

Науковий Вісник

№ 2 (87)
квітень
2018

Серія
«Економічні
науки»

ПОЛТАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

ЗБІРНИК * ВИХОДИТЬ 6 РАЗІВ НА РІК * ЗАСНОВАНИЙ У БЕРЕЗНІ 2000 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА

Головний редактор **О. О. Нестуля**, доктор історичних наук, професор, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ).

Заступники головного редактора: **Н. С. Педченко**, доктор економічних наук, професор, перший проректор ПУЕТ;

С. В. Гаркуша, доктор технічних наук, доцент, проректор з наукової роботи ПУЕТ.

Відповідальний редактор **В. В. Карцева**, доктор економічних наук, доцент ПУЕТ.

Відповідальний секретар **О. М. Зінченко**, кандидат економічних наук, ПУЕТ.

Технічний секретар **Г. О. Соболь**, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, доцент ПУЕТ.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ СЕРІЇ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

Н. Асалос, д. е. н., професор Університету «Овідус», Румунія;

С. А. Башева, д. е. н., професор Університету національного та світового господарства, Болгарія;

Д. Валенсія, д. е. н., професор Університету «Овідус», Румунія;

О. В. Виноградова, д. е. н., професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського;

М. Гелашвілі, д. е. н., доцент Сухумського державного університету, Грузія;

В. В. Гончаренко, д. е. н., професор ПУЕТ;

А. А. Джаббаров, д. е. н., професор Таджикиського державного університету комерції, Таджикистан;

В. П. Дубішев, д. е. н., професор Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;

В. В. Іванова, д. е. н., професор ПУЕТ;

Н. В. Карпенко, д. е. н., професор ПУЕТ;

Л. М. Колечкіна, д. ф.-м. н., професор ПУЕТ;

Б. Я. Кузник, д. е. н., професор Полтавського державного педагогічного університету імені В. Г. Короленка;

С. М. Лебедєва, д. е. н., професор Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації, Білорусь;

Ю. Г. Лисенко, д. е. н., професор ПУЕТ;

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор ПУЕТ;

А. А. Мамасидиков, д. е. н., професор Університету економіки та підприємництва, Киргизія;

М. М. Мятівіч, д. е. н., професор Готельно-освітнього центру Чорногорії, Чорногорія;

С. А. Омурзаков, д. е. н., професор Університету економіки та підприємництва, Киргизія;

С. С. Ніколенко, д. е. н., професор ПУЕТ;

І. П. Отенко, д. е. н., професор Харківського національного економічного університету;

А. О. Пантелеймоненко, д. е. н., професор ПУЕТ;

Р. Расинська, д. е. н., професор Академії готельного бізнесу та громадського харчування в Познані, Польща;

А. А. Роскладка, д. е. н., доцент КНТЕУ;

Н. О. Розкладка, д. е. н., професор кафедри туризму та рекреації Київського національного торговельно-економічного університету;

О. Г. Сімеонов, д. е. н., професор Університету національного та світового господарства, Болгарія;

Г. П. Скляр, д. е. н., професор ПУЕТ;

Б. В. Сорвіров, д. е. н., професор Гомельського державного університету імені Франциска Скорини, Білорусія;

С. Д. Стоянов, д. е. н., професор Університету національного та світового господарства, Болгарія;

Л. Такаландзе, д. е. н., професор Сухумського державного університету, Грузія;

К. Ш. Токтомаматов, д. е. н., професор Університету економіки та підприємництва, Киргизія;

С. Хабібов, д. е. н., професор Таджикиського державного університету комерції, Таджикистан;

М. Хубуа, д. е. н., доцент Сухумського державного університету, Грузія;

Л. О. Шавга, д. е. н., професор Кооперативно-торгового університету, Молдова;

М. М. Шаріпов, д. е. н., професор Таджикиського державного університету комерції, Таджикистан;

Л. М. Шимановська-Діаніч, д. е. н., професор ПУЕТ;

О. В. Шкуруній, д. е. н., професор ПУЕТ.

«Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі» (Серія «Економічні науки») входить до «Переліку наукових фахових видань, у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» (пройшов перереєстрацію 21.12.2015 року). Свідцтво про державну реєстрацію «Наукового вісника Полтавського університету економіки і торгівлі» (Серія «Економічні науки») КВ № 17165-5935 ПР видане 12.10.2010 р. Міністерством юстиції України.

Номер затверджено на засіданні вченої ради Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», протокол № 1 від 17 січня 2018 р.

«Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі» (Серія «Економічні науки») індексується в наукометричній базі **Index Copernicus** (ICV 2016: 61)

До уваги читачів: електронний варіант збірника «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі» (Серія «Економічні науки») ISSN:2409-6873 розміщено на сайті Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського в розділі «Наукова періодика України»:

http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VKP/index.html

Сайт збірника «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі» (Серія «Економічні науки») <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven>

Відповідальна за випуск видання В. В. Карцева.

Випусковий редактор М. П. Гречук.

Літературний редактор В. Л. Яременко.

Верстання Т. А. Маслак.

Дизайн обкладинки С. А. Деркач.

За точність цифр, географічних назв, власних імен, бібліографії, цитат та іншої інформації відповідає автор.
Редакція не завжди поділяє погляди авторів.
Матеріали друкуються мовою оригіналу.
У разі передрукування посилання на «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі» обов'язкове.

Адреса редакції,
видавця та виготовлювача:
36014, м. Полтава, вул. Ковалія, 3,
к. 115. Тел. (0532) 563703, 502481
факс: (0532) 500222

© Вищий навчальний заклад
Укоопспілки «Полтавський
університет економіки
і торгівлі»

ЗМІСТ

Вимоги до авторських рукописів 8

I. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кулик В. А.

Облік акредитивів з урахуванням вимог міжнародних стандартів9

II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Шимановська-Діанич Л. М., Гайденко Є. С.

Стратегія інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України.....15

Отенко В. І., Стоказ Я. М.

Методичний підхід до оцінювання стратегічних знань підприємства25

Панченко В. А.

Формалізація виявлення інсайдерів33

Шалева О. І., Шиндировський І. М., Міщук А. І.

Теоретичні та прикладні аспекти формування системи дистрибуції засобами електронного бізнесу41

III. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Педченко Н. С.

Поняття та відмінності колабораційних альянсів від інших форм кооперації в Україні49

Балабан М. П., Балабан П. Ю.

Роздрібна торгівля України: трансформаційні процеси в конкурентному середовищі55

Терехов Є. В.

Територіальні особливості структурних змін гірничодобувних регіонів в аспекті їх сталого розвитку63

Яріш О. В., Бугаєвська А. І.

Сучасний вектор розвитку споживчої кооперації: зарубіжний та вітчизняний досвід70

Павлов К. В.

Оцінка соціально-економічних особливостей Північного регіонального ринку житлової нерухомості України76

Вікторів Б. В.

Види та особливості функціонування глобальних виробничих мереж88

IV. ЕКОНОМІКА СФЕРИ СЕРВІСУ

Капліна А. С., Капліна Т. В.

Системний аналіз у діагностиці готелів.....95

Іванечко Н. Р.

Маркетинг підприємств сфери розваг та відпочинку101

Карпенко Ю. В.

Економіко-правові засади розвитку інституту публічно-приватного партнерства в туризмі107

V. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Гончаренко В. В., Пантелеймоненко А. О., Гончаренко Д. В.

Особливості фінансового менеджменту у кредитних спілках: теоретичні аспекти120

Горбаневич В. Л., Драбовський А. Г., Іванюта П. В.

Характеристика фінансових інструментів фондового ринку на сучасному етапі здійснення біржових операцій128

Фисун І. В., Демченко Н. О., Худякова О. В.

Розвиток перестраховання на українському страховому ринку135

Огородник В. В.

Концептуальні підходи до визначення поняття «банк із державною участю»142

Попадинець Н. М.
Державне регулювання розвитку
споживчого кредитування: організаційно-
економічні аспекти150

VI. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Зось-Кіор М. В.
Інтеграція систем електронного
документообігу в макропроекти
електронної демократії156

VII. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА Й ПОЛІТИКА

**Шимановська-Діанич Л. М.,
Манжура О. В., Іщейкін Т. Є.**
Майнд-менеджмент та інтелект-карти як
інструменти креативного менеджменту та
розвитку інтелектуального капіталу в
умовах формування економіки знань163

**Горник В. Г., Дармограй В. І.,
Панасюк В. М.**
Структурна трансформація
соціальної сфери регіону в
інформаційній економіці169

VIII. ОСВІТНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ

**Клименюк М. М., Кочарян І. С.,
Щелкунов В. І., Корнєєв В. В.**
Регіональний підхід до забезпечення
економіки фахівцями з вищою освітою176

СОДЕРЖАНИЕ

Требования к авторским рукописям8

I. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Кулик В. А.

Учет аккредитивов с учетом требований международных стандартов9

II. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Шимановская-Дианич Л. М.,

Гайденко Е. С.

Стратегия инновационного развития предприятий пищевой промышленности15

Отенко В. И., Стоказ Я. Н.

Методический подход к оцениванию стратегических знаний предприятия25

Панченко В. А.

Формализация выявления инсайдеров33

Шалева А. И., Шиндировский И. Н.,

Мищук А. И.

Теоретические и прикладные аспекты формирования системы дистрибуции средствами электронного бизнеса41

III. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Педченко Н. С.

Понятие и отличия коллаборационных альянсов от других форм кооперации в Украине49

Балабан Н. П., Балабан П. Ю.

Розничная торговля Украины: трансформационные процессы в конкурентной среде55

Терехов Е. В.

Территориальные особенности структурных изменений горнодобывающих регионов в аспекте их устойчивого развития63

Яриш Е. В., Бугаевская А. И.

Современный вектор развития потребительской кооперации: зарубежный и отечественный опыт70

Павлов К. В.

Оценка социально-экономических особенностей Северного регионального рынка жилой недвижимости Украины76

Викторов Б. В.

