

---

ISSN 2078-1628

*Міністерство освіти і науки України  
Східноєвропейський університет  
економіки і менеджменту*

***Вісник  
Східноєвропейського університету  
економіки і менеджменту***

*Науковий журнал*

***СЕРІЯ:  
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ***

*Виходить 2 рази на рік*

*Заснований у серпні 2007 року*

***№ 2 (25), 2018***

**Черкаси 2018**

ВІСНИК  
Східноєвропейського університету  
економіки і менеджменту

Серія: економіка і менеджмент  
Науковий журнал

**2 (25), 2018**

*Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економічних наук (наказ Міністерства освіти і науки України № 1328 від 21.12.2015)  
Журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» входить до таких міжнародних наукометричних баз реферування та індексування: Російський індекс научного цитування, Росія (<http://elibrary.ru/>), Index Copernicus Journals Master List, Польща (<http://www.indexcopernicus.com/>), Google Академія (<http://scholar.google.com.ua>)*

---

---

#### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

**Почесний редактор: Аблязов Р. А.**, д. т. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік Інженерної академії України, президент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.

**Головний редактор:** д. е. н. Савченко С. О.

**Заступники головного редактора:** д. е. н. Козловський В. В.; к. е. н. Дмитрук Б. П.

**Редакційна колегія:** д. е. н. Шпак Л. О.; д. е. н. Войтоловський М. В.; д. е. н. Ус Г. О.; д. е. н. Чудаєва І. Б.; д. е. н. Михайленко С. В.; д. е. н. Сергєєва Л. Н.; д. е. н. Кисель Р.; д. е. н. Медведєв В. Ф.; д. е. н. Чаплигін В. Г.; к. е. н. Сукач О. М.; к. і. н. Захарова І. В.

**Відповідальний секретар:** Дешевенко Л. П.

---

---

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, менеджменту, маркетингу, підготовлені науково-педагогічними працівниками, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

**ЗМІСТ****УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<i>Шпак Л. О.</i> Принципи формування та реалізація регіональної політики розвитку туристично-рекреаційного комплексу .....	5
<i>Мохненко А. С., Федорчук О. М., Протосвіцька О. І.</i> Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі застосування системного підходу .....	13
<i>Заболотній С. В., Могілей С. О.</i> Застосування диференціальної моделі Еванса для аналізу динаміки валютних коливань .....	25
<i>Дешевенко Л. П., Щербина С. І.</i> Сергій Подолинський – фундатор української школи фізичної економії .....	31
<i>Коваль О. О.</i> Особливості ринку праці Черкаської області.....	40
<i>Буряк Є. В.</i> Механізм системного розвитку процесів соціальної консолідації та економічної інтеграції: регіональний аспект .....	46
<i>Гулак Д. В.</i> Кластерна політика у будівельній галузі України: проблеми та можливості адаптації світового досвіду.....	56
<i>Бондаренко Л. Ф., Хиль Л. П.</i> Сучасні проблеми розвитку та напрями підтримки малого та середнього бізнесу в Україні .....	65

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<i>Савченко С. О., Манькута Я. М.</i> STEM-освіта як сучасний підхід до інноваційного розвитку вищої освіти.....	72
<i>Перезозова І. В., Даляк Н. А.</i> Застосування теорії нечітких множин для оцінки надійності бізнес-клієнта підприємства .....	78
<i>Лисенко О. М.</i> Сертифікація як інструмент системи управління персоналом.....	90
<i>Гордієнко Л. А.</i> Методичні підходи визначення оптимальності соціальних нормативів .....	99
<i>Панасенко Л. М., Германенко Л. М.</i> Методологічні аспекти цілепокладання у системі стратегічного управління розвитком підприємства .....	108
<i>Пухальська Я. П.</i> Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.....	115

**МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ**

<i>Задорожний І. С., Задорожний С. В., Козловська С. Г.</i> Інновації у сфері менеджменту, створення мережевих структур, їхня роль і майбутнє .....	123
---	-----

**ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**

<i>Пріхно І. М.</i> Проблеми банківського кредитування в Україні .....	137
--	-----

**ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ**

<i>Ус Г. О., Гріднева Д. В.</i> Проблемні питання коригування амортизаційних нарахувань: бухгалтерський та податковий аспекти.....	146
--	-----

<b>НАШІ АВТОРИ</b> .....	152
--------------------------	-----

Про набір до аспірантури зі спеціальності 051 «Економіка».....	154
--	-----



## CONTENTS

### ***NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT AND REGIONAL ECONOMY***

<i>Shpak L.</i> Principles of Formation and Implementation of Regional Development Policy in Tourist and Recreational Complex .....	5
<i>Mokhnenko A., Fedorchuk A. Protosvitska O.</i> Management of Enterprise Competitiveness Based on a Systematic Approach .....	13
<i>Zabolotnii S., Mogilei S.</i> Application of Differential Evans Model for Analysis of Currency Fluctuations .....	25
<i>Deshevenko L., Shcherbyna S.</i> Serhyi Podolynsky – Founder of the Ukrainian School of Physical Savings.....	31
<i>Koval O.</i> Features of Cherkasy Region Labor Market .....	40
<i>Buriak I.</i> Mechanism of Systemic Development of Social Consolidation Processes and Economic Integration: Regional Aspects .....	46
<i>Hulak D.</i> Cluster Policy in Ukraine’s Construction Industry: Problems and Possibilities of the Adaptation of the World Experience .....	56
<i>Bondarenko L., Khil L.</i> Current Problems of Development and Directions for Support of Small and Medium Business in Ukraine .....	65

### ***ECONOMY AND BUSINESS MANAGEMENT***

<i>Savchenko S., Mankuta Ya.</i> STEM-Education as a Modern Approach to Innovative Development in Higher Education .....	72
<i>Perevozova I., Daliak N.</i> Application of Fuzzy Sets’ Theory to Evaluate the Reliability of Enterprise Business Client .....	78
<i>Lysenko O.</i> Certification as a Personnel Management System Tool .....	90
<i>Gordienko L.</i> Methodological Approaches for Determining the Optimality of Social Norms.....	99
<i>PanasenkoL., Germanenko L.</i> Methodological Aspects of Goal Setting in Strategic Management System Enterprise Development .....	108
<i>Pukhalska Ya.</i> Evaluation of the Effectiveness in Management Sales Activity of the Enterprise .....	115

### ***MANAGEMENT AND ADMINISTRATION***

<i>Zadorozhniy I., Zadorozhniy S., Kozlovska S.</i> Innovations in the Sphere of Management, Creation of Networks, Their Role and the Future .....	123
--	-----

### ***FINANCE, BANKING BUSINESS AND INSURANCE***

<i>Prikhno I.</i> The Problems of Bank Lending in Ukraine.....	137
--	-----

### ***ACCOUNTING AND TAXATION***

<i>Us G., Hridnieva D.</i> Problems of Improvement of Mortgage Properties: Accounting and Taxation Aspects .....	146
--	-----

<b><i>OUR AUTHORS</i></b> .....	152
---------------------------------	-----

Postgraduate Registration and Enrolment in Speciality 051 Economics.....	154
--	-----



---

## УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

---

УДК 338.43-057.212

JEL Classification: I38, L83, O18, Q26, R11

*Шпак Л. О.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

*У статті розкрито основні економічні проблеми розвитку та регулювання туристично-рекреаційного комплексу в країні. Розглянуто шляхи вирішення існуючих проблем в туристично-рекреаційному комплексі України.*

*Ключові слова:* туристично-рекреаційний комплекс, туристичні ресурси, регіональна політика, індустрія туризму.

*Shpak L.*

*East European University of Economics and Management*

### PRINCIPLES OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF REGIONAL DEVELOPMENT POLICY IN TOURIST AND RECREATIONAL COMPLEX

*The article deals with the main economic problems of development and regulation of the tourist-recreational complex in the country. Ways of solving existing problems of tourist recreational complex of Ukraine are considered.*

*Keywords:* tourist and recreational complex, tourism resources, regional policy and tourism industry.

#### **ВСТУП**

В останні роки в Україні, яка володіє значним туристичним потенціалом, спостерігається підвищений інтерес учених і фахівців до проблем розвитку туристично-рекреаційного комплексу як високорентабельної галузі економіки та важливого засобу культурного розвитку країни.

Перспективи розвитку туризму в Україні визначаються дією широкого спектра природних, історично-культурних, соціальних, економічних, політичних факторів, які мають чітко окреслену



регіональну специфіку. Крім того, особливість сьогоденної ситуації полягає в тому, що формування високорозвиненої національної індустрії туризму та її інтеграція у світовий ринок туристичних послуг пов'язані з необхідністю вирішення гострих соціально-економічних проблем у період трансформації суспільно-економічних відносин.

Туризм сьогодні розглядається як національне явище сфери реалізації прав і потреб людини, як сфера технології реалізації потреб і попиту в ринкових умовах, як особливий сектор сучасної національної і регіональної економіки, як невід'ємна складова соціально-економічної політики держави і регіонів. Такий підхід у туристичній сфері вимагає всебічних і фундаментальних досліджень різних аспектів її розвитку. Вагомий внесок у теорію дослідження територіальних рекреаційних систем, методологію оцінки туристичного потенціалу і визначення соціально-економічної ефективності його використання, формування та реалізації туристичної політики зробили відомі українські вчені Адаменко О. М., Багров Н. В., Балацький О. Ф., Веденічев Л. Ф., Генсирук С. А., Гриньов Л. С., Нижній М. І., Євдокименко В. К., Жупанський Я. І., Живицький А. В., Жук П. В., Ігнатенко М. Г., Кравцов В. С., Крачило М. П., Недашківська Н. Ю., Руденко В. П., Шаблій О. І.

Динамічний процес суспільних перетворень в Україні та реформування економічних відносин актуалізували проблему вибору оптимальних шляхів розвитку національного і регіонального туристичного господарства. Це потребує не тільки теоретичного осмислення суті й змісту сфери туристичних послуг, а й ставить на порядок денний питання розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо формування ефективного ринкового механізму економічного регулювання і розвитку туристично-рекреаційного комплексу, в тому числі на регіональному рівні.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Пошук способів активізації використання потужного туристичного потенціалу є сьогодні найбільш реальним, зважаючи на вкрай обмежені можливості держави у фінансовому забезпеченні розвитку туристичної сфери. Необхідність пошуку раціональних шляхів стимулювання туристичних процесів диктується також перспективою отримання відчутного економічного зиску від туристичної індустрії, яка може стати вагомим засобом оздоровлення всієї національної економіки.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

В Україні, яка володіє потужним туристичним потенціалом, туризм ще не зайняв вагомого місця у структурі господарського комплексу, незначною і є його економічна віддача. Причини такого становища треба шукати не тільки в площині практичних дій, а й у



недостатньому теоретичному осмисленні соціально-економічної суті туризму.

Аналізуючи зарубіжний та вітчизняний досвід реалізації господарської політики в сфері туризму, ми прийшли до висновку, що в Україні туристична політика знаходиться в стадії формування, а її реалізація залежить, перш за все, від економічних чинників. За таких умов вихід із ситуації бачиться в активізації туристичної політики на регіональному рівні, пошуку нетрадиційних джерел фінансування туристичної сфери та впровадженні методів економічного стимулювання її розвитку.

Нині, крім загального відставання розвитку туристично-рекреаційного комплексу України від подібних галузей багатьох країн світу, існує досить суттєва диференціація різних територіальних одиниць країни за рівнем розвитку санаторно-курортної і туристичної діяльності. Стан розвитку індустрії відпочинку і туризму в межах України відрізняється за кожним регіоном країни. За кількістю туристів попереду виділяється м. Київ, потім Одеська область, а також Львівська, Херсонська, Запорізька, Донецька Харківська області. Менше туристів в таких регіонах, як Житомирська, Чернігівська та Сумська області.

Основними принципами формування та реалізації регіональної політики розвитку туристично-рекреаційного комплексу є:

- принцип відповідності, що відображає відповідність регіональної туристичної політики державної туристичної політики;
- принцип узгодженості з регіональною політикою в цілому;
- принцип ієрархічності, де кожна ланка управлінської вертикалі туристично-рекреаційного комплексу повинна чітко виконувати свої функції в управлінні. З огляду на це, особливу роль потрібно відвести регіональним і місцевим органам управління;
- принцип раціонального поєднання економічного і соціального критеріїв в туристичній політиці, що забезпечить, поруч з економічною вигодою, одночасно й фінансову підтримку для реалізації соціальних завдань;
- принцип комплексності ілюструє розвиток туристично-рекреаційного комплексу в сукупності з іншими, що забезпечують туристичну сферу, і визначає соціально-інфраструктурний стан регіону;
- принцип об'єктивності відображає відповідність темпів і масштабів туристичного освоєння території об'єктивним можливостям фінансово-ресурсного забезпечення проектів і програм;
- принцип синхронізації означає, що швидкість реалізації туристичних програм та ініціатив має відповідати темпам здійснюваних економічних реформ;



– принцип забезпечення внутрішньої і зовнішньої конвертованості туристичних послуг орієнтується на відродження як внутрішнього, так і зовнішнього туризму.

При формуванні туристичної політики важливе не тільки питання забезпечення міжгалузевих пропорцій в господарстві регіону, а й узгодження темпів і масштабів розвитку туристичної індустрії з процесами економічних перетворень у державі.

Слід зазначити, що соціалізація туризму повинна відбуватися не тільки в напрямку залучення до туристичної діяльності широких верств населення, а й через створення необхідних умов для організації короткочасного відпочинку.

Іншим важливим напрямком розвитку туризму є його екологізація. Актуальність цього питання пояснюється не тільки необхідністю збереження природного середовища у процесі туристичної діяльності, а й стрімким зростанням популярності нового виду туризму – екологічного. За даними Всесвітньої туристичної організації, на екологічний туризм припадає 7–10 % всіх доходів від туризму в світі.

Питання екологізації слід розглядати в трьох аспектах.

По-перше, розвиток власне екологічного туризму, пов'язаний з відвідуванням «дикої» природи, екзотичних природних ландшафтів і об'єктів.

По-друге, мінімізація впливу туристичних об'єктів на стан навколишнього середовища: припинення скидання забруднених стоків у водойми, ліквідація побутових відходів тощо.

По-третє, впровадження екологічно чистих технологій на всіх стадіях надання туристичних послуг, дотримання норм рекреаційного навантаження на природні ландшафти [5].

В цілому можна стверджувати, що на сьогодні більшість туристичних фірм країни працює переважно на вивіз туристів, а значить, і капіталу, за кордон, тобто на «імпорт вражень». При цьому сфера відпочинку і туризму в Україні пройшла етап спаду і поступово покращує свої економічні показники. Тенденції, які намітилися в останні роки щодо збільшення «експорту вражень» у сфері іноземного туризму, виявили також проблеми, з якими стикаються туристичні організації в процесі своєї діяльності і які в основному полягають у складності візових процедур, низькій якості вітчизняних автодоріг, недостатньо розвиненій рекреаційній інфраструктурі, її піковим переповненням або навіть, у окремих випадках, її відсутністю.

Як показує проведений аналіз, туристично-рекреаційний комплекс розвивається нерівномірно за регіонами країни – є адміністративні одиниці (області) як найбільш розвинені, так і регіони, що значно відстають у розвитку санаторно-курортного лікування і туризму. Такий стан не відповідає потенційним можливостям регіонів





нашої держави і вимагає свого вдосконалення. Це спонукає до прийняття термінових юридичних, економічних та проектних заходів як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях [6].

Розвиток туристично-рекреаційного комплексу в Україні може і повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу і держави.

Пріоритетним для України залишається іноземний (в'їзний) туризм як вагомий чинник поповнення валютними надходженнями державної скарбниці та створення додаткових робочих місць.

Зараз Україна має понад 4,5 тис. закладів розміщення туристів на 620 тис. місць, але така кількість не задовольняє всі потреби ринку. Крім того, підтримання в належному стані потребують і рекреаційні зони, пам'ятки культури та архітектури України, інші об'єкти туристичних чи екскурсійних послуг.

Метою розвитку туристично-рекреаційного комплексу в Україні є створення сприятливого організаційно-правового та економічного середовища для розвитку цього комплексу, формування конкурентоспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту на основі використання природного та історико-культурного потенціалу України, забезпечення її соціально-економічних інтересів і екологічної безпеки.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання:

- впровадити ефективні механізми фінансово-економічного регулювання розвитку галузі туризму;
- визначити шляхи, форми і методи стимулювання розвитку підприємництва в цій сфері;
- створити з урахуванням соціально-економічних інтересів держави ефективну модель інвестиційної політики в галузі туризму;
- удосконалити організаційні структури управління галуззю туризму;
- забезпечити раціональне використання й відновлення природного та історико-культурного середовища;
- прийняти екологічні регламенти та затвердити допустимі норми освоєння туристичних ресурсів, розробити механізми їхніх дій і ввести в практику управління.

Стратегія розвитку туристичної індустрії в Україні полягає у виробленні державної політики в галузі туризму як одного з пріоритетних напрямків розвитку національної культури та економіки [2].

Основу державної політики в сфері розвитку туристично-рекреаційного комплексу повинні складати такі чинники:



- державне стимулювання внутрішнього та іноземного (в'їзного) туризму, в тому числі шляхом вдосконалення системи оподаткування;
- забезпечення внутрішньої конвертованості туристичних послуг шляхом підвищення їхньої якості та розширення асортименту, поліпшення умов обслуговування туристів;
- будівництво нових, реконструкція і модернізація діючих туристичних об'єктів;
- державне фінансування відновлення пам'яток архітектури, культури, історії України;
- залучення коштів підприємницьких структур, суб'єктів туристичної діяльності для розвитку інфраструктури туризму;
- організація приміських зон короткочасного відпочинку, створення нових рекреаційних зон загальнодержавного та місцевого значення;
- сприяння організації виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції для забезпечення потреб туристів і відпочивальників у високоякісних продуктах харчування;
- залучення приватного сектору, особливо у сільській місцевості, в туристично-рекреаційне підприємництво та підсобну діяльність у сфері туризму (сільського зеленого туризму);
- створення сприятливих умов для розвитку активних видів туризму (оздоровчо-спортивного, екологічного, пригодницького тощо);
- державне сприяння просуванню на міжнародний ринок туристичного продукту України через міждержавні угоди та програми;
- створення сучасної інформаційно-маркетингової служби у сфері туристичного бізнесу;
- проведення науково-дослідних, проектних і пошукових робіт з актуальних проблем розвитку туристично-рекреаційного комплексу, використання природного та історико-культурного потенціалу країни, створення геоінформаційної системи «Туризм в Україні» тощо.

Разом з цим необхідно реалізувати низку науково-організаційних програм з метою забезпечення екологічно допустимих масштабів і темпів розвитку туристично-рекреаційних зон, зокрема:

- провести комплексні ландшафтно-екологічні та історико-культурні дослідження території України, встановити диференційовані норми туристичного навантаження на навколишнє середовище;
- переглянути природо- та пам'яткоохоронні нормативно-правові акти з метою посилення відповідальності за їхнє порушення;
- обґрунтувати на основі норм антропогенного навантаження гранично допустимі межі сумарної місткості об'єктів, розташованих у туристичних центрах [4].



Першочерговими практичними кроками у контексті реалізації основних напрямів слід вважати:

- розробку нормативно-правової бази з питань туризму, здійснення за участю Державного комітету України по туризму експертиз проектів законодавчих та інших нормативно-правових актів у цій галузі;

- розробку стандартів на послуги, що надаються туристам і екскурсантам;

- проведення сертифікації туристичних послуг;

- здійснення паспортизації туристичних підприємств і організацій;

- удосконалення порядку ліцензування суб'єктів туристичного підприємства;

- впровадження пільгових умов для стимулювання організацій відпочинку та оздоровлення дітей і молоді, в першу чергу дітей-сиріт, дітей з інвалідністю, громадян, постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи, та інших соціально незахищених груп населення;

- облаштування туристичної інфраструктури в мережі міжнародних транспортних коридорів, що пролягають через територію України;

- налагодження потужної реклами вітчизняного туристичного продукту;

- випуск високоякісного інформаційно-довідкового матеріалу, створення спеціалізованих видань туристичного профілю (газет, журналів, законодавчих збірників, методичних рекомендацій, тематичних монографій, навчальних посібників, підручників і т. д.), постійних радіо- і телепрограм;

- забезпечення регулярного проведення в Україні міжнародних і національних туристичних виставок, салонів, бірж, ярмарків, фестивалів, конкурсів і т. д., організацію участі вітчизняних виробників туристичного продукту в аналогічних заходах за межами України з метою залучення в Україну найбільшого числа іноземних туристів;

- створення сприятливих умов для збільшення туристичних потоків шляхом спрощення, згідно з міжнародною практикою, візових, митних і прикордонних формальностей;

- формування мережі туристичних представників України за кордоном;

- створення тематичних програм, в яких всебічно, повно і правдиво висвітлюються вітчизняна історія, життя і діяльність видатних українських політичних і військових діячів, народних героїв, митців;



- проведення науково-практичних, методичних конференцій, семінарів та інших заходів для визначення науково обґрунтованих напрямів туризму;
- підготовку кваліфікованих кадрів у сфері туризму [1].

### **ВИСНОВКИ**

Сучасний стан розвитку туристично-рекреаційного комплексу в Україні не відповідає наявному потенціалу туристичних ресурсів, низькою є його економічна ефективність. Однією з основних причин такого становища є недостатній рівень теоретичного осмислення соціально-економічної суті туризму як суспільного явища та економічної значущості.

Функціонування туристично-рекреаційного комплексу базується на виробництві та споживанні туристичного продукту, дозволяє зробити висновок про об'єктивне існування ринку туристичних послуг. Найбільш прийнятним на сьогодні є курс на регіоналізацію процесів стимулювання розвитку туристичної сфери, де провідна роль має належати місцевим, обласним органам влади.

Перспективними напрямками розвитку туристично-рекреаційного комплексу слід вважати його соціалізацію, екологізацію та інформатизацію. При цьому політика формування ринку туристичних послуг має відповідати критеріям економічної результативності, соціальної ефективності та екологічної безпеки.

Пріоритетним завданням розвитку туристично-рекреаційного комплексу є впровадження ефективних методів економічного стимулювання, побудованих на принципах туристичної ренти. Запропонована схема розподілу й використання цих платежів спрямована на забезпечення самофінансування і саморозвитку туристичної сфери.

Запровадження даних принципів стимулюватиме туристичну діяльність в Україні, посилить взаємозв'язок туристично-рекреаційного комплексу з іншими пріоритетними сферами соціального, економічного та культурного розвитку окремих регіонів і всієї країни. А це, в свою чергу, сприятиме зростанню авторитету України на світовому ринку туристичних послуг, зміцненню економіки країни, наповненню державного бюджету, створенню потужного туристично-рекреаційного комплексу, зростання добробуту українських громадян, збереженню історико-культурної спадщини, підвищенню духовного потенціалу суспільства.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Агафонова Л. Г., Агафонова О. С. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. К. : Знання України, 2002. 352 с.
2. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні [Текст] : навч. посіб. Чернівці : Книги-XXI, 2003. 300 с.
3. Любіцева О. А. Ринок туристичних послуг. К. : Альтерпрес, 2002. 436 с.



4. Мальська М. П., Худо В. В., Чубук В. І. Основи туристичного бізнесу : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2004. 272 с. 5. Ресторанне господарство і туристична індустрія в ринкових умовах : збірник наукових праць Київського нац. торгово-економічного ун-ту / Ред. кол. : Рядовий М. І., Орлова Н. Я., Ткаченко Т. К. : КНТЕУ, 2002. 168 с. 6. Туризм и гостиничное хозяйство : уч. пособ. / Шматько Л. П., Жолобова Л. В., Ляшко Г. И.; под ред. Шматько Л. П. 2-е изд. М., Ростов н/Д. : МарТ, 2005. 352 с.

*Дата надходження до редакції – 04.10.2018 р.*

**УДК 334.78: 338.2**

**JEL Classification: M11, L32, P51**

*Мохненко А. С., Федорчук О. М.  
Херсонський державний університет  
Протосвіцька О. І.  
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»*

## **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ**

*Проведено аналіз теоретичних і методичних основ доцільності застосування системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства. Розглянуто шляхи забезпечення системності в управлінні конкурентоспроможністю підприємства як відкритої господарської системи. Надані пропозиції щодо складу комплексу стратегічних документів внутрішньофірмового планування, розробка яких дозволить забезпечити реалізацію системного підходу до управління конкурентоспроможністю на підприємстві. Приділено увагу складу та функціям внутрішньофірмових структур управління конкурентоспроможністю на підприємстві в галузі теплопостачання.*

***Ключові слова:** конкурентоспроможність, група компаній підприємство, системний підхід, документообіг, стратегія, управління.*

*Mokhnenko A., Fedorchuk A.  
Kherson State University  
Protosvitska O.*

*Private Higher Educational Institution International University of Business and  
Law*

## **MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS BASED ON A SYSTEMATIC APPROACH**

*The analysis of theoretical and methodological foundations of the feasibility of applying a systematic approach to managing the competitiveness of the enterprise is conducted. The ways of ensuring consistency in the*



*management of enterprise competitiveness as an open economic system are considered. Proposals for the composition of the complex strategic documents of intra-planning, the development of which will ensure the implementation of a systematic approach to managing the competitiveness of the enterprise are considered. Attention is paid to the composition and functions of internal corporate structures for managing the competitiveness of enterprises in the field of heat supply.*

**Keywords:** *competitiveness, group of companies, enterprise, system approach, document circulation, strategy, management*

### **ВСТУП**

Успішність функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки визначається його конкурентоспроможністю. Нині продукція більшості українських підприємств не витримує конкуренції із зарубіжними виробниками як на світовому ринку, так і на внутрішньому, де існує велика частка імпорту.

Таким чином, одним із стратегічних завдань забезпечення розвитку економіки країни на сучасному етапі є підвищення конкурентоспроможності підприємств. Важливим чинником вирішення цього завдання є забезпечення ефективного системного управління конкурентоспроможністю на підприємствах, яке б забезпечувало їм стійкі конкурентні переваги на ринку.

Важливо відзначити, що, незважаючи на стабілізацію економічної ситуації в країні, створення механізмів захисту вітчизняних виробників, все-таки вирішальне значення в управлінні конкурентоспроможністю мають ті дії, які здійснюються в рамках конкретних підприємств.

Сучасна наукова література містить велику кількість робіт з проблем організації управління різними сторонами діяльності підприємств, у тому числі управління їхньою конкурентоспроможністю.

Загальні проблеми конкуренції та конкурентоспроможності підприємств як в теоретичному, так і в практичному аспектах досліджені в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як П. Друкер, Г. Клейнер, Ф. Котлер, М. Малік, А. Маршалл, В. Месель-Веселяк, М. Портер, П. Саблук, Р. Фатхутдінов та ін.

Разом з тим, аналіз раніше проведених досліджень показав, що проблему системного управління конкурентоспроможністю на підприємствах ще не можна вважати повністю вивченою в аспектах виявлення і врахування впливу низки регіональних факторів, формування спеціалізованих внутрішньофірмових органів управління конкурентоспроможністю та ряду інших.



### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою дослідження є розробка теоретичних і практичних питань застосування системного підходу для управління конкурентоспроможністю на підприємстві.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

У ринкових умовах господарювання посилення конкурентних позицій підприємств є необхідною умовою їхнього функціонування та ефективного розвитку. Завдання забезпечення зростання економіки країни вимагає істотного комплексного поліпшення стану підприємств і підвищення їхньої конкурентоспроможності, що в кінцевому підсумку забезпечить і сталий розвиток економіки країни в цілому.

В науковій літературі відсутній єдиний методологічний підхід до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства». Це ускладнює як чітке визначення сутності цього поняття, так і розробку методів управління конкурентоспроможністю. Поняття «конкурентоспроможність підприємства» нерозривно пов'язане з такими категоріями, як конкуренція, конкурентна перевага, конкурентна стратегія.

Під категорією «конкуренція» ми розуміємо суперництво господарюючих суб'єктів, при якому самостійними діями кожного з них виключається або обмежується їхня можливість в односторонньому порядку впливати на загальні умови обігу товару на відповідних ринках.

Змістом категорії «конкурентна перевага» підприємства можна вважати характеристики (вимірювані показники в різних сферах діяльності організації), властивості товару/послуги, які створюють певну перевагу над конкурентами.

Під категорією «конкурентна стратегія» розуміється набір дій, які організація проводить для зміцнення позицій на ринку, залучення нових споживачів, супротиву конкурентному тиску і переходу від поточної позиції до бажаної.

В рамках ринкової економіки можна виділити такі умови, виконання яких дозволяє підприємству функціонувати в конкурентному середовищі, тобто мати якості конкурентоспроможності:

- своєчасна та адекватна реакція на зміни на ринку на основі самостійної цінової і номенклатурної політики;
- оптимізація розміру підприємства з метою підвищення керованості й отримання синергетичних переваг;
- взаємозв'язок і спадкоємність дій і рішень на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях прийняття управлінських рішень;
- формування команди професіоналів, які забезпечують реалізацію планів розвитку підприємства на основі пошуку оптимального співвідношення професійного рівня, можливості



реалізувати свої навички і знання і матеріальною зацікавленістю співробітників;

– збалансованість між виробничими, реалізаційними і постачальними процесами, що відбуваються на підприємстві [8, с. 441].

Значимо, що сучасною наукою доведено, що найбільш прийнятним підходом до управління підприємством є системний підхід, який передбачає розгляд підприємства як системи, що складається із сукупності взаємодіючих елементів, а також урахування впливу факторів зовнішнього середовища як джерела ресурсів, інформації, нормативно-правового регулювання тощо. Очевидно, що і конкурентоспроможністю підприємства, як результатом багатфакторного впливу на підприємство зовнішніх і внутрішніх сил, також необхідно управляти системно.

На основі аналізу і узагальнення існуючих наукових позицій і теоретичних поглядів на сутність конкурентоспроможності підприємства як економічної категорії, а також сенсу і змісту системного підходу до управління конкурентоспроможністю нами запропоновано і обґрунтовано поняття «системна конкурентоспроможність підприємства».

Системна конкурентоспроможність підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає здатність основних підсистем підприємства, взаємодіючи між собою, адекватно реагувати на зміни параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища, на всі фактори, що впливають на підприємство, і за рахунок формування і реалізації конкурентних переваг досягати комплексу цілей розвитку підприємства і бажаного положення на ринку.

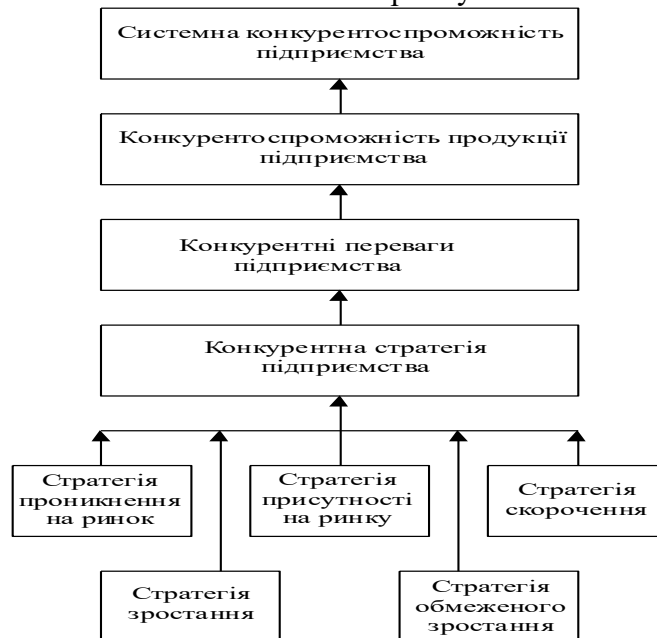


Рисунок 1 – Формування системної конкурентоспроможності підприємства  
Джерело: власна розробка





Найважливішою властивістю конкурентоспроможності підприємства є можливість впливати на неї, тобто управляти конкурентоспроможністю. Ця властивість особливо важлива з практичної точки зору. У підприємства повинні бути важелі впливу на фактори, що забезпечують той чи інший рівень конкурентоспроможності – фактори конкурентоспроможності. Виходячи з етапів життєвого циклу товару, в якості основних факторів стратегічної конкурентоспроможності товару виділяють такі: якість і ціна товару, якість і ціна сервісного обслуговування, ефективність реклами і т. д.

Змінюючи характер прояви цих факторів (наприклад, оптимізуючи витрати на виробництво і реалізацію продукції), в кінцевому підсумку вирішується завдання підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому, поліпшення його конкурентних позицій на ринку.

Конкурентоспроможність підприємства, крім конкурентоспроможності вироблених товарів, включає в себе конкурентоспроможність усіх видів ресурсного потенціалу, конкурентоспроможність менеджменту. Крім того, підприємство саме має певну ринкову й інвестиційну вартість, що також визначає його конкурентоспроможність [2, с. 111].

Одним із завдань вивчення природи системної конкурентоспроможності підприємства є виявлення змін і причин, які можуть призвести до втрати або зниження конкурентоспроможності підприємства.

Управління конкурентоспроможністю в довгостроковому аспекті направлено на значне зниження ступеня невизначеності розвитку підприємства, підвищення стійкості в умовах ринку, забезпечення потенціалу ефективного розвитку. Основна мета управління конкурентоспроможністю організації – формування нових і розвиток існуючих конкурентних переваг. Основним інструментом управління конкурентоспроможністю підприємства прийнято вважати розробку і реалізацію стратегії підприємства.

До основних етапів управління конкурентоспроможністю підприємства зараховуються: аналітична стадія; планування; встановлення стратегічних цілей; розробка стратегії конкурентоспроможності; контроль ходу реалізації стратегії і внесення необхідних коригувань.

Конкурентна стратегія визначає, як підприємство буде здійснювати конкурентну боротьбу на конкретному товарному ринку, які методи конкурентної боротьби буде використовувати, на які типи конкурентних переваг буде спиратися.

Таким чином, системність в управлінні конкурентоспроможністю підприємства як відкритої господарської системи може бути забезпечена шляхом:



- урахування всіх зовнішніх чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- впливу на весь комплекс внутрішніх чинників і умов, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства;
- безперервності процесу управління конкурентоспроможністю підприємства;
- комплексності процесу управління конкурентоспроможністю як синергетичного результату технічних, економічних і організаційних рішень;
- формування спеціалізованої системи органів і структур управління конкурентоспроможністю всередині підприємства;
- використання в процесі управління конкурентоспроможністю сучасних ефективних технологій управління (проектне управління, програмно-цільове управління);
- розробки й реалізації системи взаємопов'язаних документів, що встановлюють напрямки, цілі, завдання та методи стратегічного й оперативного управління конкурентоспроможністю [8, с. 442].

Реалізація на практиці виявлених і проаналізованих теоретичних основ, принципів і методів управління конкурентоспроможністю спрямована на зміну вихідного стану аналізованої системи – підприємства і переведення його в якісно новий стан за критерієм рівня конкурентоспроможності – системну конкурентоспроможність. При цьому важливо відзначити, що система конкурентоспроможності підприємства відображає певний еталонний стан, що характеризується максимально ефективним функціонуванням усіх підсистем підприємства, оптимальною взаємодією між ними, а також оперативною реакцією на зовнішні зміни. Прагнучи досягти цього стану на практиці, підприємство повинно постійно працювати над виявленням та реалізацією оптимального набору заходів підвищення конкурентоспроможності, який дозволить максимально наблизитися до стану системної конкурентоспроможності в даний момент часу в рамках певного сегменту ринку. Інструментом, за допомогою якого можна розв'язувати поставлене завдання, є стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства.

Системне управління конкурентоспроможністю передбачає постійне врахування всієї сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів, здатних вплинути на конкурентоспроможність підприємства. Нами проведено предметний аналіз і систематизацію галузевих, внутрішньофірмових і, головним чином, регіональних факторів конкурентоспроможності підприємства. Вивчена діяльність такого підприємства, як групи компаній «Теплотехніка». ТОВ «Теплотехніка» є одним із провідних підприємств України в галузі теплопостачання. Підприємство займається виробничо-налагоджувальними роботами, об'єднуючи багаторічний проектно-конструкторський, науково-



технічний і виробничий досвід своїх фахівців.

До конкретних факторів, що обумовлюють можливість підвищення конкурентоспроможності підприємства, слід зарахувати: міцні позиції компанії і більш ніж 20-річний досвід роботи на ринку; широку номенклатуру продукції, що випускається, налагоджену взаємодію з зарубіжними партнерами, що дозволяє використовувати досвід найбільш технологічно розвинених країн для випуску сучасних інноваційних видів продукції; дислокацію виробничих одиниць групи компаній поблизу споживачів продукції, включаючи її високотехнологічні види, що істотно покращує логістику збутових операцій.

Разом з тим виявлено ряд факторів, що знижують конкурентоспроможність підприємства. До них належать: наявність значного числа конкурентів, порівнянних з підприємством за виробничими і технологічними можливостями; відсутність міцних внутрішньокорпоративних зв'язків між виробничими одиницями і структурами, які виконують операції зі складування, зберігання, транспортування продукції; недостатній розвиток єдиної системи планування як господарської діяльності в цілому, так і в частині підвищення конкурентоспроможності групи компаній на ринках.

Слід зазначити, що, випускаючи широку номенклатуру виробів, володіючи великим спектром інтересів у суміжних сферах, підприємство надає своїм структурним ланкам досить високий ступінь самостійності в прийнятті управлінських рішень.

Така позиція забезпечує значні можливості в забезпеченні їхніх конкурентних позицій на локальних ринках продукції, однак, з нашої точки зору, не забезпечує конкурентоспроможність групи компаній у цілому.

В ході дослідження виділено та обґрунтовано конкретні, актуальні на сьогоднішній період, регіональні фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Позитивні фактори: загальні сприятливі умови введення бізнесу в регіоні; наявність можливостей реалізації продукції в рамках регіонального замовлення товарів і послуг для потреб міського господарства; наявність в регіоні науково-технічної бази у вигляді університетів, сконцентрованих у регіоні; наявність у регіоні високоорганізованої бізнес-спільноти, представленої галузевими і міжгалузевими спілками та асоціаціями, здатними ефективно лобювати інтереси підприємств; наявність у регіоні програм розвитку і підтримки підприємницької діяльності з чітко визначеними орієнтирами і галузевими пріоритетами.

Негативні фактори: наявність ряду адміністративних бар'єрів введення бізнесу; обмеженість регіональних бюджетних можливостей щодо підтримки промисловості; можливі обмеження обсягів



регіонального замовлення у зв'язку зі скороченням бюджетних витрат; організаційні та законодавчі труднощі при формуванні кластерів та технопарків; дефіцит, старіння, декваліфікація наукових та інженерно-технічних кадрів, відсталість науково-експериментальної бази.

Системне управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно здійснювати на основі логіки, принципів і методів стратегічного планування, що включають аналітичні й прогностичні процедури, декомпозицію головних цілей і завдань за рівнями управління в групі компаній і окремих підприємств, визначення методів і заходів досягнення заданого результату. Управління конкурентоспроможністю, як уже зазначалося вище, на нашу думку, не тотожне управлінню діяльністю господарюючого суб'єкта в цілому, хоча і є найважливішою складовою цього процесу. Управління конкурентоспроможністю – це самостійний процес, що має свою специфіку.

На нашу думку, найбільш близькі між собою за змістом ці процеси на початкових стадіях управління – довгострокового стратегічного аналізу і визначення мети. Виходячи з цієї наукової позиції, нами запропоновано склад і порядок розробки довгострокових документів, що відображають процес управління конкурентоспроможністю групи підприємств.

В ході стратегічного управління конкурентоспроможністю на рівні підприємства доцільно розробляти такі документи: концепція розвитку конкурентоспроможності; стратегічні плани розвитку конкурентоспроможності підприємства; цільові програми підвищення конкурентоспроможності за окремими напрямками; маркетингові плани.

Системне управління конкурентоспроможністю є багаторівневим процесом, хоча найбільш довгострокові й масштабні кроки повинні відбуватися на рівні підприємства, на стадії розробки стратегії. Дамостислу часово-горизонтальну характеристику вищевказаних документів (табл. 1).

Таблиця 1 – Ієрархія документів, що забезпечують системне управління конкурентоспроможністю підприємства

Документ	Строк реалізації
Концепція розвитку конкурентоспроможності	8-10 років
Стратегія конкурентоспроможності	5-8 років
Стратегічні плани розвитку конкурентоспроможності підприємств	3 роки
Цільові програми підвищення конкурентоспроможності за окремими напрямками	3 роки
Маркетингові плани	1 рік

Джерело: власна розробка



*Концепція розвитку конкурентоспроможності.* Цей документ повинен відображати погляди і позиції власників і топ-менеджерів на розвиток як групи компаній в цілому, так і її найважливіших структурних підрозділів. Відповідно до сформульованих стратегічних намірів ключових учасників будуть прогнозуватися основні види діяльності підприємства (виробничо-збутова діяльність на ринках, управлінська та інвестиційна). Найважливішим завданням при розробці концептуальних основ є знаходження балансу інтересів ключових учасників діяльності, зовнішнього оточення і внутрішніх потреб у розвитку підприємства.

Основні можливості і стратегічні ініціативи не повинні суперечити передбачуваній бізнес-моделі. У зв'язку з тим, що на стадії формування Концепції конкурентоспроможності здійснюється оцінка і врахування найбільш довгострокових і масштабних факторів і зовнішніх умов діяльності підприємства, де орієнтирами виступають довгострокові регіональні концепції, прогнози і стратегії, то часовим горизонтом корпоративної Концепції конкурентоспроможності доцільно визначити період у 8–10 років.

*Стратегія конкурентоспроможності.* Цей документ має більш жорсткі вимоги до логіки формування, складу та структури, ніж концепція. Основними змістовними елементами стратегії є: аналіз і прогноз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища; місія підприємства (групи компаній); стратегічні цілі та завдання розвитку; кількісно виражені макропоказники діяльності. На рівні підприємства проводиться виділення і узгодження цілей і завдань кожного окремого підприємства, розглядаються варіанти і альтернативи розвитку. Принциповим є те, що стратегія передбачає можливість реалізації масштабних організаційних змін на підприємстві, злиттів і поглинань, продажу частини бізнесу і т. д.

На стадії формування стратегії конкурентоспроможності здійснюється оцінка і врахування довгострокових чинників технічного розвитку галузі, виробничих циклів, життєвих циклів продукції, трендів ринку продукції та пов'язаних з ним ринків. Оскільки довгострокові програми розвитку основними споживачами продукції мають період реалізації 5–8 років, то стратегію розвитку конкурентоспроможності групи компаній також доцільно розробляти на 5–8-річний період.

*Стратегічні плани розвитку конкурентоспроможності підприємств.* В рамках цих документів конкретизується і опрацьовується стратегія управління підвищенням конкурентоспроможності кожного підрозділу підприємства у відповідності з його виробничою спеціалізацією. На етапі стратегічного плану здійснюється фінансово-економічне моделювання, проводиться розрахунок основних показників діяльності підприємства.



Оскільки досягнення системної конкурентоспроможності передбачає впровадження інновацій, застосування технологій «бережливого виробництва», забезпечення екологічності продукції і виробництва, організаційні зміни, підготовку кадрів, поліпшення іміджу підприємства, забезпечення економічної та інформаційної безпеки, оптимізацію застосування аутсорсингу та інші заходи, то відповідні розділи включаються в склад стратегічного плану конкурентоспроможності.

*Цільові програми підвищення конкурентоспроможності за окремими напрямками.* У разі необхідності можуть розроблятися і цільові програми підвищення конкурентоспроможності за окремими напрямками її забезпечення – технічного, екологічного, транспортного, кадрового, рекламно-іміджевого і т. п. Період дії стратегічних планів підприємств і цільових програм за окремими напрямками підвищення конкурентоспроможності доцільно визначити в 3 роки, забезпечивши за рахунок цього послідовне і поетапне виконання довгострокових завдань і цілей, визначених у стратегії конкурентоспроможності підприємства. Такий плановий термін дозволить пов'язати плани забезпечення конкурентоспроможності з довгостроковими документами зовнішнього характеру, оскільки трирічний горизонт реалізації має багато регіональних програм і планів, що розробляються адміністраціями міст для підтримки бізнесу, розвитку міського господарства та регіону в цілому.

*Маркетингові плани.* Реалізація стратегії конкуренції здійснюється через комплекс маркетингових заходів, що плануються на функціональному рівні. Визначаються завдання маркетингових служб у рамках підприємства і окремих підрозділів і розробляється план дій, спрямований на вирішення цих завдань. На цьому етапі конкретизуються стратегічні напрямки дії підприємства шляхом планування тактичних заходів. Часовий горизонт маркетингового плану становить один рік, що робить його оперативним інструментом регулювання.

