на території міста, ми зможемо мати справу з функціями, що будуть мати визначеність лише у певних точках (моментах спостереження), а сама така функція буде визначатися кількістю отриманих нами спостережень зміни стану урбосистеми ( $n$ ) та періодичності здійснення спостережень ( $T$ ). В кінцевому рахунку, нам доведеться мати справу з системою різницевих рівнянь, вигляду (5):

$$\Phi [n, x[n], \Delta x[n], \dots, \Delta^k x[n]] = 0, \quad (5)$$

При цьому, рівняння (5) можна трансформувати до такого виду (6):

$$a_0 \Delta^3 x[n] + a_1 \Delta^2 x[n] + a_2 \Delta x[n] + a_3 x[n] = f[n], \quad (6)$$

де  $f[n]$  - завдана граткоподібна функція, що описує залежність стану урбосистеми від кількості спостережень ( $n$ ) за зміною показника ( $x$ );  $a_0, a_1, a_2, a_3$  – сталі коефіцієнти.

**Висновки** (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі). Запропоноване у даній роботі визначення теоретико-методичних засад еколого-економічного моніторингу міських поселень, базується на застосуванні граткоподібних функцій та системи різницевих рівнянь, якими пропонується описати залежність рівня сталого розвитку урбосистеми від еколого-економічних показників, що характеризують природної, соціальної, економічної та антропогенної складової. Завданням наших подальших досліджень є визначення сталих коефіцієнтів, що характеризуватимуть кожен з описаних вище складових ( $a_0, a_1, a_2, a_3$ ).

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Балуєва О.В. Концептуальні засади розвитку зеленого будівництва в Україні / О.В. Балуєва // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Стратегія розвитку міста» 25-27 квітня 2012 р. Сімферополь. – Сімферополь: Кримський інститут бізнесу УЕУ. – 2012. – С. 7-9
2. Балуєва О.В. Інформаційний аспект в управлінні навколишнім середовищем великого міста / О. В. Балуєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 9. – С. 65-69.
3. Балуєва О.В. Методологія управління сталим розвитком міста на еколого-економічних засадах: автореферат дисертації д-ра екон. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища»

- / Міністерство освіти і науки України, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет». –Д. : 2013. – 36 с.
4. Сохнич А.Я. Оптимізація механізму екореконструкції міст / А.Я. Сохнич, О.В. Балуєва, Ю.Д. Столярчук // Збалансоване природокористування. – 2016. – №3. – С.6-13. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zp\\_2016\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zp_2016_3_3)
  5. Dudnyk A. V. Sustainable development of urban systems: theoretical aspects /A.V.Dudnyk// Економічний вісник НГУ. – №3 (55). – 2016. – С. 162-171.
  6. Мельник Л.Г. Динамічне моделювання системи еколого-економічних показників для обґрунтування сталого розвитку територій / Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко // Механізм регулювання економіки. – 2009. –№4. – Т. 1. – С. 245 -249.
  7. Бардась А.В. Науково-методичні засади охорони навколишнього середовища та екологічної безпеки селітебних територій [Текст] / А.В. Бардась, А.В. Дудник // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 11-12 травня 2016 р.: у 2-х т. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ. – 2016. – Т.1. – С. 19-21.
  8. Bogach, K., Approaches To Coal Mines Wastes Handling According To The Principles Of Environmental And Economic Policy/K.Bogach //Вісник Східноєвропейського університету економіки. – №2. – 2013. – С.101-110.
  9. Писаренко В.М. Агроекологія: Навчальний посібник/ В.М.Писаренко, П.В.Писаренко, В.В. Писаренко – Полтава. –2008. –255 с.
  10. Лопатіна О.С. Методичні підходи до оцінки впливу виробничої діяльності людини на стан довкілля. Економічний простір. Збірник наукових праць ПДАБА № 49, 2011. – Режим доступу до журналу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2011\\_49/statti/36.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_49/statti/36.pdf)

## ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛІЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

### СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

**УДК**

**Назва статті**

**ПБ автору (авторів)** з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

**Анотація** – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

**Ключові слова** та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

**Актуальність проблеми** та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

**Аналіз останніх наукових досліджень** з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

**Мета роботи.**

**Викладення основного матеріалу дослідження** з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

**Висновки** (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

**Список використаних джерел** – мінімум 8 одиниць.

### **ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:**

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНІ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська справка надсилаються електронною поштою на адресу редакції

**Важливо:** назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

### **ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ**

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

**Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!**

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: [www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua), e–mail:[eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com), або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

# ***Економічний Простір***

Збірник наукових праць

**№122**

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано  
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*  
Технічний редактор *Вовк М.С.*

Підписано до друку 10.07.2017 р.  
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.  
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:  
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,  
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500  
[www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua), e-mail: [eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com)