Виды и особенности функционирования глобальных производственных сетей88

IV. ЭКОНОМИКА СФЕРЫ СЕРВИСА

Каплина А. С., Каплина Т. В.

Системный анализ в диагностике гостиниц95

Иванечко Н. Р.

Маркетинг предприятий сферы развлечений и отдыха101

Карпенко Ю. В.

Экономико-правовые основы развития института публично-частного партнерства в туризме107

V. ФИНАНСЫ, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ

Гончаренко В. В., Пантелеймоненко А. А.,

Гончаренко Д. В.

Особенности финансового менеджмента в кредитных союзах: теоретические аспекты120

Горбаневич В. Л., Драбовский А. Г.,

Иванюта П. В.

Характеристика финансовых инструментов фондового рынка на современном этапе осуществления биржевых операций128

Фисун И. В., Демченко Н. А.,

Худякова О. В.

Развитие перестрахования на украинском страховом рынке135

Огородник В. В.

Концептуальные подходы к определению понятия «банк с государственным участием»142

| | |
|---|---|
| Н. Н. Попадинец Государственное регулирование развития потребительского кредитования: организационно- экономические аспекты150 | Горник В. Г., Дармограй В. И., Панасюк В. Н. Структурная трансформация социальной сферы региона в информационной экономике169 |
| VI. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, МОДЕЛИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ | VIII. ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ |
| Зось-Киор Н. В. Интеграция систем электронного документооборота в макропроекты электронной демократии156 | Клименюк Н. Н., Кочарян И. С., Щелкунов В. И., Корнеев В. В. Региональный подход к обеспечению экономики специалистами с высшим образованием176 |
| VII. ДЕМОГРАФИЯ, ЭКОНОМИКА ТРУДА, СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА | |
| Шимановская-Дианич Л. М., Манжура А. В., Ищейкин Т. Е. Майнд-менеджмент и интеллект-карты как инструменты креативного менеджмента и развития интеллектуального капитала в условиях формирования экономики знаний163 | |

CONTENTS

| | |
|---|--|
| <p>Author's texts requirements 8</p> <p style="text-align: center;">I. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</p> <p>Kulyk V. Accounting of letters of credit according to the international standards requirements9</p> <p style="text-align: center;">II. ECONOMY AND MANAGEMENT</p> <p>Shimanovskaya-Dianich L., Gaydenko E. Strategy of innovative development of enterprises of food industry15</p> <p>Otenko V., Stokaz Ya. Methodological approach to the evaluation of strategic knowledge of the enterprise25</p> <p>V. Panchenko Formalization of the insider's detection33</p> <p>Shaleva O., Shyndyrovsky I., Mishchuk A. Theoretical and applied aspects of the distribution system forming by e-business tools41</p> <p style="text-align: center;">III. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY</p> <p>Pedchenko N. Concept and differences of collaborative alliances from other forms of cooperation in Ukraine49</p> <p>Balaban M., Balaban P. Retail trade in Ukraine: transformation processes in the competitive environment55</p> <p>Terekhov Ye. Territorial peculiarities of structural changes in mining regions in the context of their sustainable development63</p> <p>Yarish O., Buhaievska A. Modern vectors of consumer co-operation transformation: foreign and domestic experience70</p> | <p>Pavlov K. Assessment of socio-economic features of the north regional market of housing property of Ukraine76</p> <p>Viktorov B. Types, features of global production networks functioning88</p> <p style="text-align: center;">IV. ECONOMY OF THE SERVICE SPHERE</p> <p>Kaplina A., Kaplina T. System analysis within diagnostics of the hotels95</p> <p>Ivanechko N. Marketing of enterprises of entertainment and recreation101</p> <p>Karpenko Yu. Economic and legal basis for the institute of public-private partnership development in tourism107</p> <p style="text-align: center;">V. FINANCE, BANKING AND INSURANCE</p> <p>Honcharenko V., Panteleymonenko A., Goncharenko D. Peculiarities of financial management in credit unions: theoretical aspects120</p> <p>Horbanevich V., Drabovsky A., Ivanyuta P. Characteristic of financial tools of the stock market at the current stage of implementantion of exchange operations128</p> <p>Fysun I., Demchenko N., Khudiakova O. Reinsurance development on the ukrainian insurance market135</p> <p>Ohorodnyk V. Conceptual Approaches to Determining the Notion of the "State-Owned Bank"142</p> <p>Popadynets N. State regulation of consumer credit market: organizational and economic aspects150</p> |
|---|--|

| | |
|--|--|
| VI. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY | conditions of formation of the economy of knowledge163 |
| Zos-Kior M. Integration of electronic documentary security systems in the electronic democracy macroproof156 | Gornik V., Darmogray V., Panasyuk V. Structural transformation of the social sphere of the region in the information economy169 |
| VII. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS | VIII. EDUCATIONAL ACTIVITY |
| Shymanovska-Dianich L., Manzhura O., Ischeykin T. Mind-management and intellect-maps as a tools of creative management and intellectual capital development in the | Klymenyuk M., Kocharjan I., Shchelkunov V., Korneev V. Regional approach to providing economics with higher education professionals176 |

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» продовжує видання збірника «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі». Серія «Економічні науки». Запрошуємо науковців і спеціалістів-практиків до участі в ньому.

Робочі мови: українська, російська, англійська, німецька.

Тематичні розділи збірника: I. Економіка й управління національним господарством. II. Економіка й управління підприємством. III. Економічна теорія та історія економічної думки. IV. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. V. Фінанси, банківська справа та страхування. VI. Математичні методи, моделі й інформаційні технології в економіці. VII. Демографія, економіка праці, соціальна економіка й політика. VIII. Економіка сфери сервісу. IX. Освітня діяльність.

ВИМОГИ ДО АВТОРСЬКИХ РУКОПИСІВ

До друку приймаються наукові статті, які відповідають профілю збірника, є оригінальними та правильно оформленими. Структура статті (відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. № 7-05/1) повинна містити: постановку проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями; аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання зазначеної проблеми, яким присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

Крім того, обов'язковими елементами статті мають бути:

1. **Індекс УДК** (універсальний десятковий класифікатор) слід розмішувати перед заголовком статті, окремим рядком, у лівому верхньому куті. Індекс УДК визначає автор.

2. **Заголовок статті** має бути лаконічним. У назві бажано не використовувати ускладнену термінологію псевдонаукового характеру. Не приймаються заголовки, що починаються зі слів «До питання...», «Деякі питання...», «Дослідження питання...», «Матеріали до вивчення...» тощо. Заголовок слід подавати українською, російською, англійською мовами.

3. **Відомості про автора (авторів)** подавати англійською, українською, російською мовами, вмішувати після назви статті прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання.

4. **Анотацію** подавати українською, російською, англійською мовами з повним бібліографічним описом статті та ключовими словами, незалежно від того, якою мовою написаний матеріал (шрифт Times New Roman № 10, слід розмішувати безпосередньо перед основним текстом, виділяти в окремий абзац із відступом 15 мм). Загальні вимоги: рекомендований середній обсяг становить 100–150 слів. Структура: предмет, мета дослідження; методи проведення дослідження; результати дослідження; висновки.

5. **Ключові слова** (6–7) подавати українською, російською, англійською мовами.

6. **Перелік використаних джерел** подавати **мовою оригіналу** відповідно до чинних вимог (бюлетень ВАК № 5 2009 р.) та у **транслітерації англійською мовою**, що необхідно для відстеження цитувань. На всі літературні джерела у статті слід робити посилання.

Обсяг статті – 15–20 тис. знаків (8–12 сторінок). Статті ж більшого обсягу публікуються із продовженням. **Текст** (кегель 14, Times New Roman, інтервал – 1,5) друкувати з одного боку аркуша. Верхнє, нижнє та лівє поле – 20 мм, правє – 15 мм. Один надрукований рядок оригіналу повинен містити 60±2 знаки, урахуваючи пробіл між словами (один пробіл – один знак). **Таблиці** в тексті необхідно робити в Excel або Word без заливання і розмішувати або в тексті статті, або на окремих сторінках у тій послідовності, у якій на них є посилання. **Формули** й символи, які в них входять і згадуються в тексті, набирати тільки в редакторі формул Microsoft Equation. **Рисунки** слід подавати в чорно-білому (B/w) форматі та форматах WMF (створені безпосередньо в Word або збережені у вказаному форматі й обов'язково згруповані), BMP або PCX і вмішувати в кадр. Ілюстрації, діаграми, схеми, таблиці повинні бути чорно-білого кольору. Зіскановані рисунки мають бути відредатовані та відповідати вказаним вимогам. Рисунок розташовувати після посилання на нього в тексті статті, він повинен мати номер і назву.

Приклад оформлення статті та вимоги подано на сайті університету: www.puet.edu.ua (вкладка «Наукова діяльність»).

До статті необхідно додавати заявку на розміщення статті (відомості про авторів трьома мовами) та рецензію доктора наук.