Практична реалізація процедур системного управління конкурентоспроможністю групи компаній, у тому числі розробка розглянутих вище документів стратегічного характеру, вимагає наявності відповідних організаційних структур у складі їхніх органів управління. На нашу думку, при створенні таких структур у рамках підприємства доцільно відмовитися від пірамідальних побудов і використовувати горизонтальні координуючі органи. Створення структур координаційного типу не вимагає численного штату постійних співробітників, мінімально збільшує витрати підприємства на управлінські потреби, що вельми актуально для сучасних економічних умов. Координаційні структури дозволять максимально використовувати у процесі управління конкурентоспроможністю вже



наявний на підприємстві колектив фахівців, зробивши їхню роботу цілеспрямованою і комплексною за допомогою невеликої групи фахівців (по системному управлінню, стратегічному аналізу і ін.), які залучаються до роботи на умовах тимчасового персонал-контракту.

Відповідно до вищевикладеного, стосовно до групи компаній «Теплотехніка» для управління конкурентоспроможністю на основі застосування системного підходу, в тому числі шляхом розробки і реалізації стратегічних і оперативних документів з цього питання, пропонуємо створення таких організаційних структур:

- координаційну комісію зі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства;
- зведену групу системного аналізу та управління конкурентоспроможністю підприємства при координаційній комісії;
- робочі групи за напрямками забезпечення конкурентоспроможності (з маркетингу, інноваційного розвитку, інвестицій, фінансів, підготовки кадрів тощо).

До складу координаційної комісії доцільно включити заступників директорів усіх підприємств, що входять у групу компаній і відповідають за маркетинг, виробництво, фінанси, інновації та технічний розвиток. Очолити комісію повинен вищий керівник підприємства.

Комісія на постійній основі координує роботу всіх функціональних служб підприємств, що входять у групу компаній, в усіх напрямках забезпечення конкурентоспроможності, керує підготовкою документів стратегічного планування конкурентоспроможності (концепція, стратегія, стратегічний план, цільові програми, річний маркетинговий план), приймає ці документи і контролює їхню реалізацію.

Практичну роботу зі стратегічного системного аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів конкурентоспроможності групи компаній, збір і обробку пропозицій, які надходять з підприємств, підготовку проектів стратегії, програм та планів як документів, здійснює Зведена група системного аналізу та управління конкурентоспроможністю групи компаній при координаційній комісії. Зведена група формується зі штатних співробітників функціональних підрозділів підприємств, що входять у підприємство, а також з працюючих на умовах тимчасової або постійної зайнятості, експертів і фахівців з системного аналізу, програмно-цільового управління, менеджменту, стратегічного маркетингу.

Робочі групи за напрямками забезпечення конкурентоспроможності доцільно формувати зі штатних фахівців підприємств, що входять у групу компаній. В їхні завдання входить підготовка вихідних і попередніх матеріалів для зведеної групи, деталізація загальних цілей, завдань і заходів стратегії конкурентоспроможності стосовно



конкретних підрозділів підприємства, розробка річних планів маркетингу.

Фахівці можуть бути задіяні в робочих групах без відриву від своїх основних функціональних обов'язків у режимі віддаленого доступу, відеоконференцій тощо.

### **ВИСНОВКИ**

Теоретична і практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що розроблені методологічні основи системного управління конкурентоспроможністю на підприємстві можуть бути дієвим інструментом для вирішення практичних завдань підвищення ефективності роботи і підтримки стійкого розвитку підприємств різних сфер діяльності. Розроблені нами пропозиції щодо складу і функцій управлінських структур передбачають для реалізації системного управління конкурентоспроможністю створення в рамках підприємства координаційної комісії зі стратегічного управління конкурентоспроможністю, спеціалізованих робочих груп, тимчасових експертних колективів.

Також вважаємо, що доцільно застосовувати запропонований комплекс документів внутрішньофірмового стратегічного планування, що реалізують системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства на прикладі групи компаній «Теплотехніка», що включає довгострокові концепцію і стратегію, стратегічні плани на п'ять років і цільові програми на трирічний період.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво : пер. з англ. В. С. Гуля. К. : Україна, 1994. 319 с.
2. Клейнер Г. Б. Системный подход к стратегии предприятия // Современная конкуренция. 2009. № 1. С. 100–118.
3. Малік М. Й., Нужна О. А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія. К. : ННЦ ІАЕ, 2007. С. 198–202.
4. Месель-Веселяк В. Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України // Економіка АПК. 2007. № 1. С. 28–34.
5. Мохненко А. С. Економічна сутність конкуренції і конкурентоспроможності // Таврійський науковий вісник. Херсон, 2010. № 68. С. 165–171.
6. Портер М. Конкуренция. М. : Вильямс, 2005. С. 67–69.
7. Саблук П. Т., Кропивко М. Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки // Економіка АПК. 2010. № 1. С. 3–12.
8. Тимошенко А. В., Хомяченко О. Н. Организационные аспекты стратегического управления конкурентоспособностью промышленного предприятия // Вестник РАЕН. 2015. № 2. С. 145–148.
9. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М. : Эксмо, 2005. С. 441–442.
10. Федорчук О. М., Ковальов В. В. Моніторинг інфраструктури аграрної сфери: теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія / [Федорчук О. М. та ін.]. Одеса : ОНЕУ, 2017. С. 347–354.

*Дата надходження до редакції – 26.09.2018 р.*





*Заболотній С. В.*

*Черкаський державний технологічний університет*

*Могілей С. О.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ДИФЕРЕНЦІАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕВАНСА ДЛЯ АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ ВАЛЮТНИХ КОЛИВАНЬ**

*У статті розглядаються моделі встановлення рівноважної ціни на ринку деякого товару, зокрема модель Еванса. Виконується побудова розширеної диференціальної моделі Еванса, що враховує темп зміни ціни на товар. Адаптація такої розширеної моделі проводиться на прикладі аналізу динаміки валютних коливань курсу української гривні до долару США.*

*Ключові слова:* диференціальна модель, курс валют, валютний ринок, рівноважна ціна, модель Еванса.

*Zabolotnii S.*

*Cherkasy State Technological University*

*Mogilei S.*

*East European University of Economics and Management*

## **APPLICATION OF DIFFERENTIAL EVANS MODEL FOR ANALYSIS OF CURRENCY FLUCTUATIONS**

*The article deals with the model of establishing equilibrium prices in the market of some goods, in particular, the Evans model. Extended differential Evans model is constructed, taking into account the rate of change in the price of goods. Adaptation of such an extended model is held through the analysis of the dynamics of currency fluctuations of the Ukrainian hryvnia exchange rate to the US dollar.*

*Keywords:* differential model, exchange rate, currency market, equilibrium price, Evans model.

### **ВСТУП**

Проблема аналізу ринкової кон'юнктури як співвідношення попиту та пропозиції того чи іншого товару – одна з найдавніших проблем економічної науки. Досягнення ринкової рівноваги, тобто точки, в якій величини попиту і пропозиції співпадають між собою, дає змогу встановити так звану рівноважну ціну на даний товар. Проте встановити значення цієї ціни, напевно, не є можливим, оскільки ринкова рівновага має в цілому динамічний характер. З математичної



точки зору йдеться про те, що поточна ціна на товар знаходиться в деякому околі рівноважної ціни, але ніколи не досягне значення точки рівноваги.

Звідси постає завдання надання максимально точного прогнозу щодо значення ціни на товар у той чи інший момент часу. З іншого боку, існує величезна кількість більш конкретних економічних проблем, що потребують якісного прогнозу поведінки тих чи інших явищ та процесів. До однієї з таких проблем належить аналіз динаміки валютних коливань, оскільки валютний курс є нічим іншим, як ціною валюти, вираженою в певній кількості грошових одиниць інших країн.

Для кожної економіки світу контроль інфляційних процесів є одним з наріжних каменів ефективного господарювання, адже фінансова стабільність національної валюти – це запорука здорового функціонування всього господарського механізму будь-якої країни. Отже, побудова та використання максимально точних економіко-математичних моделей кон'юнктури валютних ринків дасть змогу уникнути значних фінансових втрат у процесі провадження національної економічної політики.

Сучасна математична економіка володіє широким спектром моделей і методів аналізу ринкової кон'юнктури, основні з яких описані, зокрема, в [1]. Автор цього джерела зосереджує увагу на двох моделях встановлення рівноважної ціни: павутиноподібній моделі та моделі Еванса. Сутність першої з них полягає в поступовому наближенні значення ціни товару до рівноважної: якщо такий рух схематично зобразити стрілочками на графіку попиту та пропозиції, то візуально він буде нагадувати павутину.

Сутність моделі Еванса є такою: якщо прийняти функцію залежності ціни від часу  $p = p(t)$ , то в моделі обґрунтовується лінійна залежність функції ціни та її першої похідної, або:

$$a \cdot p'(t) + b \cdot p(t) + c = 0, \quad (1)$$

де  $p$  – ціна,  $t$  – час,  $a$ ,  $b$ ,  $c$  – деякі дійсні числа, загалом відмінні від 0.

Рівняння (1) є неоднорідним диференціальним рівнянням першого порядку зі сталими коефіцієнтами, і його розв'язок досить просто одержати в явному вигляді, але з параметром. Тут варто зазначити, що значення ціни в деякий початковий момент часу  $t = 0$  вважається відомим, тобто:

$$p(0) = p_0 \quad (2)$$

Розв'язання задачі Коші (1) – (2) дасть змогу отримати явний вигляд функції  $p = p(t)$  без невідомого параметру.



Загалом, модель Еванса демонструє наявність експоненціальної залежності між залежною змінною  $p$  та незалежною змінною  $t$ . Даний результат є цікавим насамперед тому, що певною мірою підтверджує результати, отримані в [2]. Автори цього дослідження доводять, що класичні поліноміальні методи є недостатньо ефективними для аналізу соціально-економічних процесів, натомість пропонуючи застосовувати методи фрактальної геометрії. Також вони вказують на те, що, з точки зору мінімізації похибки розрахунків, варто користуватися вдосконаленим методом плаваючої середньої.

Втім, в [3] автори, аналізуючи курсові коливання гривні відносно долара протягом 2014–2017 років, відтворюють саме поліноміальну модель третього порядку, застосовуючи при цьому метод кореляційно-регресійного аналізу. Так само регресійний аналіз, а також метод найменших квадратів застосовують дослідники в [4].

Зрештою, незважаючи на різноманітність використовуваних методів аналізу та отриманих результатів, варто відзначити деякі спільні для цих результатів риси. В першу чергу йдеться про коливальність процесу встановлення рівноважного значення валютного курсу. На це вказують як специфічні моделі валютних ринків, так і класичні моделі на кшталт павутиноподібної чи Еванса. Хоча щодо останньої, то якісну коливальність вона може продемонструвати лише в короткостроковій перспективі, а це означає, що сама модель Еванса потребує додаткового опрацювання. Одним із напрямків розширення цієї моделі може бути врахування не лише швидкості зміни ціни (курсу) деякої валюти (тобто першої похідної), а й темпу її зміни (другої похідної ціни по часу).

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою дослідження є побудова диференціальної моделі Еванса другого порядку як потенційно більш точної, порівняно з вже відомими, моделі прогнозування курсу (ціни) валюти в умовах стабільної кон'юнктури валютного ринку.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Пропонується розширити модель Еванса, припустивши, що існує лінійна залежність між функцією ціни, а також її як першою, так і другою похідними:

$$a \cdot p''(t) + b \cdot p'(t) + c \cdot p(t) + d = 0, \quad (3)$$

тобто при  $a = 0$  залежність (3) зводиться до (1).

Рівняння (3) є неоднорідним диференціальним рівнянням другого порядку зі сталими коефіцієнтами. Алгоритм розв'язання такого рівняння подано, наприклад, в [5]. При  $d = 0$  воно зводиться до однорідного, реалізація якого дасть лише загальний розв'язок (3):



$$a \cdot p''(t) + b \cdot p'(t) + c \cdot p(t) = 0. \quad (4)$$

Після цього, з урахуванням ненульового  $d$ , визначається деякий частинний розв'язок рівняння (3). Повний розв'язок – це суперпозиція (сума) загального та частинного отриманих розв'язків.

Введемо початкові дані типу (2). Для цього звернемося до змісту задачі, яку будемо розглядати.

Оскільки досліджується динаміка коливань валютного курсу за деякий період часу, то доцільно ввести дані щодо значень цього курсу в початковий та кінцевий часові моменти, тобто:

$$p(0) = p_0, p(t_k) = p_k, \quad (5)$$

де  $t_k$  – деякий кінцевий момент часу.

Таким чином, необхідно розв'язати задачу Коші (3) – (5). Для цього спочатку розв'яжемо диференціальне рівняння (4). Запишемо характеристичне (квадратне) рівняння:

$$a \cdot \lambda^2 + b \cdot \lambda + c = 0 \quad (6)$$

Розв'язок рівняння (6) є відомим:

$$\lambda_{1,2} = \frac{-b \pm \sqrt{D}}{2a}, \quad (7)$$

де  $D = b^2 - 4ac$  – дискримінант рівняння (6).

Можливі такі випадки:

1.  $D > 0$ . Рівняння (6) має два різні дійсні корені.
2.  $D = 0$ . Рівняння (6) має два дійсні корені, що співпадають між собою.
3.  $D < 0$ . Рівняння (6) має два різні комплексні корені.

Перший і другий випадки досить тривіальні, тому в рамках цього дослідження їх розглядати не будемо. Отже, далі приймаємо

$$D = b^2 - 4ac < 0 \quad (8)$$

Враховуючи (7) та (8), одержимо:

$$\lambda_{1,2} = \text{Re } \lambda \pm i \cdot \text{Im } \lambda, \quad (9)$$

де  $\text{Re } \lambda = \frac{-b}{2a}$  – реальна частина змінних (7);

$\text{Im } \lambda = \frac{\sqrt{-D}}{2a}$  – уявна частина змінних (7);



$i = \sqrt{-1}$  – уявна одиниця.

В такому випадку розв'язок рівняння (4) матиме вигляд:

$$p(t) = e^{\operatorname{Re} \lambda \cdot t} [c_1 \cos(\operatorname{Im} \lambda \cdot t) + c_2 \sin(\operatorname{Im} \lambda \cdot t)], \quad (10)$$

де  $c_1, c_2$  – деякі дійсні константи.

Нагадаємо, що це так само є загальним розв'язком рівняння (3).

Для відшукування частинного розв'язку рівняння (3) запишемо його в такому вигляді:

$$a \cdot p''(t) + b \cdot p'(t) + c \cdot p(t) = -d \quad (11)$$

Права частина рівняння (11) – многочлен нульового степеня. Тому й частинний розв'язок цього рівняння буде многочленом нульового степеня. Позначимо його через  $A$ . Тоді, підставивши  $A$  в (11), одержимо:

$$a \cdot A'' + b \cdot A' + c \cdot A = -d;$$

$$a \cdot 0 + b \cdot 0 + c \cdot A = -d;$$

$$A = \frac{-d}{c}.$$

Остаточно розв'язок рівняння (3) буде:

$$p(t) = e^{\operatorname{Re} \lambda \cdot t} [c_1 \cos(\operatorname{Im} \lambda \cdot t) + c_2 \sin(\operatorname{Im} \lambda \cdot t)] + A \quad (12)$$

Залишається врахувати умову (5). Запишемо систему рівнянь:

$$\begin{cases} p(0) = e^0 (c_1 \cos 0 + c_2 \sin 0) + A = p_0, \\ p(t_k) = e^{\operatorname{Re} \lambda \cdot t_k} [c_1 \cos(\operatorname{Im} \lambda \cdot t_k) + c_2 \sin(\operatorname{Im} \lambda \cdot t_k)] + A = p_k. \end{cases} \quad (13)$$

Звідси:

$$\begin{cases} c_1 = p_0 - A, \\ e^{\operatorname{Re} \lambda \cdot t_k} [(p_0 - A) \cos(\operatorname{Im} \lambda \cdot t_k) + c_2 \sin(\operatorname{Im} \lambda \cdot t_k)] + A = p_k. \end{cases}$$

$$\begin{cases} c_1 = p_0 - A, \\ (p_0 - A) \cos(\operatorname{Im} \lambda \cdot t_k) + c_2 \sin(\operatorname{Im} \lambda \cdot t_k) = e^{-\operatorname{Re} \lambda \cdot t_k} (p_k - A). \end{cases}$$

$$\begin{cases} c_1 = p_0 - A, \\ c_2 = [e^{-\operatorname{Re} \lambda \cdot t_k} (p_k - A) - (p_0 - A) \cos(\operatorname{Im} \lambda \cdot t_k)] / \sin(\operatorname{Im} \lambda \cdot t_k). \end{cases}$$

Таким чином, система (13) є розв'язною відносно змінних



$c_1, c_2$ . Підставивши їхнє значення у вираз (12), отримаємо повноцінний розв’язок задачі Коші (3) – (5).

Адаптацію диференціальної моделі Еванса проведемо з використанням реальних даних курсу української гривні до долара США за перший квартал 2018 року. Згідно з джерелом [6] в цьому випадку буде:

$$p_0 = 206,7223; t_k = 60; p_k = 54,3493.$$

Зауваження: значення ціни (курсу) гривні подано в розрахунку за 100 доларів США за вирахуванням 2600 грн.

Отже:

$$\begin{cases} c_1 = 206,7223 - A, \\ c_2 = [e^{-60 \operatorname{Re} \lambda} (54,3493 - A) - (206,7223 - A) \cos(60 \operatorname{Im} \lambda)] / \sin(60 \operatorname{Im} \lambda). \end{cases}$$

Графіки реальних даних (відмічені маркерами) та функціонального наближення (гладка лінія) подані на рисунку 1.



Рисунок 1 – Динаміка валютних коливань гривні відносно долара США

Джерело: власна розробка

Функція (12) в цьому випадку буде такою:

$$p(t) = e^{-0,032t} [121,292 \cos(0,08t) + 229,245 \sin(0,08t)] + 85,431$$

Таким чином, на основі даних коливань валютних курсів української гривні відносно долара США за перший квартал 2018 року вдалося продемонструвати адаптацію диференціальної моделі Еванса та відтворити наближену функціональну залежність ціни гривні  $p$  від часу  $t$ .



### **ВИСНОВКИ**

1. У статті проведено аналіз відомих моделей і методів дослідження кон'юнктури валютних ринків, запропоновано розширити модель Еванса встановлення рівноважної ціни та застосувати її для аналізу динаміки валютних коливань.

2. Побудовано диференціальну модель Еванса та в явному вигляді отримано функціональну залежність ціни товару (курсу валюти) від часу.

3. Адаптація диференціальної моделі Еванса проведена за допомогою реальних даних курсу української гривні відносно долара США за період січень-березень 2018 року. Для цих даних у графічному та аналітичному вигляді відтворена функція залежності значень курсу гривні від часу.

4. Напрямок наступних досліджень може стати подальше розширення й вдосконалення диференціальної моделі Еванса, поліпшення її точності та адаптація в різноманітних галузях знань і предметних областях.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Колемаев В. А. Математическая экономика : учебник для вузов. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 168 с.
2. Кривда О. В., Сидоренко Ю. В., Романова Д. П. Прогнозування динаміки економічних процесів за допомогою методів фрактальної геометрії // Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2017. № 14. З.
3. Бобрицька Г. С., Петренко О. Є., Філатова Л. Д. Математичне моделювання прогнозу валютного курсу в Україні в умовах кризового стану // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. № 23. С. 268–273.
4. Зражевський О. Г. Методи побудови моделей для довгострокового прогнозування фінансових часових рядів // Системні дослідження та інформаційні технології. 2010. № 1. С. 123–142.
5. Домбровський В. А., Крижанівський І. М. та ін. Вища математика : підручник. Тернопіль : Видавництво Карп'юка, 2003. 480 с.
6. Сайт [finance.ua](http://finance.ua) [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://charts.finance.ua/ru/currency/official/-/1/usd>.

*Дата надходження до редакції – 10.09.2018 р.*

**УДК 332.143**

**JEL Classification: N 330, O 130, R 100, R 230**

*Дешевенко Л. П.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

*Щербина С. І.*

*Черкаський державний бізнес-коледж*

## **СЕРГІЙ ПОДОЛИНСЬКИЙ – ФУНДАТОР УКРАЇНСЬКОЇ ШКОЛИ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ**

*У статті представлені оригінальні та новаторські ідеї С. Подолинського, що стали теоретичною та методологічною базою фізичної економії, адже тільки знання природних законів розкриває*



*сутність ринкової економіки, бо тільки фізична економія, біля витоків якої стояв Подолинський, може розкрити сутність ринкового господарювання.*

***Ключові слова:** соціально-економічна теорія, енергетична економіка, фізична економія, економічне життя, фінанси, енергетичний бюджет, праця, регіональна економіка.*

***Deshevenko L.***

*East European University of Economics and Management*

***Shcherbyna S.***

*Cherkasy State Business College*

## **SERHYI PODOLYNSKY – FOUNDER OF THE UKRAINIAN SCHOOL OF PHYSICAL SAVINGS**

*In the article the original and innovative ideas of S. Podolynsky which have become the theoretical and methodological basis of physical savings are given.*

***Keywords:** social-and-economic theory, energetic economy, physical savings, economic life, finance, energetic budget, labour, region economy.*

### **ВСТУП**

Європейські експерти б'ють на сполох з приводу сучасного стану довкілля і шляхів забезпечення людства ресурсами для стабільного добробуту. Дуже зловісними виглядають ідеї прихильників «золотого мільярду», які вважають, що ресурси землі швидко будуть вичерпані у зв'язку з великою кількістю її населення: близько 7 млрд. Ці ідеї презентують світові взірці безальтернативного ринкового населення. Якщо в усіх державах встановиться рівень економічного розвитку як у США, для забезпечення існування людської цивілізації потрібно буде чотири Землі. На думку багатьох експертів, III тисячоліття стане для землян ресурсною кризою та призведе до загибелі нашої цивілізації.

Чи існують варіанти виходу з такої ситуації? Ще у 1988 р. французький філософ П. Рікер на міжнародному філософському конгресі (м. Брайтон) сказав, що профілі філософії багато в чому будуть визначати ідеї марксизму [5]. На позиціях, близьких до Рікера, стояв український публіцист та дисидент М. Руденко (самвидавчий твір «Економічні монологи») [4]. Багато в чому сприймаючи марксистські ідеї, Руденко критикує Марксову теорію про додаткову вартість. Хибність цієї теорії призвела до кривавих конфліктів XX ст. Економічна теорія українського дисидента спиралась на дослідження європейських учених, які ще XIX ст. розробили шляхи виходу людства з ресурсної кризи. Чітка теорія виходу з ситуації краху планетарних ресурсів була розроблена українським науковцем С. Подолинським.





Він наприкінці XIX ст. довів, що планетарні ресурси здатні забезпечити життєдіяльність багатьох мільярдів землян.

Де шукати вихід з енергетичної кризи України? Подолинський закликав до створення програми розвитку людського суспільства хоча б протягом одного століття, а краще і на більшу перспективу.

На практиці ідеї Подолинського втілені у фермерському господарстві австрійця З. Гольцера. Аналіз системи господарювання Гольцера доводить, що симбіоз рослин, тварин, біоценозів дозволяє створити пермакультуру і аквакультуру. Застосовуючи їх, фермер з Австрії досяг вражаючих результатів при мінімальних затратах. За висновками віденського професора Б. Лютча, якщо усі фермери перейдуть на такі способи господарювання, то можна буде забезпечити харчування населення трьох таких планет, як Земля.

Тільки знання природних законів розкриває сутність ринкової економіки, бо тільки фізична економія, біля витоків якої стояв Подолинський, може розкрити сутність ринкового господарювання.

Високу оцінку теоріям С. Подолинського дав В. Вернадський. Він неодноразово підкреслював, що до введення у науковий обіг понять «жива речовина», «біосфера», «ноосфера» його підштовхнули праці С. Подолинського [7].

Велика увага до творчості С. Подолинського просліджується у монографіях і підручниках С. Злупка [2]. Він акцентує увагу на тому, що створена Подолинським теорія фізичної економії об'єднує в собі філософські, математичні, медичні теорії. Цікавими видаються дослідження творчості С. Подолинського сучасному російському вченому П. Кузнецову [4]. Він захоплюється синтезом різних галузей знань (математики, медицини, філософії, права, фінансів), здійсненим С. Подолинським. Ці знання дають природничо-наукове обґрунтування ідеям сталого розвитку системи «людина – природа» [4].

Л. Корнійчук вказує, що національне українське забарвлення позначилось на змісті теоретичних досліджень С. Подолинського. «Зрозуміло, – пише Л. Корнійчук, – що С. Подолинський, будучи фундатором української школи фізичної економії, використовував досвід світових учених, але на сьогодні вчення С. Подолинського набуло такої значущості, що вийшло за межі України» [3].

Різними аспектами аналізу стану фізичної економії присвячено багато наукових досліджень. Такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, що працюють у сфері політичної економії та фізичної економії, як Л. Воробйова, І. Крюкова, П. Кузнецов, Г. Дейлі, Н. Георгеску-Роген, І. Стенгерс та інші, аналізуючи окремі аспекти фізичної економії та європейської інтеграції України, у своїх роботах посилаються на розробки С. Подолинського.



### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Головним стрижнем політичної економії, коли вона зароджувалась у Європі як наука, було питання вартості. Більшість наукових шкіл, що склались в світі у XIX ст., ігнорували проблеми взаємодії людини і довкілля, особливості менталітету. Започаткована Подолинським школа фізичної економії використовує знання не лише філософські та економічні, а й математичні, астрономічні, етнографічні, фізичні, медичні та ін. На жаль, у XIX ст. й пізніше праці Подолинського не друкувались через критичні зауваження Фрідріха Енгельса. І тільки через сто років після смерті вченого його теорії захопили науковий світ. Новаторство Подолинського у тому, що предметом його досліджень стала біосфера – об'єкт, який ніколи не вивчали як одну цілісність. Правда, вчений не вживає такий термін, але аналізує рослинний світ, що акумулює енергію, та тваринний, який є її споживачем. Пізніше ці ідеї будуть розвинені В. Вернадським, але практичного застосування і на початку XX ст. не знайдуть (учений буде репресованим в добу радянського режиму).

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Народився Сергій Андрійович Подолинський 19 листопада 1850 р. в маєтку Ярославка Звенигородського повіту Київської губернії в багатій дворянській родині. Він був єдиною дитиною в родині, і батько виховував Сергія в дусі повної свободи. Початкову освіту хлопець здобув у батьківському маєтку, потім закінчив Київську гімназію, а в 17 років вступив на природничий факультет Київського університету. Відвідував лекції М. Зібера з політичної економії. У студентські роки долучився до громадівського руху, познайомився з М. Драгомановим.

С. Подолинський був прихильником революційного крила громадівського руху і став активним учасником «Молодої громади».

Отже, економічні погляди Подолинського сформувались під впливом громадівства та його природничої освіти. Більшу частину свого життя він проведе за кордоном, де познайомиться з ідеями марксизму та прудонізму, що також не абияк відбилось на науковому доробку українського дослідника.

Повторюючи ідеї М. Драгоманова, вчений вважає ідеальним суспільний лад на основі общинного (громадського) землеволодіння. Громадівський рух у перспективі мав стояти на засадах соціал-демократії. Лідери цього руху повинні були організувати українське суспільство на ліквідацію феодальних пережитків та капіталізму, провести ліквідацію власності на землю та передати її сільській общині; фабрики і заводи – робітничим артілям. Такі перетворення, вважав Подолинський, можна здійснити в результаті селянської революції.



У 1871 році після закінчення університету Подолинський з рекомендаціями професорів Київського університету В. Антоновича і О. Русова виїждить з України. Поселяється у Швейцарії, де займається фізіологією, антропологією, відвідує лекції з економіки.

У 1873–1874 рр. С. Подолинський працює в часописі «Вперед», який редагує відомий представник російської соціал-демократії П. Лавров. Він не лише редагує статті, а й частково фінансує це видання, нелегально перевозить примірники в Галичину та Наддніпрянщину.

Уже перша стаття Подолинського «Нариси розвитку міжнародної асоціації робітників», у основу якої покладено східноєвропейський матеріал, була опублікована часописом «Вперед» і засвідчила ерудованість автора, легкий та доступний читачеві стиль.

У 1874 році Сергій Андрійович вступає до Південно-Західного відділу Російського географічного товариства, а з 1875 року починає подорожувати європейськими країнами. Свої враження оформлює в статті для «Київського телеграфу». Українська наукова громадськість схвально оцінила статтю вченого, де приводилось порівняння соціально-економічного становища населення Західної України, Правобережжя та Лівобережжя.

У 1876 році у Бреславському університеті захищається на здобуття ступеня «доктор медицини», з 1877 р. осідає у Франції. Подолинський вважає прогресивним явищем створення товариств робітничої самопомоги. У статтях «Київського телеграфу» він детально описує роботу таких товариств: львівського «Побратим», збаразького «Надія».

«На нашій Україні головні економічні форми ті самі, що і в інших країнах: ремесла, мануфактури і невеликий фабричний здобуток», – такі висновки Подолинського про сучасну українську економіку в паралелях із європейською. Але в його працях є бачення національних і регіональних особливостей (дослідження «Ремесла і фабрики на Україні») [5, с. 241]. Ця праця не втратила актуальності і дотепер як база для вивчення української економіки ХІХ ст. різних регіонів.

Після знайомства з марксистською економічною теорією вчений став її популяризатором і оригінальним інтерпретатором. Прикладом такої діяльності може служити брошура «Про багатство і бідність». Вона написана з розрахунку на невисокий рівень освіти трудового народу. Ця робота стала популярним викладом марксової теорії додаткової вартості. На прикладах виробництва зерна та цукру в Україні автор показав механізм експлуатації буржуазією трудящих, пояснивши такі категорії, як «капітал», «необхідний продукт», «додатковий продукт», «додаткова вартість», «робочий час». Подолинський приходять до висновку, що головне зло капіталістичної



системи – приватна власність. Він пропонує зруйнувати капіталістичну систему насильницькою революцією [4, с. 220].

Подолінський вважає, що ідеальним шляхом розвитку людського суспільства має стати заміна капіталізму соціалізмом. Ці погляди прослідковуються у праці, яка була видана у 1880 р. під назвою «Ремесла та фабрики на Україні». Розвиваючи теорію Маркса про три стадії розвитку капіталізму, вчений доводить, що історична закономірність приводить до занепаду феодалізму, пізніше – капіталізму. Капіталізм буде замінено соціалізмом, тому що цей лад відповідає людській суті і принципам моралі, встановлення соціальних відносин, дає можливість для кращого розвитку продуктивних сил [3, с. 240].

У своїх дослідженнях Подолінський дуже часто оперує законами розсіювання та збереження енергії. Виходячи з дій цих законів, учений робить висновок, що лише людина здатна забезпечити розподіл енергії на Землі, необхідний для життя різних організмів.

За основу для вивчення ролі праці у світовому розподілі енергії Подолінський бере дослідження видів перетвореної енергії, розподіленої на Землі:

- енергії обертання Землі навколо Сонця;
- внутрішньої теплової енергії Землі;
- енергії вітру та падаючої води;
- енергії тваринних та рослинних організмів.

Учений вважає, що в умовах, коли людська цивілізація додає роки в своєму існуванні, буде скорочуватись енергетичний бюджет Землі (поступово зменшується її внутрішня тепла енергія та енергія Сонця), адже праця людини буде поповнювати енергетичні ресурси.

Дослідник вводить до своїх розробок поняття «корисна праця». Розглядаючи це поняття, Подолінський спирається на дослідження таких знаних економістів, як Кене, Сміт. Він додає до розуміння праці природознавчі елементи, наголошує на необхідності вивчення її енергетичних властивостей.

Подолінський перший у світовій науці дав визначення поняття «праця», спираючись на дані природничих дисциплін. У його варіанті праця – це «таке споживання механічної та психічної роботи, налагодженої в організмі, що має результатом збільшення кількості перетвореної енергії на земній поверхні» [4, с. 57].

Аби довести різницю між «працею» та «механічною роботою», Подолінський проаналізував усю еволюцію життя на землі. «Праця – вважав Подолінський, – це процес, результатом якого є збільшення перетворюваної енергії чи збільшення від розсіювання такої енергії, яка при своєму споживанні матиме наслідком збільшення запасу енергії» [5, с. 239].



За Подолинським, найголовніший вид корисної праці – землеробство. Десятина землі серед дикого степу чи прилісу без людських рук не дасть велику кількість матеріалу. Але коли людина докладе до цієї десятини зусилля, її продуктивність зросте у 10–20 і більше разів. Подолинський пише: «Людина не створює матерію, не створює вона і енергію. Та завдяки застосуванню людської праці десятина землі могла зберегти в матерії рослинності, що її вкриває, у десять або двадцять разів більше енергії ніж раніше. Ось чому ми маємо право сказати, що правильне землеробство є найбільшим представником корисної праці» [5, с. 240].

Подолинський належав до тих учених, які прагнули якомога ефективніше втілити свої задуми в життя. Надзвичайні зусилля він приклав до створення української соціал-демократичної партії з власним друкованим органом. У цьому напрямі він співпрацював з керівником «Січі» у Відні Остапом Терлецьким. Результатом такої роботи стало видання у одній із віденських друкарень брошур-метеликів популярних творів Подолинського «Про бідність», «Парова машина».

Маючи ґрунтовні знання з медицини, С. Подолинський застосовує їх при написанні монографії «Життя і здоров'я людей на Україні» (1878 р.). На думку І. Франка, ця наукова розвідка могла б стати окремою наукою в будь-якій європейській країні. Квінтесенцією її стало твердження про великий вплив природи на здоров'я людини. Ця праця увібрала в себе дослідження медиків-гігієністів та результати докторської дисертації С. Подолинського. Можна виділити головні акценти монографії: «Здоров'я – найкраще добро на світі» [6, с. 189].

Дуже по-сучасному звучить твердження про якісний вплив на людське здоров'я повітря, складу ґрунту та ґрунтового покриву і ґрунтових вод. Цікавою є думка вченого про вплив на здоров'я людини розміщення будинків. Науковець вважав, що забезпечити активну життєву діяльність людини можна лише враховуючи усі складники довкілля. Сучасні теорії про гармонічний розвиток людини і довкілля багато в чому повторюють медико-гігієнічні дослідження Подолинського.

Через багато років після смерті вченого європейські науковці піддали ґрунтовному аналізу його статтю «Праця людини і її відношення до розподілу енергії». Метою цього твору, за словами Подолинського, стало з'ясування умов походження праці і розкриття наслідків споживання праці, тобто наслідки впливу трудящих людей і тварин на довкілля» [7, с. 219].

Розглядаючи питання еволюції нагромадження енергії, Подолинський доходить висновку: чим ближче до нашого часу, тим меншу роль відіграє внутрішня енергія в утворенні енергетичної бюджетної оболонки Землі.



Тому для надходження енергії потрібно, «щоб на поверхні проходив процес, зворотний розсіюванню енергії, або процес перетворення постійної енергії (тепловий) у вищу форму, більше перетворювану в механічний рух (потенціальний чи кінцевий)» [3, с. 244]. Вчений показав картину, коли природні процеси на поверхні Землі сприяють перетворенню енергії у вищі форми, а в інших не приводять до її збереження. Подолинський стверджує, що поява органічних форм життя на Землі змінила у вищій мірі не тільки вигляд і властивості земної поверхні і кори, а й кількість і спосіб розсіювання вищих родів енергії [8, с. 20].

На думку дослідників спадщини вченого, світову славу йому принесла монографія «Праця людини і її відношення до розподілу енергії», що з'явилась 1880 року. Ця монографія, за словами самого Подолинського, – це відгук на «Капітал» К. Маркса. Сергій Андрійович був особисто знайомий з К. Марксом і Ф. Енгельсом, мав з ними зустріч у Лондоні у 1872 році. Крім того, він активно листувався з Марксом.

Ця праця Подолинського була передрукована багатьма іноземними журналами і, на думку багатьох тогочасних учених, стала проривом у розвитку суспільних дисциплін. Суть його теорії в тому, що людство розвивається, зберігаючи та нагромаджуючи енергію. Після публікації своєї праці Подолинський у листі до Карла Маркса писав, що він зробив спробу «поєднати додаткову працю з пануючими фізичними теоріями» [3, с. 56]. На свою статтю Подолинський отримав відгук і Ф. Енгельса.

С. Подолинський показав, що праця є діяльністю, що пов'язана з регулюванням потоків енергії. Деякі види праці є ефективними виключно при використанні енергії Сонця в господарстві, інші – при її збереженні та переробці, а отже, в сукупності людство може забезпечити себе необхідними джерелами енергії для існування.

Він уперше пов'язав прогрес суспільства зі збільшенням енергетичного бюджету кожної людини і людства в цілому, а збереження і нагромадження головним чином відбувається завдяки усвідомленій, творчій праці людини [1, с. 72].

С. Подолинський сформулював нове визначення «праці»: «праця» і «розвиток» зливаються в одне ціле завдяки потокам вільної енергії.

На думку вченого, людина своєю працею здатна акумулювати сонячну енергію та серйозно зменшувати її розсіювання у світовому просторі.

На жаль, у С. Подолинського в його новоствореній концепції «природа – суспільство – людина» не було ні прихильників, ні однодумців. Свою книгу «Праця людини і її відношення до розподілу



енергії», де викладені основи парадигми фізичної економії, він публікує 1880 року.

Але тільки на початку ХХ ст. ще один український учений В. Вернадський дав високу оцінку економічній теорії Подолинського.

Вернадський жалкував, що за життя Подолинського його поглядів не зрозуміли і не сприйняли у науковому світі. Вернадський не приховує, що піднімає фізичну економію на новий щабель, тому що дуже серйозно вивчив наробки Подолинського. Він до вчення Сергія Андрійовича додав поняття живої енергії, ноосфери та біосфери.

У свій час, почавши дослідження біосфери, С. Подолинський також спирався на розробки Лейбніца, Секхі. Але, аналізуючи праці цих учених, Подолинський вказує, що їхнє розуміння «енергії як суми здатностей певної системи тіл до якихось дій є хибним» [3, с. 60].

Подолинський енергію Всесвіту називає незмінною, але окремі частини здатні серйозно змінюватись. Перерозподіл Всесвіту відбувається за рахунок переходу енергії одного роду в енергію іншого – стійкішу.

С. Подолинський належить до вчених-новаторів і, на думку більшості сучасних європейських вчених, є передвісником енергетичної економіки [7, с. 36]. Його теорії довели можливість людини за допомогою праці зберігати і накопичувати сонячну енергію.

### **ВИСНОВКИ**

Дослідники-економісти сучасності створили перелік праць, які стали методологічною базою та містять наукові відкриття, які будуть корисними для проектування майбутнього людства. Серед імен авторів є і С. Подолинський, що зв'язав поняття «праці» та «розвитку» з вільним потоком енергії.

Зважаючи на вищевикладене, можна стверджувати, що існує українська школа фізичної економії, а засновник її – С. Подолинський. Відомий сучасний український історик В. Шевчук пише: «С. Подолинський заклав основи економічної парадигми, фундаментальний характер якої полягає у відкритті джерел економічного буття, спільного прогресу. Він показав, що таким джерелом є сонячна енергія» [8].

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Воробйова Л. Л. Формування наукових шкіл: українська школа фізичної економії // Економіка України. 2008. № 5. С. 66–76.
2. Злупко С. Економічна наука і наукознавство: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Львів : Тріада – плюс, 2006. 774 с.
3. Корнійчук В., Шевчук В. Фізична економія: українська школа // Економіка України. 2006. № 5. С. 55–63.
4. Ковальчук В., Сарай М. Українські прибічники соціалістичної ідеї в другій половині ХІХ ст. // Вісник Тернопільської академії народного господарства. 2004. № 3. С. 219–226.
5. Крюкова І. Ціннісна енергетика природно-економічної взаємодії в цивілізаційному контексті // Економіст. 2008. № 3. С. 45–47.
6. Корнійчук Л. Історія економічної думки України : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Видання КНЕУ, 2004. 431 с.
7. Українська економічна думка:



хрестоматія / [ упор. С. М. Злупко]. К. : Знання, 1998. 448 с. 8. Шевчук В. Ідеї фізичної економії та європейської інтеграції України // Фінансовий ринок України. 2012. Грудень. С. 33–36.

Дата надходження до редакції – 31.05.2018 р.

УДК 331.5

JEL Classification: E24

*Коваль О. О.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Наведені теоретичні погляди на поняття «ринок праці» та показники, за допомогою яких аналізується ринок праці. Запропоновано систему показників, що дозволяє виявити особливості регіонального ринку праці. На основі запропонованих показників здійснений аналіз ринку праці Черкаській області за 9 місяців 2018 року. В результаті аналізу виявлено особливості ринку праці за кількістю зареєстрованого безробіття, чисельністю населення та його природним рухом. Визначені проблеми в статистиці зареєстрованого безробіття, які спотворюють облік кількості безробітних. На основі проведеного аналізу сформовані пропозиції стосовно покращення ситуації на ринку праці Черкаської області.*

***Ключові слова:** ринок праці, безробіття, зареєстроване безробіття, рівень безробіття, пропозиція робочої сили, чисельність постійного населення, природний рух населення.*

*Koval O.*

*East European University of Economics and Management*

## **FEATURES OF CHERKASY REGION LABOR MARKET**

*The theoretical views on the concept of the labor market and indicators by means of analyzing the labor market are given. A system of indicators which allows to identify the features of the regional labor market is proposed.*

*On the basis of the proposed indicators the labor market analysis of Cherkasy region for 9 months of 2018 was carried out. The analysis revealed the peculiarities of the labor market by the number of registered unemployment, population and its natural movement. Problems in registered unemployment statistics that distort the accounting of the number of unemployed are identified.*





*On the basis of the analysis proposals regarding the improvement of the situation on Cherkasy region labor market were made.*

***Keywords:** labor market, unemployment, registered unemployment, unemployment rate, supply of labor force, permanent population, natural population movement.*

### **ВСТУП**

В умовах глобалізації світового економічного простору важливого значення набувають аспекти формування вітчизняного ринку праці. Розмежовуючи працю людей відповідно до потреб суспільства, цей ринок охоплює усі галузі економіки, види діяльності, форми власності, а співвідношення між попитом та пропозицією на ньому визначає стабільність державного економічного розвитку.

Поняття «ринок праці» завжди привертало увагу вчених і практиків у галузі філософії, соціології, психології, економіки. Дослідники розглядали й аналізували ринок праці крізь призму власних поглядів, переконань, об'єктів дослідження.

Питанням ринку праці завжди приділялось багато уваги. В науковій літературі нині існує ряд дискусійних питань та відсутня єдина точка зору щодо формулювання сутності і визначення особливостей ринку праці. Широкий діапазон визначень ринку праці інтерпретований такими авторами, як Л. О. Аза, В. С. Васильченко, М. Л. Головка, О. Д. Гудзинський, І. Ф. Гнибіденко, А. Г. Горілий, А. М. Колот, Ю. М. Краснов, Е. М. Лібанова, Ю. М. Маршавін, Г. І. Мімандусова, А. А. Нікіфорова, В. П. Пастухов, М. М. Руженський, М. І. Синюченко, М. В. Шаленко та ін.

Питання регулювання зайнятості та безробіття знайшли відображення у працях вітчизняних науковців С. І. Бандура, В. В. Близнюк, Д. П. Богині, І. К. Бондар, Е. М. Лібанової, Ю. М. Маршавіна, І. Ю. Кочуми та багатьох інших.

Водночас, незважаючи на значне коло досліджень учених, можна стверджувати, що нині присутня методика аналізу ринку праці країни в цілому, а не певного регіону з висвітленням регіональних особливостей цього регіону.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є виявлення й дослідження особливостей ринку праці Черкаської області на основі аналізу за визначеними показниками та формування пропозицій щодо їхнього вирішення.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Наведемо погляди на поняття «ринок праці», викладені у працях Завіновської Г. Т. та Петюха В. М.

На думку Завіновської Г. Т., «ринок праці – це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару



«робоча сила». Крім того, ринок праці є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками» [2].

Петюх В. П. вважає, що поняття «ринок праці» визначається «як категорія, що характеризує систему соціально-економічних відносин, що мають товарний характер, пронизують фази відтворення індивідуальної робочої сили (виробництво, розподіл, обмін, використання), всі ланки та ступені суспільного виробництва і регулюються ринковою кон'юнктурою, системою соціального партнерства, юридичними, правовими, морально-етичними нормами та національними традиціями» [7].

Розглянемо методику аналізу ринку праці в масштабі країни за працями українських науковців. Зелінською А. М. [3] для аналізу сучасного стану ринку праці в Україні використовувалися такі показники: кількість безробітних, стан активного населення, кількість суб'єктів підприємницької діяльності. Можна визначити, що стан активного населення є вторинним показником, а кількість суб'єктів підприємницької діяльності в умовах фінансової кризи не дає уявлення про їхнє фінансове становище. Тому більш змістовним є відсоток підприємств, які отримали прибуток, та чисельність населення як джерело його робочої сили.

Можна запропонувати такі основні показники, що характеризують ринок праці певного регіону:

- зареєстроване безробіття;
- чисельність населення регіону;
- природний рух населення;
- відсоток підприємств регіону, які отримали прибуток (збиток).

Проаналізуємо стан безробіття в Черкаській області за даними Головного управління статистики в Черкаській області [9]. Дані про зареєстроване безробіття в Черкаській області за 9 місяців 2018 року наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Зареєстроване безробіття в Черкаській області за 2018 рік

Показник	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість безробітних, осіб	19 884	20 682	19 612	16 986	15 903	14 817	14 595	14 249	13 967

Джерело: [9]



Зобразимо графічно дані таблиці 1 на рисунку 1 та проаналізуємо їх у таблиці 2.

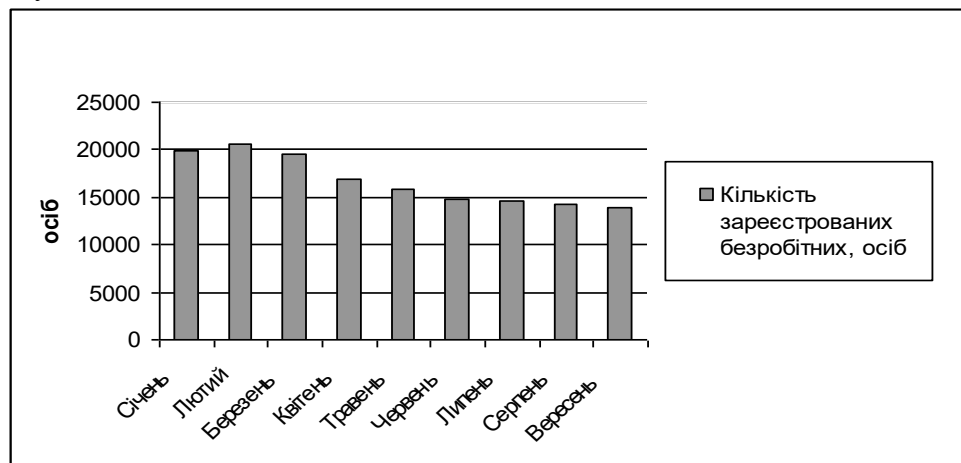


Рисунок 1 – Кількість зареєстрованих безробітних в Черкаській області за 9 місяців 2018 року

Джерело: [9]

Наведемо відхилення чисельності безробітних Черкаської області за даними таблиці 1 в таблиці 2.

Таблиця 2 – Відхилення по кількості зареєстрованих безробітних в Черкаській області за 2018 рік

Період відхилень	Січень – Лютий	Лютий – Березень	Березень – Квітень	Квітень – травень	Травень – червень	Червень – липень	Липень – серпень	Серпень – вересень
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кількість зареєстрованих безробітних, осіб	+798	-1070	-2626	-1083	-1086	-222	-346	-282

Джерело: [9]

З даних таблиці 2 можна зробити висновок, що чисельність безробітних у Черкаській області за 9 місяців 2018 року, за винятком лютого 2018 року, постійно зменшується. Для аналізу факторів, які, можливо, впливають на цю ситуацію, проаналізуємо можливість підвищення попиту на робочу силу. Для виявлення цієї можливості проаналізуємо результат діяльності підприємств Черкаської області за 2016–2017 роки. Фінансовий результат підприємств до оподаткування за даними Головного управління статистики Черкаської області [9] наведений у таблиці 3.



Таблиця 3 – Фінансовий результат до оподаткування підприємств Черкаської області за 2016–2017 роки з поділом за їхнім розміром

№	Вид підприємства	Підприємства, які одержали прибуток, у % до загальної кількості		Підприємства, які одержали збиток, у % до загальної кількості	
		2016	2017	2016	2017
1	Всього	80,3	77,7	19,7	22,3
2	Великі підприємства	66,7	80	33,3	20
3	Середні підприємства	83,1	78,1	16,9	21,9
4	Малі підприємства	80,1	77,7	19,9	22,3

Джерело: [9]

З даних таблиці можна зробити висновок, що в загальному виразі чисельність підприємств, які отримали прибуток, зменшилась. Тому ці підприємства забезпечити збільшення попиту робочої сили не зможуть. Для подальшого дослідження стану ринку праці Черкаської області дослідимо демографічну ситуацію. Наведемо чисельність населення Черкаської області за 2015–2017 роки за даними Головного управління статистики в таблиці 4.

Таблиця 4 – Чисельність наявного населення Черкаської області

Роки	Чисельність наявного населення, тис. осіб		
	Всього	У тому числі	
		міське	сільське
1	2	3	4
2015	1251,8	710,1	541,7
2016	1243,0	706,2	536,8
2017	1231,2	701,6	529,6
2018	1220,4	690,1	530,3

Джерело: [9]

Загальна чисельність наявного населення Черкаської області з обчисленням відхилень за роками наведена в таблиці 5.

Таблиця 5 – Відхилення за роками загальної чисельності наявного населення Черкаської області

Показник	Відхилення за роками		
	2015–2016	2016–2017	2017–2018
Чисельність населення, тис. осіб	-8,8	-11,8	-10,8

Джерело: [9]

З даних таблиці 5 можна зробити висновок, що найбільше скорочення населення за досліджуваний період відбувалося у 2017 році і складало 11,8 тис. осіб, що є значною цифрою.

Для подальшого аналізу ринку праці Черкаської області наведемо дані по природному руху населення за січень – серпень 2018 року (табл. 6).



Таблиця 6 – Природний рух населення у січні – серпні 2018 року

Регіон	Кількість живонароджених	Кількість померлих	Природний приріст, скорочення
1	2	3	4
Черкаська область	5827	13493	-7666
м. Черкаси	1365	2319	-954
м. Ватутіне	77	184	-107
м. Золотоноша	157	275	-118
м. Канів	137	241	-104
м. Сміла	272	575	-303
м. Умань	400	615	-215

Джерело: [9]

З даних таблиці 6 можна зробити висновок, що за 9 місяців 2018 року населення Черкаської області скоротилося на 7666 осіб, а міста Черкаси – на 954 особи.

### ВИСНОВКИ

В результаті аналізу можна встановити, що ринок праці Черкаської області має такі специфічні особливості: поступове зменшення зареєстрованого безробіття на тлі зростання відсотка підприємств, які отримали збиток. Слід відмітити, що така позитивна тенденція рівня безробіття в Черкаській області є не завжди об'єктивною. Нині існує багато проблем статистики безробіття в Черкаській області, які не дають змогу об'єктивно оцінити рівень безробіття в області: неможливо врахувати осіб, які втратили «надію на працю» в Україні, які не перебувають на обліку в службі зайнятості або які вже знаходяться за межами України. Тому статистику кількості безробітних потрібно покращувати в бік реального відображення ситуації.

Особливо слід відмітити погіршення демографічної ситуації на ринку праці. Це виражається як у значному скороченні населення протягом чотирьох років, так і протягом досліджуваного року помісячно.

Така ситуація на ринку праці в довгостроковому періоді може призвести до кризових наслідків. Тому для їхнього запобігання необхідно розробити заходи одночасно за двома напрямками:

- покращення роботи промислових підприємств Черкаської області;
- зменшення природного скорочення населення з поступовим виходом на природній приріст.

Крім того, слід проводити роботу з підвищення конкурентоспроможності вітчизняної робочої сили за рахунок підвищення її якості, тобто зростання рівня загальної освіти; підвищення кваліфікації, мобільності працівників, що проявляється в



першу чергу в розширенні діапазону оволодіння працівниками професій та спеціальностей, а також здатності швидко змінити місце роботи (перейти в інший структурний підрозділ, філію, представництво в іншому регіоні чи країні) і, звичайно, розвивати ті галузі, які дають змогу повноцінно відтворювати індивідуальний людський капітал (медицину, культуру, спорт). Особливих зусиль слід прикладати, щоб створити (забезпечити) гідні умови та оплату праці в усіх секторах вітчизняної економіки, щоб зменшити міграційні потоки працездатного населення.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Брич В. Я. Регулювання ринку праці: регіональні аспекти. К. : НЦ ЗРП, 1997. 217 с.
2. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2003. 300 с.
3. Зелінська А. М. Сучасний стан та тенденції розвитку ринку праці в Україні // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 17. С. 562–565.
4. Кочума І. Ю. Стан зайнятості та безробіття в Україні на сучасному етапі // Фінансовий простір. 2011. № 3. С. 119–126.
5. Маршавін Ю. М. Шляхи удосконалення інституційного забезпечення розвитку ринку праці України // Зайнятість та ринок праці : міжвідомчий науковий збірник. 2001. Вип. 14. С. 99–110.
6. Майсюра О. М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни // Економіка та держава. 2010. № 8. С. 60–61.
7. Петюх В. М. Ринок праці. К. : КНЕУ, 1999. 288 с.
8. Ярова Л. Г. Аналіз рівня безробіття в Україні та напрямки його подолання [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання. 2015. Випуск 4. С. 752–755. Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/issue-42015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/668-yarova-l-g-analiz-rivnya-bezrobittya-v-ukrajini-ta-napryamki-jogorodolannya>.
9. Сайт Головного управління статистики в Черкаській області [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ck.ukrstat.gov.ua>.

Дата надходження до редакції – 19.06.2018 р.

УДК 332.135:364

JEL Classification: M14; O47; R13

Буряк Є. В.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

### **МЕХАНІЗМ СИСТЕМНОГО РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ**

*У статті розглянуто інтеграційний механізм соціальної консолідації в систему регіональних економічних відносин. Доведено, що запровадження концепції соціальної консолідації доцільно розглядати в розрізі взаємодії між регіональними та місцевими органами влади, представниками бізнес-середовища і територіальної громади. Визначено, що зазначений механізм набуває реалістичного виміру за умови безумовного взаємного врахування інтересів усіх учасників інтеграційного процесу.*



**Ключові слова:** *регіон, соціальна консолідація, інтеграція, системний розвиток.*

**Buriak I.**

*Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University*

## **MECHANISM OF SYSTEMIC DEVELOPMENT OF SOCIAL CONSOLIDATION PROCESSES AND ECONOMIC INTEGRATION: REGIONAL ASPECTS**

*The integration mechanism of social consolidation in the system of regional economic relations is considered in the article. It is proved that introduction of social consolidation concept should be considered in a section of interaction between regional and local authorities, representatives of a business environment and territorial community. It is defined that the specified mechanism gets realistic measurement on condition of unconditional mutual accounting of interests of all participants in the integration process.*

**Keywords:** *region, social consolidation, integration, system development.*

### **ВСТУП**

Як свідчить сучасна теорія та методологія системи знань економіки і менеджменту, питання комплексного вивчення соціальних взаємодій носить суто фрагментарний характер та потребує докорінного перегляду з метою формування нового гармонійного механізму взаємовідносин з економічним середовищем як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

Особливої актуальності питання набуває в сучасних умовах розвитку процесів децентралізації владних повноважень і необхідності підвищення відповідальності місцевих органів влади за якісний рівень соціального розвитку територій.

Дослідження еволюційної складової у процесах суспільних перетворень дозволяють нам системно розглянути та зрозуміти проблему інтеграції соціальної складової в систему економічних відносин. Найчастіше цей процес науковці розглядають у такому контексті [11]:

- трансформації національної економічної системи: як інструмент перетворення економічних відносин з адміністративно-командних на ринкові;
- трансформації самої системи ринкових економічних взаємовідносин, у процесі її якісних та кількісних перетворень;
- як налагоджена взаємодія у вигляді сформованих партнерських взаємовідносин на мікро-, мезо- та макрорівні.



В Україні фактично маємо справу з другим варіантом суспільного прояву даного процесу, коли вже сама економічна система перебудована за принципами ринку, але суспільство та глобальні вимоги розвитку людства вимагають від держави трансформації тих відносин та їхньої переорієнтації з потреб самої економіки на соціальні потреби.

В той же час нагальною потребою є формування економічного простору на принципах партнерського та всеохоплюючого діалогу між усіма суб'єктами регіону за умови побудови дієвого робочого механізму консолідації і взаємної інтеграції. Безпосередня та найбільша сфера економічних взаємовідносин – це відносини між суб'єктами підприємницької діяльності, державними або регіональними органами влади і територіальними громадами. Тому окреслену проблему варто розглядати саме через призму консолідації їхнього соціального виміру.

Дослідженням особливостей формування та розвитку взаємовідносин між учасниками економічної діяльності займалося багато як українських науковців, так і вчених, які здійснюють свою діяльність на пострадянському просторі. Зокрема, серед вітчизняних варто звернути увагу на праці Л. С. Любохинець [7], О. В. Назарука та О. М. Шабулого [9], Є. І. Чернявської [14], Я. О. Бондарчука [2], М. В. Сорочишина [12], В. Є. Шедякова [15]. На регіональному рівні проблему налагодження соціальних взаємин досліджують переважно фахівці з державного управління, зокрема можна відзначити роботи Ю. Б. Каплана [5] та О. В. Кішіньової [6].

Огляд публікацій зазначених та інших авторів свідчить, що не існує єдиного бачення щодо процесу соціальної інтеграції систему економічних відносин на регіональному рівні. Більшість досліджень торкається окремих аспектів даної проблеми, потребують узагальнення і визначення єдиного підходу. Саме тому, на нашу думку, найбільш ємним механізмом поєднання має стати така системна складова, як соціальна консолідація.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної роботи є визначення особливостей процесу соціальної консолідації за умов розвитку економічних інтеграцій на регіональному рівні.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Інтеграція (від латин. *integratio* – поповнення, відновлення) – погоджений розвиток і взаємне доповнення підприємств, галузей економіки, регіонів і держав у інтересах більш ефективного використання ресурсів і більш повного задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах і послугах. Інтеграція соціальна – наявність упорядкованих відносин між індивідами, групами, організаціями, державами [4].





Слід зазначити, що об'єктивна тенденція до безперервної інтеграції (об'єднання) людства характеризує всесвітній історичний процес, що має місце на різних рівнях соціальної організації: соціально-групових, регіональних і глобальному, а також у різних сферах громадського життя – економічного, політичного, культурного і т. д. [3]. Інтеграційний процес набуває таким чином всеохоплюючих та об'єднувачих властивостей. Відповідно до ситуації, кожен дослідник трактує його по-різному.

Так, досліджуючи цю категорію у суспільних науках, С. В. Рудницький зазначає, що різноманітність трактувань даного терміну призводить до розробки абсолютно різних підходів до вирішення тих чи інших проблем, адже у різних авторів по-різному співвідносяться поняття «механізм», «етап», «процес» [10].

Серед публікацій у економічній сфері зустрічається точка зору, що механізм – це логічна структура та цілеспрямована послідовність дій органів державного і недержавного управління на взаємовідносини між учасниками економічної діяльності для досягнення поставленої мети за умови ефективного використання наявних ресурсів [13].

Також на увагу заслуговують дослідження С. В. Мельника, який пропонує під механізмом регулювання питань соціально-економічної сфери розуміти сукупність послідовних інституційних, організаційно-правових та економіко-управлінських заходів і засобів регуляторного впливу, які сприяють досягненню потрібного рівня та якості трудового життя, а також забезпечують інтелектуальне, духовне збагачення, соціальну стабільність і злагоду у суспільстві [8]. Дане твердження дозволяє окреслити один важливих акцентів окресленої проблеми щодо формування інтеграційного механізму соціальної консолідації в систему економічних взаємовідносин, яка постійно видозмінюється.

Спираючись на вищевикладені визначення, зазначимо, що інтеграційний механізм соціальної консолідації в економічні взаємовідносини повинен являти собою систему взаємопов'язаних мотивів, принципів, методів та інструментів регулювання, а також джерел фінансування певних заходів у межах спільної діяльності органів влади, представників бізнесу, регіональної громади для забезпечення ефективної взаємодії, економічного розвитку і соціальної злагоди мешканців території.

В основу формування механізму інтеграції має бути покладено певну сукупність потреб кожної групи учасників, що трансформуються в інтереси, але для забезпечення позитивного результату інтереси певної групи мають певним чином корелювати з інтересами інших. Серед них можна виокремити декілька основних, притаманних як для громади регіону, для представників бізнесу, так і для регіональних органів влади [7]:



1. Зростання добробуту і рівня життя в регіоні.

Безумовно, найбільш зацікавленими є мешканці даної території, представники органів регіональної влади. Меншою мірою за це переживають бізнес-кола, але якщо поглянути на цей пріоритет системно, то і для них така тенденція є вигідною, адже вона сприяє збереженню робочої сили та накопиченню людського капіталу, формуванню платоспроможного попиту тощо.

2. Забезпечення балансу між економічною ефективністю діяльності суб'єктів господарювання і соціальним розвитком території. Дійсно, такий баланс перш за все потрібен роботодавцям, але у ньому зацікавлені й місцева влада, і представники найманих працівників і населення регіону загалом. Адже перевага будь-якої часті на умовних вагах нашкодить всім групам без винятку.

3. Мотивація до праці, підвищення якості трудових ресурсів і, як наслідок, конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Мотивація до праці важлива перш за все для місцевих органів влади, у цьому зацікавлене також населення регіону, Як наслідок, у результаті накопиченого трудового досвіду підвищується якість і конкурентоспроможність власників бізнесу.

4. Взаємна соціальна відповідальність всіх учасників економічної діяльності, зокрема у сфері соціально-трудова відносин, яка гарантуватиме: для населення – реалізацію їхніх конституційних прав та забезпечення умов для особистісного розвитку; для регіональної влади – своєчасну сплату податків і задовільний стан навколишнього середовища; для роботодавців і підприємців – сприятливі умови ведення бізнесу та підвищення продуктивності праці.

5. Культурна складова діяльності зорієнтована на формування й забезпечення соціальних потреб територіальних громад шляхом реалізації відповідних принципів державної політики в регіонах і розвиток соціально-культурної інфраструктури з безумовним залученням ресурсів бізнес-структур.

Таким чином, зрозуміло, що для кожного учасника регіональних соціально-економічних відносин є необхідністю поєднання певних власних інтересів з інтересами інших груп та урахуванням балансу інтересів.

Саме консолідація інтересів на платформі соціально відповідальних дій трансформується у основні мотиви участі в механізмі і спонукає владу, бізнес та громаду до активної взаємодії задля забезпечення спільних потреб або потреб кожної групи, які тісно корелюють між собою.

На рис. 1 представлено механізм інтеграції процесу соціальної консолідації в систему регіональних економічних відносин. Розглянемо більш детально усі складові наведеного механізму.

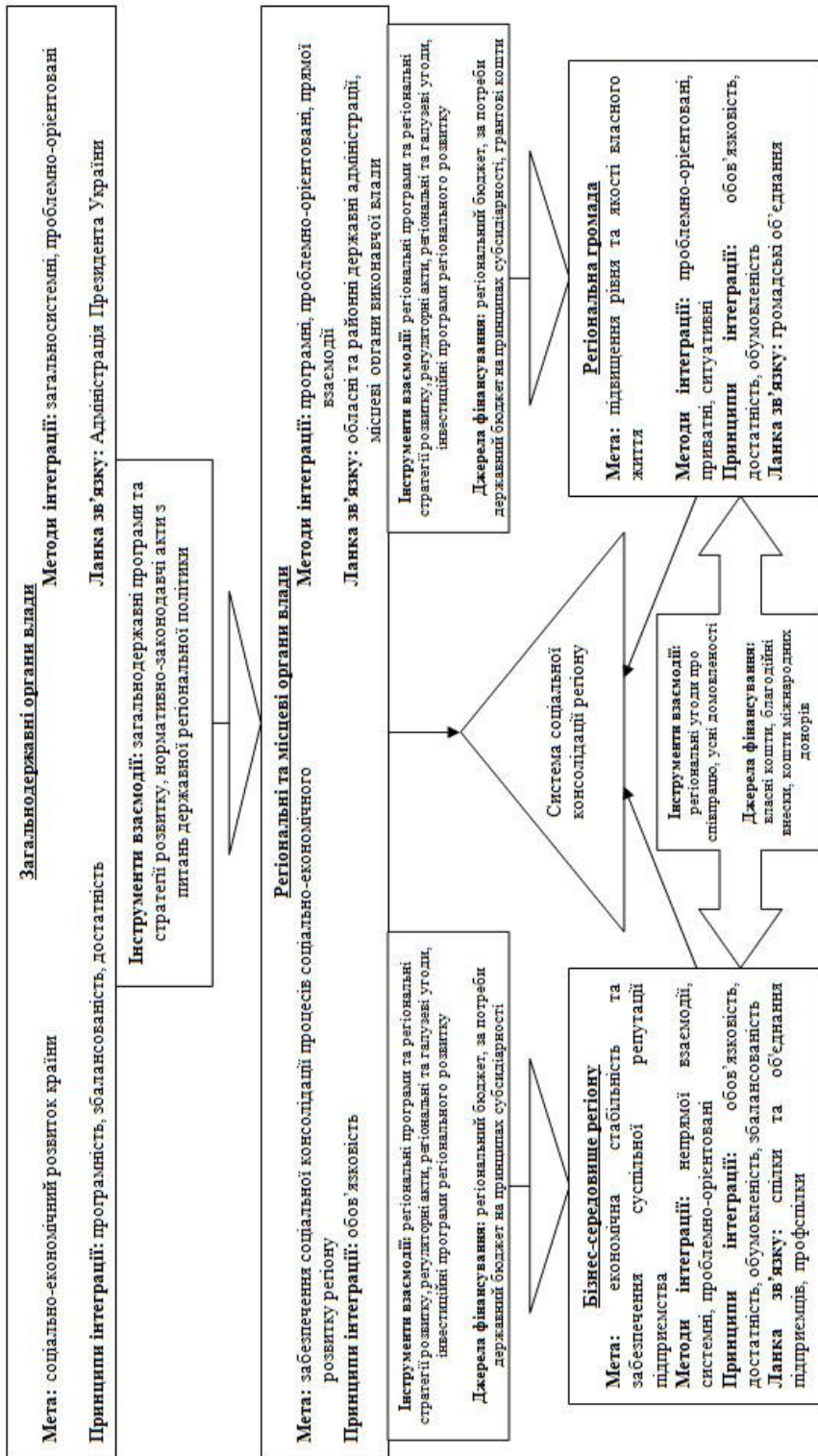


Рисунок 1 – Механізм інтеграції процесу соціальної консолідації до системи регіональних економічних відносин  
Джерело: власна розробка



Незважаючи на той факт, що найбільш щільний процес комунікації між учасниками економічної діяльності відбувається на регіональному рівні, у викладеному механізмі представлено опосередковану участь органів державної влади на регіональному рівні. Мотиви участі держави у налагодженні соціального взаємозв'язку у контексті економічної діяльності регіону – це стабільність і сталий соціально-економічний розвиток країни в цілому. На сьогоднішній день, враховуючи процеси децентралізації, національні органи влади мають діяти на принципах достатності та збалансованості. Принцип достатності декларує, що вплив держави на процеси регіонального розвитку відбувається тільки у тих випадках, коли мова йде про стратегічно важливі проблеми (наприклад, пріоритетні галузі виробництва). Принцип збалансованості передбачає, що держава враховує інтереси всіх регіонів та здійснює регулювання і підтримку саме на тих територіях, де це найбільш необхідно. Виходячи з зазначених принципів, визначаємо основні методи опосередкованої взаємодії: загальносистемні проблемно-орієнтовані (спрямовані на вирішення конкретних завдань у певній сфері чи галузі) та ситуативні (покликані здійснювати оперативний вплив з метою вирішення або вже наявної гострої проблеми, або з метою її попередження).

Серед допоміжних інституцій, які можуть долучатися до процесу співпраці та врегулювання конфліктних ситуацій належать структурні підрозділи Адміністрації Президента України. Основні інструменти впливу держави на регіональні взаємовідносини учасників економічної діяльності – це програми та стратегії розвитку, а також нормативно-законодавчі акти, що регламентують діяльність регіональних органів влади, роботодавців та економічно-активного населення регіону. Основне джерело фінансування – державний бюджет, з якого перераховуються дотації та субвенції для регіону (якщо у цьому є потреба).

На рис. 1 блок державної влади представлено у верхній частині схеми у пунктирному графічному елементі. Це пов'язано з тим, що опосередковане втручання державних органів влади відбувається тільки за необхідності; без нагальної потреби у таких діях учасники економічних відносин налагоджують соціальний взаємозв'язок самостійно.

Більш активну участь у процесі поєднання економічної діяльності та соціального діалогу відіграють регіональні та місцеві органи влади. Основним мотивом їхньої участі у цій взаємодії є соціальна безпека та соціально-економічний розвиток регіону. Головний принцип взаємодії – це обов'язковість, який передбачає неможливість регіонального управління без порозуміння між органами влади, представниками бізнесу та громади, тому конструктивний діалог – це обов'язкова умова успішності регіональних органів влади. До методів



взаємодії, які використовуються, належать, перш за все, непрямі методи, а саме діагностика соціально-економічного середовища та соціально-психологічного стану мешканців регіону, результати якої представляють інформацію щодо ситуації у економічних і громадських колах регіону. До інших також належать загальносистемні програмні методи взаємодії, тобто такі, що забезпечують комплексний підхід і багатоваріантність сценаріїв виходу з проблемної ситуації. Допоміжною інституцією для гармонізації соціального взаємозв'язку між внутрішніми та економічними взаємовідносинами регіону є регіональні відділення національної служби посередництва і примирення. Інструментами взаємодії регіональних органів влади з майбутніми партнерами (роботодавцями та економічно активним населенням) мають стати регіональні програми та стратегії розвитку, а також регіональні чи галузеві угоди про співпрацю. Основне джерело фінансування заходів – державний і регіональний бюджет. Варто також звернути увагу на той факт, що інструменти та джерела фінансування заходів щодо розвитку гармонійних взаємовідносин з кожною групою учасників (або їх представників) можуть бути різними у той самий проміжок часу, тому на рис. 1 вони представлені окремими графічними елементами (стрілками).

Наступний учасник економічних взаємовідносин – це бізнесові кола регіону. Від їхньої діяльності залежить благополуччя як їхніх працівників, так і територіальної громади в цілому.

Основні мотиви, які спонукають представників бізнесу до взаємодії, – це власне економічна стабільність (прибутковість) діяльності підприємства та забезпечення його позитивної суспільної репутації. Цього можливо досягти тільки за умови соціально відповідальної діяльності (по відношенню до власних найманих працівників і оточуючого середовища компанії), що є результатом конструктивної соціальної консолідації. Принципи, якими керуються власники бізнесу, – це обов'язковість (тобто соціальний діалог з представниками владних структур та населення є невід'ємним елементом успішності будь-якого бізнесу), достатність (передбачає що зазначена соціальним діалогом взаємодія має відповідати потребам самого підприємства), обумовленість (регламентує законодавчо закріплені умови соціальної взаємодії), збалансованість між економічними інтересами власників і соціально-економічними потребами населення регіону. Серед методів, які найчастіше використовуються представниками бізнесу, можна відзначити методи непрямой взаємодії (діагностика внутрішнього й зовнішнього середовища компанії), системні та проблемно-орієнтовані методи, які тісно корелюють з діяльністю регіональних (а за необхідності – державних) органів влади. Допоміжними інституціями, які представляють інтереси бізнес-структур, виступають різноманітні



об'єднання роботодавців, які відстоюють інтереси саме цієї групи учасників. Серед інструментів взаємодії варто відзначити усні домовленості між керівниками й підлеглими, наявні системи оплати праці та стимулювання працівників, а також регіональні угоди про співпрацю між органами влади, бізнесом і громадою. Основні джерела фінансування власників бізнесу для реалізації соціального діалогу – це власні кошти (прибуток) підприємств, кошти міжнародних донорських організацій.

Остання група учасників соціально-економічних взаємовідносин, що фігурує у запропонованому механізмі, – це регіональна громада, яка так чи інакше співпрацює з місцевими органами влади і бізнес-середовищем регіону. Головний мотив цієї категорії учасників – підвищення рівня та якості власного життя, забезпечення розвитку власної особистості. Принципи взаємодії, якими керується громада, – це обов'язковість, достатність та обумовленість, змістовну сутність яких вже роз'яснено вище. Допоміжні інституції, які захищають права пересічних мешканців регіону, представлені громадськими об'єднаннями, що мають за мету підвищення рівня та якості життя усіх категорій населення регіону. Інструменти взаємодії, які використовують представники громади, багато в чому збігаються з тими, що використовують представники бізнесу, серед яких регіональні угоди про співпрацю, усні домовленості.

До фінансових джерел, якими користується регіональна громада у процесі формування системи соціальної консолідації, слід зараховувати їхні власні кошти (членські внески на розвиток профспілок чи інших громадських організацій), а також кошти благодійників і міжнародних донорських програм регіонального та місцевого розвитку, які також найчастіше співпрацюють з громадськими організаціями.

Двостороння стрілка між бізнес-середовищем та регіональною громадою демонструє, що вплив на іншу сторону інтеграційного процесу може здійснюватися з обох боків, під впливом мається на увазі як інституційна, так і фінансова складова.

Центральний блок представленого механізму – це перспектива успішного впровадження соціальної взаємодії у контексті розвитку системи економічного взаємовідносин регіону. Соціальне партнерство, побудоване на таких принципах, є ідеальним варіантом, до якого має прагнути кожна регіональна економічна система. Формування соціального партнерства на регіональному рівні забезпечить у подальшому гармонізацію національних інтересів у контексті інноваційного, соціально орієнтованого розвитку України [1].



### ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження визначено особливості інтеграції процесу соціальної консолідації в систему регіональних економічних відносин, які відображено у вигляді механізму, що дозволяє:

1. Визначити чіткі рекомендації щодо дій кожного учасника економічних відносин на регіональному рівні.

2. Обґрунтувати необхідність соціальної консолідації для кожної групи учасників через мотиви, які надають первинний поштовх для початку процесу комунікації.

3. Виокремити конкретні джерела фінансування спільних дій, наявність яких має гарантувати реалізацію реальних спільних заходів у чітко визначені строки.

Дотримання зазначених рекомендацій щодо побудови механізму інтеграції процесу соціальної консолідації в систему економічних відносин дозволить максимально наблизити регіональне співтовариство до взаєморозуміння і бажаного стану соціальної взаємодії для забезпечення як регіонального розвитку, так і стабільного розвитку усєї країни.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондар-Підгурська О. В. Управління процесом гармонізації національних інтересів в контексті інноваційного соціально-орієнтованого розвитку України // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Сер.: Економічні науки. 2014. № 1. С. 83–95.
2. Бондарчук Я. О. Роль галузевих угод у становленні соціального діалогу в незалежній Україні // Історичні студії суспільного прогресу. 2016. Випуск IV. С. 26–34.
3. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / за ред. Гейця В. М. К. : Ін-т. екон. прогноз., 2000. 432 с.
4. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. К. : Академія. Т. 1, 2000. 863 с. Т. 2, 2001. 847 с. Т. 3, 2002. 952 с.
5. Каплан Ю. Механізми прямого народовладдя на місцевому рівні [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. Режим доступу : [http://old.niss.gov.ua/Monitor/July08/10.htm#\\_ftnref1](http://old.niss.gov.ua/Monitor/July08/10.htm#_ftnref1).
6. Кішіньова О. В. Залучення громадян до прийняття рішень на регіональному та місцевому рівні [Електронний ресурс] / Спільнота кращих держслужбовців України. Режим доступу : <http://www.kds.org.ua/blog/kishinova-ov-zaluchennya-gromadyan-do-prijnyattya-rishen-na-regionalnomuta-mistsevomu-rivni>.
7. Любохинець Л. С. Соціальне партнерство як інструмент регулювання соціально-трудових відносин в Україні [Електронний ресурс] // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2013. Вип. 28 (1). С. 262–270. Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tppe\\_2013\\_28%281%29\\_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tppe_2013_28%281%29_36).
8. Мельник С. В. Механізм регулювання соціально-трудової сфери України. К. : Соцінформ, 2009. 478 с.
9. Назарук О. В., Шубалий О. М. Соціальний діалог як механізм активного регулювання соціально-трудових відносин // Економічний форум. 2016. № 3. С. 364–370.
10. Рудницький С. Категорія «механізм» у суспільних науках // Освіта регіону: політологія, психологія, соціальні комунікації. 2011. № 4. С. 111–120.
11. Савранська Г. М. Розвиток національної моделі соціального партнерства у контексті забезпечення соціальної безпеки України // Державне управління: теорія та практика. 2013. № 2. С. 140–150.
12. Сорочишин М. В. Консультації як організаційно-правова форма соціального діалогу у сфері праці // Науковий вісник Міжнародного



гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. 2015. № 15. Т. 1. С. 119–122.  
13. Фоміна О. О. Механізм регулювання соціально-трудоу відносин на засадах відповідальності // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Економічні науки. 2013. № 3.  
14. Чернявська Є. І. Щодо узгодженості та гармонізації інтересів учасників економічної діяльності / Є. І. Чернявська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2016. № 3. С. 181–186. 15. Шедяков В. Є. Гармонізація інтересів у постіндустріальному суспільстві механізмами виробничої демократії та соціального партнерства // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 3 (03). С. 22–26.

*Дата надходження до редакції – 10.10.2018 р.*

**УДК 332.14**

**JEL Classification: JEL R1**

*Гулак Д. В.  
ПАТ «Черкасиобленерго»*

## **КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА У БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ**

*Статтю присвячено актуальним питанням формування кластерної політики в будівельній галузі України. Визначено поняття будівельного кластера та кластерної політики. Досліджено європейський досвід кластерної політики та ключові засади її ефективності. Доведено потребу впровадження прогресивних напрацювань у сфері кластерної політики в українську практику.*

***Ключові слова:** кластер, будівельний кластер, будівельна галузь, регіон, інновація.*

*Hulak D.  
Cherkassyoblenergo PJSC*

## **CLUSTER POLICY IN UKRAINE'S CONSTRUCTION INDUSTRY: PROBLEMS AND POSSIBILITIES OF THE ADAPTATION OF THE WORLD EXPERIENCE**

*The article is devoted to the topical issues of cluster policy formation in the construction industry of Ukraine. The concept of a construction cluster and cluster policy is defined. The European experience of cluster policy and the key principles of its efficiency are researched. The need to introduce progressive developments in the field of cluster policy in Ukrainian practice has been proved.*





**Keywords:** *cluster, construction cluster, construction industry, region, innovation.*

### **ВСТУП**

Будівельна галузь кожної з країн є вкрай важливою з ряду економічних і соціальних причин. Зауважимо, що її розвиток надає поштовх економічному зростанню цілій сукупності суміжних галузей, зокрема виробництву металу, цегли, бетону, скла та інших виробів.

Протягом 2014–2015 років у країні спостерігається спад, спричинений політичною та економічною кризою, та незначне, до 2,5 %, зростання економіки протягом 2016–2017 років [1]. Тож у таких складних економічних умовах конче необхідно спрямовувати політику держави в бік підтримки й розвитку ключових галузей, зокрема будівельної. Завдяки застосуванню ініціатив, спрямованих на підвищення інноваційності галузі та використанню останніх прогресивних технологій, можливе надання інтенсивного поштовху галузі й динамічне досягнення необхідного соціально-економічного результату.

Зважаючи на інноваційність кластерних утворень, дослідженням питань кластеризації опікуються численні зарубіжні та українські вчені. Зокрема, науковці Цепенюк Н. М. [2], Бондарєва Н. В. [3], Федоренко В. Г., Тугай А. М., Гойко А. Ф., Джабейло В. Б. [4] займаються дослідженням поняття будівельного кластеру, особливостям його будови, принципам побудови кластерної політики. Автори Проданова Л. В., Панкова Л. І., Зайва Ю. О. досліджують проблемні аспекти будівельної галузі України та зокрема наголошують на можливості розвитку галузі завдяки кластерним утворенням [9]. Автор Пинда Р. В. вивчає регіональну політику розвитку будівельних кластерів в Україні, визначає послідовність стратегічних завдань, завдяки реалізації яких можливо запровадити ефективну кластерну політику. Автор наголошує на необхідності першочергового створення нормативно-правової бази як ключового елемента створення кластерної політики [10].

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є дослідження передового досвіду кластеризації країн Європи з метою створення кластерної політики України, яка б ураховувала адаптовані прогресивні напрацювання розвинених країн.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

У трактуваннях науковців є схожості та відмінності визначення поняття будівельного кластеру, оскільки їхню увагу зосереджено на різних його аспектах. Визначення авторів полягає у такому:

Автор Цепенюк Н. М. зосереджує увагу на регіональній складовій кластеру і вважає, що будівельний кластер в рамках регіону є просторово локалізованим об'єднанням учасників інвестиційно-



будівельного процесу, підприємств промисловості будівельних матеріалів та інших суміжних з будівництвом галузей, науково-дослідних інститутів, освітніх закладів, банківських та інших кредитних установ, громадських організацій, органів місцевої влади з метою підвищення рівня конкурентоспроможності будівельної продукції і зростання економіки регіону в цілому [2].

Автор Бондарева Н. В. визначає будівельний кластер як територіальне добровільне об'єднання взаємодіючих підприємств, які виконують загальне будівництво споруд і будинків, ремонтні та реставраційні роботи, будівництво водопостачання внутрішніх і зовнішніх мереж, будівництво й реконструкцію автострад, доріг, вулиць, надають послуги оренди будівельної техніки, прокладення інженерних мереж; підприємств, які займаються виробництвом та реалізацією будівельних матеріалів і конструкцій; проектних організацій, які здійснюють проектні й вишукувальні роботи; навчально-наукових закладів; фінансових установ; некомерційних організацій; структурних підрозділів зі стандартизації, метрології, сертифікації та випробувань; громадських організацій; органів державного управління з метою підвищення рівня конкурентоспроможності будівельної продукції, зростання економіки регіонів, а також виходу України з фінансово-економічної кризи [3].

Автори Федоренко В. Г., Тугай А. М., Гойко А. Ф., Джабейло В. Б. розглядають різні види кластерів – інноваційні, туристичні, транспортно-логістичні, однак окремо наголошують на необхідності створення будівельних кластерів, оскільки вони є складовою будівельного комплексу і включають виробника будівельної продукції, сервісні організації, постачальників спеціалізованих чинників виробництва, фінансові інститути, збутові й торгові організації, урядові структури, які забезпечують сприятливі умови для спеціального навчання, освіти, надходження інформації, проведення досліджень тощо. Окремо автори наголошують на ефективності регіональних будівельних кластерів, виходячи з того, що саме регіональні органи влади мають можливість оперативно реагувати на зміни умов господарювання і враховувати всі аспекти розвитку регіону для отримання кінцевого результату – готового об'єкта будівництва [4].

Отже, підсумовуючи напрацювання авторів, можливо стверджувати, що будівельним кластером є угруповання підприємств та організацій, які здійснюють свою діяльність у будівельній і суміжних з нею галузях та взаємодіють між собою у межах певного регіону. Важливою складовою формування таких кластерів є політика, в тому числі й державна, спрямована на регламентацію їхнього заснування та ліквідації, принципи організації і побудови операційної діяльності, інші особливості функціонування. Ситуація з кластерами та



кластерною політикою в Україні є невизначеною, оскільки наразі відсутні законодавчі акти, які б регламентували створення, діяльність і ліквідацію кластерів узагалі та будівельних кластерів зокрема [10], а також бракує підтримки з боку владних структур державного й регіонального рівнів.

На думку автора, слід виділити такі найбільші проблеми, що притаманні кластерній політиці в Україні взагалі та в будівельній галузі зокрема:

1. Правові проблеми. Саме відсутність нормативно-правової бази, яка б регламентувала подібні нововведення, зазвичай є критичним елементом, який стримує впровадження інновацій, адже законодавча система виступає основою регламенту діяльності кластерів та створює необхідне підґрунтя для кластероутворення на усіх етапах. Розробка і прийняття в Україні законодавства у сфері кластеризації стало б початковим кроком для прогресивного розвитку країни, необхідним поштовхом для інновацій у економіці, певними «правилами гри» для суб'єктів господарювання та потенційних учасників кластерів.

2. Проблеми інформаційного та методологічного характеру. Брак досвіду є різко негативним фактором у будь-якій справі, проте якщо відсутність практики стосується ведення бізнесу чи економічних процесів, то такі обставини є критичними і навіть згубними. Ефективність використання ресурсів, висока продуктивність праці, конкурентна собівартість продукції, що реалізовується, – це лише початкові критерії результативності економічних дій у будівельній галузі, проте їхнє дотримання слід вважати запорукою успіху. З розширенням меж ведення бізнесу додатковий економічний ефект можливий завдяки принципам кооперації шляхом утворення будівельних кластерів. Проте відсутність обізнаності в сучасних економічних, регіональних, інноваційних процесах спричиняє відмову бізнесу від застосування кластерних ініціатив. Слід зауважити, що розкриття й популяризація теоретичних і методологічних засад кластеризації у будівельній галузі шляхом дослідження передового світового досвіду в побудові кластерів, аналізу діяльності найбільших кластерів світу, вивчення організаційно-методологічних аспектів кластерних утворень. Вищезазначені дії, на думку автора, можливо подавати у вигляді медіаконтенту на державному й регіональному телебаченні, в місцевих ресурсах мережі Інтернет, у засобах масової інформації, а також шляхом проведення різноманітних конференцій, семінарів чи з'їздів.

3. Організаційні. Кластерні утворення являють собою складні багатокомпонентні структури, які мають безпосередній зв'язок з багатьма організаціями та установами різних напрямів діяльності, зокрема інститутами інтелектуальної власності, державними та



регіональними владними структурами, ринковими суб'єктами тощо. Такий взаємозв'язок забезпечує всеохоплюючу ефективність і багатосторонність взаємодії. На жаль, в Україні наразі відсутні подібні взаємозв'язки, однак їхнє виникнення й розвиток можливо забезпечити шляхом розробки дорожніх карт, спрямованих на визначення алгоритмів взаємодії, впровадження спільних робочих груп під егідою владних структур, проведення заходів, спрямованих на встановлення партнерських відносин тощо.

Таким чином, у принципах та шляхах побудови кластерної політики, на думку автора, слід звернутися до прогресивного досвіду побудови кластерів зокрема Європейського Союзу (далі – ЄС). Для ефективного функціонування існуючих кластерів, стимулювання створення нових ЄС розроблено низку заходів, а саме:

1. Створено нормативну базу, яка регламентує кластерну політику на усій території об'єднання [5].

2. Створено інформаційні платформи European Cluster Collaboration Platform [6] та European Cluster Observatory [7], метою яких є допомога у пошуці кластерів, їхній класифікації згідно з галузями, видами, величиною тощо, зв'язку з керівниками кластерів, іншою інформаційною наповненістю, що стосується кластерів у ЄС. Детальне дослідження цих двох платформ доводить, що вони є інтерактивними базами даних, які створені для всебічної інформатизації кластерної політики ЄС.

3. Популяризовано кластерні утворення шляхом публікації матеріалів у офіційних джерелах [8]. Офіційний сайт Європейської комісії містить цілий розділ, присвячений кластерам та регулюванню питань, з ними пов'язаними. Розділ містить програмні документи, інтерактивні матеріали, лінки з іншими пов'язаними напрямками діяльності Комісії ЄС, що дає змогу споживачам знайти відповіді на існуючі запитання.

Розглянемо більш детально можливості для кластерних ініціатив, які впроваджено на території ЄС, та особливості запропонованої Союзом кластерної політики.

На рис. 1 відображено інформацію щодо кількості кластерів будівельної галузі в ЄС. Відповідна інформація побудована завдяки платформі European cluster collaboration platform [6] і враховує кластери, які займаються матеріалами, технологіями та компонентами для будівництва, інженерними засобами й обладнанням, менеджментом будівельних технологій, будівництвом будівель, енергозберігаючими та інноваційними технологіями у будівництві; іншими проектами, пов'язаними з будівництвом.



Рисунок 1 – Кількість кластерів будівельної галузі в розрізі країн Європи

Джерело: власна розробка

Як видно з мапи, країни Європи та сусідні з Україною країни наразі мають сукупність будівельних кластерів, які активно функціонують. До перелічених кластерів належать кластери виробництва матеріалів і будинків з деревини Estonian Wooden Houses Cluster та Latvian Wood Construction Cluster, виробники інноваційних матеріалів енергоефективних інженерних систем InnoBUILD, угорський кластер інновацій для будівельної галузі Hungarian Open Innovation Cluster for Construction Industry та багато інших. Розглянемо вищезгадані кластери та надамо коротку характеристику їхній діяльності.

**Estonian Wooden Houses Cluster** [11] був створений з метою:

- підвищення конкурентоздатності й рентабельності учасників кластеру, збільшення додаткової вартості у кінцевій продукції;
- підвищення експортного руху товарів у міжнародному секторі та між компаніями, учасниками кластеру;
- залучення науково-дослідних і освітніх закладів до розробки продукції.