Контактна інформація



Україна, 36000, Полтава, вул. Коваля, 3, кафедра економіки підприємства (к. 315)
Зінченко Олена Миколаївна, відповідальний секретар.



elenazinchenko83@gmail.com (для подачі матеріалів в електронному вигляді)

I. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

ОБЛІК АКРЕДИТИВІВ З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

В. А. КУЛИК, доктор економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Предметом дослідження статті є розрахунки з використанням акредитивів. **Мета** дослідження полягає у виявленні особливостей застосування чинного національного та міжнародного законодавства, що регулює правові аспекти розрахунків із використанням акредитивів, а також відображенні цих господарських операцій в обліку. **Методика дослідження.** У роботі використано загальнонаукові методи: аналіз, синтез, індукція, дедуція, конкретизація, абстрагування, метод історичного й логічного дослідження. **Результати.** У ході дослідження визначено види акредитивів та окремі аспекти бухгалтерського обліку розрахунків із використанням акредитивів залежно від їх виду. **Практична значущість результатів дослідження.** У результаті дослідження визначено особливості нормативно-правового регулювання розрахунків з акредитивами з урахуванням вимог національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Ключові слова: акредитив, бухгалтерський облік, нормативне регулювання, міжнародні стандарти фінансової звітності, розрахунки.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку економіки України вітчизняні підприємства все частіше взаємодіють із зарубіжними партнерами, оскільки для великих підприємств вихід за межі національної економіки є одним із потенційних шляхів розвитку та розширення діяльності. В умовах нестабільності економіки та її все більшої глобалізації набуває великого значення проблема вибору форми розрахунків, що буде прийнятною для контрагентів із різних країн, а також підприємств, які на конкретний момент часу ще не мають упевненості в добросовісності но-

вих партнерів. Зважаючи на це, підприємства потребують використання такої форми розрахунків, яка б забезпечила надійність погашення зобов'язань за укладеними договорами, у тому числі з іноземними партнерами. Однією з форм розрахунків, що задовольняє цим вимогам, є розрахунки за допомогою акредитивів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз нормативно-правового регулювання розрахунків із використанням акредитивів та особливості їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є предметом досліджень таких учених, як О. С. Височан, Н. В. Кудлаєва, О. Д. Онуфрак, С. В. Ро-

маненко, В. В. Скоробогатова, В. А. Шпильовий. Водночас проблеми, що виникають в обліку розрахунків із використанням акредитивів у розрізі їх видів з урахуванням вимог міжнародних стандартів, потребують більш глибокого дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення особливостей застосування чинного національного та міжнародного законодавства, що регулює правові аспекти розрахунків із використанням акредитивів, а також відображення цих господарських операцій в обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Успішне ведення господарської діяльності завжди передбачає добросовісне виконання своїх зобов'язань обома сторонами договору. Проте, на практиці, не завжди виникають ситуації, коли контрагенти можуть повністю довіряти один одному. Ще зі стародавніх часів до нас прийшла практика гарантування виконання зобов'язань однієї сторони договору перед іншою стороною третьою особою. Учені зазначають, що розрахунки з використанням акредитивів застосовувалися в банківській діяльності за часів Римської імперії, давніх Греції та Єгипту [6].

Причинами виникнення й застосування розрахунків з акредитивами для підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, є: 1) поширення міжнародної торгівлі в умовах глобалізації економіки; 2) вимоги чинного законодавства окремих країн, якими визначено необхідність застосування саме цієї форми розрахунків для певних видів господарських операцій; 3) необхідність зменшення ризиків неплатежів для суб'єктів господарювання, оскільки значна частина міжнародних контрактів укладаються на великі суми, а їх невиконання може спричинити банкрутство підприємства (акредитивній формі розрахунків надають перевагу підприємства агропромисловості, машинобудування та кораблебудування).

На міжнародному рівні й в Україні господарські операції з використанням акредитивів регламентуються Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів (UCP 600), які розроблені й затверджені Міжнародною торговою палатою у 2007 р. Відповідно до вимог вітчизняного законо-

давства із 2017 року українські підприємства були зобов'язані використовувати акредитиви за умови укладання імпортової угоди на суму, що перевищувала 5 млн дол. США (в еквіваленті цієї суми за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим НБУ на день укладення договору). Із 2018 року Національний банк України скасував вимогу щодо обов'язкового використання акредитивної форми розрахунків під час авансової оплати нерезиденту для вітчизняних підприємств. Отже, із 2018 року в Україні використання акредитивної форми розрахунків залишається на розсуд суб'єкта господарювання-резидента та залежить від законодавства підприємства-контрагента.

Крім того, на державному рівні прийнято низку нормативно-правових актів, спрямованих на вдосконалення організації розрахунків із використанням акредитивів. Зокрема, Постанова Правління Національного банку України від 11 квітня 2018 року № 38 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» передбачає: 1) зменшення кількості інструктивних матеріалів, якими регламентувалися операції з акредитивами; 2) надання дозволу банкам і підприємствам, які укладають контракт із використанням акредитива, здійснювати весь процес документообороту в електронній формі. Така позиція державних органів свідчить про їх намір заохотити підприємства використовувати акредитивну форму розрахунків.

Головною перешкодою під час використання акредитивної форми розрахунків є її значна вартість, що впливає на собівартість товарів, придбаних, наприклад, у результаті імпортних операцій. Ураховуючи, що підприємства повинні постійно підтримувати конкурентоспроможність своїх товарів на ринку, вони намагаються уникати будь-яких додаткових витрат, що можуть зменшити ефективність їх функціонування.

Використання акредитивної форми розрахунків може бути доцільним за умови, що для підприємства негативні наслідки від невиконання контракту є значно гіршими, ніж витрати на оплату комісійної винагороди банку та сплату відсотків (за умови використання непокритого акредитива) або втрати потенційних економічних вигод від іммобілізації коштів (за умови використання покритого акредитива).

Стримувальними факторами у процесі розповсюдження акредитивної форми розрахунків в Україні є: 1) неможливість оцінки підприємствами поширення документарного акредитива; 2) наявність суперечностей між національними законодавчими актами та міжнародними; 3) недостатня кількість фахівців у цій сфері [3].

Відповідно до вимог законодавства та практики використання акредитивної форми розрахунків у господарській діяльності, акредитиви класифікують за багатьма ознаками, зокрема:

- за способом (документарні (товарні); грошові (циркулярні);
- за формою (документарні; акредитивні листи);
- за способом повідомлення бенефіціара про відкриття акредитива на його користь (прямо авізовані; авізовані через авізуючий банк; попередньо авізовані);
- за валютою платежу (у національній валюті бенефіціара; у національній валюті імпортера; у третій валюті);
- за характером платежу у зв'язку з можливістю/неможливістю здійснювати часткові поставки продукції (подільні; неподільні);
- за ступенем гарантованості сплати сум, які мають бути сплачені експортеру (відкличні; безвідкличні);
- залежно від наявності депонованих грошових коштів у підтверджувальному банку (покриті; непокриті) [7].

Особливості бухгалтерського обліку акредитивів характерні для покритих та непокритих акредитивів, а також безвідкличних акредитивів.

Покритий (депонований) – це акредитив, для здійснення виплат за яким грошові кошти підприємства-платника бронюються заздалегідь у повній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або у виконуючому банку.

Виходячи з економічного змісту такої господарської операції, очевидно, що заброньовані заздалегідь кошти підприємство не може вільно використовувати в ході господарської діяльності. Для відображення резервування коштів на покриття акредитива підприємства використовують кореспонденції рахунків: 1) дебет 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті», кредит 311 «Поточні рахунки в національній валюті» – якщо під час здійснення господарської операції використовується грив-

ня; 2) дебет 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті», кредит 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» – якщо під час здійснення господарської операції використовується інша валюта. Доцільність відображення цих коштів на субрахунках 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті» або 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» викликає сумніви, оскільки ліквідність грошових коштів, зарезервованих для покриття акредитива, є меншою, порівняно з коштами, що зберігаються на поточному рахунку та не задіяні для їх покриття.

Непокритий (гарантований) – це акредитив, для покриття якого використовуються кошти банківської установи, надані підприємству-платнику на умовах кредиту.

Кошти, що використовуються для оплати акредитива, у підприємства-платника обліковуються з використанням субрахунків: 501 «Довгострокові кредити банків у національній валюті»; 502 «Довгострокові кредити банків в іноземній валюті»; 601 «Короткострокові кредити банків у національній валюті»; 602 «Короткострокові кредити банків в іноземній валюті». У ході відображення в обліку непокритих акредитивів також буде задіяний рахунок 951 «Відсотки за кредит», оскільки під час використання цієї форми розрахунків будуть використані кошти, залучені на платній основі.

Безвідкличний акредитив – це акредитив, який не може бути анульовано без згоди підприємства-отримувача коштів. Виходячи з економічного змісту розрахунків, що проводяться з використанням безвідкличних акредитивів, логічно припустити, що після його акцептування підприємство-емітент повністю втрачає контроль над зарезервованими для платежу коштами. Тому варто підтримати думку вчених, які вважають, що кошти, акумульовані для його сплати, доцільно обліковувати у складі дебіторської заборгованості підприємства з їх одночасним відображенням на балансових і позабалансових рахунках бухгалтерського обліку. У 2008 р. О. С. Височан запропонував для обліку безвідкличних акредитивів використовувати субрахунок 378 «Розрахунки по відкритому акредитиву» та рахунок 05 «Гарантії та забезпечення надані» [1]. Водночас С. В. Романенко у 2016 р. слушно зазначає, що наразі субрахунок 378 є зайнятим у чинному Плані рахунків та має назву «Розрахунки

з державними цільовими фондами», тому для обліку безвідкличних акредитивів може бути використано субрахунок 370 «Розрахунки по безвідкличному акредитиву» [3].

Облікове відображення господарських операцій із використанням акредитивів відповідно до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється на підставі п'яти міжнародних стандартів:

- МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Мета цього стандарту – визначення принципів фінансової звітності щодо фінансових активів і фінансових зобов'язань, які забезпечать надання користувачам фінансової звітності доречної та корисної інформації, необхідної для виконання ними оцінки сум, строків і невизначеності майбутніх грошових потоків суб'єкта господарювання;
- МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації». Вимагає від суб'єктів господарювання надавати у своїй фінансовій звітності розкриття інформації, яка дає змогу користувачам оцінити: а) значимість фінансових інструментів для фінансового стану й результатів діяльності суб'єкта господарювання; б) характер і рівень ризиків, що виникають унаслідок фінансових інструментів та на які суб'єкт господарювання наражається протягом періоду й на кінець звітного періоду, як суб'єкт господарювання управляє цими ризиками;
- МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання». Мета цього стандарту полягає у визначенні принципів для подання фінансових інструментів як зобов'язань або власного капіталу та для згортання фінансових активів і фінансових зобов'язань. Він застосовується до класифікації (з точки зору емітента) фінансових інструментів як фінансових активів, фінансових зобов'язань та інструментів власного капіталу; до класифікації пов'язаних із ними відсотків, дивідендів, збитків та прибутків, а також до обставин, за яких слід згортати фінансові активи та фінансові зобов'язання;
- МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». Мета цього стандарту – забезпечення застосування належних критеріїв визнання і методів оцінки, що застосовуються до забезпечень, умовних зобов'язань та умовних активів, а також розкриття інформації у примітках,

достатньої для надання користувачам можливості зрозуміти їхній характер, строки й суму;

- МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Визначає принципи визнання й оцінки фінансових активів, фінансових зобов'язань і деяких контрактів на придбання чи продаж нефінансових статей.