Кластер налічує близько 45 учасників, найголовнішими з яких є Таллінський технологічний університет, Естонська асоціація виробників будинків з деревини, а також великі компанії-виробники. Учасники кластера виробляють усі типи будинків з деревини та елементи для їхнього будівництва, супутніми товарами є інструменти для будівництва, а також послугам з проектування та дизайну. Головними країнами, на ринки яких спрямовано діяльність кластера, є Китай, Франція, Німеччина, Норвегія, Швеція і Великобританія.

**Latvian Wood Construction Cluster** [12] був заснований на початку 2012 року, об'єднавши більше 20 виробників дерев'яних будинків, навчальних і дослідницьких установ та інших асоційованих компаній. Метою створення кластера є сприяння співпраці компаній, що працюють у цій галузі, шляхом нарощування потенціалу виробництва та експорту. Кластер – це бізнес-орієнтований союз, який визначає пріоритети розвитку компаній, виходу на нові ринки і розширення існуючих ринків. Кластер націлений на підтримку своїх членів, виступаючи в ролі посередника у співпраці з іншими кластерами та подібними організаціями Європи і світу. Кластер залучив кошти ЄС, щоб допомогти компаніям просувати свою продукцію та послуги на ринку ЄС. Кластер організовує регулярні зустрічі між членами й залучає інші подібні компанії та організації, щоб ознайомити учасників з новинками і різними аспектами ринку. Головними країнами, на ринки яких спрямовано діяльність кластера, є Китай, Японія, Бельгія, Нідерланди, Норвегія, Швеція, Великобританія.

**InnoBUILD** [13] являє собою інноваційну мережу-кластер для енергоефективного та сталого будівництва. Кластер об'єднує галузь за професійною компетенцією і зосереджується на обміні знаннями, розвитку галузі як всередині країни, так і на міжнародному рівні. Кластер сприяє розвитку будівельної індустрії шляхом вирішення низки соціальних і технічних проблем, що пов'язані з енергоефективністю. Кластер складається з університетів Данії, технологічних і науково-дослідних інститутів, асоціацій промисловості та має в складі більш ніж 400 членів з усієї будівельної галузі – розробників, власників будівель, архітекторів, інженерів, підрядників, постачальників і виробників програмного забезпечення. Крім того, кластер включає в себе ряд регіонів, муніципалітетів, органів влади, інноваційних центрів та інших учасників. Кластер організовано за участі керівної групи, групи лідерів і секретаріату. Головними країнами, на ринки яких спрямовано діяльність кластера, є Китай, Австрія, Норвегія, Польща, Іспанія, Швеція.

**Hungarian Open Innovation Cluster for Construction Industry** [14] – це інтеграція представників угорського будівельного сектору – підрядників, органів влади, архітекторів, дизайнерів, закупівельних



органів та повного комплексу постачальників, клієнтів і користувачів, об'єднаних з метою створення консорціумів для відкритих та інноваційних проєктів. Основними завданнями кластера є підтримка заходів, спрямованих на посилення ролі науково-дослідного прогресу в будівництві шляхом збільшення кількості та якості досліджень, а також ефективної реалізації її результатів. Завдяки своїй діяльності кластер сприяє підвищенню інноваційності й конкурентоспроможності угорської економіки в галузі будівництва. Метою кластера також є поширення інформації про наявні кошти ЄС, а також допомогу та підтримку в процесі подання заявки її членам. Кластер підтримує «зелене» будівництво, завдяки чому в будівництві використовуються «зелені матеріали», які є нешкідливими для людей і середовища, а також потребують мало енергії у процесі виробництва, транспортування, впровадження та знищення або переробки. Кластер орієнтований на сприяння розумним архітектурним рішенням: забезпеченню надійної теплоізоляції і вентиляції будівель, використання відновлюваних джерел енергії, впровадження смарт-обладнання, низькоенергетичного освітлення та інших інноваційних технологій. Кластер налічує близько 44 членів. Головними країнами, на ринки яких спрямовано діяльність кластера, є Сінгапур, Австрія, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія.

Кластерна політика ЄС регламентована низкою нормативних актів та документів-путівників, які при офіційному статусі більш орієнтовані на споживача. Такі документи в доступній формі надають первинну інформацію щодо основ, засад і регламентів кластерної політики ЄС. Одним із таких документів є Smart Guide to Cluster Policy, який є первинним путівником до кластерної політики в Європі. Він розроблений з метою сприяння переходу ЄС до сучасної кластерної політики з урахуванням наявного бізнес-середовища, інститутів та засобів підтримки і є документом, спрямованим на створення можливостей для зростання та вирішення проблем усіх напрямів. Посібник пропонує практичну допомогу, вносить розуміння у поняття кластерів і досвід кластерної політики, пропонує статистику за різними напрямками кластеризації. Він містить численні приклади впровадження кластерної політики та програм, тому таке керівництво можливо розглядати як практичний набір інструментів з новими ідеями й матеріалами. Довідник націлено на політиків усіх рівнів, зацікавлених у використанні кластерів як інструменту для полегшення регіональних структурних змін, інвестиційні фонди, керівників бізнесу та інших організацій. Документ містить окремі розгалужені розділи, що стосуються кластерної політики, стратегій розвитку, понять інформаційних платформ, а також численних прикладів застосування кластеризації у різних країнах і галузях.



Аналіз документів ЄС, які регламентують кластерну політику, свідчить про прогресивність, відкритість, комплексність інформаційного наповнення з питань кластерних ініціатив і доводить необхідність розробки та впровадження подібних документів в Українську практику.

### **ВИСНОВКИ**

Україна знаходиться на нульовому етапі впровадження кластерної політики, оскільки не має ні затверджених нормативно-правових актів, ні успішного досвіду впровадження інноваційних утворень. Відтак необхідно звернутись до європейського досвіду, який вже зараз налічує більше двох десятків саме будівельних кластерів та має чітко визначену й регламентовану кластерну політику, зрозумілу споживачеві. Звичайно, такий досвід підлягає дослідженню й адаптації до українського законодавства, умов ведення бізнесу та інших українських реалій. В результаті таких дій очікується створення низки документів, які регламентують кластерну політику в країні, та, як наслідок, виникнення галузевих і регіональних кластерів.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Індикатори світового розвитку. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/indicator/NY.GDP.МКТР.KD.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators>.
2. Цепенюк Н. М. Формування будівельних кластерів в межах регіону // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. 2009. Вип. 24 (1). С. 219–222.
3. Бондарева Н. В. Державне регулювання розвитку кластерів будівельної сфери в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://www.nvunfu.esy.es/Archive/21\\_14/158\\_Воп.pdf](http://www.nvunfu.esy.es/Archive/21_14/158_Воп.pdf).
4. Концепція кластерної політики в Україні / Федоренко В. Г., Тугай А. М., Гойко А. Ф., Джабейло В. Б. // Економіка та держава. 2008. № 11. С. 5–15.
5. Cluster policy [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/cluster/observatory/cluster-policy>.
6. The European Cluster Collaboration Platform [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.clustercollaboration.eu>.
7. Clusters at your fingertips [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.clusterobservatory.eu>.
8. EU Cluster Portal [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://ec.europa.eu/growth/industry/policy/cluster\\_en](http://ec.europa.eu/growth/industry/policy/cluster_en).
9. Проданова Л. В., Панкова Л. І., Зайва Ю. О. Проблемні аспекти розвитку ринку будівельної галузі України // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 6 (2). С. 57–61.
10. Пинда Р. В. Регіональна політика розвитку будівельних кластерів в Україні // Економіка і регіон. 2014. № 1. С. 79–84.
11. Естонський дерев'яний будиночок – екологічність та історична надійність завдяки сучасним рішенням [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://woodhouse.ee>.
12. Латвійський дерев'яний будівельний кластер [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://woodhouses.lv>.
13. InnoBYG ER [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.innobyg.dk>.
14. Дебют. Кластер MIENK [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://mienk.eu>.

*Дата надходження до редакції – 09.10.2018 р.*





*Бондаренко Л. Ф., Хиль Л. П.  
Кременчуцький льотний коледж  
Національного авіаційного університету*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА НАПРЯМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

*На основі даних аналітичного звіту «Щорічна оцінка ділового клімату в Україні» проаналізовано основні перешкоди розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Досліджено тенденції розвитку даного сектору за 2014–2016 роки. Виділено основні чинники, які негативно впливають на діяльність суб'єктів господарювання. На основі ідентифікованих проблем малого підприємництва надано пропозиції щодо підвищення ефективності реформ у сприянні розвитку малого бізнесу.*

***Ключові слова:** малий бізнес, малі та середні підприємства, суб'єкти малого підприємництва, державна політика.*

*Bondarenko L., Khil L.  
Kremenchug Flight College of the National Aviation University*

## **CURRENT PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND DIRECTIONS FOR SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE**

*The main obstacles based on the data of the analytical report «Annual assessment of the business climate in Ukraine», to the development of small and medium business in Ukraine are analyzed. The tendencies of development of this sector for 2014–2016 years are explored. The main factors that negatively influence the activity of business entities are highlighted. On the basis of identified problems of small business, proposals were made for improving the efficiency of reforms in promoting small business development.*

***Keywords:** small business, small and medium enterprises, small business entities, state policy.*

### **ВСТУП**

У сучасних реаліях, коли спостерігається нестабільність соціально-економічної та політичної ситуації в Україні, одним із актуальних напрямів стабілізації національної економіки є розвиток та підтримка малих і середніх підприємств. Цей сектор бізнесу є



фундаментом для сучасної держави. Він підвищує ефективність економіки, забезпечує зайнятість населення і соціальну стабільність. Тому рівень розвитку малих і середніх підприємств використовується як показник економічного розвитку держави. Впродовж останніх років державою були зроблені певні кроки на шляху розвитку малого бізнесу, але існують об'єктивні фактори, що перешкоджають цьому процесу.

Проблема розвитку підприємств малого і середнього бізнесу постійно досліджується як вітчизняними, так і західними економістами. Стан і тенденції функціонування малого та середнього підприємництва в Україні досліджувались такими авторами, як Колісніченко П. Т., Табінський В. А., Толстова А. В., Черняєва О. В. Аналіз проблем розвитку підприємництва в реаліях української економіки із застосуванням кореляційного аналізу здійснила Скоробогатова Н. Є. Однак постійні зміни, які відбуваються в нашій країні, породжують коло проблем, що стримують розвиток малого бізнесу. Саме вони підлягають подальшому дослідженню та вирішенню.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є визначення сучасних проблем розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, їхнє ранжування й окреслення напрямів їхнього подолання.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

В економіці більшості сучасних країн найвагомніше місце посідають малі та середні підприємства. Саме вони створюють противагу монополістичним компаніям, здійснюють певне збалансування інтересів учасників ринку, сприяють створенню й насиченню усіх сегментів ринку продукцією, товарами, послугами. Позитивний вплив від функціонування і стійкого розвитку малого бізнесу виражений такими економічними та соціальними функціями:

- насичення національного ринку тими товарами та послугами, яких потребують споживачі, оперативне реагування на їхні потреби;
- стимулювання споживання й зростання обсягів виробництва;
- сприяння стабільності зростання економіки, усіх сфер і видів діяльності;
- просування інновацій, новітніх технологій;
- створення досить великої кількості нових робочих місць, зменшення обсягу реального безробіття;
- оперативне задоволення потреб і вирішення проблем саме великих компаній, адже все частіше вони залучають малі та середні підприємства для обслуговування власного виробництва і управління;



- надання можливості розкриття креативного потенціалу працівників, що сприяє інноваційному підходу в удосконаленні та розробці нових видів товарів і послуг;
- формування простору для працевлаштування, навчання, розвитку молодих спеціалістів, адже саме малі та середні підприємства в більшості випадків є стартовим майданчиком для таких працівників;
- оптимізація організаційної структури економіки регіонів і держави в цілому;
- зростання обсягів грошових надходжень до бюджету.

В Україні, за даними Держкомстату, кількість підприємств малого і середнього бізнесу за станом на 01.01.2017 складала 305 986 одиниць – 99,9 % від загальної кількості підприємств (табл. 1).

Таблиця 1 – Кількість підприємств України за їхніми розмірами у 2014–2016 рр.

Категорія підприємств	2014		2015		2016	
	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
Великі	497	0,1	423	0,1	383	0,1
Середні	15 906	4,7	15 203	4,4	14 832	4,9
Малі	324 598	95,2	327 814	95,5	291 154	95
<b>Усього</b>	<b>341 001</b>	<b>100</b>	<b>343 440</b>	<b>100</b>	<b>306 369</b>	<b>100</b>

Джерело: опрацьовано на основі даних [3]

Наведені дані свідчать про те, що кількість приватних підприємств і невеликих компаній в Україні досить значуща. Для порівняння, в Ізраїлі 99 % бізнесу – це підприємці та малі підприємства, у Польщі 54 % ВВП створюється малим бізнесом і їхня цільова модель – 80 %, як в Данії, тобто передові економіки все більше розвиваються на основі малого та середнього бізнесу.

Питома вага обсягів реалізації продукції та доданої вартості від діяльності українських суб'єктів малого бізнесу також порівнянна з європейськими країнами. За результатами 2016 року, обсяги реалізації продукції малими та середніми підприємствами сформували 61,7 % від загального обсягу (табл. 2).

Таблиця 2 – Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств України у 2014–2016 рр.

Категорія підприємств	2014		2015		2016	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Великі	1 742 507,9	41,8	2 053 189,5	39,8	2 391 454,3	38,3
Середні	1 723 151,5	41,3	2 168 764,8	42,0	2 668 695,7	42,8
Малі	705 000,5	16,9	937 112,8	18,2	1 177 385,2	18,9
<b>Усього</b>	<b>4 170 659,9</b>	<b>100</b>	<b>5 159 067,1</b>	<b>100</b>	<b>6 237 535,2</b>	<b>100</b>

Джерело: опрацьовано на основі даних [3]

Впродовж останніх років державою були зроблені спроби покращення ділового клімату в Україні. Однак, як свідчать



дослідження Скоробогатової Н. Є., спрощення умов ведення бізнесу в Україні неоднозначно позначається на результативності діяльності суб'єктів господарювання: збільшення кількості зареєстрованих суб'єктів не супроводжується зростанням обсягів реалізації продукції (товарів, послуг), що свідчить про наявність проблем системного характеру [4, с. 123].

Політично-військовий конфлікт, фінансова криза, некоректне втілення податкової реформи, нестабільність національної валюти, імміграція працездатного населення мали вкрай негативний вплив на темпи розвитку малого та середнього підприємництва [2, с. 80].

Сьогодні в Україні практично відсутня цілісна державна політика щодо підтримки і розвитку малих підприємств як система послідовних та взаємопов'язаних кроків з чітко визначеними завданнями, напрямками й очікуваними результатами. Дії органів публічної влади демонструють недостатнє усвідомлення значення малих підприємств для національної економіки, а проявами цього є непослідовність і несистемність рішень, які ними приймаються [5, с. 128].

У межах цього дослідження доцільно проаналізувати результати опитування представників малого і середнього бізнесу, яке щорічно проводиться у рамках програми USAID «Лідерство в економічному врядуванні» (ЛЕВ) з метою оцінки ділового клімату України (рис. 1).



Рисунок 1 – Чинники, які негативно впливали на розвиток бізнесу в Україні впродовж 2016 року

Джерело: опрацьовано на основі даних [1]

За результатами останнього звіту [1], що охоплює думки більш ніж 1800 представників, серед чинників, які негативно впливали на розвиток бізнесу впродовж 2016 року, найчастіше згадувалася відсутність попиту на продукцію (59 % опитаних). На другому місці –



нестабільна політична ситуація (на неї вказали 44 % респондентів). На високі податки скаржилися 35 % представників бізнесу, на складне податкове адміністрування – 27 %, на інфляцію і часті зміни економічного законодавства – 26 %. Високий регуляторний тиск і корупцію як перешкоди згадали 23 % опитаних, війну на Сході – 20 %. Низька доступність кредитів і високі ставки хвилювали, відповідно, 19 % і 17 % представників малого бізнесу.

Аналізуючи відповіді респондентів відносно необхідних змін, можна зробити висновок, що представники малого і середнього бізнесу переважно чекають від держави не стільки прямої фінансової підтримки, скільки створення сприятливих умов для розвитку бізнесу. Саме таку відповідь дали 77 % опитаних. Серед необхідних заходів представники бізнесу часто називають дерегуляцію і спрощення податкового адміністрування (більш ніж 80 % респондентів).

Крім того, для 78 % респондентів актуальним є створення єдиного інформаційного ресурсу, на якому можна дізнатися про умови ведення бізнесу і зміни законодавства. Важлива також підтримка рівних умов ведення бізнесу для усіх суб'єктів бізнесу незалежно від виду діяльності (на цьому акцентують увагу 74 % опитаних). Більшість респондентів (67 %) вважають необхідним реформування податкової служби та перетворення її в сервісну службу для платників податків, а 65 % чекають перекладу адміністративних послуг у електронний формат.

Підсумовуючи результати опитувань, приходимо до висновку, що державі потрібно стати не наглядачем над малим бізнесом, а партнером. Прикладом позитивних реформ державного регулювання діяльності малого та середнього бізнесу може служити досвід інших країн. У США потужною організаційною структурою державного регулювання у формі підтримки й розвитку малого бізнесу стала Адміністрація малого бізнесу (SBA – Small Business Administration). SBA вирішує три найважливіші завдання:

- забезпечення фінансової підтримки малих і середніх підприємств;
- сприяння в отриманні державних замовлень;
- надання технічних і консультаційних послуг з питань управління.

SBA є незалежним органом, представляючи Білому дому, Конгресу, федеральним агентствам звіти про стан, потреби та інтереси малого бізнесу й акцентуючи увагу на таких найважливіших питаннях, як:

- аналіз регулятивного та адміністративного впливу на діяльність малого бізнесу, спрощення адміністративних процедур і дерегулювання підприємницької діяльності;
- розробка пропозицій по стратегічних напрямках державної політики щодо малих підприємств;



- поліпшення підприємницького середовища і створення умов для розвитку конкуренції;
- розвиток пріоритетних видів діяльності;
- розширення доступу до фінансових ресурсів.

Досвід США показує, що в умовах ресурсної незабезпеченості малого бізнесу найважливішим фактором його існування стає організація спеціальної мережі підтримки (рис. 2).

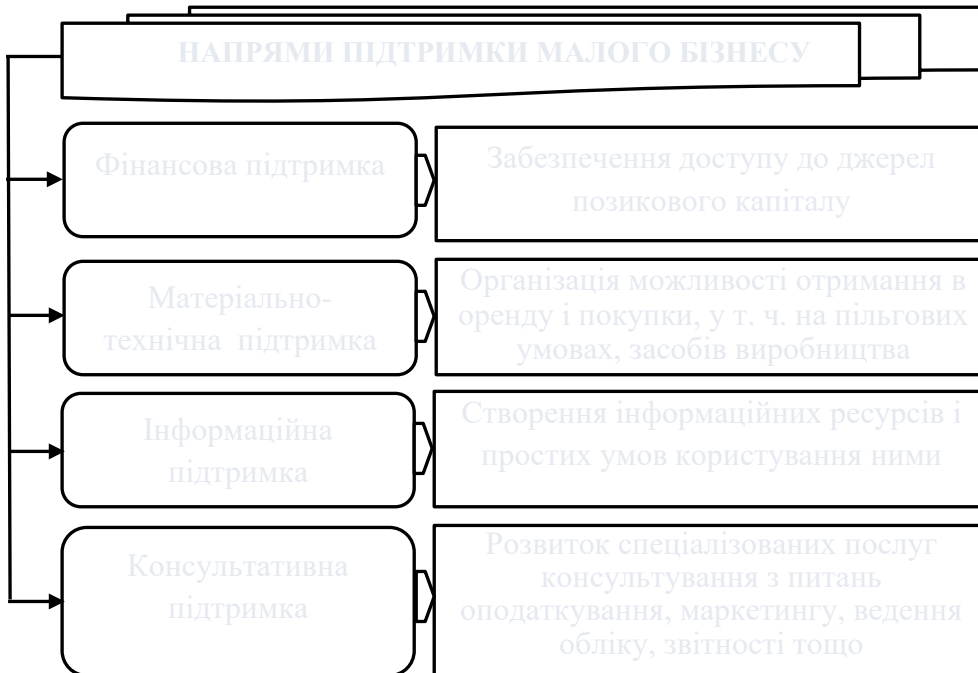


Рисунок 2 – Напрями підтримки малого бізнесу

Джерело: власна розробка

На створення такої мережі повинні бути спрямовані зусилля державних інститутів, місцевих органів влади, громадськості, приватного бізнесу.

Отже, створення державних, незалежних від уряду і бізнесу підприємницьких структур підтримки, дозволяє здійснювати більш об'єктивніше регулювання діяльності малих підприємств у пріоритетних сферах діяльності, знижувати адміністративні бар'єри, забезпечувати прозорість у роботі усіх структур державної підтримки малого бізнесу. Боротьба за усунення адміністративних бар'єрів є, по суті справи, боротьбою за відмову держави від надмірних управлінських функцій.

Зараз в Україні єдина структура, де підприємець може знайти захист, – суд. Але для переважної більшості представників малого бізнесу допомога професійних адвокатів недоступна через дорожнечу їхніх послуг. А без допомоги кваліфікованого юриста виграти тяжбу,



особливо проти державного органу, вкрай важко. Тому підприємці не звертаються до суду навіть тоді, коли неправомірність дій, що завдають збитку їхньому бізнесу, очевидна. Необхідно зробити доступною для підприємців юридичну підтримку і створити механізми захисту їхніх законних інтересів.

### **ВИСНОВКИ**

Таким чином, недосконалість сучасної інфраструктури підтримки малого бізнесу в країні вимагає розробки концепції у сприянні розвитку малого бізнесу, яка узагальнює, принаймні, дві складові:

1) законотворча діяльність у сфері малого підприємництва, спрямована на дотримання паритету держави та таких суб'єктів як стратегічних партнерів з гарантуванням справедливих і економічно привабливих умов господарювання;

2) активізація роботи в регіонах щодо розвитку малого бізнесу, яка пропонує спеціальні заходи державної підтримки.

Ці концептуальні засади повинні забезпечити реалізацію основних вимог малого та середнього бізнесу до держави:

1) збереження спрощеної системи оподаткування;

2) тотальне спрощення усіх адміністративних процедур, у тому числі спрощення адміністрування податків, митних зборів, процедур припинення діяльності юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців та ін.;

3) посилення відповідальності чиновників, а саме введення реальних механізмів відповідальності за нанесення збитків суб'єктам господарювання;

4) реформа органів влади, що здійснюють нагляд за підприємцями, зокрема перетворення Державної фіскальної служби в сервісну службу;

5) реальне впровадження Акту з питань малого бізнесу (Small Business Act), що діє в Європі, в економічне середовище України.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Аналітичний звіт «Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016 рік. За результатами опитування малого та середнього бізнесу» [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.lev.org.ua/abca.html>.
2. Колісниченко П. Т. Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Економіка і суспільство : електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету. 2017. № 11. С. 77–85.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Скоробогатова Н. Є. Проблеми розвитку підприємництва в реаліях української економіки // Проблеми системного підходу в економіці : фаховий збірник наукових праць Національного авіаційного університету. 2017. № 4 (60). С. 119–124.
5. Табінський В. А., Калашник М. В., Калмиков Д. В. Державна підтримка малого бізнесу як чинник соціальної політики держави // Економіка і суспільство : електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету. 2017. № 10. С. 126–130.

*Дата надходження до редакції – 08.06.2018 р.*



## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

УДК 37.014.544:005

JEL Classification: A 22, C 52, I 21, J 44

*Савченко С. О., Манькута Я. М.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **STEM-ОСВІТА ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

*У статті висвітлено сутність STEM-освіти як сучасного інноваційного підходу до вивчення природничо-математичних дисциплін у закладах вищої освіти. Окреслено актуальність даного підходу, а також обґрунтовано ефективність його впровадження в навчальний процес. Запропоновано бізнес-процес та моделі практичної реалізації STEM-підходу.*

*Ключові слова: STEM-освіта, інноваційний розвиток, модель STEM-підходу, освітня технологія.*

*Savchenko S., Mankuta Ya.*

*East European University of Economics and Management*

### **STEM-EDUCATION AS A MODERN APPROACH TO INNOVATIVE DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATION**

*The article highlights the essence of STEM-education as a modern innovative approach to the study of natural and mathematical disciplines in higher education institutions. The relevance of this approach is determined as well as the effectiveness of its implementation in the educational process. The business process and models of the practical implementation of the STEM approach are proposed.*

*Keywords: STEM-education, innovative development, STEM-model, educational technology.*

#### **ВСТУП**

Інноваційний розвиток вищої освіти – запорука успішного економічного розвитку України. Найбільш перспективною формою інноваційної освіти в більшості розвинених країн визнається так звана STEM-освіта.





Особливо цікавим при вирішенні задач STEM постає аналіз стикування елементів НІС (національна інноваційна система) різних країн: школа – університет; університет – приватна корпорація; державна науково-технічна політика – приватні корпорації та університетські лабораторії.

Для стимулювання процесів навчання необхідне більш ефективне освітнє середовище. Активізація розвитку STEM може стати ключем до вирішення багатьох освітніх проблем, посилення масового характеру освіти в поєднанні з його гнучкістю, зростання можливостей економії фінансів.

Таким чином, STEM може стати важливим чинником підтримки конкурентоспроможності країни. Освіта повинна розвиватися від дитячого садка до досягнення людиною пенсійного віку, проходячи крізь освітню зв'язку: школа – вищий навчальний заклад – професійна перепідготовка. В той же час усі ланки освітнього ланцюжка повинні сприяти підвищенню рівня і удосконаленню якості самого STEM [1].

Акронім STEM (від англ. science – природничі науки, technology – технології, engineering – інженерія, проектування, дизайн, mathematics – математика) визначає характерні риси відповідної дидактики, сутність якої виявляється у поєднанні міждисциплінарних практикоорієнтованих підходів до вивчення природничо-математичних дисциплін.

Водночас у STEM-освіту активно включаються творчі, мистецькі дисципліни, об'єднані загальним терміном Arts (позначення відповідного підходу – STEM and Arts). Актуальними STEM and Arts напрямками є промисловий дизайн, архітектура, індустриальна естетика тощо [2].

Освіта в галузі STEM є основою підготовки конкурентоспроможних фахівців у сфері високих технологій. В Україні для забезпечення науково-методичного супроводу експериментальної інноваційної діяльності на базі загальноосвітніх навчальних закладів, які запроваджують STEM-освіту, в Інституті модернізації змісту освіти створено відділ STEM-освіти [3]. Міністерством освіти і науки України створено робочу групу з питань впровадження STEM-освіти, яка активно працює над розробкою концепції STEM-освіти та плану заходів з її введення [4].

У вересні 2016 року створено Коаліцію STEM-освіти (STEM Education Coalition). Серед засновників Коаліції – такі відомі компанії, як Українське Ядерне Товариство, Samsung, Ericsson, Київстар, Syngenta, United Minerals Group, Microsoft Україна і Енергоатом. Першочерговими завданнями Коаліції є розробка рекомендацій для МОНУ з викладання STEM-дисциплін, організація профорієнтаційних проектів для молоді, навчання вчителів інноваційним підходам до викладання. Коаліція планує створити можливості для



експериментальної і дослідницької роботи в школах, проводити науково-технічні конкурси, олімпіади, квести, хакатони тощо [5].

Аналіз проблеми удосконалення освітнього процесу в світі на основі сучасних інформаційних технологій відображено у роботах українських і зарубіжних авторів: О. Бризгаліної, Ю. Зубаня, В. Каука, В. Кухаренка, Н. Кіреєва, М. Левіна, М. Мазура, А. Урсула, А. Грабарника, Н. Сиротенко, К. Бугайчука, М. Карпенко, Е. Полата, Р. Бела, Д. Кігана, Дж. Коумлі, Д. Тапскотта, Д. Облінжер, К. Лонка.

Аналіз наукових публікацій свідчить, що актуальність STEM-навчання зростає в міру формування нової інноваційної моделі освіти.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є висвітлення підходів та особливостей впровадження STEM-підходу у закладах вищої освіти (зокрема, університеті) з точки зору сучасного інноваційного розвитку освіти.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

До основних завдань Міністерства освіти і науки України на сьогоднішній день належить модернізація освітньої системи за допомогою впровадження в навчальний процес інноваційних технологій і методів.

Розвиток інноваційних технологій в освіті здійснюється у рамках закону України «Про інноваційну діяльність» [6].

STEM-освіта – категорія, яка визначає відповідний педагогічний процес (технологію) формування і розвитку розумово-пізнавальних і творчих якостей молоді, рівень яких визначає конкурентну спроможність на сучасному ринку праці. STEM-освіта здійснюється через міждисциплінарний підхід у побудові навчальних програм закладів освіти різного рівня (рис. 1).

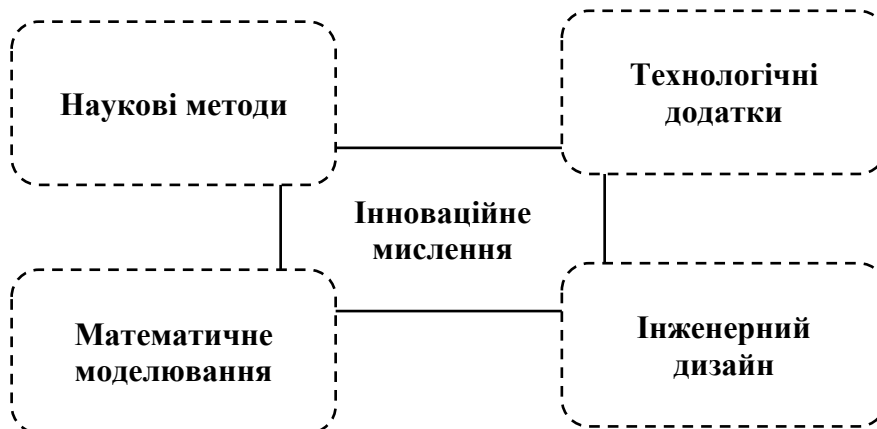


Рисунок 1 – База STEM-освіти

Джерело: адаптовано автором за даними [6]



STEM-підхід у освіті ґрунтується на міждисциплінарних засадах у побудові навчальних дисциплін і окремих дидактичних елементів (інтегроване навчання відповідно до певних тем або реально існуючих проблем). Така освітня технологія має на меті комплексно формувати ключові фахові, соціальні й особистісні компетенції молоді, які визначають конкурентну спроможність на ринку праці: здатність і готовність до розв'язання комплексних завдань (проблем), критичного мислення, творчості, когнітивної гнучкості, співпраці, управління, здійснення інноваційної діяльності та ін.

Головна мета STEM-освіти полягає у формуванні й розвитку розумово-пізнавальних і творчих якостей молоді, рівень яких визначає конкурентну спроможність на ринку праці; удосконаленні науково-дослідної та інженерної освіти в навчальних закладах.

STEM-освіта в Україні здійснюється на трьох рівнях [2]:

– формальна – у дошкільних, загальноосвітніх, позашкільних, професійно-технічних та вищих закладах і установах державної та комунальної власності;

– неформальна – у закладах і установах недержавної власності, а також на базі підприємств та виробництв-замовників, зацікавлених у залученні до STEM-освіти нової когорти кадрів;

– інформальна – через онлайніві платформи, медіапродукти, на базі віртуальних центрів.

Структура STEM-освіти визначається Державним стандартом загальної середньої, позашкільної, дошкільної, вищої освіти та спеціалізованими стандартами STEM-освіти.

Організація навчального процесу закладу вищої освіти (ЗВО) з використанням STEM надає можливість впровадження інновацій щодо якості освітніх послуг. Проблеми та перспективи STEM-підходу в роботі сучасного університету можна представити таким чином:

1) Реалії – окремі предмети, базові знання, придбання знань, лекційна система навчання, низький рівень мислення, грамотність, повністю прописаний підхід до навчання;

2) Початок – часткова інтеграція, застосування знань, вирішення завдань, навчання моделюванню, частково прописний підхід до навчання, середній рівень мислення, компетентність.

3) Результати – повна інтеграція, синтез знань, робота з проектами, дослідницький підхід у навчанні, відкритий підхід до навчання, високий рівень мислення, досвідченість.

STEM-освіта базується на використанні засобів та обладнання, що пов'язані з технічним моделюванням, енергетикою і електротехнікою, інформатикою, обчислювальною технікою і мультимедійними технологіями, науковими дослідженнями у сфері енергозберігаючих технологій, автоматикою, телемеханікою,



робототехнікою і інтелектуальними системами, радіотехнікою і радіоелектронікою, авіацією, космонавтикою і аерокосмічною технікою тощо.

Поруч з традиційними джерелами здобуття знань широко використовуються глобальні й локальні інформаційні мережі з різноманітними базами даних і профільованими експертними системами для вивчення та аналізу явищ, наукових експериментів, моделювання тощо, а також на базі яких створюються спеціальні середовища навчання з використанням ІКТ.

Для забезпечення науково-методичної підтримки впровадження STEM-освіти особливе значення має розробка для всіх типів навчальних закладів інтегрованих навчальних програм спецкурсів, факультативів, гуртків з робототехніки, інженерії, сучасних наукових напрямків, новітніх технологій тощо.

Впровадження STEM-освіти вимагає від науково-педагогічних і педагогічних працівників активно використовувати новітні педагогічні підходи до викладання й оцінювання, інноваційні практики міждисциплінарного навчання, методи й засоби навчання з акцентом на розвиток дослідницьких та інноваційних компетенцій, брати участь у розробленні спільних навчальних STEM-програм та їхнього креативного контенту [2].

Бізнес-процес впровадження STEM-підходу у ЗВО з точки зору сучасного інноваційного розвитку освіти наведено на рис. 2 і 3.

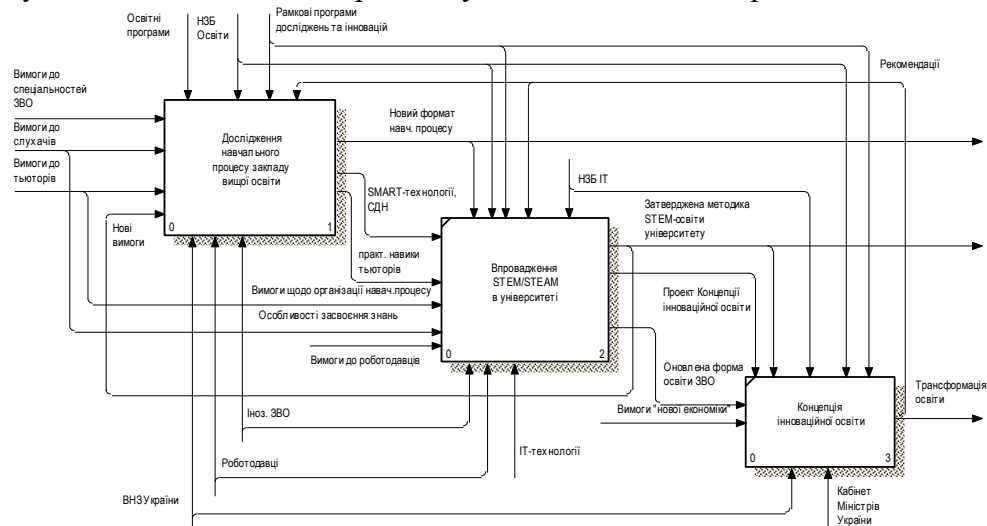


Рисунок 2 – Модель впровадження STEM-підходу щодо сучасного інноваційного розвитку ЗВО у нотатції IDEF0

Джерело: власна розробка

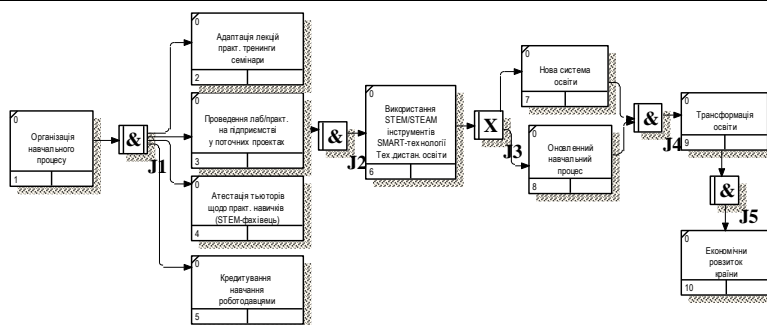


Рисунок 3 – Модель організації навчального процесу ЗВО з використанням STEM-підходу у нотації IDEF3

Джерело: власна розробка

Трансформація освіти відбувається за такими напрямками:

- професійний розвиток;
- навчальні програми та система оцінювання;
- інформаційно-комунікаційні технології;
- дослідження та оцінювання;
- ресурсне забезпечення.

Основні засади розвитку STEM-підходу в контексті сучасного інноваційного розвитку університету:

- збільшення потенціалу талантів за допомогою поліпшення науково-математичної освіти у форматі К-12 (з дитячого садка по 12-й клас школи), тобто дошкільного та шкільного;
- підвищення кваліфікації тьюторів (викладачів) за допомогою їхнього додаткового навчання в галузі математики і технологій;
- збільшення потоку абітурієнтів, підготовлених для того, щоб вступати до ЗВО для отримання STEM-освіти.

### ВИСНОВКИ

1. Акронім STEM визначає характерні риси відповідної дидактики, сутність якої виявляється у поєднанні міждисциплінарних практикоорієнтованих підходів до вивчення природничо-математичних дисциплін.

2. STEM-освіта – категорія, яка визначає відповідний педагогічний процес (технологію) формування і розвитку розумово-пізнавальних і творчих якостей молоді, рівень яких визначає конкурентну спроможність на сучасному ринку праці.

3. До бази STEM-освіти входять: наукові методи, математичне моделювання, технологічні додатки, інженерний дизайн. Центром такої освіти вважається інноваційне мислення.

4. STEM-освіта в Україні здійснюється на трьох рівнях: формальному, неформальному та інформальному.



Проблеми та перспективи STEM-підходу у роботі сучасного університету подаються за наступною схемою: реалії – початок – результати.

5. У статті розроблено бізнес-процес впровадження STEM-підходу у ЗВО, а також моделі впровадження STEM-підходу та організації навчального процесу університету з використанням STEM-підходу згідно з напрямками трансформації вищої освіти.

6. Основними засадами розвитку STEM-підходу в контексті сучасного інноваційного розвитку закладу вищої освіти є такі: збільшення потенціалу талантів, підвищення кваліфікації тьюторів, збільшення потоку абітурієнтів.

7. В подальшому варто зосередитися на розробці новітніх, більш точних та ефективних моделей і бізнес-процесів впровадження STEM-підходу в університеті, а також на вдосконаленні вже існуючих розробок у галузі STEM-освіти.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Фролов А. В. Роль STEM-образования в новой экономике США // Вопросы новой экономики. 2010. № 4. С. 80–91.
2. Проект концепції STEM-освіти в Україні [Електронний ресурс] : матеріали сайту mk-kog.at.ua. Режим доступу : [http://mk-kog.at.ua/STEM/STEM\\_2017.pdf](http://mk-kog.at.ua/STEM/STEM_2017.pdf).
3. Про утворення робочої групи з питань впровадження STEM-освіти в Україні [Електронний ресурс] : Наказ МОН України від 22.11.2001 № 12/5-2. Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/ua/about-ministry/normative/5219->.
4. STEM-освіта [Електронний ресурс] : матеріали сайту Інститут модернізації змісту освіти. Режим доступу : <https://imzo.gov.ua/stem-osvita>.
5. Відкриті освітні ресурси для організації навчання у контексті STEM-освіти [Електронний ресурс] / Кушнір Л. О., Валько Н. В., Осипова Н. В., Кузмич Л. В. // Відкрите освітнє е-середовище сучасного університету. 2017. № 3. С. 247–255. Режим доступу : <http://openedu.kubg.edu.ua/journal/index.php/openedu/article/view/89#.WyoHR16gRiF>.
6. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 05.12.2015 № 36. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

*Дата надходження до редакції – 15.08.2018 р.*

**УДК 330.46: 339.138**

**JEL Classification: C67, M21**

*Перевозова І. В., Даляк Н. А.*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ДЛЯ ОЦІНКИ НАДІЙНОСТІ БІЗНЕС-КЛІЄНТА ПІДПРИЄМСТВА**

*На основі теорії нечітких множин алгоритмізовано модель оцінки надійності бізнес-клієнта підприємства, яка дає змогу використовувати експертну інформацію про об'єкт дослідження у*



*вигляді логічних правил; синтезувати кількісні та якісні показники у єдиний показник структурних елементів системи.*

***Ключові слова:** нечіткі множини, нечітка база знань, терм-множини, нечітка логіка, надійність бізнес-клієнта.*

***Perevozova I., Daliak N.***

*Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

## **APPLICATION OF FUZZY SETS' THEORY TO EVALUATE THE RELIABILITY OF ENTERPRISE BUSINESS CLIENT**

*Algorithmic model of reliability assessment of the business client of the enterprise is based on the theory of fuzzy sets. It allows using expert information on a research object in the form of logical rules; to synthesize quantitative and qualitative indices into a single index of structural elements of a system.*

***Keywords:** fuzzy sets, fuzzy knowledge base, term set, fuzzy logic, reliability of business client.*

### **ВСТУП**

Дослідження проблем, що пов'язані з необхідністю виконання детального аналізу ситуації на підприємстві, вивчення його потенціалу, можливостей для прийняття рішення про співпрацю повинно ґрунтуватися на системі показників, які відповідають даним статистики, мають певні ланцюжки взаємозв'язку і за відповідними схемами та способами вибудовуються в певну критеріальну ознаку, що характеризує стан розвитку конкретної фірми.

Однією із основних передумов ефективного розвитку підприємства є детальний аналіз співпраці з бізнес-клієнтами. Повна достовірна оцінка клієнта дає змогу визначити сильні та слабкі місця під час формування політики співпраці, що значно полегшує процес активізації такої діяльності для досягнення бажаних економічних результатів на підприємстві.

Відсутність чіткості взаємозв'язку між якісними та кількісними характеристиками, статистичної інформації за тривалий період і неоднозначність трактування надійності бізнес-клієнта підприємства вимагають застосування нечіткої логіки, яка більш природно описує характер людського мислення та хід міркувань особи, що приймає управлінське рішення, ніж традиційні формально-логічні схеми. Саме нечіткі технології, що позбавлені багатьох недоліків економетричного підходу, дозволяють будувати моделі, які найбільш адекватно відображають різні аспекти постійно присутньої в складних економічних системах невизначеності та дають змогу отримати



адекватну оцінку й сформуванню відповідні висновки щодо формування ефективної системи взаємодії з клієнтами.

Найбільш вагомими роботами у сфері нечіткої логіки та нечіткого моделювання є публікації Дж. Беджека, В. Вітлінського, В. Вовка, Д. Дюбуа, Л. Заде, А. Пряда, М. Сугено, Р. Ягера та ін. Однак, незважаючи на велику кількість теоретичних робіт, прикладне значення нечітких моделей довгий час ставилося під сумнів, а вітчизняні розробки цих моделей та їхнє застосування в галузі економіки велися недостатньо активно.

Дослідженню проблем застосування нечіткої логіки в економічній теорії присвятили свої наукові праці такі вчені, як А. Матвійчук, О. Мороз, А. Свентух та ін. Основним результатом вищевказаних досліджень є вирішення проблеми лише в межах одного підприємства (організації) з можливим фіксованим списком критичних ситуацій і кількома передбаченими способами їхнього вирішення.

Аналізу питань застосування нечіткої логіки та реалізації її апарату засобами програмного забезпечення Matlab присвячено роботи А. Леоненкова, С. Штовби та ін.

На початку 90-х років минулого століття нечітка логіка та теорія нечітких множин набули свого розвитку в цілому ряді програмних засобів підтримки прийняття рішень і в експертних системах аналізу даних. Проте мало уваги приділено можливості здійснення постійного моніторингу та оцінки надійності бізнес-клієнтів.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Мета дослідження полягає у розробленні методичного підходу до оцінки надійності бізнес-клієнта підприємства на основі застосування теорії нечітких множин.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Однією із найефективніших теорій прогнозування наслідків рішень, що ґрунтуються на нечіткій вхідній інформації та за відсутності аналітичної залежності між вхідними й вихідними параметрами, є теорія нечітких множин. Її застосування дозволяє формалізувати за допомогою математичного апарату нечіткої логіки зв'язки між шуканими параметрами і факторами, що впливають на них, описати ці зв'язки природною мовою, звільняючи дослідження від трудомістких процедур побудови функціональних залежностей.

Використання нечіткої логіки для вирішення завдань оцінки надійності бізнес-клієнта дає змогу максимально наблизити математичну модель до логіки міркувань кваліфікованих спеціалістів, які приймають управлінські рішення [1].

У своїх працях Л. Заде [2] описує  $U$  – універсальну множину,  $u$  – елемент  $U$ , а  $G$  – деяку властивість. Звичайна (чітка) підмножина  $A$  універсальної множини  $U$ , елементи якої мають властивість  $G$ ,



визначається як множина впорядкованих пар  $\{\langle \mu_A(u)|u \rangle\}$ , де  $\mu_A(u)$  – функція належності, що приймає бінарні значення: 1, якщо  $u$  має властивість  $G$ ; 0 – у протилежному випадку.

Нечітка підмножина відрізняється від звичайної тим, що для елементів  $u$  з  $U$  немає однозначної відповіді «ні» або «так» щодо властивості  $G$ . Нечітка підмножина  $A^*$  універсальної множини  $U$  визначається як множина впорядкованих пар  $A^* = \{\langle \mu_A(u)|u \rangle\}$ , де  $\mu_A(u)$  – функція належності, що приймає значення в деякій цілком впорядкованій множині  $M = [0; 1]$  [3, с. 23].

Функція належності вказує ступінь належності елемента  $u$  нечіткій підмножині  $A^*$ . Множину  $M$  називають множиною належностей. Якщо  $M = \{0, 1\}$ , то нечітка підмножина може розглядатися як чітка множина. Ступінь належності – це не ймовірність, оскільки невідома функція розподілу, немає повторюваності експериментів. Так, якщо взяти дві взаємовиключні події і присвоїти їм деякі ранги, то сума цих рангів необов'язково буде дорівнювати 1, але якщо рівність все-таки є, то нечітка множина вважається нормованою. Значення функції приналежності  $M$  можуть бути взяті тільки з апіорних знань, інтуїції (досвіду), опитування експертів.

Етапи методики оцінки надійності бізнес-клієнта підприємства, побудованої на теорії нечітких множин, в авторському баченні наведені на рис. 1.

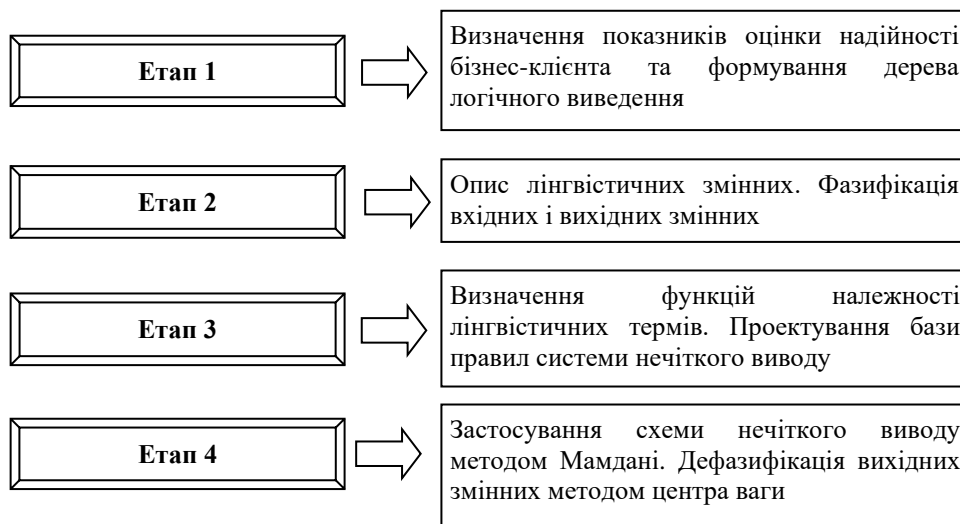


Рисунок 1 – Етапи оцінки надійності бізнес-клієнта підприємства  
Джерело: складено авторами на основі [3, 4]

Рівень надійності клієнта (Reliability Level) повинен синтезувати часткові показники, що характеризують діяльність, та бути пристосований для використання експертної інформації про об'єкт дослідження у вигляді логічних правил. Для моделювання



багатомірних залежностей «входи – вихід» доцільно використовувати ієрархічні системи нечіткого виведення, в яких вихід однієї бази знань подається на вхід іншої, більш високого рівня ієрархії. Застосування ієрархічних нечітких баз знань дає змогу експерту описати нечіткими правилами причинно-наслідкові зв'язки, а також за допомогою невеликої кількості нечітких правил адекватно описати багатомірні залежності «входи – вихід» [4, с. 50].

Взаємозв'язок між показниками, які визначають рівень надійності (RL) бізнес-клієнта підприємства, представлено у вигляді ієрархічного дерева логічного виведення з нечіткими змінними (рис. 2). Нечітка змінна визначається як  $\langle a, U, A^* \rangle$ , де  $a$  – найменування змінної,  $U = \{u\}$  – область визначення змінної  $a$ ,  $A^* = \{\langle \mu_A(u) | u \rangle\}$  – нечітка множина, що описує обмеження на можливі значення змінної  $a$  (семантику). Таким чином нечітка змінна – це теж саме, що і нечітке число, тільки з додаванням імені, яким формалізується поняття, що описується цим числом. Для людини зручніше задавати значення змінної не числами, а словами.

Для побудови використано теорію графів та побудовано граф ієрархічної системи (дерево) (рис. 2). Виділена в дереві вершина, яка не має вихідних вершин, є коренем та інтегральним показником (RL). Зв'язок між елементами має тип «один до багатьох».

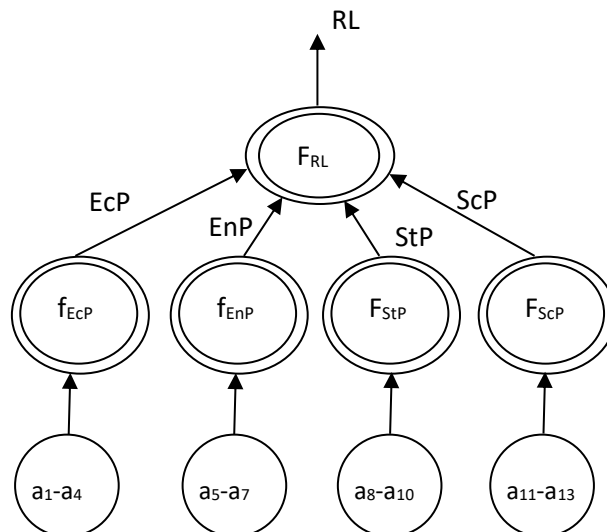


Рисунок 2 – Ієрархічне дерево логічного виведення рівня надійності бізнес-клієнта

Джерело: складено авторами на основі [5]

Термінальними вершинами є часткові показники RL ( $a_1 \dots a_n$ ). Нетермінальні вершини (подвійні кола) відображають структурні елементи впливу RL.



Показник «економічна результативність» [5] (Economic performance – EcP) являє собою результат комплексної оцінки і може бути представленим функціональною залежністю (1):

$$EcP = f_{EcP}(a_1; a_2; a_3; a_4), \quad (1)$$

де  $a_1$  – пряма економічна вартість,  
 $a_2$  – політика витрат на закупівлі,  
 $a_3$  – інвестиції в інфраструктуру,  
 $a_4$  – масштаби непрямих економічних впливів.

Екологічна результативність (Environmental performance – EnP) є функцією, яка має вигляд:

$$EnP = f_{EnP}(a_5; a_6; a_7), \quad (2)$$

де  $a_5$  – надання енергоефективних продуктів або послуг,  
 $a_6$  – викиди шкідливих речовин в атмосферу,  
 $a_7$  – витрати та інвестиції на охорону навколишнього середовища.

Результативність організації праці (Staff performance – StP) залежить від таких змінних:

$$StP = f_{StP}(a_8; a_9; a_{10}), \quad (3)$$

де  $a_8$  – кількість працівників та плинність кадрів,  
 $a_9$  – частка місцевого населення у керівництві,  
 $a_{10}$  – співвідношення стандартної зар. плати до мінімальної.

Результативність соціальної діяльності (Social performance – ScP) представлено такою функціональною залежністю:

$$ScP = f_{ScP}(a_{11}; a_{12}; a_{13}), \quad (4)$$

де  $a_{11}$  – проведення антикорупційної політики,  
 $a_{12}$  – антирастові та антимонопольні дії,  
 $a_{13}$  – штрафи та санкції за недотримання законів та нормативних актів.

Таким чином, розглянуто систему показників оцінки рівня надійності бізнес-клієнта підприємства з п-входами та одним виходом, яка являє собою інтегральну оцінку структурних елементів (кількісних та якісних показників). Проведемо опис отриманих лінгвістичних змінних, якими виступають змінні, що приймають значення з множини слів чи словосполучень деякої природної мови. Формально лінгвістична змінна описується такою п'ятіркою (кортежем):  $\langle x; T; U; G; M \rangle$ , де  $x$  – ім'я змінної;  $T$  – терм-множина, кожен елемент якої задається нечіткою множиною на універсальній множині  $U$ ;  $G$  – синтаксичні правила (часто у вигляді граматики), які породжують назви термів;  $M$  – семантичні правила, які задають функції належності нечітких термів, породжених синтаксичними правилами з  $G$  [3, с. 138]. Для вхідних кількісних змінних як універсальну множину  $U$  термів



можна прийняти весь можливий діапазон значень відповідного параметра (від мінімального до максимального значення).

Терми, які використовуються для лінгвістичної оцінки відібраних впливових чинників (змінних моделі), та їхні діапазони зміни представлені у табл. 1.

Таблиця 1 – Можливі значення лінгвістичних змінних нечіткої моделі оцінки надійності бізнес-клієнта підприємства на прикладі структурного елемента «Результативність організації праці»

Параметр	Назва лінгвістичної змінної (x)	Універсальна множина (U)	Лінгвістичні теми (T)
a8	плинність кадрів	0–100 % 0–10 % – низька 11–49 % – нижча середньої 50–80 % – середня 81–90 % – вища середньої 91–100 % – висока	Low (низька), Low Medium (нижча середньої), Medium (середня), High Medium (вища середньої), High (висока)
a9	частка місцевого населення у керівництві	0–100 % 0–30 % – низька 31–80 % – середня 81–100 % – висока	Low (низька), Medium (середня), High (висока)
a10	співвідношення стандартної зар. плати до мінімальної	0–100 % 0–30 % – низька 31–80 % – середня 81–100 % – висока	Low (низька), Medium (середня), High (висока)

Джерело: [4]

Вихідна змінна – рівень надійності бізнес-клієнта – набуватиме значення: низький (Low) (від 0 % до 20 %), нижче середнього (Low Medium) (від 20 % до 40 %), середній (Medium) (від 40 % до 60 %), вище середнього (High Medium) (від 60 % до 80 %), високий (High) (від 80 % до 100 %) на універсальній множині (0–100 балів). Результатом модельних експериментів буде відсоткова зміна (від 0 % до 100 %).

Фазифікація полягає у перетворенні чітких вхідних величин [5]:

$$\bar{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (5)$$

на нечіткі множини:

$$A' = (A'_1, A'_2, \dots, A'_n). \quad (6)$$

У більшості випадків для цього використовуються синглетонні моделі.

Синглетон чіткого значення  $x_i$  є нечіткою множиною  $A'_i(x, \mu_{A'_i}(x))$  з функцією приналежності:

$$\mu_{A_i'}(x) = \begin{cases} 1, & x = x_i; \\ 0, & x \neq x_i. \end{cases} \quad (7)$$

При фазифікації чіткого входу  $x_i$  визначають ступені його відповідності кожному лінгвістичному терму  $A_{i,j}$  з функціями приналежності  $\mu_{A_{i,j}}(x)$ ,  $j=1..m_i$ . Ці ступені є значеннями функцій приналежності  $\mu_{A_{i,j}}(x)$  у точці  $x=x_i$ , або інакше – значеннями  $A_{i,j}(x_i)$ ,  $i=1..n$ .

Конкретний вигляд функції належності логістичних термів визначається потребами досліджуваної предметної сфери. Однак для спрощення числових розрахунків та зменшення обчислювальних ресурсів, необхідних для збереження окремих значень цих функцій належності, доцільно використовувати ті функції належності, які допускають аналітичне представлення у вигляді деякої простої математичної функції. Для визначення функцій належності логістичних термів найбільшого поширення отримали трикутна, трапецієподібна, гаусова і сигмоїдальна функції належності [3, с. 22–54]. Конкретний вид функцій належності визначається на основі різних додаткових припущень про властивості цих функцій (симетричність, монотонність, неперервність першої похідної тощо) з урахуванням специфіки наявної невизначеності та реальної ситуації.

У розглянутому прикладі для якісних змінних доцільно використати трикутну (рис. 3), а для кількісних – трапецієподібну функції належності (рис. 4), які належать до кусково-лінійних функцій і найкраще будуть відображати ці залежності.

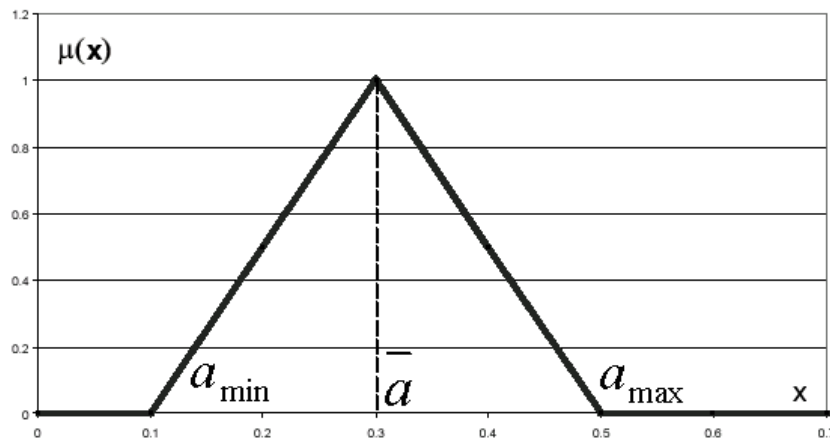


Рисунок 3 – Трикутна функція належності нечіткого числа (умовний приклад)

Джерело: [3]

На рис. 3 деякі числові параметри  $a_{\min}$ ,  $\bar{a}$ ,  $a_{\max}$  приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням  $a_{\min} \leq \bar{a} \leq a_{\max}$ ;  $(a_{\min}, a_{\max})$  –

носій нечіткої множини – песимістична оцінка нечіткого числа;  $\bar{a}$  – координата максимуму – оптимістична оцінка нечіткого числа.

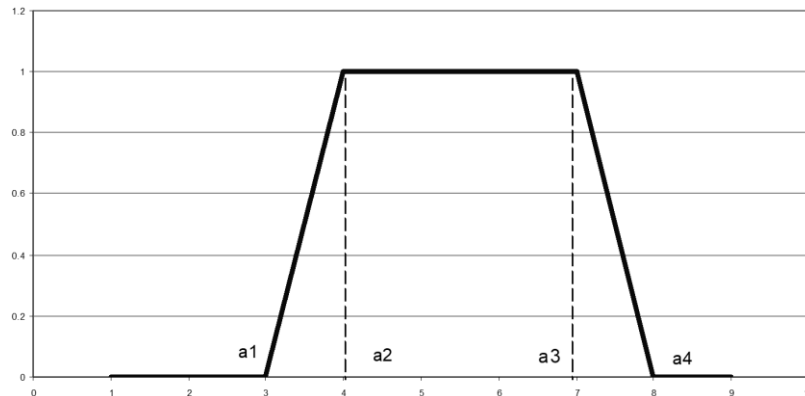


Рисунок 4 – Трапецієподібна функція належності нечіткого числа  
(умовний приклад)

Джерело: [3]

На рис. 4  $a_1, a_2, a_3, a_4$  – деякі числові параметри, які приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням  $a_1 \leq a_2 \leq a_3 \leq a_4$ ;  $(a_1, a_4)$  – носій нечіткої множини – песимістична оцінка нечіткого числа;  $(a_2, a_3)$  – ядро нечіткої множини – оптимістична оцінка нечіткого числа.

Типова структура системи нечіткого виведення наведена на рис. 5 [4, с. 37], де  $X$  – вхідний чіткий вектор;  $\tilde{X}$  – вектор нечітких множин, що відповідає вхідному вектору  $X$ ;  $\tilde{Y}$  – результат логічного виводу у вигляді вектора нечітких множин;  $Y$  – вихідний чіткий вектор. Фазифікатор перетворює фіксований вектор факторів, що впливають ( $X$ ) у вектор нечітких множин ( $\tilde{X}$ ), необхідних для нечіткого виведення. Функції приналежності використовуються для представлення лінгвістичних термів у вигляді нечітких множин.

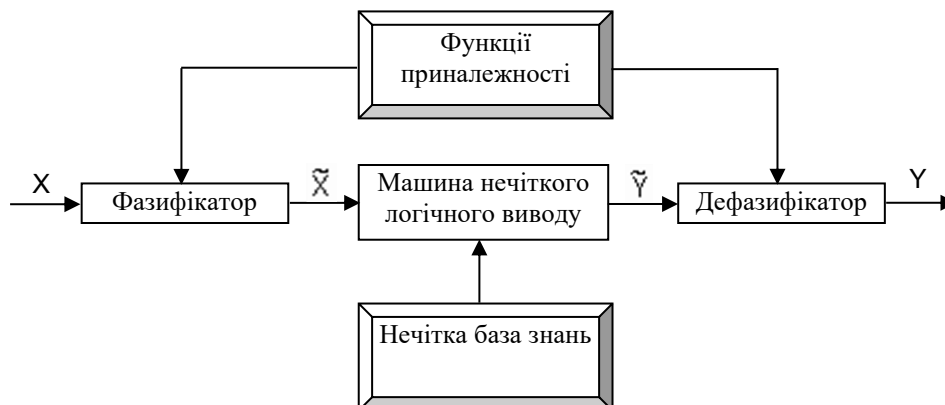


Рисунок 5 – Нечіткий логічний вивід

Джерело: [4]



Машина нечіткого логічного виведення на основі правил бази знань визначає значення вихідної змінної у вигляді нечіткої множини ( $\tilde{Y}$ ), що відповідає нечітким значенням вхідних змінних ( $\tilde{X}$ ); дефазифікатор перетворює вихідну нечітку множину ( $\tilde{Y}$ ) в чітке число ( $Y$ ).

Нечітка база знань містить інформацію у вигляді лінгвістичних правил <Якщо-то>, які задають взаємозв'язок між входами та виходами досліджуваного об'єкта. Ці правила генеруються експертом або отримуються в результаті екстракції нечітких знань з експериментальних даних і для своєї повноти повинні відповідати таким умовам: для будь-якого терму вхідної змінної існує хоча б одне правило, в якому цей терм використовується у лівій частині правила; існує хоча б одне правило для кожного лінгвістичного терму вихідної змінної.

Для багатовходових систем застосовується механізм логічного виведення, характерною рисою якого є використання рівнів істинності передумов правил [6]. Для кожного правила визначається рівень його істинності  $\alpha_k$  щодо входів. Рівень істинності є дійсним числом, яке характеризує ступінь відповідності нечітких входів системи  $A'_i, i = 1..n$ , заданим у правилах нечітким множинам  $A_{i,j} (j = 1..m_i)$ :

$$\alpha_k = \min_{i=1}^n \left[ \max_{x_i} (A'_i \wedge A_{i,j}), A'_i, i = 1..n \right], \quad (8)$$

де  $X_i$  – простір визначення входів; операція  $\wedge$  – нечітка кон'юнкція.

При використанні вхідних синглетонів механізм логічних виведень спрощується, оскільки ступінь істинності правил може бути визначений на основі фазифікованих входів:

$$\max_{x_i} (A'_i(x_i) \wedge A_{i,j}) = A_{i,j}(x_i). \quad (9)$$

У цьому випадку обчислення рівня істинності  $k$ -го правила формуватиметься за формулою:

$$\alpha_k = \min_i (A_{i,j}(x_i)). \quad (10)$$

Кожне із правил є нечіткою імплікацією, яка визначає вихідне значення залежно від рівня істинності лівої частини правила. Ступінь впевненості виведення задається функцією приналежності відповідного вихідного терму  $B_k$ . Використовуючи один зі способів побудови нечіткої імплікації, одержимо нові нечіткі змінні або відповідні ступені впевненості в значенні виходів при застосуванні відповідного правила до заданих входів. Так, на основі визначення



нечіткої імплікації за Мамдані, як мінімуму лівої й правої частин правила, маємо:

$$B'_k = \min(\alpha_k, B_k), k = 1..N, \quad (11)$$

де  $B_k$  – зрізи вихідних нечітких множин на рівні  $\alpha_k$ .

Завершальним кроком нечіткого логічного виведення є агрегування виходів правил. Один з основних способів акумуляції – нечітка диз'юнкція вихідних множин або, інакше, знаходження максимуму отриманих функцій приналежності. Як результат, отримуємо значення агрегованого виходу:

$$B' = \max_k(B'_k), k = 1..N. \quad (12)$$

При нечіткому логічному виведенні паралельно опрацьовують велику кількість правил з подальшим їхнім агрегуванням у завершальне рішення. Правила можуть будуватися на основі досвіду та знань експертів, створенням моделі дій оператора, методом навчання. Відзначимо, що чим більше правил задано, тим точніший результат на виході. Вага правила – число в діапазоні  $[0;1]$  що характеризує суб'єктивну міру впевненості експерта щодо висловлення.

Нечітке виведення Мамдані буде виконуватися на базі знань, яка представлена в табл. 2, всі значення вхідних та вихідних змінних бази задано нечіткими множинами.

Таблиця 2 – Матриця нечіткої бази знань для моделювання компоненту «Результативність організації праці» (умовний приклад)

Значення лінгвістичної теми на вході			Значення на виході StP	Вага правила
a <sub>8</sub>	a <sub>9</sub>	a <sub>10</sub>		
Low	none	none	Low	1
Low	none	none		1
Low	Low	Low	Low Medium	1
Low Medium	Low	Low		1
Medium	Medium	Low	Medium	1
Medium	Medium	Low		1
Medium	Medium	Medium		1
High Medium	Medium	Medium	High Medium	1
High Medium	Medium	Medium		1
High	High	Medium	High	1
High	High	High		1

Джерело: [7]





Після визначення індивідуальних виходів правил здійснюється дефазифікація агрегованого виходу. У загальному випадку етап дефазифікації є необов'язковим і використовується за необхідності перетворення виведених нечітких лінгвістичних змінних до точного значення.

Як метод дефазифікації доцільно використовувати метод центра ваги, зручне представлення якого є у моделі Мамдані [7] програмного середовища MATLAB:

$$y = \frac{\sum_{j=1}^m y_j B'(y_j)}{\sum_{j=1}^m B'(y_j)}. \quad (13)$$

У результаті опрацювання правил і проведення операцій над нечіткими множинами буде отримано оцінку надійності бізнес-клієнта підприємства, виражену чітким числом, на основі якої можна зробити висновок щодо доцільності взаємодії з клієнтами підприємства та формування ефективності політики співпраці.

#### **ВИСНОВКИ**

Описана методика оцінки надійності бізнес-клієнта підприємства за допомогою теорії нечітких множин дає змогу проаналізувати якісні та кількісні показники складових елементів, визначити стан та рівень розвитку кожного окремого елемента, що значно поліпшує ефективність формування системи взаємодії з клієнтами.

Дана модель не передбачає встановлення взаємозв'язку між факторами та кінцевою змінною за рахунок попередніх даних, оскільки цю функцію виконує набір правил. Базу знань може бути доповнено певними показниками або виключено деякі з них.

Подальші дослідження будуть спрямовані на адаптацію запропонованої моделі оцінки до конкретного бізнес-клієнта підприємства за допомогою використання інтегрованого програмного середовища MATLAB, що дозволить значно зменшити трудомісткість розробки нечіткої моделі, зменшити кількість можливих помилок та скоротити час моделювання.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные. Винница : Універсум-Вінниця, 1999. 320 с.
2. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М. : Мир, 1976. 165 с.
3. Леоненков А. В. Нечёткое моделирование в среде MATLAB. СПб. : БХВ – Петербург, 2003. 736 с.
4. Штовба С. Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику [Электронный ресурс]. Режим доступа : [http://www.nsu.ru/matlab/MatLab\\_RU/fuzzylogic/book1/index.asp.htm](http://www.nsu.ru/matlab/MatLab_RU/fuzzylogic/book1/index.asp.htm).
5. Побігун С. А., Даляк Н. А. Розробка інформаційного профайлу підприємства для



залучення оптимального бізнес-партнера // Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Івано-Франківськ, 21–23 вересня 2016 р. С. 191–193. 6. Антоненко В. М., Мамченко С. Д., Рогушина Ю. В. Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями : навчальний посібник. Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2016. 212 с. (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 52). 7. Mamdani, E. H. Application of fuzzy algorithms for the control of a simple dynamic // Proc. IEEE 121, 1974. P. 1585–1588.

*Дата надходження до редакції – 12.10.2018 р.*

**УДК 331.108**

**JEL Classification: M12**

*Лисенко О. М.*

*Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **СЕРТИФІКАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

*У статті розглянуто сутність сертифікації персоналу, необхідність і доцільність її проведення. Проаналізовано закордонний досвід проведення обов'язкової і добровільної сертифікації персоналу. Досліджено основні переваги та потенційні вигоди від сертифікації персоналу для роботодавців, працівників і освітніх установ.*

***Ключові слова:** сертифікація, персонал, трудові ресурси, управління, оцінка, кваліфікація, компетенція.*

*Lysenko O.*

*Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy*

## **CERTIFICATION AS A PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM TOOL**

*The article examines the essence of personnel certification, the necessity and expediency of its conduct. The foreign experience of compulsory and voluntary personnel certification has been analyzed. The main advantages and potential benefits of personnel certification for employers, employees and educational institutions are investigated.*

***Keywords:** certification, personnel, labor resources, management, assessment, qualification, competence.*

### **ВСТУП**

Проблема якості освіти та забезпечення ринку праці кваліфікованими кадрами є важливою умовою соціально-економічного розвитку України. Успіх підприємства на ринку великою мірою



залежить від компетентності персоналу, що на ньому працює. На підприємстві можуть бути досконалі системи управління, застосовуватися прогресивні методи і підходи, але вони будуть результативними лише в тому випадку, якщо їх реалізують грамотні, професійно підготовлені фахівці. Тому в будь-якій сфері діяльності при розробленні будь-якої системи управління починають, як правило, з навчання персоналу або підвищення його професійного рівня.

До того ж сертифікація персоналу є одним із чинних правил у Європейському Союзі. Реалізація таких цілей вимагає від українських фахівців усіх галузей і рівнів управління державою бути мобільнішими і просуватися в напрямку гармонізації бізнес-практики в Європейському Союзі і за його межами. Розширення міжнародних контактів вимагає, щоб загальний рівень підготовки фахівців будь-якої організації відповідав міжнародним вимогам. Це справжній виклик для національного бізнесу і системи підготовки персоналу загалом.

Сертифікація персоналу є предметом особливої уваги багатьох українських і закордонних науковців. Зокрема, питання формування системи сертифікації персоналу та розробки методів його оцінки досліджували такі вчені, як К. Бондаревська, Н. Волкова, О. Крушельницька, М. Лінглік-Холл, Дж. Маккілліп, Н. Машукова, А. Муллін, Т. Сахно, Т. Сорокотяга, Дж. Хейл та ін. У їхніх дослідженнях сертифікація персоналу стає невід'ємною частиною загальної системи сертифікації і слугує інструментом управління персоналом в організації. Однак проблема розробки методів оцінки персоналу потребує продовження пошуку її вирішення і вченими, і практиками. Сьогодні ще немає підстав говорити про те, що ця проблема вичерпана для кадрових служб. Необхідно впроваджувати нові погляди і технології в сферу оцінки персоналу.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є дослідження необхідності проведення сертифікації персоналу, визначення її основних завдань і переваг, аналіз закордонного досвіду її застосування як інструменту загальної системи управління персоналом.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

На сьогодні в Україні створена і розвивається система сертифікації персоналу, що базується на нормативних документах міжнародних організацій, законодавчих і нормативно-правових актах України. Практика функціонування системи сертифікації персоналу показує, що її ефективність здебільшого залежить від компетентності експертів, які безпосередньо займаються розробкою і організацією цієї діяльності.

Тому сьогодні проблема професіоналізму й компетентності персоналу, а також органів, що здійснюють сертифікацію, стала



надзвичайно актуальною. Особливого значення набуває вирішення низки питань:

- об'єктивності у визначенні результативності діяльності кадрів щодо виконання закріплених за ними обов'язків та встановленні з урахуванням кваліфікації, ділових і особистісних якостей їхньої відповідності займаним посадам;

- виявлення на цій основі динамічних (стосовно побудови професійного шляху, кар'єри), перспективних, енергійних, здатних творчо мислити й ініціативних фахівців для включення їх до резерву на просування по службі;

- розробки пропозицій з удосконалення роботи з кадрами, підвищенню ефективності праці як окремих виконавців, так і структурних підрозділів загалом.

Вирішенню цих питань і сприяє оцінка, яка є одним із механізмів визначення рівня професіоналізму і потенційних можливостей людини. Під сертифікацією розуміють процес підтвердження відповідності рівня кваліфікації конкретної особи встановленим вимогам. Сертифікацію завжди проводить сторонній компетентний орган (незалежна третя сторона) [1]. Сертифікація є добровільним елементом системи управління персоналом і виступає стимулом підвищення професійної підготовки, мотивацією для подальшого кар'єрного зростання.

Оцінка персоналу – більш широке поняття, що має на меті будь-які дії, здійснені в процесі функціонування системи управління персоналом і спрямовані на отримання вихідної інформації для планування потреби в кадрах і підвищення їхньої кваліфікації, а також під час підбору персоналу загалом.

Діяльність будь-якої організації відбувається в умовах, що постійно змінюються. Ці умови повинні враховуватися і у вимогах до персоналу. Функціональні зміни праці можуть бути викликані структурною перебудовою в організації, зокрема змінами її цілей, процесами скорочення чисельності, впровадженням нових технологій виконання управлінських процесів, нових технічних засобів тощо. На сьогодні такі зміни відбуваються доволі часто. Тому оцінка персоналу є складним процесом, що наповнюється новим змістом і новими методами паралельно зі змінами в самій організації.

Головними завданнями сертифікації персоналу є:

- підвищення рівня конкурентоспроможності працівників на вітчизняному і міжнародному ринках;

- підвищення об'єктивності оцінки якості професійної та вищої освіти;

- підвищення рівня інформованості користувачів освітніх послуг щодо якості освіти;



- захист споживачів від недобросовісних постачальників, які використовують некваліфіковані трудові ресурси;
- допомога підприємствам, організаціям і установам в підборі кваліфікованого персоналу;
- розробка пропозицій з удосконалення професійних і освітніх стандартів і освітніх програм [2].

У сучасних умовах людина повинна постійно вчитися і вдосконалюватися, розвивати власні компетенції. Для цього системи формальної освіти недостатньо. У зв'язку з цим зростає потреба у неформальній освіті. Особливого значення набуває освіта в процесі трудової діяльності на робочому місці.

Іншими словами, навчальні заклади перестають бути головними джерелами освіти. Більше того, в умовах постійного розвитку і вдосконалення технологій і пов'язаних з цим форм організації праці дедалі вагомішу роль відіграє навчання на робочому місці. Це значить, що навченість людини перестає вимірюватися в термінах навчання і кількості вивчених дисциплін і починає вимірюватися в термінах досягнення результатів навчання, тобто компетенцій у вигляді цілісного набору знань, умінь, досвіду, актуалізація якого забезпечує якісне виконання працівником трудових функцій у різних ситуаціях професійної діяльності. Таким чином, важливо не стільки те, який заклад освіти закінчено і який диплом має людина, а його кваліфікація, що вимірюється в компетенціях.

Більше того, загальні тенденції, що склалися на сьогодні в системі освіти, свідчать насамперед про те, що диплом є обов'язковим документом для працевлаштування, однак він не підтверджує кваліфікацію претендента. За результатами дослідження Міжнародного кадрового порталу hh.ua 2016 року, більшість роботодавців України вважають, що здобута освіта не є ознакою знань і тим більше не свідчить про профпридатність [3]. Половина опитаних роботодавців розділяють думку, що заклад вищої освіти не замінює досвід і практику, а професійні навички важливіші, ніж документ про освіту.

За даними Державної служби зайнятості, у 2017 році 51 % молоді працювало не за фахом [4]. Стає очевидним, що нині кожен із суб'єктів ринку праці діє паралельно і безсистемно. Не встановлені інституційні зв'язки між сферами праці та освіти, які б відповідали новим економічним умовам, не створена спільна нормативна база стосовно вдосконалення якості трудових ресурсів. Все це ускладнює взаємодію між зазначеними сферами.

З огляду на вищевикладене, можна дійти висновку, що необхідно створити такий механізм взаємодії сфери праці і системи освіти, який би сприяв формуванню висококваліфікованих кадрів з урахуванням нових економічних умов і потреб ринку праці. Насамперед у цьому



зацікавлені роботодавці, які нині відчують труднощі в підборі висококваліфікованих кадрів.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми може бути залучення до процесу сертифікації роботодавців. Представники великого, середнього і малого бізнесу певної галузі економіки, об'єднавши інтелектуальні й фінансові зусилля, можуть побудувати системи професійних стандартів та сертифікації персоналу, які задовольняють вимоги як роботодавців, так і сфери освіти. Результативність такого об'єднання полягає в тому, що надається можливість більш ефективно використовувати консолідовані ресурси, на відміну від витрат окремого роботодавця. Одночасно з цим досягається більш високий ступінь адекватності професійних стандартів вимогам роботодавців у певній галузі економіки, що надає можливість побудови системи сертифікації персоналу.

Сучасні роботодавці зацікавлені в кваліфікованих кадрах, проте на ринку праці досить складно знайти персонал, який володіє необхідними здібностями, орієнтуючись на резюме і співбесіду, оскільки такі дослідження не завжди дозволяють дати повне уявлення про претендента на роботу. Сьогодні багато роботодавців самостійно здійснюють пошук кадрів, відмовляючись від рекрутингових послуг. У такій ситуації сертифікат оцінки кваліфікації може надати роботодавцю повну інформацію про претендентів.

Сертифікація персоналу, з одного боку, є складовою частиною національної системи сертифікації, що включає в себе інструменти визначення та класифікації кваліфікацій відповідно до низки критеріїв, що описують рівні опанованих навичок, механізми оцінки і забезпечення якості, а також інші інструменти, що пов'язують освіту і навчання з ринком праці та громадянським суспільством. З іншого боку, сертифікація персоналу розглядається як інструмент підвищення якості освіти різних категорій громадян, які пройшли навчання в різних формах.

Поява професійних стандартів викликала необхідність створення системного підтвердження відповідності вимогам цих стандартів – систем сертифікації персоналу. Система сертифікації персоналу – процедури та системи управління (включаючи заходи з підтримки) для здійснення процесу сертифікації, що завершується виданням сертифіката [5].

За кордоном роботи з сертифікації персоналу особливо широко розповсюджені в США, де діють системи сертифікації навіть в окремих штатах (система сертифікації шкільного персоналу в Пенсільванії та Айдахо, персоналу швидкої допомоги в Техасі тощо). У Великобританії діє система сертифікації працівників газової промисловості, в Канаді та США – системи сертифікації офтальмологів та ін. [6].



Для прикладу, обов'язковій сертифікації в Канаді підлягають такі професії (ліцензовані види діяльності):

- гуманітарні (вихователі, викладачі, психологи, нотаріуси, адвокати);
- пов'язані зі сферою охорони здоров'я людей і тварин;
- фінансові (консультанти з торговельних відносин, головні бухгалтери, працівники відділів збуту, страхові брокери);
- технічні (архітектори, геологи, топографи, хіміки, інженери);
- інші (перекладачі, ріелтори).

Регульованими робочими професіями в Канаді є: автомеханіки, машиністи, будівельники, представники сфери обслуговування тощо.

В Україні, наприклад, у 2019 році стартує пілотний проект сертифікації вчителів початкової школи. За словами міністра освіти та науки Лілії Гриневич, сертифікація буде добровільною і виступатиме інструментом мотивації та виявлення вчителів, які підготовлені до Нової української школи [7].

Міжнародні вимоги до організацій, що застосовують системи сертифікації персоналу, сформульовані в стандарті ISO/IEC 17024:2012 «Оцінка відповідності. Загальні вимоги до органів, що здійснюють сертифікацію персоналу» [8]. У ньому встановлені вимоги до органів із сертифікації персоналу, системи управління, процесу сертифікації. Здебільшого ці вимоги аналогічні тим, що висуваються до органів із сертифікації продукції чи систем управління якістю, однак є деякі відмінності.

У міжнародній і національній практиці сертифікація та оцінка персоналу проводиться незалежними органами або центрами сертифікації персоналу. Сертифікація персоналу може бути здійснена як на національному рівні відповідно до українських законодавчих нормативних вимог, так і на міжнародному рівні відповідно до міжнародних стандартів. Багато організацій вважають доцільнішим застосовувати міжнародні сертифікати для сертифікації персоналу. Це пов'язано з їхньою активністю на міжнародних ринках і бажанням працювати з великими міжнародними організаціями.

В Україні станом на грудень 2018 року до переліку органів із сертифікації персоналу, акредитованих на відповідність вимогам ISO/IEC 17024:2012, ДСТУ EN ISO/IEC 17024:2014 входять 12 організацій [9]. Здебільшого сферою їхньої акредитації охоплено сертифікацію персоналу у сфері систем управління та дії технічних регламентів, а також будівельної галузі і зварювального виробництва.

Сертифікація і оцінка персоналу здійснюється на основі сертифікаційної схеми, яка визначає набір процедур і ресурсів для проведення сертифікаційного процесу. Головною процедурою сертифікації персоналу є іспит, що може складатися з кількох частин: письмової, усної і практичної, а також додаткової частини, що



враховує особливості професії. При цьому в стандарті встановлено, що в екзаменаційний процес не повинні втручатися особи, які брали участь у підготовці й навчанні працівників, а в ухваленні рішення про видання сертифіката – особи, які були залучені до підготовки і проведення іспиту.

Незважаючи на відмінності систем сертифікації персоналу в окремих країнах, можна виділити низку загальних принципів їхньої побудови і функціонування:

- наявність професійних стандартів і загально визнаних кваліфікаційних структур, що є основою для оцінки професійної компетентності сертифікованого персоналу;
- створення і суспільне визнання загальнонаціональної системи сертифікації персоналу;
- легальність і цінність статусу виданого сертифіката;
- наявність системи акредитації та моніторингу якості діяльності органів сертифікації;
- підготовка кваліфікованих кадрів, екзаменаторів і експертів з сертифікації персоналу;
- забезпечення якості та неупередженості процесу сертифікації персоналу;
- можливість оскарження результатів сертифікації;
- відповідність вимогам міжнародного ISO/IEC 17024:2012 «Оцінка відповідності. Загальні вимоги до органів, що здійснюють сертифікацію персоналу» або національного стандарту, розробленого на його основі;
- доступність оплати сертифікаційних послуг.

Передусім сертифікація, як спосіб професійної оцінки, цінується тоді, коли вона вимірює ті навички, які необхідні в процесі роботи; коли вона достовірна і ніколи не дає необґрунтованих переваг при проходженні оцінки, тобто реально підтверджує однаковий рівень кваліфікації в однаково підготовлених кандидатах, незалежно від того, де вони навчалися.

Система сертифікації, що відповідає цим вимогам, будується на основі принципів, серед яких найважливішими є:

- делегування оцінки незалежним експертам;
- залучення представників роботодавців як експертів з розробки вимог і оцінки кваліфікацій;
- систематичне навчання і підтвердження професійної компетентності експертів, які проводять оцінку.

Отже, сертифікація персоналу є підтвердженням рівня кваліфікації працівників, що визначається на основі вимог професійних стандартів й інших нормативних документів. Сертифікація є результатом оцінки якості знань, що працівник





продемонстрував на іспитах, і (або) внаслідок виконання робітником певних практичних завдань, які мають на меті встановлення наявності відповідного робочого рівня знань і практичних навичок. У цьому випадку незалежні компетентні органи з сертифікації видають сертифікати.

При цьому роботодавці, працівники, а також економіка країни загалом отримують значні переваги: якість виготовлених товарів і наданих послуг відповідає міжнародним стандартам; працівники отримують вигоду з отриманих сертифікатів, що підтверджують їхню кваліфікацію і знання; роботодавці отримують переваги, оскільки їхні працівники мають підтверджену компетентністю, що дозволяє з впевненістю здійснювати виробничо-торговельну діяльність (табл. 1).

Таблиця 1 – Переваги сертифікації персоналу для учасників ринку праці та освітніх послуг

№ з/п	Учасник	Переваги
1	Для роботодавців	Підтвердження кваліфікації працівників, формування програм адаптації, підвищення кваліфікації з урахуванням реальної кваліфікації працівників
2	Для працівників, випускників закладів освіти	Підтвердження своєї кваліфікації, підвищення рівня конкурентоспроможності, трудової мобільності
3	Для випускників шкіл та їхніх батьків	Обґрунтований вибір навчального закладу
4	Для освітніх установ	Підтвердження якості підготовки за своїми освітніми програмами
5	Для органів управління освітою	Формування програми розвитку освіти з урахуванням реальних результатів і отриманих кваліфікацій

Джерело: узагальнено автором на основі [2, 5]

Сертифікація дає працівникові передусім підтвердження незалежною організацією рівня кваліфікації та професійної майстерності на поточний стан, а також:

- документально оформлене свідоцтво професіоналізму, яке дозволить різним категоріям працівників отримати офіційне визнання їхньої компетенції і кваліфікації. З одного боку, це визначить їхню цінність для ринку праці, а з іншого – дозволить виявити шляхи для подальшого навчання і професійного зростання;

- підвищення шансів працевлаштування з урахуванням якості своєї підготовки;

- підставу для укладення трудового договору з вигідними умовами;

- пріоритетність підвищення на службі;

- підтвердження якості та надійності всіх виконуваних працівником операцій;



- додаткову підставу для підвищення заробітної плати;
- забезпечення психологічної комфортності і впевненості у власних можливостях;
- підвищену увагу керівництва підприємства, довіру і повагу до власника сертифіката;
- захист від недобросовісного підприємця.

Таким чином, сучасний фахівець повинен постійно підвищувати кваліфікацію для того, щоб підтримувати свої знання та навички на необхідному рівні. В іншому випадку він ризикує виявитися незатребуваним на ринку праці.

### **ВИСНОВКИ**

Якість трудового потенціалу країни сьогодні розглядається як вирішальний фактор економічного прогресу суспільства. Від рівня професійної кваліфікації працівників усіх рівнів – від робітника до державного службовця – залежить не тільки продуктивність праці, але й темпи економічного зростання і конкурентні переваги української економіки на світовому ринку.

У сучасних умовах підвищити якість трудового потенціалу неможливо без серйозної модернізації професійної та вищої освіти. Ключовим питанням залишається забезпечення відповідності рівня підготовки фахівців потребам ринку праці. Роботодавці, як користувачі результатів діяльності системи освіти, поки що недостатньо долучені в процес визначення вимог до кваліфікації працівників, розробки ефективних інструментів і процедур оцінки і, насамперед, до самого процесу сертифікації.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України характеризується інтенсивністю змін у сфері взаємодії ринку праці та системи освіти. Нові економічні умови привели до формування нової професійно-кваліфікаційної структури ринку праці, створивши передумови для формування оновлених вимог до кваліфікації працівників у відповідності з появою нових товарів і послуг. Тому, у зв'язку з новими завданнями і видами організації виробництва, появою нової техніки і технологій, моделей управління персоналом кваліфікація, яку працівник здобув раніше, повинна бути приведена у відповідність до змін кваліфікаційних вимог або доведена до рівня, що вимагає робота за новими стандартами.

У свою чергу, роботодавці переглядають вимоги до персоналу з точки зору його компетентності. Ключовою позицією в досягненні економічної стабільності організацій передусім є підвищення якості кадрового потенціалу. Тому знання, вміння і навички розглядаються як здатність і готовність ефективно застосовувати їх на практиці і задовольняти стандарти якості організацій. Саме це і є основним завданням сертифікації персоналу.