Нормативно-правове регулювання обліку операцій з акредитивами згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку включає НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість», Інструкцію про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті та інші нормативно-правові акти.

Порівняння змісту цих нормативно-правових актів дає всі підстави стверджувати про значні відмінності в понятійному апараті, порядку регулювання вказаних господарських операцій та методиці їх обліку. Незважаючи на те, що Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що національні стандарти бухгалтерського обліку розробляються на основі міжнародних, значні відмінності між ними все ще існують.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Акредитивна форма розрахунків не є досить розповсюдженою в Україні. Основним стримувальним фактором щодо її використання є її висока вартість. Водночас на державному рівні робляться спроби лібералізувати акредитивну форму розрахунків шляхом спрощення вимог до її застосування та надання підприємствам права оформлювати всі документи, пов'язані з використанням акредитивів, в електронній формі. Значна перевага акредитивної форми розрахунків – її надійність, що є особливо актуальним у період кризи в Україні, коли більшість вітчизняних підприємств намагаються завойовувати нові закордонні ринки збуту та ще не мають постійних, перевірених часом, ділових партнерів. Розглядаючи особливості бухгалтерського обліку розрахунків з акредитивами, варто відмітити, що окремі аспекти чинного законодавства потребують удосконалення шляхом уведення до чинного Плану рахунків субрахунку 370 «Розрахунки по безвідкличному акредитиву» та рахунку 05 «Гарантії та забезпечення надані». Облік розрахунків із використанням акредитивів за міжнародни-

ми стандартами має значні неузгодженості зі змістом національного законодавства, яким регламентується облік акредитивної форми розрахунків. Ураховуючи, що новою редакцією Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що національні стандарти бухгалтерського обліку розробляються на основі міжнародних, ці розбіжності найближчим часом будуть усунені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Височан О. С. Формування моделі активного контролю та її реалізація на ділянці обліку грошових коштів і їх еквівалентів / О. С. Височан // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 2. – С. 50–56.
2. Кудлаєва Н. В. Особливості застосування акредитивної форми розрахунків в іноземній валюті / Н. В. Кудлаєва, О. Д. Онуфрак // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – 27. – С. 124–128.
3. Романенко С. В. Розрахунки з використанням акредитивної форми: види та облікове відображення / С. В. Романенко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 7. – С. 125–130.
4. Скоробогатова В. В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку монетарних активів / В. В. Скоробогатова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 339–349.
5. Шпильовий В. А. Акредитивна форма розрахунків у практиці зовнішньоекономічної діяльності / В. А. Шпильовий // Агросвіт. – 2015. – № 24. – С. 50–55.
6. Федуняк Г. С. Міжнародне приватне право : підруч. / Г. С. Федуняк, Л. С. Федуняк. – 4-те вид., перероб. і допов. – Київ : Атіка, 2009. – 500 с.
7. Чиж Н. М. Ефективність формування та використання ресурсів комерційних банків України / Н. М. Чиж, М. І. Дзямулич, О. В. Потьомкіна // Економічний форум. – 2017. – № 2. – С. 337–343.

REFERENCES

1. Vysochan, O. S. (2008). Formuvannia modeli aktyvnoho kontroliu ta yii realizatsiia na diliantsi obliku hroshovykh koshtiv i yikh ekvivalentiv [Formation of the model of active control and its realization in the area of accounting of cash and cash equivalents]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and Audit*, 2, 50–56 [in Ukrainian].
2. Kudlaieva, N. V. (2017). Osoblyvosti zastosuvannia akredytyvnoi formy rozrakhunkiv v inozemnii valiuti [Features of the application of the letter of credit form of settlements in foreign currency]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu – Scientific Bulletin of the International Humanitarian University: Collected papers*, (27), (pp. 124–128) [in Ukrainian].
3. Romanenko, S. V. (2016). Rozrakhunky z vykorystanniam akredytyvnoi formy: vydy ta oblikove vidobrazhennia [Calculations using the letter of credit form: types and accounting display]. *Biznes Inform – Business Inform*, 7, 125–130 [in Ukrainian].
4. Skorobohatova, V. V. (2012). Normatyvno-pravove rehuliuвання bukhhalterskoho obliku monetarnykh aktyviv [Normative-legal regulation of accounting of monetary assets]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu – Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis*, 1 (22), 339–349 [in Ukrainian].
5. Shpylovyi, V. A. (2015). Akredytyvna forma rozrakhunkiv u praktytsi zovnishno-ekonomichnoi diialnosti [Letter of Credit Form of Calculations in the Practice of Foreign Economic Activity]. *Ahrosvit – Agrosvit*, 24, 50–55 [in Ukrainian].
6. Fedyniak, H. S. & Fedyniak, L. S. (2009). *Mizhnarodne pryvatne pravo [International private law]*. Kyiv [in Ukrainian].
7. Chyzh, N. M. (2017). Efektyvnist formuvannia ta vykorystannia resursiv komertsiiynykh bankiv Ukrainy [Efficiency of formation and use of resources of commercial banks of Ukraine]. *Ekonomichni forum – Economic forum*, 2, 337–343 [in Ukrainian].

В. А. Кулик, доктор экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Учет аккредитивов с учетом требований международных стандартов.**

Аннотация. Предметом исследования статьи являются расчеты с использованием аккредитивов. **Цель** исследования заключается в выявлении особенностей применения действующего национального и международного законодательства, регулирующего правовые аспекты расчетов с использованием аккредитивов, а также отражении этих хозяйственных операций в учете. **Методика исследования.** В работе использованы общенаучные методы: анализ, синтез, индукция, дедукция, конкретизация, абстрагирование, метод исторического и логического исследования. **Результаты.** В ходе исследования определены виды аккредитивов и особенности бухгалтерского учета расчетов с использованием аккредитивов в зависимости от их вида. **Практическая значимость результатов исследования.** В результате исследования определены отдельные аспекты нормативно-правового регулирования расчетов с аккредитивами с учетом требований национальных и международных стандартов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: аккредитив, бухгалтерский учет, нормативное регулирование, международные стандарты финансовой отчетности, расчеты.

V. Kulyk, Dc. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **Accounting of letters of credit according to the international standards requirements.**

Annotation. The subject of the study is the payments using letters of credit. The purpose of the study is to identify the specifics of the application of the current national and international legislation. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following research methods: analysis, synthesis, induction, deduction, concretization, abstraction, the method of historical and logical research. **Findings.** In the course of the study, the types of letters of credit and the features of its accounting have been determined. **Practical value.** As a result of the research, certain aspects of the regulatory legal regulation of settlements with letters of credit have been identified, taking into account the requirements of national and international accounting standards.

Keywords: letter of credit, accounting, normative regulation, international financial reporting standards, calculations.

II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 330.331.1

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Л. М. ШИМАНОВСЬКА-ДІАНИЧ, доктор економічних наук, професор;
Є. С. ГАЙДЕНКО

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті* полягає в дослідженні різноманітних моделей та виборі напрямів інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України в умовах посилення конкуренції. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань* здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, діалектичного підходу. **Результати.** *Визначено основні результати діяльності та розвитку підприємств харчової промисловості, розглянуто моделі інноваційного розвитку й обґрунтовано доцільність вибору змішаної моделі, розглянуто основні напрями інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості в умовах посилення конкуренції. Практична значущість результатів дослідження.* У статті обґрунтовано, що використання змішаної моделі інноваційного розвитку сприятиме розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації й підвищенню рівня їх ефективності. Основні наукові положення статті можна використовувати у практиці управління підприємствами харчової промисловості різних форм власності.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, харчова промисловість, модель, стратегія, підприємства харчової промисловості.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Харчова промисловість належить до найбільших і найважливіших галузей національного господарства України. Від рівня її розвитку, стабільності функціонування залежить стан економіки, продовольча безпека держави, розвиток внутрішнього й зовнішнього аграрних ринків, рівень та якість життя населення. Нині харчова промисловість України представлена сукуп-

ністю підприємств різних галузей, які технологічними зв'язками й економічними відносинами пов'язані із сільським господарством, торгівлею, підприємствами машинобудування тощо. Від ефективності роботи підприємств харчової промисловості значною мірою залежить вирішення завдань забезпечення населення високоякісними харчовими продуктами.

Основою для ефективного та конкурентоспроможного розвитку підприємств харчової промисловості є наявність належної й різнома-

нітної сировинної бази та ринків споживання готової продукції, логістичних умов та інновацій [3, с. 458]. Отже, завданнями державної аграрної та промислової регуляторної політики є створення ефективної системи підтримки інноваторів, яка б давала змогу здійснювати високопродуктивну інноваційну діяльність, насамперед, у пріоритетних сферах економіки [10, с. 35]. Аналіз сучасного стану харчової промисловості, основних тенденцій розвитку та функціонування ринку харчової продукції України показує, що тільки прискорений розвиток інноваційних процесів, які ґрунтуються на системному й ефективному використанні досягнень науково-технічного потенціалу, новітніх розробок продуктів і технологій, є основним чинником економічного зростання її галузей.