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Про технічні регламенти та оцінку відповідності : закон України від 15 січня 2015 р. № 124-VIII // Голос України. 2015. 10 лютого. № 23.
2. Волкова Н., Муллін А., Сахно Т. Сертифікація персоналу: нова версія міжнародного стандарту ISO/IEC 17024 // Стандартизація. Сертифікація. Якість. 2014. № 4. С. 50–58.
3. Результати дослідження: більшість українських роботодавців не дивляться на диплом [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://vnz.org.ua/novyny/podiyi/9709-rezultaty-doslidzhennja-bilshist-ukrayinskyh-robotodavtsiv-ne-dyvljatsja-na-dyplom>.
4. В Україні 51 % молоді працює не за фахом – Служба зайнятості [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://ukr.segodnya.ua/politics/v-ukraine-51-molodezhi-rabotaet-ne-po-professii-sluzhba-zanyatosti-1019495.html>.
5. Бондаревська К. В., Сорокотяга Т. Л. Оцінка персоналу: сучасні методи та інструменти її проведення // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2013. № 2. С. 28–32.
6. Танеева Е. Ш. Международный опыт функционирования системы сертификаций персонала в сфере сервиса // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. 2012. № 4. С. 58–61.
7. Сертифікація вчителів початкової школи розпочнеться у 2019 році – Гриневич [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2606765-sertifikacia-vciteliv-pocatkovoi-skoli-rozprocnetsa-u-2019-roci-grinevic.html>.
8. Оцінка відповідності. Загальні вимоги до органів, що здійснюють сертифікацію персоналу (згідно ISO/IEC 17024:2012) [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://naau.org.ua/wpcontent/uploads/2014/04/7ocinka\\_vidpovidnosti\\_zagal\\_ni\\_vimogi\\_do\\_organiv\\_so\\_zdiisnuut\\_sertifikaciju\\_personalu\\_zgidno\\_iso\\_iec\\_17024\\_2012\\_pdf](http://naau.org.ua/wpcontent/uploads/2014/04/7ocinka_vidpovidnosti_zagal_ni_vimogi_do_organiv_so_zdiisnuut_sertifikaciju_personalu_zgidno_iso_iec_17024_2012_pdf).
9. Реєстр акредитованих ООВ [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://naau.org.ua/reyestr-akreditovanix-ooov/>.

Дата надходження до редакції – 22.08.2018 р.

УДК 336.57:161.2

JEL Classification: J16, H31, I31

*Гордієнко Л. А.*

*Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки*

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ НОРМАТИВІВ**

*Розвиток соціальної сфери, підвищення якості життя та формування ефективного соціального забезпечення зумовлюють необхідність розробки теоретичних і методологічних підходів щодо оптимізації системи соціальних нормативів в Україні. Наразі на рівні держави встановлено низку соціальних стандартів, проте й надалі відсутня ефективна система, яка реалізує конституційні права громадян та забезпечує соціальний розвиток країни.*

*У статті досліджено методики розрахунку прожиткового мінімуму як основи соціальних нормативів, здійснено аналіз динаміки зміни його розміру в період соціальних реформ. Виявлені недоліки методичного характеру дозволили сформулювати конкретні пропозиції*



*щодо вдосконалення розрахунку прожиткового мінімуму населення в Україні.*

***Ключові слова:** соціальна політика, соціальна сфера, якість життя, державні соціальні стандарти, соціальні норми і нормативи, прожитковий мінімум, споживчий кошик.*

**Gordienko L.**

*State Scientific Research Institute for Information and Economic Modeling*

## **METHODOLOGICAL APPROACHES FOR DETERMINING THE OPTIMALITY OF SOCIAL NORMS**

*The development of the social sphere, the improvement of the quality of life and the formation of effective social security necessitate the development of theoretical and methodological approaches to optimize the system of social norms in Ukraine. At present, a number of social standards are established at the state level, but there is still no effective system that implements the constitutional rights of citizens and ensures social development of the country.*

*The methods of calculating the subsistence minimum as the basis of social norms are analyzed and the dynamics analysis of changing its size during the period of social reforms is carried out in the article. The revealed shortcomings of the methodological nature allowed to formulate concrete proposals for improving the calculation of the subsistence minimum in Ukraine.*

***Keywords:** social policy, social sphere, quality of life, state social standards, social norms and norms, living wage, consumer basket.*

### **ВСТУП**

Реформи, які зараз відбуваються в Україні, вимагають від уряду впровадження дієвих механізмів соціальних трансформацій. Адже в усьому розвиненому світі саме держава, як головна постать соціальної політики, виконує функції соціального захисту населення та забезпечує реалізацію конституційного права громадян на соціальний захист.

Основними напрямками соціальної політики уряду є надання соціального захисту всім категоріям населення країни через систему соціальних гарантій. Соціальні гарантії, відповідно до законодавства, – це встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [5]. Тобто це механізм довгострокової дії передбачених законом зобов'язань держави щодо реалізації конституційних прав громадян. Проте, як свідчить практика,



рівень соціального забезпечення населення України є вкрай низьким, що підтверджується перманентно зростаючими показниками бідності. Так, у 2014 р. за межею бідності знаходилось майже 15 % населення України, у той час як 2017 р. ця цифра вже становила 25 %. Доцільним є додати, що кількість населення, постійно проживаючого в Україні, за останніх п'ять років, скоротилась на 1,6 % [8]. З метою подолання негативної статистики Кабінетом Міністрів України було розроблено та затверджено план заходів на 2018 р. щодо реалізації Стратегії подолання бідності. Основною тезою було визначено, що реалізація заходів, передбачених стратегією, сприятиме: досягненню основних цільових показників щодо зниження рівня бідності, а також забезпечення європейських стандартів життя; створенню умов для усунення відчуження окремих груп населення [6]. Проте, за попередніми даними Державної служби статистики України, рівень бідності у країні за перше півріччя 2018 р. зріс до 27 %. Отже, соціальні реформи, на жаль, не дали позитивних зрушень. Відтак і надалі актуальною залишається проблема подолання бідності та забезпечення гідних умов життя населення країни, що може бути вирішено шляхом переформатування і оптимізації соціальних нормативів, що наразі діють в Україні.

Пошук напрямів і механізмів подолання соціальної нерівності та забезпечення гідних умов для життя залишається пріоритетним завданням уряду будь-якої країни. В Україні проблематиці соціального захисту населення присвячена значна кількість робіт науково-дослідних центрів, учених О. Амоші, В. Гейця, В. Дем'янишина, О. Кириленко, М. Крупки, М. Лібанової, В. Тропіної, інших практиків та сформовано певний правовий інструментарій (Закони України «Про державні соціальні стандарти й державні соціальні гарантії», «Про соціальні послуги» та ін.). Гіпотеза окреслених доробків полягає в тому, що основні питання державної соціальної політики полягають у забезпеченні адекватного рівня життя населення відповідно до соціальних стандартів, але залишають поза увагою систему соціальних нормативів.

Варто відзначити, що у деяких аналітичних звітах, сформованих відповідними органами соціального захисту населення, до мікроекономічного аналізу соціальної політики включено окремі соціальні норми. Проте, незважаючи на значні здобутки у цій царині, й дотепер недостатньо обґрунтованими залишаються питання впливу соціальних нормативів на структуру соціальних стандартів, подолання бідності та окреслення напрямів їхньої оптимізації.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Мета статті полягає у дослідженні діючих соціальних нормативів, їхнього впливу на рівень соціального забезпечення громадян та розробці рекомендацій щодо оптимізації окремих нормативів в Україні.



### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Забезпечення основних прав та гарантій щодо соціального захисту громадян України регламентовано Конституцією України, а саме визначає види соціального забезпечення [3].

Основними напрямками соціального забезпечення є встановлення соціальних стандартів і нормативів. Соціальні стандарти встановлюються з метою реалізації соціальної політики держави щодо забезпечення основних матеріальних благ та соціальних послуг, а також з метою створення єдиного соціального простору у державі.

Відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (у редакції від 10.06.2018), «соціальні норми і нормативи – показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами» [5]. Тобто соціальні нормативи – це науково обґрунтовані орієнтири спрямування соціальних процесів у суспільстві, що відображають потреби людей у благах і послугах. Відповідно до зазначеного Закону, у 2002 р. було розроблено й затверджено Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів [2], який містить перелік державних соціальних стандартів і нормативів в усіх сферах їхнього застосування та передбачає забезпечення визначених Конституцією України соціальних прав і державних соціальних гарантій достатнього життєвого рівня для кожного громадянина [4, с. 76]. Узагальнена класифікація соціальних нормативів наведена на рис. 1.

Отже, соціальні нормативи виступають основою формування людського потенціалу країни, які формуються, встановлюються та затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Фундаментальним соціальним нормативом є прожитковий мінімум, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії і стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти [5].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (у редакції від 10.06.2018), «прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості» [5], аналогічне трактування наведено й у ст. 1 Закону України «Про прожитковий мінімум» (у редакції від 20.01.2018) [7].

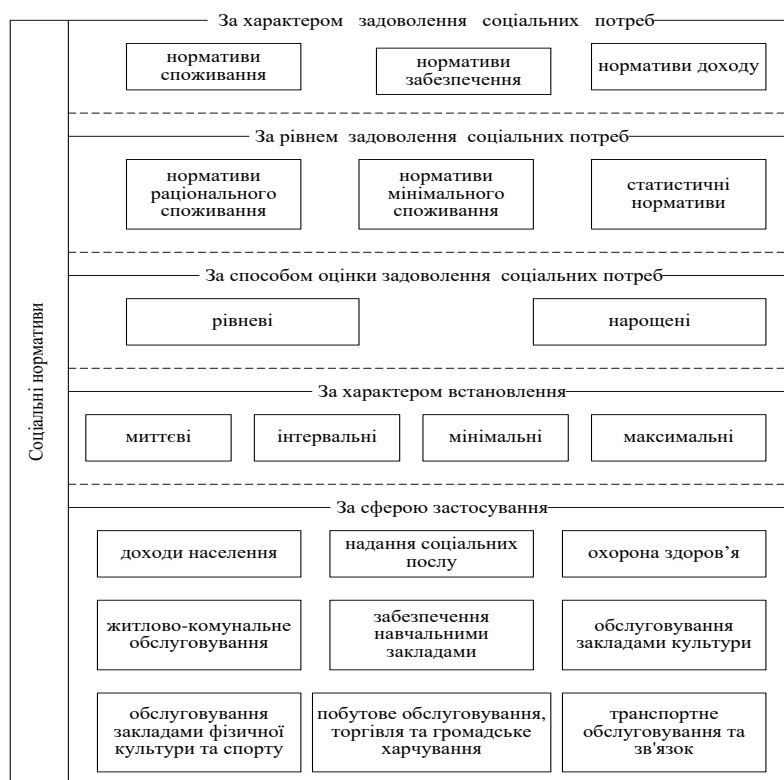


Рисунок 1 – Класифікація соціальних нормативів

Джерело: узагальнено автором

Величину прожиткового мінімуму розраховують відповідно до нормативів задоволення мінімальних потреб у товарах і послугах з урахуванням рівня цін, що відповідає величині заробітної плати. Для визначення абсолютного рівня прожиткового мінімуму найбільш точним є метод споживчого кошика. Офіційно він називається «набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» [1, с. 15]. Основним призначенням прожиткового мінімуму, відповідно до законодавства, є [7]:

- загальна оцінка рівня життя в Україні;
- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги та інших соціальних виплат;
- визначення права на призначення соціальної допомоги;
- визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших;
- встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян;



– формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів.

Прожитковий мінімум установлюється Кабінетом Міністрів України на основі оцінки сформованих наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг. Прожитковий мінімум на одну особу, а також окремо для тих, хто належить до основних соціальних і демографічних груп населення, щороку затверджується Верховною Радою України в законі про Державний бюджет України на відповідний рік. Відповідно до пп. 4 п. 2 ст. 41 Бюджетного кодексу, до вступу в дію закону про Державний бюджет України на поточний бюджетний період прожитковий мінімум застосовується в розмірах і на умовах, що діяли в грудні попереднього бюджетного періоду [10].

Прожитковий мінімум установлюється окремо за демографічними групами у розрахунку на одну особу на місяць.

За останні 8 років (табл. 1) рівень прожиткового мінімуму збільшився на 82,2 %. Для непрацездатного населення зростання становило 79,0 %, у той час як мінімальна заробітна плата за аналогічний період зросла майже у 2,5 раза (рис. 2).

Таблиця 1 – Прожитковий мінімум в Україні за соціальними та демографічними групами з 2010 по 2018 рр. (грн)

Період	Загальний показник	Діти до 6 років	Діти від 6 до 18 років	Працездатні особи	Особини, що втратили працездатність
з 01.01.2012 по 31.03.2012	1017	893	1112	1073	822
з 01.04.2012 по 30.06.2012	1037	911	1134	1094	838
з 01.07.2012 по 30.09.2012	1044	917	1144	1102	844
з 01.10.2012 по 30.11.2012	1060	930	1161	1118	856
з 01.12.2012 по 31.12.2012	1095	961	1197	1134	884
з 01.01.2013 по 30.11.2013	1108	972	1210	1147	894
з 01.12.2013 по 31.12.2013	1176	1032	1286	1218	949
з 01.01.2014 по 31.12.2014	1176	1032	1286	1218	949
з 01.01.2015 по 31.08.2015	1176	1032	1286	1218	949
з 01.09.2015 по 31.12.2015	1330	1167	1455	1378	1074
з 01.01.2016 по 30.04.2016	1330	1167	1455	1378	1074
з 01.05.2016 по 30.11.2016	1399	1228	1531	1450	1130
з 01.12.2016 по 31.12.2016	1544	1355	1689	1600	1247
з 01.01.2017 по 30.04.2017	1544	1355	1689	1600	1247
з 01.05.2017 по 30.11.2017	1624	1426	1777	1684	1312
з 01.12.2017 по 31.12.2017	1700	1492	1860	1762	1373
з 01.01.2018 по 30.06.2018	1700	1492	1860	1762	1373
з 01.07.2018 по 30.11.2018	1777	1559	1944	1841	1435
з 01.12.2018 по 31.12.2018	1853	1626	2027	1921	1497

Джерело: [10]



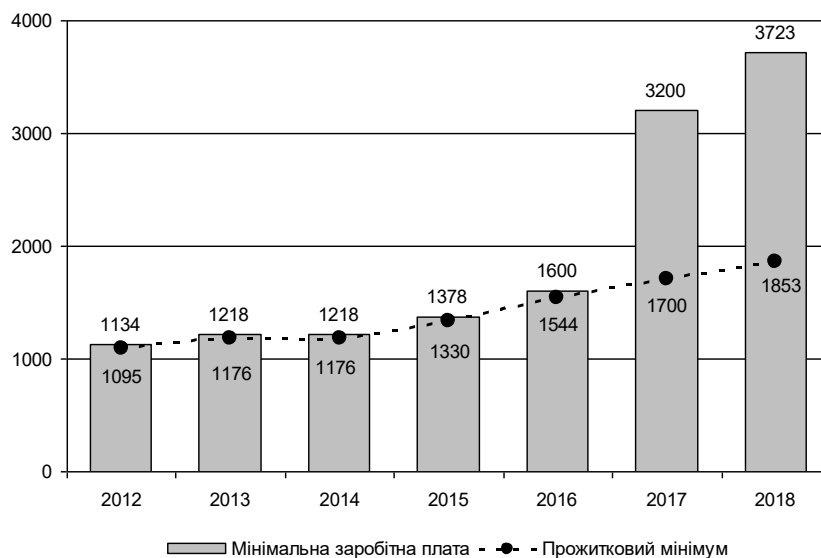


Рисунок 2 – Розмір мінімальної заробітної та прожиткового мінімуму станом на 31.12 за 2012–2018 рр., грн

Джерело: побудовано автором за даними: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary>

Проте такі зміни суттєво не вплинули на загальну ситуацію щодо соціального забезпечення. Як зазначалось раніше, кількість осіб, які перебувають за межею бідності, продовжує зростати.

Основною з причин такого становища є неефективність розрахунку даного соціального нормативу. У розвинутих країнах Заходу розраховується соціальний прожитковий мінімум, який включає навчання і культурні потреби, певний набір духовних цінностей мінімально прийнятого рівня життя, в той час як в Україні передбачено фізіологічний мінімум – вартісне вираження матеріальних цінностей, необхідних для фізичного виживання. У світовій практиці фізіологічний мінімум становить 85–87 % загального прожиткового мінімуму, а решта припадає на соціальну частину [1, с. 15].

Велике значення у розрахунку прожиткового мінімуму відіграють стабільність національної валюти та розвиток економіки. Так, найвищий прожитковий мінімум у Люксембурзі (рис. 3).

Прожитковий мінімум у Фінляндії на кінець 2017 р. становив 1170 EUR (оплата рахунків, купівля одягу й продуктів харчування, сплата податків), у той час як мінімальна заробітна плата – 3890 EUR. Для Великої Британії характерною є значна соціальна допомога. Безробітним в Англії виплачується допомога з безробіття в розмірі мінімум 125 EUR у тиждень [9].

Незважаючи на певні темпи економічного зростання, прожитковий мінімум Польщі становить лише 120 EUR, проте



мінімальна зарплата є вищою більше ніж у 4 рази (503 EUR), у той час як в Україні «мінімалка» лише у 2 рази вище прожиткового мінімуму.

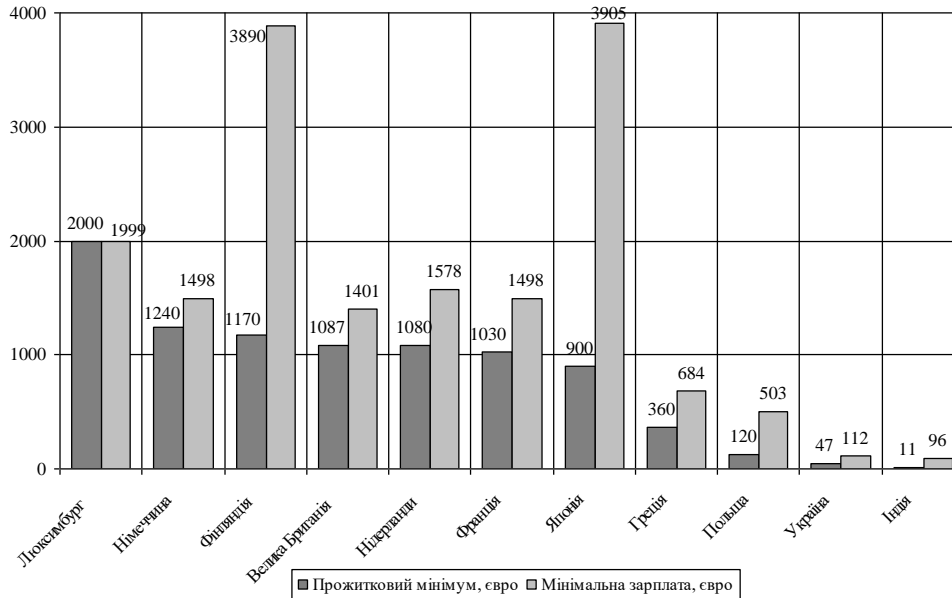


Рисунок 3 – Прожитковий мінімум та мінімальна зарплата в окремих країнах світу, 2017 р., EUR

Джерело: побудовано автором за даними: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180223-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Feurostat%2F>

Отже, постає питання подальшого перегляду соціальних нормативів і адаптування їх до європейських стандартів, що задекларовано у Стратегії подолання бідності.

Подолання проблем бідності та соціальної незахищеності в державі має забезпечуватись соціальною ефективністю і підвищенням соціальних нормативів. Зокрема, з боку державних інститутів необхідно більш поглиблено вивчати реальні потреби громадян у соціальному захисті з метою підвищення рівня соціальних нормативів.

Актуальності набирає питання забезпечення гнучкості соціальних нормативів та можливість їхнього коригування відповідно до змін у суспільстві. Соціальні нормативи повинні враховувати не лише загальноприйняті норми, але й доповнюватись індивідуальними компонентами, що притаманні певним категоріям населення країни. Подібні коригування мають відбуватись не рідше, ніж раз на три роки. Але, враховуючи нестабільність у державі, внесення змін необхідно робити за результатами виявлення значного зростання рівня бідності у поточному періоді.

Коригування нормативів має відбуватись на основі перегляду та уточнення змісту споживчого кошика, що вимагає виконання певних дослідницьких робіт щодо визначення рівня соціального забезпечення громадян. Також доцільним, на нашу думку, є вдосконалювання



методологічного підходу й порядку формування мінімального набору продуктів харчування. Дані підходи мають бути об'єктивними щодо рівня споживання, зумовлені природно-кліматичними умовами й особистими потребами індивідуумів.

Мінімальний набір непродовольчих товарів також потребує певних змін. Так, при його наповненні, обчислені та оновлені варто враховувати рівень забезпечення певних соціально-демографічних груп населення. Ураховуючи певні соціальні трансформації, що відбулись у суспільстві, вагомим значення набирає й перелік послуг, що надаються громадянам і регулюються прожитковим мінімумом.

Й надалі залишається актуальним адаптування досвіду розвинених країн до вітчизняних реалій. Так, за прикладом Чехії та Ізраїлю, прожитковий мінімум доцільно встановлювати не узагальнено по країні для певної категорії населення, а у розрахунку на родину. Зокрема, доволі актуальним, на наш погляд, є саме досвід Чехії. Унікальністю країни є те, що середня заробітна плата по країні становить 1000 EUR. Прожитковий мінімум окремо розраховується у розрізі вікових категорій та складу родини. Для дитини від 15 до 26 років прожитковий мінімум дорівнює 90 EUR на місяць; від 6 до 15 років – 79 EUR на місяць; до 6 років – 79 EUR. Для першого члена сім'ї даний показник не перевищує 116 EUR.

Виходячи з такої градації, для родини з одного дорослого та однієї дитини, молодшої 5 років, прожитковий мінімум у Чехії становить 180 EUR, для двох дорослих та трьох дітей віком від 5 до 16 років – 455 EUR [9]. Ми вважаємо, що подібний розрахунок дозволить максимально врахувати потреби родини та встановити оптимальний рівень соціальних нормативів, які забезпечать гідні умови громадянам країни.

### **ВИСНОВКИ**

Отже, соціальні нормативи нерозривно пов'язані з оцінкою якості життя населення, де відображаються комплексні показники й результати економічного розвитку, що забезпечують наявні на даний період часу можливості повноцінної реалізації людського потенціалу, підвищення рівня особистого й суспільного споживання матеріальних благ і послуг, всебічного розвитку особистості, забезпечення високого рівня освіти та культури, підтримки сприятливого природного середовища й здорового способу життя, комфортних умов проживання й комплексної безпеки людини.

Наближення вітчизняних соціальних стандартів до європейського рівня залишається й надалі пріоритетним завданням. Формування основних напрямів соціальної політики на наступний період має відбуватись з урахуванням не лише узагальнених показників щодо реципієнтів соціальної допомоги, а й з урахуванням особистих потреб кожного громадянина. Тому встановлення соціальних нормативів



потребує індивідуального підходу, що дозволить визначити їхній вплив на статки конкретних верств населення та їхню соціальну захищеність.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Баранник Л. Б. Населення як об'єкт соціального захисту // *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 212. С. 13–17.
2. Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України № 293 від 17.06.2002. Режим доступу : [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=1FDDE5452BFC118769744A9A7F1F8F83?art\\_id=38239&cat\\_id=102037](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=1FDDE5452BFC118769744A9A7F1F8F83?art_id=38239&cat_id=102037).
3. Конституція України [Електронний ресурс] : Рішення ВРУ від 28 червня 1996 року (у редакції від 30.09.2016). Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Латік В. В. Актуальні проблеми застосування державних соціальних стандартів та державних соціальних гарантій // *Демографія та соціальна економіка*. 2004. № 1–2 (1–2). С. 74–80.
5. Про державні соціальні стандарти і державні соціальні гарантії [Електронний ресурс] : Закон України № 2017-III від 05.10.2000 р. (у редакції від 10.06.2018 р.). Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
6. Про затвердження плану заходів на 2018 рік з реалізації Стратегії подолання бідності [Електронний ресурс] : Розпорядження КМУ від 14 лютого 2018 р. № 99-р. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/99-2018-%D1%80>.
7. Про прожитковий мінімум [Електронний ресурс] : Закон України № 966-XIV від 15.07.1999 р. (у редакції від 10.06.2018 р.). Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
8. Соціальні індикатори рівня життя населення України: статистичний збірник. К. : Державна служба статистики України, 2018. 177 с.
8. Disparities in minimum wages across the EU. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180223-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Ffeurostat%2F>.
9. Прожитковий мінімум в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua>.

*Дата надходження до редакції – 12.10.2018 р.*

**УДК 338.48**

**JEL Classification: L10; O10**

*Панасенко Л. М., Германенко Л. М.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

*У роботі досліджуються методологічні аспекти цілепокладання у системі стратегічного управління розвитком підприємства. Показано, що в якості ефективного інструменту ув'язування стратегічних цілей розвитку та засобів їхньої реалізації може бути застосована методологія стратегічних карт.*

**Ключові слова:** *методологія, цілепокладання, система стратегічного управління, стратегічні карти, стратегічний напрям розвитку.*



*Panasenko L., Germanenko L.*  
*East European University of Economics and Management*

## **METHODOLOGICAL ASPECTS OF GOAL SETTING IN STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM ENTERPRISE DEVELOPMENT**

*Goal-setting methodological aspects in strategic management system of enterprise development have been examined in this paper. It has been shown that the methodology of strategic maps can be used as an effective tool for linking strategic development goals and means of their implementation.*

**Keywords:** *methodology, goal setting, strategic management system, strategic maps, strategic direction of development.*

### **ВСТУП**

На думку більшості дослідників, основу цілепокладання становить дослідження певних закономірностей, які впливають на суспільний розвиток. При цьому такі закономірності є цільовим джерелом, який виробляється фахівцями. Залежно від точності постановки цілей і відображення вимог закономірностей регулюються виробничі процеси та тенденції їхньої зміни, змінюється ефективність функціонування суб'єктів ринкових відносин. При цьому найбільш важливим є розкриття сутності економічного розвитку підприємства з точки зору формування його цілей та їхньої реалізації найбільш ефективними засобами.

Проблемі побудови теорії цілепокладання присвячено багато робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Зокрема, це Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, Г. Клейнер, А. Гальчинський, В. Семиноженко, М. Кизим, О. Пушкар та ін. Серед найбільш відомих учених, які займаються питаннями розробки й застосування стратегічних карт, є закордонні вчені Р. Каплан, Д. Нортон та вітчизняні вчені К. Дорошкевич, Ю. Мельник, С. Ананенко, І. Ярошенко та ін. Поруч з цим, складність і особливості стратегічного управління підприємства у сучасних умовах розвитку економічних відносин обумовлюють необхідність подальших досліджень цієї надзвичайно важливої для країни проблеми.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основна мета дослідження полягає в науковому обґрунтуванні методологічних основ цілепокладання у системі стратегічного управління розвитком підприємства. Конкретизація визначеної мети зумовила постановку таких завдань дослідження:



– сформулювати методологічні положення цілепокладання як визначального елемента стратегічного управління економічним розвитком підприємства;

– дослідити методичні підходи до формування стратегічних карт у виборі мікроекономічних цілей економічного розвитку підприємства на перспективу.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Основне завдання, яке переслідує підприємство у формуванні своєї господарської діяльності на ринку, – це забезпечення стійких конкурентних переваг, що характеризуються трьома основними критеріями: наявність ключових факторів успіху, значимість переваг підприємства порівняно з конкурентами, можливість підтримувати такі переваги упродовж тривалого часу. При цьому встановлення таких критеріїв пов'язано з вибором варіанта стратегії економічного розвитку підприємства по відношенню до товарів і послуг, а також ринку, на якому підприємство діє.

Стратегія економічного розвитку будується на основі повного забезпечення інформацією, яка ґрунтується на результатах досліджень, у тому числі аналізі господарської діяльності підприємства як на поточний період, так і на перспективу. Такий аналіз передбачає встановлення тих тенденцій і ситуацій, які здатні вплинути на результати діяльності підприємства. Аналіз позицій у конкурентній боротьбі передбачає оцінку і встановлення результатів, яких можна досягти, змінюючи конкурентну стратегію підприємства – стратегію розвитку. При розробці стратегічних позицій підприємства, як правило, користуються певними показниками, як якісними, так і кількісними. У першому випадку це орієнтири, у другому – завдання. Орієнтир по суті – це більш визначена мета, яку підприємство передбачає досягти шляхом розробки стратегії. Визначення мети – це більш конкретний рівень прийняття рішень, що потребує відпрацювання відповідних стратегічних завдань. Стратегія, розроблена для досягнення одних цілей, не може бути застосована для досягнення інших цілей. Між орієнтирами, цілями і стратегією існує щільний взаємозв'язок. Так, такий показник, як частка ринку, може служити підприємству орієнтиром і метою, а може стати і стратегією розвитку.

Стратегічне управління нині є невід'ємною складовою сучасного регіонального менеджменту. При цьому ефективність такого управління повинна оцінюватися за певним обмеженим числом критеріїв, які відображають її пріоритетні цільові настанови і показують, наскільки такі цілі реалізуються у кожному напрямі діяльності регіону. І. Ансофф визначає стратегічне управління як діяльність, що пов'язана із постановкою цілей і завдань організації та з



підтримкою взаємовідносин між організацією і оточенням, які дозволяють їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися чутливою до зовнішніх вимог [1]. Ступінь реалізації цілей відбиває ефективність регіонального менеджменту, міру зацікавленості у досягненні успіху і, в результаті, – виправданість інноваційної орієнтації модернізації підприємств.

Розробка системи стратегічного управління розвитком підприємства передбачає визначення цілей його діяльності на віддалену перспективу, виходячи із оцінки потенційних можливостей та забезпеченості відповідними ресурсами. Це передбачає:

- формування стратегічних цілей і завдань;
- аналіз сильних і слабких сторін діяльності підприємства;
- оцінку існуючих і перспективних напрямів господарської діяльності;
- аналіз зовнішнього оточення та його впливу на функціонування підприємства;
- визначення альтернативних варіантів виробничо-господарської діяльності;
- вибір стратегії;
- складання щорічного бюджету підприємства у цілому та його функціональних центрів.

Отже, наявність усвідомлених і бажаних цілей є рушійною силою та мотиватором стратегічного управління розвитком. І якщо формування ключової стратегічної цілі сьогодні не є складним у її сприйнятті на рівні підприємства, то формування сукупності цілей, придатних для роботи і орієнтованих на досягнення результатів стратегічного управління розвитком підприємства, досить часто залишається невирішеним [2]. У такому випадку звертаються до поняття цілепокладання як сукупності дій з визначення та постановки цілей у якій-небудь діяльності. При цьому вихідними пунктами для цілепокладання виступають місія, бачення розвитку, цінності підприємства тощо. Встановлення стратегічних цілей є стрижнем економічного розвитку підприємства, основою побудови критеріїв, стандартів, нормативів, що використовуються для оцінки ефективності стратегічного управління розвитком підприємства. Саме усвідомлення стратегічної мети допомагає згуртувати персонал та створити дієву мотивацію його на досягнення очікуваного результату. Як відзначили А. Томпсон і А. Стрікленд, саме встановлення цілей переводить стратегічне бачення напрямів розвитку підприємства у конкретні завдання, що пов'язані з виробництвом і результатами діяльності підприємства [3].

Виходячи з вищевикладеного, необхідно виділити такі особливості постановки цілей стратегічного управління розвитком підприємства.



1. Стратегічна спрямованість розвитку підприємства визначається сукупністю певних значень релевантних параметрів, які у загальному вигляді описують бажаний у майбутньому стан господарської діяльності.

2. Оцінка стратегічних перспектив розвитку підприємства та пріоритетних напрямів його реорганізації носить як об'єктивний, так і суб'єктивний характер, і вирішальною мірою залежить від природи внутрішніх і зовнішніх економічних відносин.

3. Формалізація різних прагнень і очікувань від діяльності підприємства здійснюється шляхом формування на основі компромісу між усіма учасниками економічних відносин цілісної, інтегрованої системи цілей стратегії розвитку та ймовірних способів їхнього досягнення. Тому ігнорування інтересів будь-якої групи учасників таких відносин при встановленні стратегічних цілей призведе до суттєвого зменшення мотивації участі бізнес-партнерів у досягненні кінцевих результатів діяльності підприємства, а відтак і до скорочення його економічного потенціалу у цілому.

4. Стратегічні цілі, визначені підприємством, мають відповідати таким вимогам: бути конкретними і придатними для визначення на підставі якісних і кількісних показників, бути зорієнтованими у часі та бути спроможними до безпосереднього досягнення.

5. Складність системи стратегічних цілей розвитку підприємства має повністю відповідати складності внутрішніх і зовнішніх відносин. Структура такої системи у більшості випадків має ієрархічний характер, який повною мірою відповідає можливостям підприємства та його бізнес-партнерів як носіїв певних стратегічних очікувань. А відтак місце стратегічних цілей у такій ієрархії визначається саме можливостями стратегічного менеджменту всіх учасників цих відносин.

Необхідно відзначити, що стратегічні цілі розвитку будь-якого підприємства (особливо великого) можуть бути досить різноманітними. Тому їх ранжують за мірою важливості. Окремі періоди та в окремих напрямках діяльності підприємство може переслідувати також і другорядні цілі. Але, незважаючи на це, пріоритету набувають саме основні цільові настанови. Це має принципове значення для більшості наступних мотивацій та рішень керівництва підприємства щодо прийняття управлінських рішень.

При визначенні цільових настанов підприємства на ефективне стратегічне управління необхідно дати відповіді на питання: «За рахунок яких засобів може бути досягнуто результату від реалізації таких цілей?», «У якій мірі цілі стратегічного управління адекватні засобам їхньої реалізації?», «У якій мірі цілі стратегічного управління узгоджені із загальними цілями підприємства?», «Що і як необхідно зробити для досягнення встановлених цілей стратегічного управління?».

Сьогодні у фаховій літературі активно обговорюється концептуальний підхід до стратегічного управління розвитком



підприємства, який ґрунтується на методології розробки «стратегічних карт». Така карта дозволяє забезпечити впровадження оцінки ефективності менеджменту одночасно з розробкою та реалізацією загальної стратегії підприємства [4–5].

Перше представлення опису стратегічної карти належить Р. Каплану і Д. Нортону, які виділили чотири ключові аспекти діяльності компанії:

- як повинна виглядати компанія в очах своїх акціонерів, щоб процвітати у фінансовому відношенні;
- який імідж повинна мати компанія в очах споживачів, щоб досягти успіху у реалізації своєї місії;
- в організації яких внутрішніх бізнес-процесів повинна досягти успіху компанія, щоб виправдати очікування акціонерів і споживачів;
- яким чином компанія повинна діяти, щоб реалізувати свою місію [5].

Один із можливих варіантів стратегічної карти представлений на рис. 1.

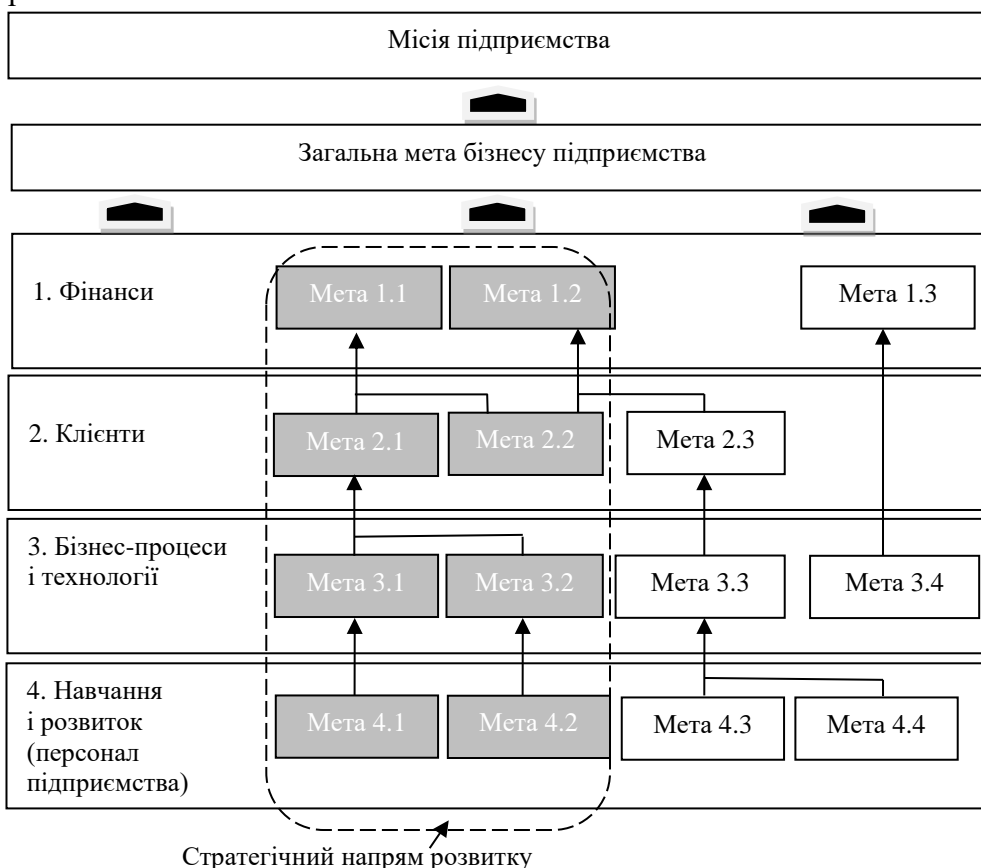


Рисунок 1 – Загальна схема стратегічної карти економічного розвитку підприємства

Джерело: власна розробка



Виходячи із завдань дослідження, у межах побудови стратегічної карти сформовано цілі для її чотирьох основних проекцій та визначено причинно-наслідкові зв'язки між ними.

Проекція «Навчання і розвиток». У межах такого рівня можуть бути визначені такі цілі:

- підвищення рівня кваліфікації персоналу (4.1);
- удосконалення системи мотивації (4.2);
- залучення кваліфікованих й досвідчених фахівців (4.3);
- зниження плинності кадрів (4.4).

Основне завдання – це збільшення частки кваліфікованих та високопрофесійних працівників у першу чергу за рахунок удосконалення системи мотивації працівників.

Проекція «Процеси і технології». На цьому рівні розміщена проекція внутрішніх бізнес-процесів, яка охоплює досягнення таких цілей:

- підвищення обсягів реалізації продукції і послуг (3.1);
- скорочення виробничого циклу (3.2);
- підвищення конкурентоспроможності продукції і послуг (3.3);
- підвищення результативності виробництва (3.4).

Основне завдання – це перегляд виробничої політики підприємства, яка буде передбачати упровадження інноваційних технологій, введення в експлуатацію новітнього устаткування, а також скорочення терміну виконання замовлень при одночасному збільшенні їхнього обсягу. При цьому конкурентоспроможність виробленої продукції досягається за рахунок підвищення рівня кваліфікації персоналу та залучення кваліфікованих і досвідчених фахівців.

Проекція «Клієнти». Вона має маркетингову спрямованість і розглядається у площині формування споживчого ринку, на якому діє підприємство. Вона охоплює цілі:

- розширення асортименту товарів та послуг (2.1);
- збільшення частки постійних клієнтів (2.2);
- підвищення ефективності зворотного зв'язку (2.3).

У цілому вони повинні відповідати потребам й вимогам споживача. Ключовим моментом є формування інформаційної мережі, яка у значній мірі забезпечує досягнення визначених цілей.

Проекція «Фінанси». Вона охоплює цілі:

- підвищення прибутку (1.1);
- зниження собівартості товарів та послуг (1.2);
- підвищення фінансової стійкості підприємства (1.3).

Передбачається фінансове оздоровлення підприємства шляхом розробки програми економії витрат, зниження рівня складських запасів (рівня «замороженого» капіталу); орієнтація на постійних, найбільш вигідних постачальників тощо.



На підставі аналізу встановлених цілей стратегічного управління розвитком підприємства може бути спроектований стратегічний напрям: «підвищення рівня кваліфікації персоналу» → «удосконалення системи мотивації» → «підвищення обсягів реалізації продукції і послуг» → «скорочення виробничого циклу» → «розширення асортименту товарів та послуг» → «збільшення частки постійних клієнтів» → «підвищення прибутку».

### **ВИСНОВКИ**

У дослідженні система стратегічного управління економічним розвитком підприємства розглядається як доцільна, взаємовизначена і взаємозалежна ринково-орієнтована сукупність процесів створення і підтримки гнучких зв'язків між цілями, можливостями і ресурсами підприємства, з одного боку, і ринковими реаліями – з іншого. Стверджується, що цілепокладання є найбільш важливою її складовою, оскільки воно визначає не лише результат, але й у значній мірі напрям її формування та реалізації. Показано, що при формуванні стратегії розвитку підприємства може бути застосована методологія розробки «стратегічних карт». При цьому отримують наочне представлення збалансована система показників ефективності стратегічного управління розвитком підприємства.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Ансофф І. Стратегический менеджмент. СПб.: Питер, 2009. 344 с.
2. Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент : підручник. К. : Каравела, 2008. 480 с.
3. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М. : Вильямс, 2007. 928 с.
4. Маслиган О. О. Розробка стратегічної карти фінансового потенціалу виробничого підприємства // Економічний простір. 2008. № 18. С. 221–226.
5. Поканевич Ю. В. Методологія та основні концепції розробки «стратегічних карт» розвитку компанії // Торгівля і ринок України. 2009. Вип. 28. Т. 2. С. 247–252.

*Дата надходження до редакції – 18.09.2018 р.*

**УДК 658.8.012.2**

**JEL Classification: L10**

*Пухальська Я. П.*

*Хмельницький національний університет*

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

*Проаналізовано особливості здійснення збутової діяльності на всіх рівнях та побудовано модель оцінки ефективності управління збутової діяльності підприємства. Завдання полягає в тому, щоб на основі аналізу макро- і мікросередовища виявити можливості*



*розширення збуту, визначити загрози, що виникають на цьому шляху, сильні й слабкі сторони існуючої системи збуту. Оцінку зовнішньої ефективності управління збутом доцільно здійснювати шляхом стратегічного аналізу позиції підприємства на ринку, оцінки ефективності функціонування підприємства на цільовому ринку і аналізу прихильності покупців.*

**Ключові слова:** збутова діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, оцінка ефективності, управління, дослідження.

**Pukhalska Ya.**

*Khmelnytskyi National University*

## **EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS IN MANAGEMENT SALES ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

*The aim of this article is to analyze the features of implementation of marketing activities at all levels and develop a model for estimation of management efficiency in marketing activity of the enterprise. The task is to identify the threats arising in this way, the strengths and weaknesses of existing sales marketing systems based on the analysis of macro and micro environment. Evaluation of external efficiency of sales management is to be undertaken by strategic analysis of the position at the enterprise market, assessing the efficiency of enterprise's operation in the target market and analysis of customer loyalty.*

**Keywords:** sales activity, foreign economic activity, estimation of efficiency, management, research.

### **ВСТУП**

В сучасних умовах господарювання, коли необхідним є використання маркетингового підходу до управління всіма сферами підприємницької діяльності, в тому числі й збутом, доцільно систематично проводити оцінку ефективності управління збутом, що дозволить своєчасно виявити проблеми і розробити заходи щодо їхнього нівелювання.

Забезпечення ефективності управління збутом є однією з особливо важливих цілей у системі стратегічного управління. Враховуючи те, що збут – це невід’ємний і один з найголовніших елементів комплексу маркетингу, можна вважати, що ефективність діяльності підприємства в умовах ринкової економіки в цілому залежить, насамперед, від ефективності збутової діяльності підприємства.

У наукових виданнях відомих українських учених висвітлено теоретичні та деякі практичні точки зору на організацію збутової діяльності підприємств та управління нею. Автори більшості із цих



праць пропонують будувати організаційні структури управління збутом для підприємств, орієнтуючись на маркетингову концепцію. За останні роки проблемам збутової діяльності присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Л. Балабанової, Й. Завадського, Т. Примак, З. Шершньової, Б. Бермана, В. Наумова, О. Акіліна та ін. Однак проблема оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства потребує подальшого дослідження.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою роботи є проаналізувати особливості здійснення збутової діяльності на всіх рівнях та побудувати модель оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Аналіз збутової діяльності повинен здійснюватися на двох рівнях. На рівні відділу маркетингу збутова діяльність аналізується в рамках загальної оцінки поточного стану підприємства. Завдання полягає в тому, щоб на основі аналізу макро- і мікросередовища виявити можливості розширення збуту, визначити загрози, що виникають на цьому шляху, сильні й слабкі сторони існуючої системи збуту.

Ґрунтовний аналіз макросередовища допомагає зрозуміти тенденції в економіці взагалі, сутність динаміки розвитку споживаючих галузей, правового забезпечення збутової діяльності.

А от аналіз мікросередовища здійснюється з позиції вимог цільових ринків, стану конкуренції та збутових мереж. Для цього маркетингологи розробляють добре продумані опитувальні анкети і проводять анкетування, що дає можливість серед усього іншого виявити найголовніше – потреби клієнтів, а також досягнутий рівень задоволеності споживачів. Здебільшого дослідників влаштовують відповіді на такі питання [1]:

- де споживачі купують даний товар;
- у кого і скільки вони воліють купувати;
- як вони хотіли б купувати (процедура купівлі);
- що і як споживачі хотіли б змінити в самому процесі придбання товару;
- де і як споживачі використовують цей товар;
- які специфічні умови у вже відвойованих у конкурентів споживачів (існуючих або потенційних), що можуть змусити піти їм назустріч модифікувати стратегію збуту (методи збуту і розподілу), змінити умови поставок, методів і стандартів обслуговування тощо.