Саме тому, інноваційна діяльність у харчовій промисловості в сучасних умовах господарювання набуває особливого значення, адже, охоплюючи різні аспекти ринкових відносин, інноваційний процес сприяє зростанню виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних питань організації та управління інноваціями, обґрунтуванню системного розвитку харчової галузі на основі інновацій присвячено значну кількість наукових праць. Серед вітчизняних учених вагомий внесок у вирішення цих проблем зробили такі відомі українські вчені, як В. Александрова, П. Борщевський, О. Василенко, О. Волков, Л. Дейнеко, В. Геєць, А. Заїнчковський, О. Коваленко, Н. Краснокутська, Д. Крисанов, В. Ландик, О. Лапко, В. Россоха, А. Сухоруков, Л. Федулова, А. Юзефович та ін. Разом із тим залишається значна кількість питань, які потребують подальших наукових досліджень і розвитку, зокрема формування та вибір ефективної стратегії й моделі інноваційного розвитку тощо.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд різноманітних моделей та вибір напрямів інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України в умовах посилення конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проведений аналіз сучасного стану вітчизняної харчової промисловос-

ті дає можливість зробити такі висновки [13, 14, 16, 17]:

по-перше, вона забезпечує понад 8 % ВВП країни й об'єднує 22 спеціалізовані галузі, до яких входить понад 40 основних виробництв, зокрема: молочна, рибна, цукрова, м'ясна, плодоовочева, спиртова, борошномельно-круп'яна, хлібопекарська, олійно-жирова;

по-друге, виробництвом їжі займаються понад 5,5 тис. підприємств різної величини, на яких працює понад 350 тис. осіб;

по-третє, у загальній структурі виробництва продовольства найбільша частка, понад 20 %, припадає на продукцію олійно-жирової промисловості, 13 % – м'ясо та м'ясна продукція, 11 % – молочні продукти, 11 % – напої.

Якщо проаналізувати розвиток харчової промисловості України за останні 17 років, то варто зазначити, що найдинамічніше зростання галузі припало на 2000–2007 рр. За цей період виробництво продовольства у країні зросло у 2,3 раза. Із 2008 року з початком різних видів криз позитивна динаміка харчового виробництва змінювалася негативною. Наприклад, у 2013 р. випуск продовольства зменшився на 5,1 % у зв'язку зі скороченням виробництва підакцизної групи товарів, цукру та рослинної олії. Незважаючи на зниження виробництва та реалізації харчових продуктів із 2012 року, харчова промисловість вийшла на перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції серед усіх галузей промисловості України та продовжує утримувати першість. Наприклад, офіційна статистика свідчить про те, що в січні – березні 2016 року реалізовано харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів майже на 83 млрд грн (без ПДВ та акцизу). У загальній структурі промислового виробництва це найбільша частка – 21,1 %.

2015 рік був, напевно, найскладнішим для вітчизняного харчопрому. Падіння виробництва продовольства було рекордним за всі роки незалежності країни. У цьому році українські підприємства виробили харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на 11,2 % менше, ніж у 2014 р. Головна причина – скорочення експортних поставок продовольства до Російської Федерації, яка обмежила або повністю заборонила ввезення деяких товарів з України. Найбільше падіння виробництва спостерігалось саме в галузях, які значну частину продукції, що випускається, експортували. Зо-

крема, найбільше впало виробництво продукції в консервній і кондитерській галузях – на 26,3 % і 17,4 % відповідно.

Протягом 2016–2017 рр. спостерігається поступове підвищення обсягів виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, зокрема, у 2016 р. – до 104,4 % і у 2017 р. – до 103,9 % відповідно до попередніх років.

Харчова продукція посідає значне місце у структурі українського експорту, хоча й тут спостерігається падіння його обсягів. Так у 2013 р. продовольчі товари (де 47 % – продукція харчової промисловості) вийшли на перше місце у вітчизняному експорті, потіснивши металургію. Щоправда, цей факт свідчить не стільки про розвиток зовнішньої торгівлі українським продовольством, скільки про проблеми у важкій індустрії. Хоча протягом усієї історії незалежної України динаміка зовнішньоторговельного сальдо харчової продукції залишається позитивною. У 2014 р. Україна експортувала харчових продуктів на 8 млрд грн, у 2015 р. реалізація продовольства за кордон становила 6,7 млрд грн, у 2016 р. – 7,3 млрд грн і у 2017 р. – 6,4 млрд грн. Як уже згадувалося, на скорочення експорту продовольства вплинули обмеження РФ, крім того, знецінення гривні, що обмежило можливості виробників у придбанні імпоротної сировини, обладнання та матеріалів, а також дія додаткового імпортного збору, що призвело до збільшення вартості продукції і, відповідно, зниження її конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

В умовах обмеженого банківського фінансування від отримання валютної виручки залежать можливості розширення та оновлення виробництва, тому, зрозуміло, компанії шукають нові ринки збуту, прагнуть нарощувати експорт. Як і очікувалося, відкриття європейського ринку не дало можливості українським експортерам харчової продукції компенсувати втрати від закриття російського ринку: у 2015 р. поставки продовольства в ЄС скоротилися на 30 %. Багато підприємств ще не відповідають вимогам, які висувають європейці до виробництва та якості продукції, що випускається. Для отримання дозволу на поставки деяких видів продукції ще не проведені відповідні перевірки й не досягнуті міждержавні домовленості. Якщо, наприклад, дозвіл на поставки до ЄС курятини, яєць і ячної продук-

ції Україна отримала ще у 2013 р., то молочну продукцію деякі українські підприємства почали продавати в Європу тільки у 2015 р. Проте питання щодо експорту української яловичини до ЄС поки остаточно не вирішено.

В українських експортерів харчових продуктів є можливість нарощувати експорт до Китаю, Єгипту й інших країн Азії та Африки, що мають ємні ринки й, можливо, не висувають таких жорстких вимог до стандартизації продукції, як у Європі. Українські компанії вже мають певні успіхи в цьому напрямку. Наприклад, у 2016 р., порівняно із 2015 роком, українські підприємства наростили експорт молочних продуктів до Пакистану (у 5 разів), до Єгипту та Південної Африки (у 1,8 раза); продукції борошномельно-круп'яної промисловості – до Туреччини (у 4,9 раза), КНДР (у 2,3 раза) тощо. Щоб постачати свої товари до деяких мусульманських країн, експортери приводять своє виробництво у відповідність до принципів «халяль», отримуючи відповідні сертифікати підтвердження. Такі сертифікати на свою продукцію отримали, наприклад, ТОВ «Птахокомплекс «Дніпровський», підприємство агропромислової групи «Пан Курчак», підприємства групи компаній «Молочний Альянс», виробники кондитерських виробів – компанії «АВК», Roshen та ін.

Отже, сільськогосподарське виробництво та виробництво продуктів харчування були й залишаються пріоритетними складниками української економіки. Найбільші в Європі сільськогосподарські угіддя, аграрні природні ресурси створюють надійні конкурентні переваги та великий конкурентний потенціал аграрного сектора. Проте, незважаючи на наявність значних ресурсів, виробничі показники цієї галузі залишаються доволі низькими та не відповідають йому. Сільське господарство в Україні є четвертою за обсягом галуззю економіки після промислового виробництва, транспорту та торгівлі. Крім того, це одна з небагатьох галузей, у якій в останні десятиріччя спостерігаються позитивні тенденції розвитку.

Разом із тим особливістю сьогодення функціонування харчової промисловості є одночасний розвиток двох взаємозв'язаних глобальних процесів. Перший пов'язаний із посиленням залежності економічного розвитку від екологічних обмежень: виснаження ресурсів і досягнення меж у можливостях природно-

го середовища [5, с. 6]. Суть другого виражає стрімке розширення сектора нової економіки (інформаційної економіки, економіки знань), яка створює базис постіндустріальної епохи. Становлення нової економіки (економіки знань) знаменує собою третю – економічну – революцію в історії людства після аграрної та промислової. У новій економіці особливої значущості набувають: інформація, комунікації; якість і конкурентоспроможність продукції; стратегічне бачення й організаційна культура; соціально відповідальні організації, що самі розвиваються.

Найважливішою характеристикою нової економіки є інтенсифікація інноваційних процесів, перетворення їх у чинник економічного зростання [7, с. 68–76].

Для харчової промисловості впровадження стратегії інноваційного розвитку є найбільш актуальним і важливим завданням, від вирішення якого залежить забезпечення випуску якісної, конкурентоспроможної харчової продукції, задоволення першочергових потреб споживачів і створення доданої вартості у країні. Досягнення цілей діяльності підприємств харчової промисловості забезпечується в результаті використання методів стратегічного управління, а саме розробки та впровадження відповідної стратегії й моделі інноваційного розвитку.

Відповідно до [4] модель інноваційного розвитку – це економічна модель розвитку, заснована на високих технологіях, що сприяють створенню конкурентоспроможної продукції на ринку.

Термін «інноваційний розвиток» уже тривалий час використовується і на мікрорівні (тобто на рівні підприємств та компаній). Його варто визначати як процес поступової зміни стану й можливостей підприємства, який має пряму залежність від інноваційного потенціалу, джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку через реалізацію вміння знаходити нові рішення, ідеї та в результаті створення та використання винаходів [6, с. 27]. Тому пропонуємо вважати, що стратегія інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості – це такий механізм розподілу їх ресурсів, який спрямований на досягнення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі за рахунок ефективного

здійснення інноваційної діяльності. Крім того, стратегію інноваційного розвитку характеризують принципово нові рішення в управлінні, які приймаються з урахуванням особливостей галузі й самого підприємства.

Провівши аналіз низки літературних джерел [2, 7, 8], можна зазначити, що стан стимулювання інноваційного розвитку в контексті інтелектуального потенціалу на вітчизняних харчових підприємствах є незадовільним і далеким від закордонних аналогів. Проблема мотивації персоналу набуває дедалі більшого значення, оскільки в усіх видах інноваційної діяльності зростає елемент творчих і розумових зусиль. Загальна оцінка ситуації на підприємствах України дає розуміння того, що присутні також вагомі політичні й економічні фактори, які значно вповільнюють процес інноваційного оновлення. Окрім недосконалості законодавчої бази та великої кількості бар'єрів, упровадженню інновацій стають на заваді такі ключові чинники [11, с. 182]: висока вартість інноваційних послуг, що в умовах кризової ситуації є вирішальним чинником; недостатність коштів підприємств; недостатня кількість кваліфікованого персоналу; відсутність попиту на інновації; перешкоди на шляху пошуку партнера для співпраці; недостатня інформація про технології та відсутність бази для науково-технічного розвитку; недостатність сільськогосподарської сировини, особливо тваринної, і її низька якість; високий рівень фізичного та морального зносу технологічного обладнання; низький рівень конкурентоздатності підприємств харчової промисловості України на зовнішньому продовольчому ринку; недостатній розвиток логістики товароруку продукції харчових підприємств; недотримання екологічних вимог тощо.

Узагальнюючи вищесказане, можна підсумувати, що ключовими є фінансові та ринкові бар'єри. Також окремо варто виділити недосконалість інноваційної політики підприємств. З урахуванням появи нових технологій, постійних і швидких змін уподобань споживачів, а також перебудови економіки, особливу увагу потрібно звернути на маркетингову складову інноваційної політики.

Розроблення стратегії інноваційного розвитку з урахуванням маркетингових особливостей виробництва є необхідною умовою здійснення підприємством безперебійної інно-

ваційної діяльності, формування оптимальної структури, визначення пріоритетних цілей для харчових підприємства, їх упорядкування та реалізації.

Ефективність реалізації цих цілей залежить від правильного вибору моделі інноваційного розвитку. Зазвичай існує можливість використання декількох моделей інноваційного розвитку. Це зумовлено низкою чинників [9]: територіальне розташування виробництва; географія ринку збуту готової продукції; характер реагування на потреби та умови суспільного розвитку; можливі ризики та проблеми підприємства; внутрішні особливості галузі; специфіка різних інноваційних моделей. Отже, модель має бути розроблена з урахуванням усіх вищеперерахованих чинників і пріоритетів економічного розвитку підприємства, що повністю відповідатиме сучасному стану зовнішнього середовища. Серед найбільш описаних у літературних джерелах і представлених на практиці моделей інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості можна виділити:

- модель державної підтримки: фінансування за кошти державного бюджету; продовольча безпека держави та вирівнювання науково-технічного потенціалу; забезпечення споживачів якісною продукцією, її конкурентоздатність та вихід на світовий ринок;
- модель локального інноваційного середовища: скупчення виробничого, наукового та фінансового потенціалу, що об'єднуються спільним процесом інноваційного розвитку підприємства; створення принципово нових технологій, продукції та матеріально-технічного забезпечення; отримання новітніх стратегічних інновацій, що забезпечать конкурентоздатність;
- модель формування внутрішньогалузевих кластерів: об'єднання наукових досліджень і розробок у єдиний інноваційний ланцюг; концентрація на вирішенні проблем підприємства за допомогою інструментів матеріально-технічного забезпечення та фінансових ресурсів; розробка нових технологій та продукції;
- модель формування міжгалузевих науково-технічних комплексів: налагодження взаємодії з іншими інноваційними суб'єктами; створення інноваційної системи за умови

інтеграції всіх факторів, що впливають на виробничу діяльність; трансфер технологій та підвищення якості науково-технічного потенціалу за мінімальних витрат ресурсів;

- модель швидкої реакції на зміни зовнішнього середовища та нові ходи конкурентів: співпраця й налагодження зв'язків із машинобудівними підприємствами та АПК;
- змішана модель: сполучення елементів інших моделей; задоволення інтересів промислового підприємства; злагоджений інноваційний розвиток виробництва.

Вибір тієї чи тієї моделі інноваційного розвитку, у першу чергу, залежить від стратегічної спрямованості підприємства, обсягу продукції, що виробляється, а також значної кількості внутрішніх чинників, які обов'язково мають ураховуватися. Безсумнівно, у чистому вигляді практично не існує яскраво виражених моделей інноваційного розвитку. Найбільш поширеною, із п'яти вищеперерахованих, можна назвати змішану модель, але при цьому підприємство визначає для себе ключову модель, на яку спрямована орієнтація виробництва [9], адже модель потрібна для активного використання управлінських рішень, спрямованих на досягнення економічного результату.

Підсумовуючи, можна зазначити, що для підприємств харчової промисловості найважливішим напрямом удосконалення їх діяльності є переорієнтація на змішану модель інноваційного розвитку, зокрема, на ґрунті використання новітніх технологій у виробництві продуктів харчування, розширення асортименту інноваційних товарів, розроблення комплексних організаційно-управлінських рішень і впровадження передових маркетингових інструментів, спрямованих на оптимізацію збутових процесів.

Так, варто зазначити, що інноваційна діяльність у харчовій промисловості реалізується в основному за рахунок придбання машин та обладнання, при цьому питома вага таких витрат неухильно знижується. Витрати на технологічні інновації поділяються на продуктові та процесні.

Харчова промисловість належить до низькотехнологічних галузей і переважним видом інновацій є продуктові, які спрямовані на розширення асортименту. Продуктові інновації

охоплюють розробку та впровадження у виробництво технологічно нових і технологічно вдосконалених продуктів. Поява якісно нових продуктів на ринку відбувається рідко. Зазвичай, підприємства здійснюють незначні модифікації продуктів, які сприяють підтримці брендів.

Крім того, варто розуміти, що стратегія інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості має визначатися з урахуванням тенденцій світового й вітчизняного продовольчого ринків. Нині простежується збільшення інтересу до напівфабрикатів і готових продуктів, що не вимагає домашньої обробки, а також продуктів здорового харчування. Так, у країнах Європейського Союзу в середньому 30-40 % підприємств займаються впровадженням продуктивних інновацій, пов'язаних із розширенням асортименту такої продукції [2, с. 13–17].

Продуктові інновації в харчовій промисловості спрямовані на створення принципово нових технологій глибокої комплексної переробки сільськогосподарської сировини, призначеної для виробництва оздоровчих продуктів масового споживання. Такі продукти компенсують недолік есенціальних харчових речовин, є ефективним засобом захисту організму людини від негативного біологічного й техногенного впливу навколишнього середовища, попереджають передчасне старіння, сприяють активному творчому довголіттю. Регулярне вживання таких продуктів відповідає принципам здорового харчування й істотно знижує ризик виникнення і розвитку хвороб. Концепція здорового або функціонального харчування вперше була сформульована в Японії на початку 1980-х рр., коли великої популярності набули так звані функціональні харчові продукти. Під цим терміном розуміють продукти, які призначені для регулярного вживання всіма групами населення у складі харчових раціонів. Споживання цих продуктів знижує ризик захворювань, безпосередньо пов'язаних із харчуванням, зберігає і покращує здоров'я, адже у їх складі є фізіологічно функціональні харчові інгредієнти.

У багатьох країнах світу розроблені нормативні документи, що регулюють виробництво функціональної продукції. Проблема формування ринку функціональних продуктів харчування актуальна і для України. Нині ринок функціональних продуктів харчування України тільки

починає розвиватися і повністю задовольнити потреби населення України у функціональних продуктах харчування за рахунок власного виробництва поки неможливо, тому велика його частина імпортується. Для їх виробництва потрібні великі потужності та спеціальне обладнання, яке у країні, зазвичай, не проводиться або призначене для великих підприємств.

Інноваційні розробки викликають необхідність підвищення вимог до технологічних процесів переробки і рівня підготовки фахівців. Недолік кваліфікованих фахівців, здатних розробляти якісно нові технології і продукти, гальмує інноваційну активність підприємств. З одного боку, харчові підприємства не готові розкривати інформацію, що стосується інноваційних досягнень, представникам вищих навчальних закладів, з іншого – вищі навчальні заклади не мають фінансових можливостей для придбання сучасного виробничого обладнання.

У зв'язку з цим особливою важливістю в інноваційному розвитку набувають партнерські взаємини між провідними інституційними секторами: бізнесом, державою і наукою.

Одним із перспективних напрямів розвитку харчової промисловості є нанотехнології, які об'єднані під загальною назвою *Nanofoods*. У харчовій промисловості нанотехнології використовуються у виробництві нанокапсул, що підсилюють роботу носіїв ароматизаторів, зв'язування і видалення хімікатів або хвороботворних мікроорганізмів, а також для підвищення дисперсії поживних речовин [1, с. 30–31; 15, с. 20–22]. Найбільший інтерес у розвинених компаній викликають нанотехнології упаковки продуктів. У цій сфері особливо часто використовують наночастинки срібла в якості захисного антибактеріального покриття. Серед деяких упаковок використовують плівки та пластикові пляшки з поліетилену терефталату.

Застосування нанотехнологій у харчовій промисловості особливо важливо для вирішення продовольчої проблеми у світі. Найбільші світові харчові компанії активно займаються дослідженнями в цій галузі. Лідером за інвестиціями в розробку нанотехнологій є США, за ними йдуть Японія, Китай і країни Європейського Союзу. У США уряд виділяє щорічно приблизно 1,6 млрд дол. на програму «Національні нанотехнологічні ініціативи», яка спрямована на створення нанопродуктів харчування.

Що стосується маркетингових інновацій у харчовій промисловості, то можна констатувати, що багато підприємств починають перетворення в цій сфері, які носять системний і комплексний характер та охоплюють оптимізацію асортименту, розвиток брендування, супроводження товарів на всіх стадіях (від формування ідеї до полиці магазину), що й буде предметом наших подальших досліджень [12, с. 34–41].