Попереднє діагностування у сфері розподілу мусить забезпечити відповідями на такі питання:



- які канали розподілу беруть участь у доведенні товарів до цільових ринків;
- який ступінь охоплення цільових ринків існуючими каналами розподілу;
- наскільки задоволені цільові споживачі діяльністю існуючих каналів розподілу;
- які зміни відбуваються в технології логістичних операцій;
- який ступінь компетентності та рівень мотивації торгових партнерів.

Аналіз становища конкурентів має спрямовуватись на виявлення сильних і слабких сторін їхньої збутової діяльності, в тому числі:

- оцінку їхньої стратегії збуту і розподілу щодо цільових ринків власне дослідника;
- обсяг і характер послуг, що надаються, та їхню оцінку клієнтами;
- загрози з боку конкурентів у сфері застосування нових технологій та розподілу;
- зміну частки ринку власне дослідника і динаміку цього процесу;
- думку споживача про товари конкуруючих виробників;
- виявлення товароспоживачів конкурента, у яких ще є проблеми, які піддаються вирішенню шляхом надання їм власних товарів і послуг, до того ж кращих і дешевших ніж ті, що можуть запропонувати інші постачальники.

Усе це дає можливість виявити вигоди клієнтів, визначити, як за допомогою своїх виробів і послуг краще і дешевше вирішити проблеми клієнтів та розробити ефективну політику збуту [2].

Таким чином, у маркетингологів, як бачимо, більш широкі та довгострокові цілі щодо виявлення ринкових сегментів і визначення характеру клієнтів. Збутовиків ж беруть участь у цьому процесі на рівні «коріння трави», тобто вони в цьому процесі залишаються лише виконавцями.

На другому рівні керуючий збутом зосереджує свою увагу на оцінці виконання плану збуту й ефективності збутових операцій [3]. Для збутовиків, на відміну від маркетингологів, діагностика збуту носить більш «приземлений», але і більш конкретний характер.

План збуту аналізується за такими параметрами: обсяг продажу, частка ринку і товарообіг.

Такий аналіз повинен здійснюватися не тільки в цілому по підприємству, а й у розрізі груп товарів, груп клієнтів, продавців і служб збуту структурних підрозділів.



Важливо виявити і динаміку продажу (зростає або зменшується, стабільна з місяця в місяць або сезонно коливається). Якщо обсяг збуту падає, тут же потрібно визначити причину. Це можуть бути:

- дії конкурентів, які продають товар за нижчими цінами;
- зміна моди;
- низька кваліфікація збутового апарату або посередників;
- невдоволеність споживачів якісними характеристиками самого товару або супровідних послуг;
- незадовільна доставка (спізнення та зриви).

Потрібно перевірити також інші припущення щодо виявлення справжніх причин падіння рівня продажу. Наприклад, треба пересвідчитися в обґрунтованості рівня власних цін [4].

Ознаки завищеної ціни:

1. Неможливість досягти рівня запланованих торгових показників.
2. Відсутність великих замовлень; деякі види продукції продаються значно гірше, ніж інші.
3. Затоварювання складу (збільшення залишків на складі).
4. Поява скарг покупців на необґрунтоване підвищення цін.
5. Ознаки заниженої ціни:
6. Більша кількість замовлень, ніж ви в змозі виконати.
7. Постійна недостатня кількість товарів.
8. Товар продається добре, але прибуток залишається незначним.

Щоб остаточно пересвідчитися в обґрунтованості рівня цін, треба скласти конкурентний лист. Аналіз проводиться на основі найбільш важливих для користувачів характеристик свого товару і товарів основних конкурентів. Такий аналіз і дає відповідь, є чи нема підстав планувати ціну на майбутнє [5].

Причиною незадовільного збуту може бути слабкість системи збуту, яка, як правило, полягає в недостатньому покритті ринку збутовою мережею. Тут можливі три ситуації:

- недостатнє покриття ринку, коли збут товарів проводиться не в усіх бажаних географічних регіонах;
- недостатня інтенсивність збуту, коли товар є в мережі, але в малій кількості торгових точок;
- недостатня експозиція, коли товар погано представлений і не оцінений по достоїнству в місцях продажу.

Незадовільний збут може викликатися і недоліками у сфері використання продукту. Неточна або взагалі неправильна орієнтація продавців знижує попит з боку зацікавлених осіб. В такому разі конче необхідно, щоб відділ маркетингу провів додаткове дослідження на предмет виявлення справжніх інтересів споживачів, кола зацікавлених осіб.



Недоліки можуть бути пов'язані з просуванням товару, зокрема недостатньою поінформованістю споживача про місця продажу, про наявність товару на потенційних ринках.

У дослідженні збуту важливим напрямом є оцінка ефективності збутових операцій.

Ефективність збутових операцій оцінюється за такими параметрами (рис. 1):

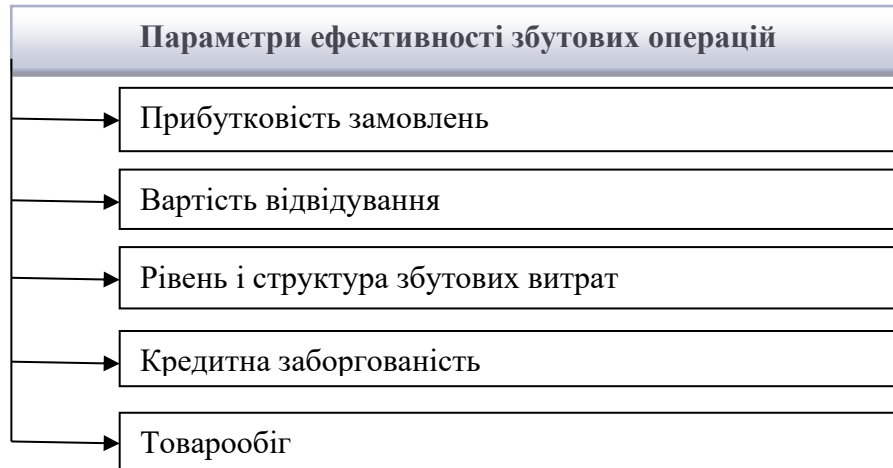


Рисунок 1 – Параметри ефективності збутових операцій

Джерело: [4]

Важливим напрямом дослідження виступає частина ринку. Аналіз лише обсягу продажу може вводити в оману, оскільки не розкриває того, як ідуть справи щодо вашого товару в порівнянні з конкуруючими марками, що діють на тому ж базовому ринку. Подекуди зростання продажу може навіть маскувати погіршення позицій вашого товару (зростання менше, ніж у суперників). Подібний аналіз краще проводити в натуральному вимірюванні становища кожного охопленого сегмента ринку. Таке початкове вимірювання ринку корисне тим, що дає змогу виключити вплив зовнішніх чинників, які діють на всі конкуруючі товари, і правильно оцінити конкурентну силу кожного з них.

Такий аналіз також мусить бути деталізований за конкретними групами клієнтів, продавців, товарів і ринків. При цьому групування можна провести особливим чином за ступенем значущості клієнта (так званий А, В, С-аналіз). В іншому разі усереднення показників може не виявити різниці у фактичних і планових витратах на збут.

На основі всього вищезазначеного нами було визначено внутрішню та зовнішню ефективність управління збутовою діяльністю підприємства (рис. 2).





Рисунок 2 – Модель оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства

Джерело: власна розробка

Оцінка зовнішньої ефективності управління збутом – це визначення його стратегічної позиції та сприйняття цільовим ринком.

Оцінку зовнішньої ефективності управління збутом доцільно здійснювати шляхом стратегічного аналізу позиції підприємства на ринку, оцінки ефективності функціонування підприємства на цільовому ринку і аналізу прихильності покупців.

#### **ВИСНОВКИ**

Середній рівень збутових витрат можна зіставити з покупцями окремих регіонів та збутових територій. Слід пам'ятати, що розподіл, як і виробництво, має бути ефективним. Тому існуюча система збуту



повинна забезпечувати задоволення вимог клієнтів і поставку товарів за найнижчими цінами. А наявність власної системи збуту може бути пов'язана з бажанням керівників служб маркетингу посилити контроль за збутом. Але якщо асортимент товарів не дуже широкий, а обсяг продажу невеликий, то це, як правило, коштує дуже дорого.

Аналізуючи ефективність діяльності власної служби збуту, необхідно звернути особливу увагу на рівень підготовки і мотивацію збутового апарату, впевнитися в тому, що система мотивації справедлива і допомагає підприємству одержувати потрібні результати, стимулюючи продаж більш рентабельних виробів. Разом з маркетинговим аналізом мікро- та макросередовища це дає можливість розкрити весь комплекс проблем, обмежень і можливостей у сфері збуту. І навіть тоді, коли справи йдуть добре, виконуються заплановані обсяги продажу, то все ж за умов систематичного здійснення контролю знайдеться те, що можна хоч трохи поліпшити.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Анурин В. Ф., Муромкіна І. І., Евтушенко Е. В. Маркетинговые исследования потребительского рынка : учеб. пособ. СПб. : Питер, 2004. 270 с.
2. Балабанова Л. В., Бриндіна О. А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : монографія. Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. 230 с.
3. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : монографія. К. : КНЕУ, 2002. 245 с.
4. Митрохіна Ю. П. Комплексний аналіз якості процедури збуту як елемента діагностики стратегічного маркетингового управління збутом // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. Вип. 237. Т. І. С. 272–277.
5. Митрохіна Ю. П. Оцінка внутрішньої ефективності стратегічного маркетингового управління збутом підприємства // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. Одеса : ОДЕУ, 2007. № 27. С. 217–223.

*Дата надходження до редакції – 12.10.2018 р.*



## МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ

УДК 336.71, 623.011

JEL Classification: G17

*Задорожний І. С.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

*Задорожний С. В.*

*АБ «Укргазбанк»*

*Козловська С. Г.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ МЕНЕДЖМЕНТУ, СТВОРЕННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР, ЇХНЯ РОЛЬ І МАЙБУТНЄ

*Розглядається історія створення мережових структур у менеджменті, їхня роль у сучасному суспільстві, розвиток і майбутнє. Особлива увага приділяється мережовим структурам, які керують світовими потоками грошових коштів.*

*Ключові слова:* мережі, підприємства, концерни, холдинги, банки, біржі, фінансово-промислові групи, транснаціональні компанії.

*Zadorozhniy I.*

*East European University of Economics and Management*

*Zadorozhniy S.*

*JSB «UkrGasbank»*

*Kozlovska S.*

*East European University of Economics and Management*

### INNOVATIONS IN THE SPHERE OF MANAGEMENT, CREATION OF NETWORKS, THEIR ROLE AND THE FUTURE

*The article deals with the history of creating network structures in management, their role in modern society, development and the future. Particular attention is paid to network structures that manage global cash flows.*

*Keywords:* networks, enterprises, concerns, holdings, banks, exchanges, financial-industrial groups, transnational companies.

#### **ВСТУП**

Менеджмент як наука управління підприємством стрімкими темпами став знаходити своє застосування в управлінні військами, а



пізніше, в кінці ХХ і на початку ХХІ століття, термін «менеджмент» почали широко використовувати у сфері економіки, політики, інформаційних технологій і особливо в управлінні фінансами. При цьому система управління фінансами створена за принципом побудови мереж.

Не так давно мережі застосовували локально у сфері послуг (годинників, кравці, фірми з ремонту і хімчистки одягу), у спорті (футбольні, волейбольні і баскетбольні клуби). Сьогодні мережі стали основою суспільних організацій: спілок ветеранів Другої світової війни, товариств Червоного Хреста, волонтерського руху, політичних партій і блоків. Великі підприємства, концерни, холдинги, світові транснаціональні компанії (ТНК) і фінансово-промислові групи (ФПГ) стали будувати свої системи управління (менеджмент) на основі системи мереж. Мережі управління мають свої особливості і вимагають подальшого вивчення і вдосконалення.

Значний внесок у розробку теорії мереж зробили Девід Кнок, Франк Баумгартен, Браян Джонс, Жак Герстл, Мілвард Прован та ін. Загальнотеоретичні основи мережевого методу управління висвітлені також у роботах Г. Мінцберга, Д. Ісаєва, Ч. Ліндблома, Дж. Куінна. Незважаючи на достатню кількість робіт з розвитку теорії мереж, у економічній літературі мало уваги приділяється питанням створення мережевих структур у сфері управління фінансами.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою досліджень є аналіз особливостей побудови мереж, виявлення шляхів подальшого удосконалення і майбутнього стану мереж у системі управління суспільством, включаючи й управління світовими грошовими потоками.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Для вивчення вибраної проблеми перш за все слід дати визначення поняття мережі. *Мережі, або мережні структури* – це комплекс взаємозв'язаних вузлів, конкретний зміст кожного з яких залежить від характеру тієї конкретної мережної структури, про яку йде мова. Наприклад, до мереж належать Ради міністрів європейських країн, коли йдеться про політичну структуру управління Європейським Союзом; до них належать телевізійні канали і студії, в яких готують розважальні передачі або розробляється комп'ютерна графіка; журналістська бригада і пересувні технічні установки, які забезпечують, передають і отримують сигнали, коли розглядаються глобальні мережі нових засобів інформації, які складають основу для вираження культурних форм і громадської думки; до мережних структур належать ринки цінних паперів та допоміжні центри, які їх обслуговують, при розгляді мережі глобальних фінансових потоків.



Мережі можуть широко застосовуватися в економіці, політиці, соціумі, медіа, інформаційних технологіях та інших напрямках [1].

Мережами є відкриті структури, які можуть необмежено розширятися і об'єднуватися між різними напрямками шляхом включення нових вузлів, якщо вони здатні до комунікацій у рамках даної мережі, тобто побудовані на основі подібних комунікативних кодів (цінностей або виробничих завдань). Необхідність виживання організацій у ринкових умовах примушує їх об'єднуватися в холдинги, корпорації, національні й транснаціональні біржі, фінансово-промислові групи і транснаціональні союзи. Незалежно від того, яка із структур забезпечує отримання прибутку, вона потрапляє в мегамережу фінансових потоків, де будь-який капітал прирівнюється в цих умовах у продукт демократії – гроші. В цьому «земному ігровому клубі», яким управляють комп'ютери, різні види капіталу збільшуються або знецінюються, визначаючи при цьому долі корпорацій, сімейних заощаджень, національної валюти і регіональних економік. В цьому «земному ігровому клубі» одні виграють, а інші програють, при цьому загальний підсумок завжди однаковий, оскільки виграш переможців оплачують ті, хто програв. Ця гра прямо впливає на благополуччя підприємств, компаній, на робочі місця, заробітну платню, податки, громадські організації, на реальну економіку регіонів, результати яких акумулюються у фінансовому секторі. Вся решта видів діяльності виступає як основа для отримання необхідних вільних засобів, які можна було б вкласти в глобальні фінансові потоки. Фінансовий капітал, діючи через банківські інститути або через динаміку фондових ринків, за допомогою представлення інвестицій, визначає долю високотехнологічних галузей, розробку інноваційних і конкурентних товарів. Процес накопичення капіталу прогнозується у взаємодії між вигідним його розміщенням у відповідних підприємствах і використанням накопичених прибутків для їхнього зростання в умовах глобальних фінансових мереж. Такі з'єднані мережі (виробництва і банків) будуються з організацій, які часто знаходяться на різних материках і в різних країнах, вони стають інтернаціональними. Для їхнього існування обсяг інформаційних потоків у таких мережах постійно зростає. Крім того, для ефективної роботи такі мережі повинні бути високодинамічними, надійними, захищеними і працювати в масштабі натурального часу.

Таким чином, можна стверджувати, що розвиток сучасної економіки неможливий без створення глобальних мережних структур управління капіталом, інформацією, уміннями навчатися і знаннями, а також соціальної поведінки суспільства.

Для роботи мереж необхідне надійне і швидкодійове інформаційне забезпечення.



*Інформація* – одна з найскладніших, ще повністю не розкритих, навіть таємничих областей сучасної науки. Це видно з нечіткості самих визначень поняття інформації: сукупність відомостей, даних, знань. Або у філософії – порушення монотонності. В кібернетиці кількість інформації тісно пов'язується з ентропією – одним із основних понять класичної фізики, тобто із здатністю енергії до перетворень. Кожне визначення інформації розкриває певну властивість цього складного і багатозначного поняття: інформація – комунікація і зв'язок, у процесі якого усувається невизначеність (Шеннон), інформація – передача різноманітності (Ешбі), інформація – міра складності структур (Міль), інформація – вірогідність вибору (Яглом) і т. д. Сьогодні проводяться дослідження закономірностей інформаційних процесів і технологій та закладаються теоретичні основи нової галузі знань – *інформаціології*. Один з її авторів заявляє: «Світ – інформаційний, Всесвіт – інформаційний; первинне – інформація, вторинне – матерія» [2]. Як бачите, йде переворот у філософії.

*Інформаційне забезпечення мереж включає:*

- 1) збір, перероблення, формування фактичних даних для управлінських мереж (структур);
- 2) приймання, збереження і створення баз даних для подальшого використання інформаційних даних для стратегічного й оперативного управління мережами;
- 3) створення автоматизованих систем управління структурами;
- 4) використання інформації для забезпечення діяльності різних споживачів (наприклад, банків, страхових компаній, концернів, холдингів, ФПГ, ТНК, інших організацій, учених, художників, письменників, журналістів і т. д.).

Забезпечення інформацією управлінських мереж (держави, корпорацій, організацій) проводиться за рахунок інформації, яку мають організації (державні органи статистики, наукові центри різного типу), що спеціально займаються її збором. Велику роль у інформаційному забезпеченні управлінських структур відіграють засоби масової інформації, які представляють великий масив інформації. Важливим напрямом інформаційного забезпечення є формування інформаційних даних для автоматизованої системи управління (АСУ), що підвищує швидкодію системи управління в цілому.

Наступний напрям інформаційного забезпечення пов'язаний із задоволенням *інформаційних запитів* споживачів найрізноманітнішого типу: як організацій, установ, так і окремих осіб. У цьому випадку інформаційним забезпеченням виступають не тільки статистичні дані, дані соціологічних опитувань, дані архівів та інших офіційних установ, але й такі, як книжкові та журнальні публікації, наукові звіти, дисертації та ін. Найпоширенішою формою цього типу інформаційного



забезпечення є бібліотеки, а в сучасних умовах все більшого значення набувають служби і центри аналізу інформації.

Однією з важливих проблем при створенні та експлуатації мереж управління є *забезпечення інформаційної безпеки*.

Інформаційна безпека, як і захист інформації, є комплексним завданням, що направлена на забезпечення безпеки, яка реалізується за допомогою впровадження спеціальних системи безпеки. Проблема захисту інформації є багатоплановою і комплексною та охоплює ряд важливих завдань. Проблема інформаційної безпеки постійно ускладнюється через проникнення у всі сфери суспільства технічних засобів обробки й передачі даних і, перш за все, обчислювальних систем. На сьогодні сформульовано три базові принципи, які повинна забезпечувати інформаційна безпека:

- цілісність даних – захист від збоїв, які ведуть до втрати інформації, а також захист від неавторизованого корегування або знищення даних;

- конфіденційність інформації;

- доступність інформації для всіх зареєстрованих користувачів.

При розробці комп'ютерних систем, вихід з ладу або помилки в роботі яких можуть привести до важких наслідків, питання комп'ютерної безпеки стають першочерговими. Відомо багато заходів, направлених на забезпечення комп'ютерної безпеки, основними серед яких є технічні, організаційні й правові.

*Забезпечення безпеки інформації* – справа не з дешевих, і не тільки через витрати на закупівлю або установку засобів захисту, але також через те, що важко кваліфіковано визначити межі розумної безпеки і забезпечити відповідну підтримку системи в робочому стані.

*Створення інформаційного програмного забезпечення*. Сучасним комп'ютерам і мережам необхідне сучасне програмне забезпечення. Програми визначають можливості комп'ютера: що він робитиме – допоможе провести електротехнічний розрахунок чи дозволить працювати у всесвітній мережі Інтернет. Більшість програм є програмними продуктами, і для їхнього створення необхідні висока кваліфікація фахівців, багато часу і матеріальні витрати, сумірні з тими, які необхідно витратити на створення й виробництво самого комп'ютера. Практично будь-яка програма є комерційним продуктом, який продається нарівні з комп'ютерами.

Під *програмним забезпеченням (ПЗ)* інформаційних систем розуміється сукупність програмних і документальних засобів для створення і експлуатації систем обробки даних засобами обчислювальної техніки. Існує базове і прикладне програмне забезпечення.

*Базове (системне) ПЗ* організовує процес обробки інформації в комп'ютері і забезпечує нормальне робоче середовище для прикладних



програм. Базове ПЗ настільки тісно пов'язане з апаратними засобами, що його іноді вважають частиною комп'ютера.

*Прикладне ПЗ* безпосередньо націлене на вирішення професійних завдань користувача [3].

*Апаратне забезпечення мереж.* До апаратного складу мереж належать комп'ютерні системи (комп'ютери і периферійні засоби (принтери, графічні пристрої, сервери, канали зв'язку)), апаратні засоби передачі інформації (канали зв'язку), носії передаючих пристроїв (спутники землі, інформаційні станції та ін.) та приймальні пристрої. Великий стрибок у нарощуванні обсягів пам'яті, зменшенні маси обчислювальних засобів став можливим завдяки розробці великих інтегральних схем, блоків пам'яті, перетворювачів інформації та волоконно-оптичних каналів передачі інформації.

*Соціальне значення розвитку мереж.* Мережі соціального забезпечення (радіо, телебачення, газети) формують суспільну думку, впливаючи на громадян країни, і широко використовуються політичними партіями, державними органами і суспільними організаціями для маніпуляції громадською думкою. Як приклад розглянемо мережні структури управління капіталом.

Ці мережі включають підприємства, банки, корпорації, холдинги, біржі, фінансово-промислові групи, транснаціональні компанії та спілки.

*Банки* – це спеціалізовані кредитно-фінансові установи, що приймають грошові кошти у вкладників і надають їх позичальникам на умовах повернення, терміновості й додаткової оплати з метою отримання прибутку.

Основні функції банків:

- 1) мобілізація (концентрація) тимчасово вільних грошових коштів і їхній подальший розподіл у формі кредиту;
- 2) ведення грошових розрахунків між економічними суб'єктами;
- 3) перетворення в капітал грошових заощаджень населення і грошових доходів суб'єктів економіки.

*Банківська мережа (система управління)* – це сукупність діючих у країні банків, кредитних установ і окремих економічних організацій, що виконують банківські операції.

У банківську систему входять спеціалізовані організації, що забезпечують діяльність банків і кредитних установ (розрахунково-касові і клірингові центри, фінансові установи з аудиту банків, дилерські фірми по роботі з цінними паперами банків, організацій, які забезпечують банки устаткуванням, інформацією, кадрами).

На сьогодні склалася мережа (структура) банків держави у вигляді дворівневої структури:

- 1) верхній рівень – центральний банк (ЦБ);





2) нижній рівень – комерційні банки та кредитно-фінансові організації.

*За функціональним призначенням і характером здійснюваних операцій* розрізняють банки емісійні, комерційні, спеціалізовані (інвестиційні, ощадні, іпотечні та ін.).

*Центральний банк* є основним банком країни. Він виконує і роль емісійного банку країни. Йому надано монопольне право на емісію банкнот (випуск грошей і цінних паперів), він здійснює обмін валюти. Він діє через інші банки і надає їм кредит. В більшості країн центральний банк знаходиться у власності держави і підпорядковується верховному органу державної влади або уряду. Центральний (емісійний) банк керує всією кредитно-валютною системою країни, володіє винятковим емісійним правом і зберігає золотовалютні резерви держави, контролює, регулює діяльність комерційних банків і зберігає їхні тимчасово вільні резервні засоби.

Основу всієї кредитної системи в більшості країн складають комерційні банки.

*Комерційні банки* – це універсальні банки, що займаються безпосереднім кредитуванням всіх суб'єктів економіки, в тому числі підприємництва. Вони надають позики, здійснюють весь набір банківських операцій, беруть участь у організації акціонерних товариств для розповсюдження цінних паперів. Комерційні банки виникали і розвивалися в міру розвитку індустріалізації. Перші комерційні банки з'явилися в XVIII–XIX ст., їхніми клієнтами були переважно власники підприємств.

Основні функції комерційних банків:

1) мобілізація тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, населення і перетворення їх у капітал;

2) кредитування підприємств, держави, населення;

3) розрахунково-касове обслуговування клієнтів.

Сьогодні комерційні банки – це універсальні кредитні установи, основною метою діяльності яких є отримання прибутку. *Зверніть увагу: не турбота про безпеку держави або його громадян, а отримання прибутку.* Вони мають широку мережу філій, відділень і представництв, розгалужену внутрішню функціональну структуру управління (відділи і служби, що здійснюють безпосередньо операційну діяльність банку, обслуговуючі операційні ланки, а також адміністрацію, що відповідає за питання банківського менеджменту). Діяльність комерційних банків протягом всього періоду їхнього існування регулювалася спеціальним фінансовим законодавством, що, з одного боку, обмежувало сферу їхню діяльності, а з другого – підвищувало їхню конкурентоспроможність відносно інших фінансових інститутів.



*Спеціалізовані банки* – це частина банків, які вибирають для себе особливі сфери діяльності. До них належать:

1) *інвестиційні банки*, основна функція яких – фінансування і кредитування капітальних вкладень;

2) *іпотечні банки*, які надають кредити під заставу нерухомості (земельних ділянок, будинків, споруд);

3) *експортно-імпортні банки*, які здійснюють кредитування зовнішньої торгівлі;

*За територіальною ознакою* банки поділяють на республіканські, регіональні, міжрегіональні, місцеві, національні, міжнародні.

*За здатністю формування статутного капіталу* банки поділяють на акціонерні та пайові.

*За ступенем незалежності* банки поділяють на самостійні, дочірні, сателіти (повністю залежні), уповноважені (банки-агенти), філії.

*За видами банківських операцій* розрізняють:

1) *депозитні банки* – надають депозити і короткострокові позики (3–6 місяців);

2) *інвестиційні банки* – мобілізують довгостроковий позиковий капітал і надають його позичальникам у вигляді вкладень у цінні папери; також вони займаються розміщенням власних і позичкових засобів у цінні папери;

3) *іпотечні банки* – спеціалізовані банки, що видають довгострокові позики під заставу нерухомості, акумулюють засоби юридичних і фізичних осіб шляхом випуску цінних паперів (акцій і облігацій). Їхня особливість у тому, що вони забезпечуються нерухомістю, внесеною в банк як статутний капітал, і використанням нерухомості й землі як застави при кредитуванні. Несплата заборгованості в установлені терміни спричиняє втрату нерухомості;

4) *ощадні банки* проводять ощадні й довірчі операції.

Створені мережа великих *міжнародних банків*. До них належать:

1) *Банк міжнародних розрахунків (БМР)* – міждержавний банк, який поєднує проведення чисто комерційних операцій для центральних банків з роллю організатора і учасника міжнародної валютної співдружності. БМР було створено в 1930 р. Серед засновників БМР – центральні банки Бельгії, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції, Японії, а також група банків США.

2) *Міжнародний валютний фонд (МВФ)* – міжнародна валютно-фінансова організація зі статусом спеціалізованої установи ООН, яка діє з 1946 р. Штаб-квартира фонду – у Вашингтоні, відділення – в Парижі і Женеві. Членами МВФ є 182 держави.

Офіційні цілі МВФ:

– сприяти процесу збалансованого зростання міжнародної торгівлі;



- сприяти збалансованості обмінних курсів валют;
- надавати допомогу в створенні багатосторонньої системи розрахунків за поточними операціями між державами-членами, а також встановлювати валютні обмеження, які перешкоджають зростанню світової торгівлі;
- надавати державам-членам фінансові ресурси.

3) *Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР)* – міждержавний інвестиційний інститут, одна з найбільших міжнародних фінансових організацій. Заснований одночасно з МВФ. МБРР – спеціалізована фінансова установа ООН з штаб-квартирою у Вашингтоні (США). Функціонує з 1946 р. Кількість країн-членів Банку – 180. Членами МБРР можуть бути тільки країни, що вступили до МВФ. Офіційні цілі МБРР – сприяння і допомога в реконструкції й розвитку економіки країн-членів банку шляхом надання їм довгострокових кредитів і гарантій.

В Україні банківська фінансова мережа включає Центральний банк України та 93 комерційні банки, 38 з яких – з іноземним капіталом, що складає 40,9 %; на кінець 2016 року загальний обсяг активів склав 1,25 трлн грн.

*Біржі* (від лат. *bursa* – гаманець) – це частина ринку, первинна його «клітина», а сукупність національних і міжнародних бірж – це і є світовий фінансовий ринок. Історично біржа розглядалася як класичний інститут економіки, що формує ринок товарів. Вона має юридичну, організаційну та економічну основи діяльності. З погляду організації діяльності біржа є спільнотою членів біржі – її організаторів, які мають відповідним чином обладнане «торгове місце», що надається в розпорядження членів біржі. З погляду економічного – це оптовий ринок, який діє відповідно до закону та інших нормативних актів і власних правил, на якому проводиться торгівля товарами, цінними паперами, валютою тощо за цінами на основі попиту і пропозиції.

Перші біржі, попередники сучасних національних бірж, з'явилися на рубежі XV–XVI ст. Це були товарні біржі. Відразу за ними виникли фондові, потім валютні, ф'ючерсні й опціонні. Найстарішою біржею з тих, що збереглися до теперішнього часу, вважається Амстердамська біржа, яка була організована в 1611 р. і діяла аж до 1913 р. Амстердамська біржа була універсальною і здійснювала торгівлю різними товарами. Надалі вона перетворилася на спеціалізовану фондову біржу, торгівля на якій ведеться тільки цінними паперами [4].

У Великобританії біржовий ринок почав активно формуватися через сторіччя – в 1773 р., дещо раніше у Франції, а потім в США; в Росії – в 1900 р. Біржовий ринок в Японії почав розвиватися набагато пізніше, ніж в Європі. Зокрема, фондовий ринок, в сучасному його значенні, виник в Японії лише після Другої світової війни. Але вже до



кінця ХХ сторіччя японський біржовий ринок упевнено входить у трійку найбільших ринків світу після США і Великобританії. Бурхливо розвивалися біржі в 2001–2007 рр. в різних країнах світу, де відбувалося динамічне зростання економіки – Шанхайська біржа в Китаї, біржі в країнах Латинської Америки, Західної Азії.

*Особливості валютних бірж.* Розвиток валютних бірж, порівняно з іншими їхніми видами, мав ряд істотних особливостей. В першу чергу це пов'язано з тим, що до переходу на Генуезьку валютну систему в 1922 р. між країнами світу не існувало стійких і формалізованих валютних відносин. Незважаючи на те, що англійський фунт мав золотий еквівалент ще з 1816 р., долар США – з 1837 р., а німецька марка – з 1875 р., золото залишалося єдиним загально визнаним платіжним засобом (за невеликим винятком) до 1922 року. Прямі валютні курси між валютами не розраховувалися, а встановлювалися паритети відповідно до золотого змісту валют. Таким чином, біржовим товаром виступали не валюти, а золото, яке мало риси товару (при розрахунках будь-які золоті монети зважувалися на терезах). З 1922 р. почався активний процес демонетизації золота, до офіційної демонетизації золота у 1976 році.

У міру демонетизації золота роль валютних бірж постійно зростала. Проте технологічний прорив на початку 1980-х рр. у сфері персональних обчислювальних мереж (ПОМ) та введення плаваючих валютних курсів підвели межу в розвитку валютних бірж, поступившись місцем *позабіржовим електронним системам*. Сьогодні біржова діяльність зазнає істотних змін. Вже декілька десятиріч національні біржі розвинених країн знаходяться під сильною дією таких чинників формування міжнародних економічних відносин, як *інтернаціоналізація, інтеграція і прискорений рух капіталу*. Крім того, практично повне скасування обмежень на переміщення капіталу в останні два десятиріччя в розвинених країнах, а також перехід до плаваючих валютних курсів і набуття національними валютами (американський долар, японська ена, німецька марка) статусу вільно використовуваних або вільно конвертованих (ВКВ) створили об'єктивні передумови для переходу найбільших національних бірж у розряд міжнародних.

Як приклад, сучасними інноваційними мережами можна назвати *фінансово-промислові групи і транснаціональні фінансові компанії*. Можливість створення мереж такого рівня з'явилася за тривалий період у результаті ряду інновацій у сферах управління капіталом, техніки і технологій (банків, цінних паперів, введення курсу валют, швидкодіючих інформаційних технологій (надшвидких комп'ютерів і серверів, ліній передач, космічних супутників зв'язку та ін.)).



*Фінансово-промислові групи (ФПГ)* – це об'єднання великого капіталу (банків), промислових підприємств, страхових і аудиторських компаній, що працюють на різних ринках і материках.

*Транснаціональна компанія (корпорація) (ТНК)* – це компанія, яка володіє виробничими підрозділами в декількох державах [5]. За іншими джерелами, транснаціональна компанія – це компанія, міжнародний бізнес якої є істотним, а також компанія, на зарубіжні активи в якій приходиться близько 25–30% її загального обсягу, і яка має філії в двох і більше країнах [6].

У цілому ТНК забезпечують близько 50% світового промислового виробництва. На ТНК приходиться більш як 70 % світової торгівлі, причому 40 % цієї торгівлі відбувається усередині ТНК, тобто вона відбувається не за ринковими цінами, а за так званими *трансфертними цінами*, які формуються не під впливом ринку, а материнською корпорацією. Дуже великі ТНК мають бюджети, що перевищують бюджети деяких країн. Зі 100 найбільших економік у світі 52 – транснаціональні корпорації. Вони мають сильний вплив у регіонах, оскільки мають великі фінансові кошти, зв'язки з громадськістю та політичне лобі у владі.

Транснаціональні компанії відіграють важливу роль у глобалізації світової економіки. ТНК впливають на світову науково-дослідну роботу та дослідно-конструкторські проекти. На частку ТНК припадає понад 80 % зареєстрованих патентів, при цьому на частку ТНК доводиться і близько 80% фінансування науково дослідних та дослідно-конструкторських проектів (НДДКП).

ТНК – це не тільки виробничі компанії, але і транснаціональні банки, телекомунікаційні компанії, страхові компанії, аудиторські компанії, інвестиційні й пенсійні фонди. ТНК займаються торгівлею товарами, цінними паперами, валютою та іншими послугами. В їхні мережі входять промислові підприємства, торгові мережі, банки, біржі, телекомунікаційні організації та інші учасники. Створюються ФПГ і ТНК за згодою зацікавлених осіб і за рішенням уряду держави для розвитку пріоритетних напрямів у державі [7]. Для того, щоб спонукати ТНК почати діяльність у країні, уряди пропонують їм деякі пільги, наприклад, податкові, урядові субсидії, послаблення в трудовому або екологічному законодавстві. Самі ТНК часто займаються лобіюванням своїх інтересів в уряді через своїх представників.

Сукупні показники 2000 найбільших компаній за 2016 рік – 36 трлн дол. США виторгу, 2,64 трлн дол. США прибутку. Вони управляють активами на 149 трлн дол. США і оцінюються ринком у 37 трлн дол. США. В рейтингу 2016 року представлені компанії з 66 країн. Домінують США – 524 компанії і Японія – 258 компаній. До лідерів наближається Китай, в нинішньому рейтингу представлений



136 компаніями, 15 з яких молоді. Великобританія має 93 компанії (третє місце), Південна Корея – 68 та Індія – 61.

Транснаціональні компанії мають як переваги, так і недоліки. До переваг ТНК належить процес об'єднання світу, і це об'єктивний процес. До недоліків належить те, що ТНК монополізують національні ринки і знищують державний суверенітет та мають силу, рівну силі багатьох держав. Дії ТНК по захопленню ринків багато хто називає економічною війною проти своїх громадян, хоча в багатьох країнах діють закони, що обмежують дії як великих національних виробників, так і ТНК, – так зване *антимонопольне регулювання*.

Критиками ТНК також є екологічні організації (Greenpeace). Можливості створення величезних виробничих потужностей у ТНК настільки великі, що ці виробництва можуть загрожувати місцевій екології. Витрати на підтримку екологічної безпеки регіонів можуть виявитися дуже великі, що може стати несприятливим для даного регіону. Саме тому багато виробництв із розвинутих країн стали переносити в країни третього світу.

Як вище зазначалося, фінансові мережі всіх рівнів є кров'ю економіки і забезпечують трудовозайнятість людей і подальший їхній розвиток. Проте з'явилась низка негативних напрямків у їхній діяльності, які вимагають пильної уваги і *створення важелів впливу* на їхню діяльність.

Одним з таких важелів є *управління курсом валют*. Цей показник є основним регулятором отримання прибутку фінансовою системою. Секрет криється у встановленні самого курсу валют (долара, євро тощо).

Так, для України валюта або гроші – це гривня. Вона є єдиним законним платіжним засобом, обов'язковим до приймання за прозивною вартістю на всій території України. *До іноземної валюти* належать грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, а також монети, що знаходяться в обігу, які є законним засобом готівкового платежу на території відповідної іноземної держави [8]. Валюта буває готівковою і безготівковою, тобто такою, яка існує не у вигляді банкнот або монет, а у вигляді записів на банківських рахунках. Валюта може бути конвертованою і неконвертованою. *Конвертованою* є валюта, яку можна обміняти на іншу без спеціального дозволу державних органів. Так, вільно конвертуються *долар США, японська єна, євро, російський рубль і гривня*. Для обміну однієї валюти на іншу потрібно знати її курс, іншими словами – ціну. *Валютний курс* – це ціна грошової одиниці країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни. В цьому випадку валюта є таким же товаром, як і будь-що інше, а купити її можна за встановленою ціною. Гривні можна купити за долари США, євро, юані, рівно як і навпаки. І



для кожної валюти, що використовується як засіб платежу за іншу валюту, встановлений певний валютний курс.

Курс *долара* або курс *євро* або будь-якої іншої валюти може бути як офіційним (фіксованим і плаваючим), так і неофіційним. *Офіційний валютний курс* для національної валюти встановлюється Центральним банком на певний період, наприклад, на добу, і використовується в офіційних розрахунках. *Неофіційний* же курс може відрізнитися від офіційного при розрахунках між звичайними громадянами або юридичними особами на власний розсуд.

*Фіксованим курсом* є офіційно встановлене співвідношення між валютами. Тривалий час офіційний курс розраховувався як середньозважений курс продавців і покупців, що склався за даними системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України. Тобто він показує курс за операціями *між банками, банками та їхніми клієнтами, банками та НБУ, НБУ і його клієнтами.*

Сьогодні розрахунок курсу валют включає тільки угоди між банками, а також банками і НБУ. Нині для гарантування безпеки фінансової системи й отримання бажаного прибутку банкіри застосовують *плаваючий валютний курс*, що припускає використання ринкового механізму валютного регулювання. При цьому він змінюється під впливом попиту і пропозиції або за інших міркувань.

Зрозуміло, таке регулювання не може не відбитися на добробуті звичайних громадян. Оскільки ціни в магазинах ростуть слідом за зростанням курсів долара і євро (багато товарів закупляються за кордоном за іноземну валюту, а усередині держави виготовлення таких товарів вважається нерентабельним), то купівельна спроможність доходів громадян пропорційно падає. Тільки за останні три роки курс гривні впав в 3,3 рази. Враховуючи, що за цей же час відбулося 8-кратне підвищення тарифів на газ, електроенергію, воду і комунальні послуги, така ситуація сильно турбує простих громадян України.

Створення і вдосконалення фінансових мереж без аналізу наслідків може призвести до соціальної революції. Річ у тому, що винахід цінних паперів, заміників справжніх грошей, введення плаваючого курсу валют, торгівля цінними паперами, часто надутими, в натуральному часі в транснаціональному просторі приводить до отримання банками «надутого прибутку» без участі промислових підприємств, тобто без залучення виробничої праці, що призводить до відмови від робітників і службовців (працівників). Іншими словами, порушується основний економічний закон єдності капіталу, праці й додаткової вартості. Це, у свою чергу, знецінює і навіть виключає працю з процесу створення додаткової вартості як джерела життєзабезпечення людей і може в найближчий час призвести до соціальної катастрофи.



### **ВИСНОВКИ**

1. Сучасне суспільство через угруповання окремих видів діяльності та управління об'єктами промисловості, сільського господарства, управління соціальними структурами суспільства, партіями й союзами вимушене створювати суспільні мережі, здатні збирати інформацію, обробляти її за потрібними напрямками і показниками, зберігати її та передавати в різні структури для вироблення управлінських рішень.

2. При проектуванні мереж необхідно вирішувати багато нових проблем, що стосуються розробки комплексних систем управління та охоплюють інтереси фінансів, соціального суспільства, економіки, політики, екологічної безпеки та ін.

3. Широке використання мереж приводить до необхідності розробки більш досконалого інформаційного забезпечення, нового програмного забезпечення, апаратних засобів з великим обсягом пам'яті та вищою швидкістю.

4. При створенні комплексних мережних структур слід звертати увагу на можливі небажані наслідки, до яких можуть привести такі мережі (наприклад, мережі управління, не забезпечені цінними паперами, отримання прибутку без участі підприємств (робітників і устаткування), наслідком чого може стати соціальна революція).

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Западная социология: современные парадигмы: антология / Национальная академия наук Беларуси, Институт социологии, сост. Соколова Г. Н., сост. Титаренко Л. Г. Минск : Беларуская навука, 2015. 573 с.
2. Юзвизин И. И. Информациология или закономерности информационных процессов и технологий в микро- и макромирах Вселенной. М. : Радио и связь, 1996. 214 с.
3. Информационное обеспечение [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://center-yf.ru/data/stat/Informacionnoe-obespechenie.php>
4. Хасбулатов Р. И. Международные финансы. Москва : Юрайт, 2014. 567 с.
5. Потоцкая Т. И. Изучение транснациональной деятельности компаний как элемент отраслевого анализа (на примере алмазно-бриллиантового комплекса) // Менеджмент в России и за рубежом, 2006. № 6.
6. Бузгалин А. В. Альтерглобализм: в поисках позитивной альтернативы новой империи // Век глобализации, 2012. № 1. С. 120–127.
7. Шимко П. Д., Шимко Д. П., Михайлушкин А. И. Экономика транснациональной компании : учебник и практикум для бакалаврата и магистратуры. 2-е изд., пер. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2018. 339 с.
8. Про систему валютного регулювання і валютного контролю [Електронний ресурс] : Декрет Кабінету міністрів України від 04.10.2018 № 15-93. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.

*Дата надходження до редакції – 17.07.2018 р.*





---

## ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

---

УДК 336.77(477)

JEL Classification: G 21

*Пріхно І. М.*

*Черкаський державний технологічний університет*

### ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

*З'ясовано економічну сутність банківського кредитування та виявлено основні принципи банківського кредитування. Виконано аналіз розвитку банківського кредитування в Україні, зокрема проаналізовано загальний стан банківської системи та оцінено у динаміці обсяг, структуру і якість банківського кредитування. Виявлено основні проблеми банківського кредитування в Україні. Розроблено напрями подолання виявлених проблем банківського кредитування в Україні.*

**Ключові слова:** банк, кредит, кредитування, ризик, валові кредити, непрацюючі кредити.

*Prikhno I. M.*

*Cherkasy State Technological University*

### THE PROBLEMS OF BANK LENDING IN UKRAINE

*The economic essence of bank lending is found and the basic principles of bank lending are revealed. The analysis of the development of bank lending in Ukraine was carried out, in particular, the general state of the banking system was analyzed. The dynamics of the volume, structure and quality of bank lending were evaluated. The main problems of bank lending in Ukraine are defined. Directions of overcoming the revealed problems of bank lending in Ukraine are developed.*

**Keywords:** bank, credit, lending, risk, gross loans, inactive loans.

#### **ВСТУП**

Сучасні реалії розвитку української економіки вимагають налагодження дієвого механізму банківського кредитування, який би й зміг забезпечити суб'єктів господарювання й фізичних осіб необхідним обсягом фінансових ресурсів. Банківський кредит має важливе значення як для розвитку бізнесу, так і для задоволення особистих потреб громадян. Нестабільність розвитку і наявність значної кількості проблем банківської системи України чинить негативний вплив на процес



кредитування та знижує ефективність взаємодії позичальників і кредиторів. Враховуючи зазначене, виникає необхідність виявлення проблем банківського кредитування в Україні та пошуку напрямів їхнього усунення з метою забезпечення бізнесу достатніми фінансовими ресурсами і створення комфортних умов для проживання громадян, що, в свою чергу, сприятиме розвитку банківської системи та економіки в цілому.