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, підсумовуючи, слід зазначити, що необхідною умовою підвищення ефективності роботи підприємств харчової промисловості в сучасних умовах стає застосування інноваційної стратегії розвитку, суттєві ефекти якої виявляються в підвищенні продуктивності праці, посилення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому й міжнародному ринках. Крім того, для підприємств харчової галузі важливим аспектом їх діяльності є вибір змішаної моделі інноваційного розвитку, яка передбачає використання новітніх технологій у виробництві продуктів харчування, розширення асортименту інноваційних товарів, розроблення комплексних організаційно-управлінських рішень та впровадження передових маркетингових інструментів, спрямованих на оптимізацію збутових процесів, що й буде предметом подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Амброзевич Е. Г. Особенности европейского и восточного подходов к ингредиентам для продуктов здорового питания / Е. Г. Амброзевич // Пищевые ингредиенты. Сырье и добавки. – 2005. – № 1. – С. 30–31.
- Васильева Н. А. Условия и факторы стратегического развития предприятий пищевой промышленности России / Н. А. Васильева // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2012. – № 1. – С. 13–17.
- Дейнеко Л. В. Сучасний стан, проблеми та стратегія розвитку харчової промисловості України до 2011 року / Л. В. Дейнеко, Л. В. Старшинська, А. О. Коваленко // Економіка промисловості України. – Київ : РВПС України НАН України, 2003. – 127 с.
- Дергачев В. А. Геоэкономический словарь-справочник / В. А. Дергачев. – Одеса : ИПРЭИ НАНУ, 2004. – 178 с.
- Інноваційна модель: потрібні системні зміни // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 55. – С. 6.
- Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / П. П. Микитюк, Ж. Л. Крисько, О. Ф. Овсянюк-Бердадіна, С. М. Скочиляс. – Тернопіль : ПП «Принтер інформ», 2015. – 224 с.
- Карасик О. М. Фінансування та результативність інноваційної діяльності у харчовій промисловості України / О. М. Карасик, Д. Ф. Крисанов // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – Сер. : Екон. науки. – 2008. – № 2 (20). – С. 68–76.
- Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : монографія / П. М. Купчак ; за ред. Л. В. Дейнеко. – Київ : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
- Моделі інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] // Електронний архів Національного університету харчових технологій, 2012. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/264> (дата звернення: 17.02.2018). – Назва з екрана.
- Одотюк І. Якісний рівень сучасних інноваційних перетворень в промисловому комплексі України / І. Одотюк // Проблеми науки. – 2002. – № 12. – С. 33–36.
- Основи інноваційної політики в умовах нестабільної економіки [Електронний ресурс] // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2009. – № 1 (2). – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/1882/1/Fedyshyn.pdf> (дата звернення: 17.02.2018). – Назва з екрана.
- Смольянова Е. Л. К вопросу исследования основных направлений развития инновационной активности предприятий пищевой промышленности в целях обеспечения их устойчивого экономического роста / Е. Л. Смольянова, И. А. Деревянкин //

- Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2013. – № 2. – С. 34–41.
13. Статистичні матеріали Державної митної служби України «Зовнішня торгівля України» [Електронний ресурс] // Державна митна служба України. – Режим доступу: www.cus-toms.gov.ua/dmsu/control/cstat/f3/showstat (дата звернення: 17.02.2018). – Назва з екрана.
 14. Статистичний щорічник «Україна у цифрах у 2015 році» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 17.02.2018). – Назва з екрана.
 15. Тихомирова Н. А. Нанотехнологии в переработке молочного сырья / Н. А. Тихомирова // Переработка молока. – 2013. – № 10. – С. 20–22.
 16. Харчова промисловість України [Електронний ресурс] // Престиж Медіа Інформ. – Режим доступу: www.prestigeme-dia.com.ua/project/agro (дата звернення: 17.02.2018). – Назва з екрана.
 17. Харчова та переробна промисловість. Галузевий огляд, підготовлений АТ «Ерсте-Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.business.ua/upload/analytics/Food%20and%20Beverage.pdf (дата звернення: 17.02.2018). – Назва з екрана.
 18. Шевлюга О. Г. Дослідження впливу технологічних інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства / О. Г. Шевлюга, О. М. Олефіренко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. I. – С. 38–44.
- REFERENCES**
1. Ambrozevich, E. G. (2005). Osobennosti evropeiskogo i vostochnogo podhodov k ingredientam dlya produktov zdorovogo pitaniya [Features of the European and Eastern approaches to the ingredients for healthy foods]. *Pischevie ingredient. Syrie I dobavki – Food Ingredients. Raw materials and additives*, № 1, 30–31 [in Russian].
 2. Vasilieva, N. A. (2012). Usloviya i factory strategicheskogo razvitiya predpriyatij pishchevoy promishlennosti Rossii [Conditions and factors of strategic development of enterprises of the food industry in Russia]. *Intelekt. Innovaciya. Investicii – Intellect. Innovation. Investments*, 1, 13–17 [in Russian].
 3. Deineko, L. V., Starshynska, L. V., Kovalenko, A. O. (2003). Suchasniy stan, problem ta strategiya rosvitku harchovoyi promislivosti Ukrainy do 2011 roku [Current situation, problems and strategy of food industry development in Ukraine till 2011]. *Ekonomika promislivosti Ukraini [Economy of Ukraine]*. Kyiv : RVPS Ukraini NAN Ukraini [in Ukrainian].
 4. Dergachev, V. A. (2004). *Geoekonomicheskij slovar-spravochnik [Geo-economic dictionary-directory]*. Odessa : IPREEI NANU [in Ukrainian].
 5. Innovaciyna model: potribni systemni zminy [Innovative model: system changes are required]. (2008). *Uryadoviy kyrier – Government Courier*, 55, 6 [in Ukrainian].
 6. Mikitiuk, P. P., Krisko, Z. L., Ovsyznuk-Berdadina, O. F. & Skochiliyas, S. M. (2015). *Innovaciyniy rozvitok pidpriemstva [Innovative development of the enterprise]*. Ternopol: PP “Printer inform” [in Ukrainian].
 7. Karasik, O. M. & Krisanov, D. F. (2008). Finansuvanniya ta rezultativnist innovaciyniy diyalnosti u harchoviy promyslovosti Ukraini [Financing and efficiency of innovation activity in the food industry of Ukraine]. *Visnik Dnipropetrovskoyi derzavnoyi finansovoyi akademii. Ekon. Nauki – Bulletin of the Dnipropetrovsk State Academy of Finance. Econ science: Collected papers*, (2 (20)), (pp. 68–76) [in Ukrainian].
 8. Kupchak, P. M. (2009). Harchova promislivost Ukraini v umovah aktivizacii integraciynih ta globalizaciynih procesiv [Food industry of Ukraine in the conditions of intensification of integration and globalization processes]. (L. V. Deyneko, Ed.). Kyiv : Rada po vivch. prod. sil. Ukraini NAN Ukraini [in Ukrainian].
 9. Modely innovaciynogo rozvitku pidpriemstv harchovoyi promislivosti. Elektronniy arhiv Nacionalnogo universitetu harchovih

- tehnologiy [Models of innovation development of food industry enterprises. *Electronic Journal of National University of Food Technologies*]. (2012). <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/264>. <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/264> (accessed 17 February 2018) [in Ukrainian].
10. Odotiuk, I. (2002). Yakisniy riven suchasnyh innovatsiynih peretvoren v promyslovomu kompleksi Ukraini [The qualitative level of modern innovation transformations in the industrial complex of Ukraine]. *Problemi nauki – Problems of science*, 12, 33–36 [in Ukrainian].
 11. Osnovy innovatsiynoyi pokitiki v umovah nestabilnoyi ekonomiki. [Fundamentals of innovation policy in an unstable economy]. (2009). *Socialno-ekonomichni problem i derzsava – Socio-economic problems and the state*, 1 (2). Retrieved from <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/1882/1/Fedyshyn.pdf> (accessed 17 February 2018) [in Ukrainian].
 12. Smolyanova, E. L. Derevyankin, I. A. (2013). K voprosu issledovaniya osnovnyh napravleniy razvitiya innovatsionnoy aktivnosti predpriyatiy pischevoy promyshlennosti v celiah obespecheniya ih ustouchivogo ekonomicheskogo rosta [On the issue of studying the main directions of development of innovation activity of enterprises of the food industry in order to ensure their sustainable economic growth]. *Ekonomika. Innovatsii. Upravleniye kachestvom – Economics. Innovations Quality management*, 2, 34–41 [in Russian].
 13. Statystichni materyali Derszavnoiy mitnoyi sluzsby Ukraini “Zovnishnya torgivlya Ukraini” [Statistical materials of the State Customs Service of Ukraine “Foreign Trade of Ukraine”]. (n.d.). *Derzsavna mitna sluzba Ukraini – State Customs Service of Ukraine*. Retrieved from www.cus-toms.gov.ua/dmsu/control/cstat/f3/showstat (accessed 17 February 2018) [in Ukrainian].
 14. Statistichniy schorichnik “Ukraina v cifrah u 2015 roci” [Statistical Yearbook “Ukraine in Figures in 2015”]. (2015). *Dergavna sluzba statistiki Ukraini – State Statistics Service of Ukraine*. Retrieved from www.ukrstat.gov.ua (accessed 17 February 2018) [in Ukrainian].
 15. Tihomirova, N. A. (2013). Nanotehnologii v pererabotke volochnogo suriya [Nanotechnology in the processing of dairy raw materials]. *Pererabotka moloka – Milk processing*, 10, 20–22 [in Russian].
 16. Harchova promislolist [Food industry of Ukraine]. (n.d.). *Prestiz Media Inform – Prestige Media Inform*. www.prestigeme-dia.com.ua/project/agro (accessed 17 February 2018) [in Ukrainian].
 17. Harchova ta pererobna promislolist. Galuzevyi ogyad, pidgotovleniy AT “Erste-Bank” [Food and processing industry. Sectoral review prepared by JSC “ErsteBank”]. (n.d.). www.business.ua/upload/analytics/Food%20and%20Beverage.pdf. Retrieved from www.business.ua/upload/analytics/Food%20and%20Beverage.pdf (accessed 17 February 2018) [in Ukrainian].
 18. Shevlyuga, O. G. (2011). Doslidzhennya vplivu tehnologichnih innovatsiy na rinhok tehnologiy i rozvitok pidpriemstva [Investigation of the impact of technological innovations on the technology market and enterprise development]. *Marketing i menedzhment Innovatsiy – Marketing and management of innovations*, 4, 38–44 [in Ukrainian].