Проблеми банківського кредитування досліджували у своїх наукових працях такі вітчизняні вчені-економісти: М. Алексеєнко, В. Глущенко, Р. Коцовська, М. Крупка, Д. Куртвелієва, І. Лютий, А. Мороз, Л. Нетребчук, Р. Павленко, О. Павлишин, О. Пилипенко, С. Савлук, С. Трач, Л. Хміль, Ю. Швець та інші.

Але, незважаючи на значний внесок цих учених та не зменшуючи цінності результатів їхніх досліджень, доцільно зазначити, що в Україні залишається актуальним низький рівень та ефективність банківського кредитування, що свідчить про доцільність продовжувати дослідження в цьому напрямі. Так, для виявлення проблем, які заважають нормальному розвитку банківського кредитування, необхідно виконати детальний аналіз сучасного стану банківського кредитування, виявити основні причини незадовільного стану банківського кредитування та розробити дієві напрями подолання виявлених проблем.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою наукової статті є виявлення основних проблем ефективного банківського кредитування в Україні та пошук напрямів подолання цих проблем.

Зважаючи на мету статті, доцільно виконати такі завдання:

- з'ясувати економічну сутність банківського кредитування;
- проаналізувати сучасний стан розвитку банківського кредитування в Україні;
- виявити проблеми банківського кредитування в Україні;
- розробити напрями подолання виявлених проблем банківського кредитування в Україні.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Нині кредитний ринок є найбільш ємним сегментом фінансового ринку і найбільш доступним і зручним способом акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів. Банківському кредиту належить провідне місце серед інших видів кредитів.

З'ясуємо економічну сутність банківського кредиту. Зрозуміло, що сама назва цього терміну свідчить про те, що хоча б одним із учасників цього процесу є банк.

У словнику Макміллана банківський кредит трактується як форма банківської позички або кредитування банківською системою [1].



В Енциклопедії банківської справи і фінансів Ч. Вулфела відзначається, що банківський кредит – це дохідні активи комерційних банків, які містять будь-які можливі коротко- і довгострокові позики фізичним особам, товариствам, корпораціям, іншим фірмам і банкам, державним агентствам і відомствам [2].

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [3].

На думку Коцовської Р., Павлишина О. й Хміль Л., кредит банківський – це основна форма кредиту, за якої банк надає клієнтові у тимчасове користування частину власного або залученого капіталу на умовах повернення зі сплатою процента [4].

С. Трач під банківським кредитуванням розуміє правовідносини між банком (кредитором) і суб'єктом підприємницької діяльності (позичальником), що передбачають зобов'язання банку надати певну суму грошей позичальникові у власність та взаємне зобов'язання позичальника взяти кредит, повернути його у визначені договором строки, сплатити процентну ставку, а також використати кредитні кошти за цільовим призначенням, якщо інше не буде передбачено кредитним договором [5].

Таким чином, банківське кредитування можна визначити як процес передачі фінансових ресурсів комерційними банками фізичним або юридичним особам на умовах поверненості, строковості і платності.

Основними принципами банківського кредитування, які загальноприйняті й поширені у світовій практиці, є такі:

- 1) захист прав кредиторів;
- 2) кредитоспроможність позичальника;
- 3) забезпечення банківського кредиту;
- 4) мінімізація кредитних ризиків банку;
- 5) цільове використання банківського кредиту;
- 6) прибутковість кредитних операцій банку;
- 7) відповідальність позичальника за повернення кредиту [6].

В Україні зазначені принципи застосовуються не в повній мірі і безсистемно. Тому необхідним є закріплення цих принципів на законодавчому рівні та створення такого механізму банківського кредитування, який би максимально враховував ці принципи.

З метою виявлення сучасних тенденцій розвитку банківського кредитування виконаємо аналіз за таким алгоритмом:

- 1) аналіз загального стану банківської системи;



2) аналіз ринку банківського кредитування.

Перший етап аналізу передбачає дослідження кількості діючих банків в Україні та загальних показників розвитку банків – активів і фінансових результатів банків.

Як свідчать статистичні дані, відображені на рис. 1, загальна кількість діючих банків в Україні постійно зменшується. Так, протягом 2015 – першого півріччя 2018 рр. кількість діючих банків зменшилася з 117 до 82, тобто на 35 банків (на 29,9 %). Зауважимо, що на початку 2014 р. в Україні працювало 180 комерційних банків. Основною причиною ліквідації такої значної кількості банків була їхня неплатоспроможність. До наслідків масового виведення банків з фінансового ринку слід зарахувати такі: юридичні й фізичні особи отримали значні збитки, зменшилися податкові надходження до бюджету в результаті банкрутства підприємств, збільшився державний борг у зв'язку з необхідністю фінансування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

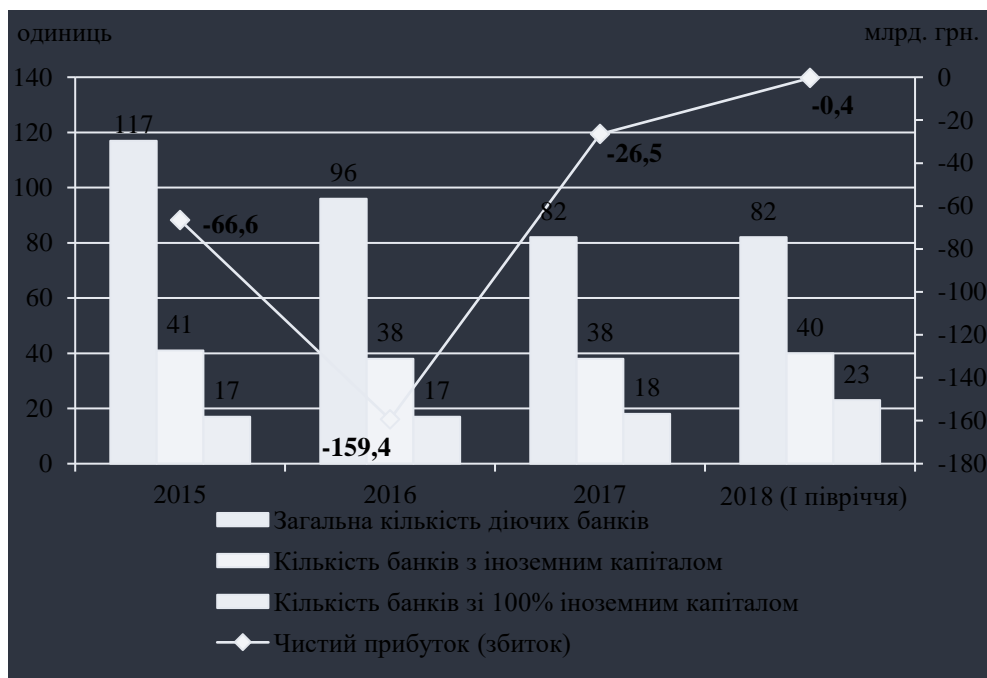


Рисунок 1 – Кількість діючих банків в Україні та рівень їхньої прибутковості (збитковості) у 2015–2018 рр.

\*Статистичні дані наведені станом на кінець року (півріччя)  
Джерело: складено автором за [7]

Також доцільно відзначити, що закриваються переважно вітчизняні банки, а кількість банків з іноземним капіталом залишається практично незмінною: 41 банк наприкінці 2015 р., 40 банків наприкінці першого півріччя 2018 р. Крім того, кількість банків зі 100 %



іноземним капіталом має тенденцію до збільшення: протягом досліджуваного періоду кількість таких банків зросла з 17 до 23, тобто на 6 банків (на 35,3 %) (рис. 1).

Зауважимо, що приріст іноземного капіталу в банківській системі України має як позитивні, так і негативні наслідки для економіки нашої держави. Позитивним є те, що шляхом залучення іноземного інвестора українські банки мають більш вигідні можливості виходу на міжнародні фінансові ринки, вартість зовнішніх ресурсів також зменшується, вирішується проблема капіталізації вітчизняних банків та відкривається можливість впровадження світових інноваційних методів і технологій. Негативними наслідками присутності іноземного капіталу є такі: відсутність можливості контролювати притік капіталу у вітчизняну економіку та його відтік, залучені іноземними банками фінансові ресурси використовуються переважно для зовнішніх активних операцій, підвищується рівень впливу коливань на світових фінансових ринках на вітчизняну банківську систему, існує можливість втрати контролю над реалізацією грошово-кредитної політики, що становить загрозу фінансовій безпеці країни.

Позитивним наслідком реформування та санації банківської системи України є зменшення збитковості комерційних банків України. Найбільш збитковим виявився 2016 рік, наприкінці якого банки отримали 159,4 млрд грн збитків. Наприкінці I півріччя 2018 р. зафіксовано збитків на суму 0,4 млрд грн.

Загальні активи комерційних банків України збільшилися з 1571,4 млрд грн наприкінці 2015 р. до 1853,5 млрд грн, тобто на 282,1 млрд грн (на 18,0 %) (рис. 2).

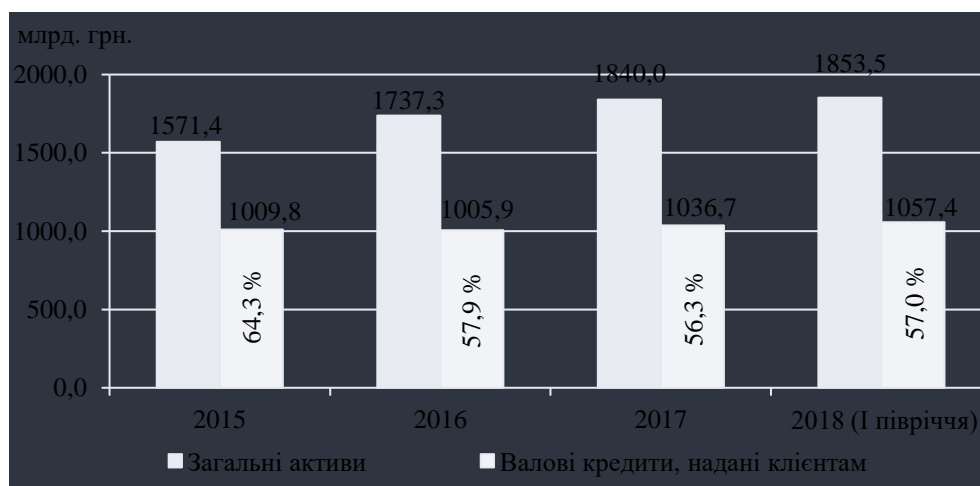


Рисунок 2 – Частка валових кредитів, наданих клієнтам, у загальних активах комерційних банків в Україні у 2015–2018 рр.

\*Статистичні дані наведені станом на кінець року (півріччя)  
Джерело: складено автором за [7, 8]



Другий етап аналізу передбачає дослідження стану банківського кредитування – обсягу, структури тощо.

Обсяг валових кредитів, наданих клієнтам, має незначне збільшення з 1009,8 млрд грн наприкінці 2015 р. до 1057,4 млрд грн наприкінці I півріччя 2018 р., тобто на 47,6 млрд грн (на 4,7 %) (рис. 2). Таке незначне зростання валового кредитування в Україні відбулося переважно за рахунок інфляційних процесів та девальвації гривні.

Більш точно ситуацію з кредитуванням в Україні можна оцінити за допомогою питомої ваги валових кредитів у загальних активах банків. Так, цей показник зменшився з 64,3 % наприкінці 2015 р. до 57,0 % наприкінці I півріччя 2018 р., тобто на 7,3 відсоткових пункти. Це свідчить про скорочення кредитної діяльності банків в Україні, що пов'язано з проведенням стриманої й обережної кредитної політики банків у зв'язку з погіршенням платоспроможності та кредитоспроможності юридичних і фізичних осіб. Проте нині банківське кредитування залишається основним видом діяльності, про що свідчить досить високе значення частки валових кредитів у загальних активах банків.

Аналізуючи структуру валового кредитування в Україні, слід відзначити, що основна частина кредитних ресурсів зосереджена в юридичних осіб. Так, питома вага кредитів, що надані суб'єктам господарювання, становила наприкінці 2015 р. 82,3 %, а наприкінці I півріччя 2018 р. – 82,9 %. Обсяг кредитування збільшився з 830,63 млрд грн до 876,17 млрд грн відповідно, тобто на 45,54 млрд грн (на 5,5 %) (рис. 3).



Рисунок 3 – Динаміка кредитів, наданих клієнтам комерційними банками України у 2015–2018 рр.

Статистичні дані наведені станом на кінець року (півріччя)  
Джерело: складено автором за [7]

Обсяг кредитування фізичних осіб також практично не змінився: протягом досліджуваного періоду зростання відбулося лише на 3,84 млрд грн (на 2,2 %): з 175,71 млрд грн до 179,55 млрд грн (рис. 3). Питома вага кредитів, що надані фізичним особам, також залишається незмінною: 17,4 % наприкінці 2015 р.; 17,0 % наприкінці I півріччя 2018 р.

Таким чином, можна говорити про те, що структура валового кредитування в Україні суттєво не змінилася: найбільша частка наданих кредитів припадає на кредити юридичним особам (близько 80 %), а близько 20 % становлять кредити фізичним особам. Іншим кредитам (кредитам, що надані органам державної влади, й кредитам, що надані небанківським фінансовим установам) належить менше 1 %.

Одним із показників, який дозволяє оцінити не тільки рівень, а й якість кредитування в Україні, є обсяг непрацюючих кредитів (рис. 4).



Рисунок 4 – Обсяг непрацюючих кредитів та їхня частка у валових кредитах, наданих клієнтам комерційними банками України у 2015–2018 рр.

Статистичні дані наведені станом на кінець року (півріччя)

Джерело: складено автором за [7, 8]

В Україні протягом 2015 – I півріччя 2018 р. спостерігається тенденція до збільшення обсягу непрацюючих кредитів з 363,7 млрд грн до 626,1 млрд грн, тобто на 262,4 млрд грн (на 72,1 %), що є надзвичайно негативним явищем і свідчить про зростання заборгованості позичальників перед банками щодо погашення основної суми боргу й процентів. Про погіршення якості кредитного портфеля банків свідчить також значне зростання частки непрацюючих кредитів у валових кредитах, наданих клієнтам. Цей показник є досить високим і зріс з 36,0 % наприкінці 2015 р. до 59,2 % наприкінці I півріччя 2018 р., тобто на 16,9 відсоткових пункти (рис. 4).



Таким чином, виконаний аналіз свідчить про незадовільний стан банківського кредитування та низьку кредитну активність комерційних банків, що, відповідно, дає підстави говорити про наявність низки проблем, які заважають ефективному розвитку кредитного ринку та всієї банківської системи. Вважаємо, що доцільно виокремити такі основні проблеми банківського кредитування в Україні:

- відсутність системного підходу до реалізації основних принципів банківського кредитування;

- економічна і політична нестабільність в Україні, зокрема постійний процес реформування банківської системи у зв'язку з її кризою, ліквідація та реорганізація комерційних банків, що, в свою чергу, викликає недовіру до банківської системи з боку потенційних користувачів банківськими послугами;

- недосконала нормативно-правова база, якою регулюються кредитні відносини в Україні, та її неадаптованість до сучасних реалій України;

- завищені відсоткові ставки за кредитами, що, враховуючи відсутність або обмеженість фінансових ресурсів у фізичних та юридичних осіб, не дає можливості позичальникам погашати кредити;

- надмірна кількість непрацюючих кредитів і наявність значної кількості проблемних кредитів, зниження відповідальності позичальника за повернення кредиту;

- складна процедура укладання кредитного договору (переважно для юридичних осіб), що потребує багато часу на підготовку необхідної кількості документів.

Вважаємо, що для подолання виявлених проблем та з метою забезпечення належного рівня банківського кредитування необхідно активізувати діяльність за такими напрямками:

- посилити захист інтересів користувачів банківських послуг, особливо під час ліквідації або реорганізації банківських структур, надати реальні гарантії потенційними клієнтам в якісному і своєчасному обслуговуванні;

- удосконалити й розширити нормативно-правову базу банківського кредитування шляхом прийняття спеціального законодавства, яке сприятиме розвитку банківського кредитування та враховуватиме всі загальноприйняті у світі принципи банківського кредитування;

- зменшити відсоткові ставки за кредитами та на державному рівні встановити максимальний їхній розмір;

- розробити дієві механізми зниження ризиковості кредитних операцій та створити жорсткі умови щодо проблемних кредитів із застосуванням відповідних санкцій і можливість продажу цих кредитів колекторським агентствам;





– налагодити механізм укладання кредитного договору за спрощеною схемою, але з врахуванням кредитоспроможності позичальника, що дозволить швидко отримувати кредити.

### **ВИСНОВКИ**

Банківське кредитування є одним з основних джерел фінансових ресурсів для розвитку бізнесу та задоволення потреб фізичних осіб. Нині стан банківської системи в Україні є незадовільним, процес банківського кредитування дещо уповільнився, кредитні ризики зростають, а прибутковість від кредитних операцій знижується. Процес банківського кредитування потребує удосконалення за визначеними у статті напрямками, реалізація яких, на нашу думку, допоможе подолати проблеми банківського кредитування, що, відповідно, сприятиме підвищенню рівня не тільки банківського кредитування в Україні, а й всієї банківської системи.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Macmillan Dictionaries [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.macmillandictionaries.com/dictionary-online>.
2. Вулфел Ч. Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов [Електронний ресурс]. Самара : Корпорация Федоров, 2003. 1584 с. Режим доступу : <https://finance.cofe.ru/K/KREDIT-BANKOVSKIY>.
3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
4. Коцовська Р. Р., Павлишин О. П., Хміль Л. М. Банківські операції : навчальний посібник. К. : УБС НБУ ; Знання, 2010. 390 с.
5. Трач С. С. Банківське кредитування в Україні: вітчизняний та міжнародний досвід США й Великої Британії // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. 2014. № 4. С. 233–244.
6. Куртвелієва Д. Д. Сучасний стан кредитування фізичних осіб в Україні та шляхи його удосконалення [Електронний ресурс] // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. 2010. № 6 Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=237>.
7. Основні показники діяльності банків України: показники банківської системи [Електронний ресурс]. Режим доступу : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).
8. Огляд банківського сектору. Жовтень 2018 року [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80799454>.

*Дата надходження до редакції – 12.10.2018 р.*



## ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК: 657.2

М40 – Облік і аналіз господарської діяльності: основні положення

*Ус Г. О., Гріднєва Д. В.*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ КОРИГУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНИХ НАРАХУВАНЬ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ**

*Проаналізовано норми Податкового кодексу та інших нормативних документів щодо основних засобів та висвітлено пов'язані з ними дискусійні питання. Розроблено пропозиції щодо врегулювання норм і удосконалення обліку та оподаткування операцій з основними засобами.*

***Ключові слова:** основні засоби, оподаткування, амортизація, експлуатація, інвентаризація.*

*Us G., Hridnieva D.*

*East European University of Economics and Management*

### **PROBLEMS OF IMPROVEMENT OF MORTGAGE PROPERTIES: ACCOUNTING AND TAXATION ASPECTS**

*The norms of the Tax Code and other normative documents concerning fixed assets are analyzed and the related discussion issues are covered. Proposals of norms and improvement regulation in accounting and taxation of operations with the main means are developed.*

***Keywords:** fixed assets, taxation, depreciation, exploitation, inventory.*

#### **ВСТУП**

Одним із важливих завдань, які стоять перед бухгалтерським обліком, є надання інформації про наявність основних засобів і контроль за їхнім використанням з метою ефективного управління виробничо-фінансовою діяльністю кожного підприємства. Однак якість такої інформації та об'єктивність її відображення у звітності останнім часом втрачають свою корисність для користувачів. Головною причиною такої ситуації є слабка методична розробка нормативних документів, що регулюють облік основних засобів, неурегульованість норм податкового законодавства та їхні постійні зміни.



Теорії та методології бухгалтерського обліку основних засобів присвячені праці відомих учених-економістів: Ф. Ф. Бутинця, П. І. Гайдуцького, М. Я. Дем'яненка, В. М. Жука, Г. Г. Кірейцева, Ю. Я. Лузана [2], М. Ф. Огійчука, Л. К. Сука та інших. Однак, незважаючи на значні досягнення і напрацювання, ціла низка питань залишається невирішеною. Зокрема, вимагають удосконалення чинна методика обліку продажу основних засобів та узгодження норм у нормативно-правових документах.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Мета статті полягає у висвітленні проблемних питань з обліку амортизації та оподаткування операцій з основними засобами на основі аналізу останніх редакцій нормативних документів і можливих варіантів їхнього вирішення для задоволення потреб управління.

#### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Згідно з пп. 14.1.138 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу [3] основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6 тис. грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника, вартість яких перевищує 6 тис. грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Відповідно до вищезазначеного підпункту, амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їхнього корисного використання (експлуатації).

Податковим кодексом України (далі ПКУ) [3] наближено правила визначення амортизаційних відрахувань у податковому обліку до національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які полягають у такому. Статтею 145 ПКУ розширена класифікація основних засобів у податковому обліку передбачає 16 груп основних засобів замість чотирьох, визначених Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» [6]. Облік балансової вартості основних засобів кожної з груп ведеться за кожним з об'єктів, що входять до складу окремої групи, включаючи вартість поліпшення основних засобів, отриманих безоплатно або в оперативний лізинг (оренду) та в цілому по групі як сума балансових вартостей окремих об'єктів такої групи (ст. 146.1 ПКУ). Нарахування амортизації для оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним



наказом про облікову політику для нарахування амортизації з метою складання фінансової звітності. Тобто у податковому обліку та бухгалтерському обліку будуть застосовуватись однакові методи нарахування амортизації.

Метод амортизації об'єкта основних засобів може переглядатися у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання та має відповідати змінам методу в обліковій політиці. Нарухування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації [1].

Однак разом з тим норми ПКУ викликають ряд запитань, які вимагають їхнього подальшого врегулювання:

1) На рахунок обов'язковості проведення розподілу за коефіцієнтом чи здійснення лише перерахунку за результатами 12, 24, 36 місяців у разі придбання основного засобу [4], який надалі буде частково використовуватися як в оподатковуваних, так і неоподатковуваних операціях.

Якщо виходити із норми ст. 14 пп. 14.1.244, яка визначає товари як матеріальні і нематеріальні активи [5], а також цінні папери і деривативи, а також пп. 14.1.111, за якою основні засоби підпадають під поняття матеріальних активів, то логічним буде вважати за необхідне проведення розподілу за коефіцієнтом перед перерахунком за результатами 12, 24 та 36 місяців.

2) Щодо необхідності ведення окремого обліку оподатковуваних та неоподатковуваних операцій для здійснення перерахунку за результатами 12, 24, 36 місяців за кожним об'єктом основних засобів.

Швидше «так» ніж «ні», оскільки в протилежному випадку складно буде відслідкувати зазначені місяці, а також зафіксувати сам факт припинення використання об'єкта в тих чи інших операціях.

3) Стосовно терміну відображення результатів перерахунку за основними засобами в податковій декларації: чи кожного місяця, на який припадає завершення цих 12, 24, 36 місяців, чи лише в грудні.

В ст. 199 ПКУ п. 199.5 сказано, що результати перерахунку сум податкового кредиту відображаються в податковій декларації за останній податковий період року. Отже, коригувати податковий кредит за основними засобами необхідно не щомісяця, а лише раз на рік. Однак для розрахунку коефіцієнта потрібно фактичний обсяг операцій не за попередній календарний рік, а за відповідні місяці використання.

4) Щодо поширення норми стосовно перерахунку за основними засобами на ті, які придбані до 2011 року.

На цей рахунок ніяких обмежень ПКУ не було встановлено і в перехідних положеннях, а отже, норма щодо перерахунку за основними засобами діє як по нових, так і старих об'єктах. Проте



перерахунок по них можна здійснювати у тому випадку, коли відповідна кількість місяців завершуватиметься після 01.01.2011.

5) З приводу того, які місяці варто рахувати місяцями використання, якщо основний засіб було введено в експлуатацію протягом місяця, наприклад, в останніх числах.

Оскільки конкретного пояснення в ПКУ ми не знайшли, то першим варіантом може бути підрахунок місяців, починаючи із дати введення об'єкта в експлуатацію. Однак цей варіант є досить трудомістким, оскільки вимагатиме перерахунку обсягів поставок не лише у розрізі календарних місяців, а й між зазначеними вище датами.

Отож наступним варіантом є розрахунок за календарними місяцями, причому перший неповний місяць вважати повноцінним місяцем використання об'єкта основних засобів.

Третій варіант полягає у відображенні повних місяців використання, тобто першим місяцем слід вважати початок наступного календарного місяця.

б) Стосовно ситуації, коли основний засіб і в місяці введення його в експлуатацію, і в останньому місяці 12-місячного періоду використовувався виключно в (не)оподатковуваних операціях, чи можливо не здійснювати згаданий перерахунок?

Для того, щоб такий перерахунок не проводити, на нашу думку, об'єкт основних засобів не повинен бути задіяним частково в оподатковуваних та неоподатковуваних операціях жодного дня в зазначеному періоді.

Варто зауважити, що результати перерахунку за основними засобами за результатами 12, 24, 36 місяців будуть впливати і на податок на прибуток, якщо платник цього податку зареєстрований платником ПДВ та одночасно проводить операції із продажу товарів (робіт, послуг), що оподатковуються ПДВ, і тих, що звільнені чи не є об'єктом оподаткування. Оскільки сплачений ПДВ у складі витрат на придбання основних засобів, які підлягають амортизації, включається відповідно у витрати, то вартість окремого основного засобу збільшується на суму, що не включена в податковий кредит такого платника.

Податковим кодексом встановлено також ще одну неоднозначну норму стосовно основних засобів. Згідно пп.196.1.14 ст.196 ПКУ не є об'єктом оподаткування операції з надання послуг, визначених у пп. «в» п. 186.3 ст. 186. До таких послуг зараховано консультаційні, інжинірингові, інженерні, юридичні (у т. ч. адвокатські), бухгалтерські, аудиторські, актуарні та інші подібні послуги консультаційного характеру, а також послуги з розроблення, постачання й тестування програмного забезпечення, з оброблення даних і надання консультацій з питань інформатизації, надання інформації та інших послуг у сфері інформатизації, у т. ч. з використанням комп'ютерних систем.



При цьому відповідно до п. 198.5, якщо придбані товари/послуги починають фактично використовуватися в операціях, що не є об'єктом оподаткування або звільнені від оподаткування, то з метою оподаткування такі товари/послуги та основні фонди, переведені відповідно у невиробничі, вважаються проданими за їхньою звичайною ціною у податковому періоді, на який припадає таке використання чи переведення, але не нижче ціни їхнього придбання (виготовлення, будівництва, спорудження), у тому випадку, якщо платник податку скористався правом на податковий кредит за цими товарами/послугами (основні фонди у цьому місці розробниками кодексу упущені).

Таким чином, платники податку, які здійснюють операції, визначені пп. «в» п. 186.3, зобов'язані визнати умовний продаж тих основних засобів, які є на обліку станом на 01.01.2011 і за якими було отримано податковий кредит у попередніх звітних періодах, а відтак і визнати податкове зобов'язання.

Варто звернути увагу й на те, що відповідно до п. 188.1 (абзац 5) ПКУ у разі постачання необоротних активів, у т. ч. у разі їхнього переведення із виробничих у невиробничі, переведення з використання в оподатковуваних операціях для використання у неоподатковуваних, база оподаткування визначається, виходячи з їхньої балансової вартості на момент постачання. Однак норма, зазначена у вищезгаданому п. 198.5, вказує на звичайну ціну. Та й саму пільгу, що описується, при цьому важко визнати як таку [1].

Згідно з п. 43 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу [3] платники податку на прибуток під час розрахунку амортизації за прямолінійним методом щодо основних засобів четвертої групи можуть використовувати, починаючи з 01.01.2017 мінімально допустимий строк амортизації, який дорівнює два роки, якщо витрати на придбання таких основних засобів понесено (нараховано) платником податків після 01.01.2017 та у разі, якщо для зазначених основних засобів одночасно виконуються такі вимоги:

- не було введено в експлуатацію та не використовувалися на території України;
- введено в експлуатацію в межах одного з податкових (звітних) періодів, починаючи з 01.01.2017 до 31.12.2018;
- використовуються у власній господарській діяльності та не продаються або не надаються в оренду іншим особам (за винятком платників податків, основним видом діяльності яких є послуги з надання в оренду майна).

Нагадаємо, що до основних засобів четвертої групи відповідно до пп. 138.3.3 п. 138.3 ст. 138 Податкового кодексу належать машини та обладнання.



У разі недотримання зазначених вимог до закінчення періоду нарахування амортизації з використанням мінімально допустимого строку амортизації, передбаченого п. 43 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу, починаючи з дати введення їх в експлуатацію платник податку у податковому (звітному) періоді, в якому відбувся факт невикористання основних засобів у власній господарській діяльності або їхній продаж, зобов'язаний:

– збільшити фінрезультат до оподаткування на суму нарахованої амортизації основних засобів відповідно до цього пункту протягом податкових (звітних) періодів, у яких здійснювалося нарахування амортизації із застосуванням мінімально допустимих строків амортизації основних засобів, визначених у цьому пункті;

– зменшити фінрезультат до оподаткування на суму розрахованої амортизації таких основних засобів згідно з п. 138.3 ст. 138 Податкового кодексу за відповідні податкові (звітні) періоди.

Під час застосування положень п. 43 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу норми зазначеного пункту не застосовуються в частині нарахування амортизації відповідно до встановлених мінімально допустимих строків амортизації основних засобів.

#### **ВИСНОВКИ**

На підставі дослідження доведено, що введені зміни в нормативно-правові документи, що мали на меті поліпшити облік основних засобів, призвели до виникнення ще більш дискусійних питань. Практичне застосування задекларованих норм амортизації в обліку вимагає суттєвих доопрацювань і доповнень в напрямку пристосування їх до конкретних умов господарювання з метою спрощення порядку обліку та складання фінансової звітності, а отже, і вдосконалення управління основними засобами.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Колеснікова О. М., Ганяйло О. М. Проблемні питання обліку і оподаткування операцій з основними засобами // Облік і фінанси АПК. 2018. № 3. С. 13–24.
2. Облік основних засобів в ринкових умовах : навчальний посібник / Ю. Я. Лузан, В. М. Жук, Ю. С. Рудченко та ін. К. : Юр-Агро-Веста, 2007. 256 с.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua/doccatalog/document?id=300559>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99>.
6. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.1994 № 335/94-ВР [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>.

*Дата надходження до редакції – 04.07.2018 р.*



## НАШІ АВТОРИ

**Бондаренко Л. Ф.**, викладач, спеціаліст вищої категорії  
Кременчуцького льотного коледжу Національного авіаційного  
університету

**Буряк Є. В.**, к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту  
Кременчуцького національного університету імені Михайла  
Остроградського

**Германенко Л. М.**, к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і  
оподаткування Східноєвропейського університету економіки і  
менеджменту

**Гордієнко Л. А.**, к. е. н., доцент, науковий співробітник Державного  
науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання  
економіки

**Гридієва Д. В.**, к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

**Гулак Д. В.**, к. е. н., начальник відділу організації, нормування та  
оплати праці ПАТ «Черкасиобленерго»

**Даляк Н. А.**, асистент кафедри підприємництва та маркетингу  
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і  
газу

**Дешевенко Л. П.**, к. і. н., доцент, доцент кафедри туризму  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

**Заболотний С. В.**, доктор технічних наук, професор, професор  
кафедри радіотехніки, телекомунікаційних та робототехнічних  
систем Черкаського державного технологічного університету

**Задорожний І. С.**, д. т. н., професор, професор кафедри менеджменту  
і адміністрування Східноєвропейського університету економіки і  
менеджменту

**Задорожний С. В.**, пошукач, головний економіст АБ «Укргазбанк»

**Коваль О. О.**, к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

**Козловська С. Г.**, старший викладач кафедри менеджменту і  
адміністрування Східноєвропейського університету економіки і  
менеджменту

**Лисенко О. М.**, к. пед. н., доцент кафедри якості, стандартизації та  
управління проектами Черкаського національного університету імені  
Богдана Хмельницького

**Манькута Я. М.**, к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

**Могілей С. О.**, викладач кафедри економічної кібернетики  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту





- Мохненко А. С.**, д. е. н., професор Херсонського державного університету
- Панасенко Л. М.**, к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
- Перевозова І. В.**, д. е. н., доцент, завідувач кафедри підприємництва та маркетингу Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
- Пріхно І. М.**, д. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету
- Протосвіцька О. І.**, аспірант ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»
- Пухальська Я. П.**, к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету
- Савченко С. О.**, д. е. н., професор, проректор з науково-дослідної роботи Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
- Федорчук О. М.**, к. е. н., доцент Херсонського державного університету
- Ус Г. О.**, д. е. н., професор, проректор з підготовки наукових кадрів Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
- Хиль Л. П.**, викладач, спеціаліст вищої категорії Кременчуцького льотного коледжу Національного авіаційного університету
- Шпак Л. О.**, д. е. н., доцент, ректор Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
- Щербина С. І.**, викладач циклової комісії суспільних дисциплін, спеціаліст вищої категорії Черкаського державного бізнес-коледжу



## **ПРО НАБІР ДО АСПІРАНТУРИ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»**

Набір до аспірантури Східноєвропейського університету економіки і менеджменту здійснюється відповідно до правил прийому, що розроблені згідно із Законом України «Про вищу освіту» від 01.07.2015 № 1556-VII (зі змінами); Умов прийому на навчання до вищих навчальних закладів України в 2017 році, затверджених наказом Міністерства освіти і науки України 13 жовтня 2016 року № 1236, зареєстрованих в Міністерстві юстиції України 23 листопада 2016 року за № 1515/29645; наказу МОН України від 06.11.2015 № 1151 «Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.2015 № 266»; Порядку підготовки здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії та доктора наук у вищих навчальних закладах (наукових установах), затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 23.03.2016 № 261; Порядку організації набору та навчання (стажування) іноземців та осіб без громадянства, затвердженого наказом МОН України 01.11.2013 № 1541 (у редакції наказу МОН України від 11.12.2015 № 1272), зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 05 січня 2016 року за № 8/28138; наказу МОН України від 21.10.2016 № 1464л «Про ліцензування освітньої діяльності на третьому освітньо-науковому рівні».

Проведення освітньої діяльності на третьому (освітньо-науковому) рівні вищої освіти Східноєвропейський університет економіки і менеджменту здійснює відповідно до отриманої ліцензії за спеціальністю 051 «Економіка».

Підготовка здобувачів ступеня доктора філософії здійснюється:

- в аспірантурі Східноєвропейського університету економіки і менеджменту за очною (денною) або заочною формою навчання;
- поза аспірантурою (для працівників, які професійно здійснюють наукову, науково-технічну або науково-педагогічну діяльність за основним місцем роботи у відповідному вищому навчальному закладі).

До аспірантури на конкурсній основі приймаються особи (громадяни України, іноземні громадяни, а також особи без громадянства, що проживають на території України на законних підставах), які здобули ступінь магістра (освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста).

Фінансування підготовки кадрів для громадян України та прирівняних до них осіб в аспірантурі здійснюється за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб (на умовах контракту, зокрема за кошти грантів, які отримав Східноєвропейський університет



економіки і менеджменту на проведення наукових досліджень, за якими передбачається підготовка здобувачів ступеня доктора філософії).

### **Строки та порядок прийому заяв та документів для вступу до аспірантури Східноєвропейського університету**

Прийом документів для вступу до аспірантури здійснює приймальна комісія разом із відділом аспірантури Східноєвропейського університету у такі терміни:

Етапи вступної кампанії	Терміни вступної кампанії	
	Денна, заочна	Заочна
Початок прийому заяв та документів	01 серпня 2018 р.	01 серпня 2018 р.
Закінчення прийому заяв та документів	29 серпня 2018 р.	23 листопада 2018 р.
Строки проведення вступних випробувань	3 04 по 08 вересня 2018 р.	3 24 по 28 листопада 2018 р.
Оприлюднення рейтингового списку рекомендованих до зарахування	Не пізніше 11 вересня 2018 р.	Не пізніше 30 листопада 2018 р.
Зарахування вступників	Не пізніше 29 вересня 2018 р.	Не пізніше 01 грудня 2018 р.

Для вступу в аспірантуру у встановлені терміни вступники подають на ім'я ректора такі документи:

- 1) заяву на ім'я ректора;
- 2) копію диплома (разом з додатком до нього) магістра (спеціаліста) із зазначенням здобутої спеціальності;
- 3) список опублікованих наукових праць і винаходів (за наявності);
- 4) рекомендацію Вченої ради відповідного університету (інституту) на наукову роботу (за наявності);
- 5) сертифікат на підтвердження знання англійської мови тестів TOEFL, або International English Language Testing System, або сертифікат Cambridge English Language Assessment (не нижче рівня B2 Загальноєвропейських рекомендацій з мовної освіти або аналогічного рівня) (за наявності);
- 6) презентацію дослідницьких досягнень у вигляді реферату;
- 7) дві фотокартки 30 x 40 мм.

Паспорт та оригінали диплома про вищу освіту і додатка до нього, сертифікати на підтвердження знання англійської мови пред'являються вступником особисто.

Усі копії документів засвідчуються за оригіналами приймальною комісією/відділом аспірантури. Копії документів без пред'явлення оригіналів не розглядаються.



Особа, яка подає для вступу до аспірантури диплом, що виданий іноземним вищим навчальним закладом, допускається до вступних випробувань нарівні з іншими особами. Зарахування такого вступника здійснюється у разі успішного складання ним вступних випробувань та прийняття Вченою радою Східноєвропейського університету рішення про визнання його диплому.

### **Особливості організації прийому до аспірантури**

Для прийому вступників на здобуття ступеня доктора філософії відповідним наказом ректора створюється приймальна комісія.

Для проведення конкурсного відбору при вступі до аспірантури приймальна комісія організовує прийом заяв і документів, вступні випробування, здійснює конкурсний відбір претендентів на зарахування.

До вступних випробувань допускаються особи, які вчасно подали усі необхідні для вступу документи згідно з цими правилами прийому.

Про допуск до складання вступних випробувань до аспірантури вступник повідомляється у тижневий термін. Оприлюднення списку осіб допущених до складання вступних випробувань здійснюється через офіційний веб-сайт Східноєвропейського університету.

Приймальна комісія може відмовити особі в допуску до проходження вступних випробувань до аспірантури виключно у зв'язку з неподанням у встановлений строк документів або поданням їх після закінчення встановленого строку.

Вступні випробування до аспірантури Східноєвропейського університету складаються з:

1) вступного іспиту зі спеціальності у вигляді співбесіди (в обов'язку програми рівня вищої освіти магістра (спеціаліста) з відповідної спеціальності) – ваговий коефіцієнт 0,5;

2) вступного комбінованого іспиту з іноземної (англійської, німецької або французької) мови в установленому обов'язі – ваговий коефіцієнт 0,25.

Вступник, який підтвердив свій рівень знання, зокрема англійської мови, дійсним сертифікатом тестів TOEFL, або International English Language Testing System, або сертифікатом Cambridge English Language Assessment (на рівні не нижче рівня B2 Загальноєвропейських рекомендацій з мовної освіти або аналогічного рівня) звільняється від складання вступного іспиту з іноземної мови. Під час визначення результатів конкурсу зазначені сертифікати прирівнюються до результатів вступного випробування з іноземної мови з найвищим балом.

3) презентації дослідницьких досягнень у вигляді реферату з обраної спеціальності – ваговий коефіцієнт 0,25.

Оцінка результатів вступних випробувань здійснюється за шкалою від 100 до 200 балів.



## ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту видається фаховий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту».

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економічних наук (наказ Міністерства освіти і науки України № 1328 від 21.12.2015).

Науковий журнал «Вісник СУЕМ» друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси, банківська справа та страхування,
- інвестиції і ринок,
- облік і оподаткування,
- менеджмент і адміністрування,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих учених.

Журнал виходить два рази на рік, статті приймаються до 15 квітня та 15 жовтня кожного року.

Статті слід надсилати електронною поштою на адресу [journal3.suem@gmail.com](mailto:journal3.suem@gmail.com). Після прийняття редакцією до друку (перевірки на відповідність вимогам та рецензування членами редколегії) необхідно подати (або надіслати поштою) до редакції журналу рукопис статті у паперовій формі, кожна сторінка підписана автором (авторами). Окремо подаються відомості про автора (ПІБ, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання, адреса, телефон, адреса електронної пошти).

Максимальна кількість **співавторів – не більше трьох.**

Автори подають **рецензію доктора наук** з висновком «Стаття відповідає вимогам та рекомендується до друку у науковому журналі «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту».

Автори, які є аспірантами або здобувачами Університету, подають **висновок наукового керівника.**

Статті, що відхилені рецензентами, повертаються авторам на доопрацювання. Доопрацьована стаття надсилається до редакції в тижневий термін. Рукопис статті автору не повертається.

Автори оплачують вартість публікацій у розмірі **300 грн за обсяг 0,5 авторських аркушів (20 000 символів) та вартість поштових витрат (50 грн)**. При бажанні співавтора мати окремий екземпляр додатково сплачується **100 грн**. Оплата здійснюється після прийняття Редколегією позитивного рішення (автор повідомляється електронною поштою).

Копія квитанції про оплату подається електронною поштою.

Оплата у готівковій формі здійснюється в касі Університету, а безготівковою формою за такими платіжними реквізитами:

Одержувач платежу: ВНЗ «СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ» (у формі ТОВ), код 14204539 МФО 322313, р/р 26006000001174 АТ «Укресімбанк», вул. Н.-Левицького, 16, м. Черкаси, 18036 (призначення платежу: за друк статті, із зазначенням прізвища автора).



Обов'язкові елементи статті:

- **УДК** даної теми дослідження (зазначається у лівому кутку вгорі);
- **JEL Classification** даної теми дослідження (зазначається у правому кутку вгорі);
- **дані про автора** (українською, російською та англійською мовами): прізвище, ім'я та по батькові; науковий ступінь, вчене звання; місце роботи (навчання), посада;
- **назва статті** (українською, російською та англійською мовами);
- **анотація** (українською, російською та англійською мовами);
- **ключові слова** (не менше трьох та не більше восьми) українською, російською та англійською мовами;
- **постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;**
- **аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття;**
- **формулювання цілей статті (постановка завдання);**
- **виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;**
- **висновки з даного дослідження і перспективи подальшого дослідження даної теми;**
- **література** (не більше десяти посилань на наукові джерела; посилання подаються по тексту у квадратних дужках; на кожне використане джерело, зазначене у розділі «література», по тексту повинно бути не менше одного посилання).

Вимоги до оформлення статті:

- редактор – Microsoft Word (розширення файлу doc або rtf);
- формат редактора для формул – Microsoft Equation;
- шрифт тексту – Times New Roman, 12 кегль;
- інтервал між рядками – 1;
- береги: лівий, правий, верхній, нижній – 4 см;
- для рисунків та таблиць: шрифт – Times New Roman, 10 кегль, інтервал між рядками – 1;
- рисунки, таблиці, діаграми створюються з використанням чорно-білої гами; кольорові графічні об'єкти, заливки та зноски не допускаються!
- обсяг статті (зі списком використаної літератури, таблицями, схемами тощо) 8–13 сторінок формату А4;
- матеріал статті оформлюється із зазначенням відповідних розділів;
- бібліографічний опис у списку джерел наводиться у відповідності до вимог МОН України.

За відсутності одного з перелічених компонентів, наявності великої кількості стилістичних, орфографічних і граматичних помилок, а також при оформленні, що не відповідає вимогам, матеріали Редколегією до розгляду не приймаються, не рецензуються та не повертаються автору.

**Адреса редакції:** вул. Н.-Левицького, 16, Черкаси, 18036.

**Відповідальний секретар журналу** Дешевенко Людмила Петрівна,  
тел. (0472) 64-72-00 (внут. 101).



Випуск 2 (25), 2018

ISSN 2078-1628

**ВІСНИК СУЕМ № 2 (25), 2018**

*Науковий журнал*

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

Свідоцтво про державну реєстрацію  
серія КВ № 16612 – 5084Р від 23.04.2010.

Редактор О. М. Строгалова

Підписано до друку 24.10.2018. Формат 84x108/16.  
Друк різнографічний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 11,7. Тираж 100 прим. Зам. № 18-43.  
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: 18036, м. Черкаси, вул. Н.-Левицького, 16  
Телефон редакції: (0472) 64-72-00 (101), факс (0472) 64-73-00,  
e-mail: journal3.suem@gmail.com

Надруковано на обладнанні СУЕМ

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 3734 від 17 березня 2010 р.

---

---

Видається за рекомендацією Вченої ради СУЕМ

Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів,  
опублікованих у журналі, дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

---

---

© Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2018