Л. М. Шимановская-Дианіч, доктор економічних наук, професор; **Е. С. Гайденко** (Вишнее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Стратегия инновационного развития предприятий пищевой промышленности.**

Аннотация. Цель статьи заключается в исследовании различных моделей и выборе направлений инновационного развития предприятий пищевой промышленности Украины в условиях усиления конкуренции. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, диалектического подхода. **Результаты.** Определены основные результаты деятельности и развития предприятий пищевой промышленности, рассмотрены модели инновационного развития и обоснована целесообразность выбора смешанной модели, рассмотрены основные направления инно-

ваціонного розвитку підприємств харчової промисловості в умовах посилення конкуренції. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что использование смешанной модели инновационного развития будет способствовать развитию предприятий и организаций потребительской кооперации и повышению уровня их эффективности. Основные научные положения статьи можно использовать в практике управления предприятиями пищевой промышленности различных форм собственности.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, пищевая промышленность, модель, стратегия, предприятия пищевой промышленности.

L. Shimanovskaya-Dianich, Dc. Econ. Sci., Professor; **E. Gaydenko** (Poltava University of Economics and Trade). **Strategy of innovative development of enterprises of food industry.**

Annotation. Purpose. The purpose of the article is to study different models and choose the directions of innovative development of the food industry enterprises of Ukraine in conditions of increasing competition. **Methodology of research.** The solution of the tasks posed in the article was carried out with the help of such general scientific and special research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, dialectical approach. **Findings.** The main results of activity and development of food industry enterprises are determined, the models of innovative development are considered and the expediency of choosing a mixed model is substantiated, the main directions of innovation development of food industry enterprises are considered in the conditions of intensification of competition. **Practical value.** The article substantiates that the use of a mixed model of innovative development will promote the development of enterprises and organizations of consumer cooperation and improve their effectiveness. The main scientific provisions of the article can be used in the practice of managing enterprises of the food industry of various forms of ownership.

Keywords: innovation, innovative development, food industry, model, strategy, food industry enterprises.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗНАТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В. І. ОТЕНКО, доктор економічних наук, професор;
Я. М. СТОКАЗ

(Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця)

Анотація. *Мета статті* полягає в розробленні методичного забезпечення оцінювання стратегічних знань підприємства. Статтю присвячено формуванню методичного підходу, обґрунтуванню та розробленню системи показників для оцінювання процесів формування й розвитку стратегічних знань на підприємстві. **Методика дослідження.** Для проведення дослідження використано такі загальнонаукові методи: аналізу та синтезу, узагальнення та формалізації, статистичного та фінансово-економічного аналізу, експертні методи оцінювання. **Результатом** дослідження є система показників для оцінювання стратегічних заходів зі створення власних компетенцій підприємства, придбання та залучення компетенцій за рахунок процесів інтеграції й кооперації. **Практична значущість результатів дослідження.** У статті обґрунтовано необхідність розроблення й застосування методичного забезпечення за рахунок оцінювання відповідності ведення бізнесу стандартам і передовим міжнародним та вітчизняним практикам, принципам ефективного корпоративного управління.

Ключові слова: стратегічні знання підприємства, формування та розвиток, методичний підхід, аналіз, оцінювання, система показників, компетенції, стратегія.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. В умовах прискорення змін та ускладнення економічного середовища одним із ключових факторів, що забезпечує успішність діяльності підприємств, є знання підприємства. Ураховуючи активізацію процесів наукомісткості виробництва за обмеженості ресурсних та зростання споживчих ринків, у системі управління вітчизняних підприємств нарізла необхідність застосування нових, адаптованих до сучасних економічних умов, підходів, методів і моделей управління, в основу яких покладене знання. Ця нематеріальна основа представляє стратегічні знання та здатності до його ефективного використання: приймати доцільні управлінські рішення; застосовувати передовий досвід; розробляти та реалізовувати стратегії бізнесу; формувати нові моделі поведінки на ринку; отримувати знання про клієнтів.

За результатами аналітичного дослідження, виконаного відомою консалтинговою компанією KPMG через опитування 310 керівників компаній усього світу, зафіксовано підвище-

ний інтерес ділової спільноти до питань стратегічного значення знань у веденні бізнесу підприємств: Ради директорів стають усе більш впливовими, інвестори – більш вимогливими, топ-менеджмент – більш обізнаним у ключових питаннях ведення бізнесу. Більша частина опитуваних вважає, що увага до проблем формування й використання стратегічних знань дозволяє підвищувати якість стратегічних рішень, краще осмислювати особливості розвитку, забезпечуючи відкритість у поданні інформації. Так, більш ніж 50 % опитуваних були згодні з таким фактом, що Ради директорів більше впливають на прийняття стратегічних рішень, ніж раніше. Однак при цьому все більш актуальним постає питання щодо їх компетентності та професіоналізму (вважає більше 65 % опитуваних) [1, 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та методичні аспекти формування й розвитку знань підприємств знайшли відображення у працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як І. Ансофф, М. Ветгер, А. Е. Воронкова, В. М. Геєць, С. Вудрафф, М. С. Дороніна, В. А. Дьомін,

К. Ейзенхардт, Г. Б. Клейнер, Б. З. Мільнер, А. П. Наливайко, І. Нонака, Н. Ольве, К. Прахалад, Ж. Рой, Г. Саймон, С. Сакман, Р. Санчез, М. Спенсер, П. Сперроу, Х. Такеучі, Г. Хемел, Дж. Ходкінсон та ін. Значну увагу в дослідженнях цих авторів присвячено стратегічній, професійній та психологічній природі знань і компетенцій на індивідуальному, організаційному й міжорганізаційному рівнях управління. Однак, ураховуючи швидкий розвиток та різнонаправленість теоретичних напрацювань і досягнень, необхідно зазначити, що є частина питань, які залишаються в центрі уваги науковців та потребують подальших досліджень. До них слід зарахувати такі, що спрямовані на забезпечення єдності у тлумаченні понять, підходів до створення інструментарію управління ними.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування методичного забезпечення оцінювання стратегічних знань підприємства на основі результатів аналізу діяльності машинобудівних підприємств Харківського регіону. Вирішення поставленого завдання полягає в обґрунтуванні методичного підходу й розробленні системи показників для оцінювання процесів формування та розвитку стратегічних знань на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Методичним забезпеченням щодо оцінювання стратегічних знань підприємств є методики якості корпоративного управління, компетентності управлінського персоналу, відповідності стандартам і передовим міжнародним та вітчизняним практикам і принципам ефективного корпоративного управління ведення бізнесу. За результатами дослідження стану корпоративного управління України у травні 2016 р., проведеного рейтинговим агентством IBI-Rating на 43 вітчизняних підприємствах із 55 досліджуваних, середньозважений рівень відповідності компаній передовим міжнародним та вітчизняним практикам і принципам ефективного корпоративного управління становив 56,3 % [1]. Такий результат оцінки вказує на недостатній рівень наявності стратегічних знань та ефективності їх використання на вітчизняних підприємствах.

Методологія IBI-Rating [1, 2] включає напрями: склад акціонерів і захист прав акціо-

нерів; Наглядова рада; менеджмент, аудит і контроль; розкриття інформації та прозорість; власні ініціативи та взаємодія з регулятором. За результатами оцінювання за напрямками «Наглядова рада» та «менеджмент, аудит і контроль» жодна з досліджуваних компаній не відповідає передовим принципам та практикам корпоративного управління повною мірою. Такий факт зумовлений тим, що в жодній із досліджуваних компаній не створено комітетів спостережної ради й не передбачено механізм заочного голосування її членів, не задекларовано наявність незалежних членів у складі наглядових рад, а також більшість наглядових рад виконують функції оперативного управління.

Задовільний рівень оцінювання напрямку «Розкриття інформації та прозорість» (72,3 %) обумовлений високим рівнем дотримання принципу розкриття інформації про афілійованих осіб, фінансову звітність та аудиторські звіти. Позитивним фактом є представлення інформації кількома мовами (у тому числі міжнародного спілкування) на власних веб-сайтах компаній про установчі документи, корпоративну структуру й діяльність.

Задовільна оцінка за напрямком «Менеджмент, аудит і контроль» (47,9 %) зумовлена розкриттям інформації про досвід роботи виконавчого органу та позитивними висновками від провідних аудиторських компаній. При цьому більшість із досліджуваних компаній не розкривали інформацію про систему й розмір оплати менеджменту, наявність і функціональні повноваження підрозділів внутрішнього аудиту, відповідність діючого інституту прийняття стратегічних рішень принципам корпоративного управління, підтримки балансу інтересів ключових груп-учасників корпоративних відносин.

Такі результати оцінювання якості та ефективності корпоративного управління доводять про необхідність фокусування уваги проблематики з розвитку й формування стратегічних знань на інституціональних обмеженнях та інтересах зацікавлених груп, що впливають на прийняття стратегічно важливих рішень [3].

Державне регулювання стандартизації в Україні обмежується виданням національних стандартів управління якістю, що є ідентичним перекладом відповідних стандартів ISO 9000 і мають такий вигляд: ДСТУ ISO 9000:2009.

Системи управління якістю. Основні положення та словник; ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю. Вимоги; ДСТУ ISO 9004:2001. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності [4]. Додержання стандартів ISO 9000 є необхідною та першочерговою умовою інтеграції національних машинобудівних підприємств в європейські та інші організації. Основними причинами повільного розповсюдження визнаних у всьому світі стандартів є:

1. Повільні темпи зростання обсягів виробництва в галузі, а також неплатоспроможний попит на продукцію.
2. Відсутність і недостатність фінансування розробки та впровадження систем якості, а також проведення сертифікації на підприємствах.
3. Слабка пропаганда переваг міжнародних стандартів, що існують.
4. Низька готовність переважної частини менеджменту до використання методів управління якістю.

Стосовно останнього пункту, то мова йде про необхідність створення системи менеджменту якості, яка повинна передбачати реальну оцінку стартових умов, певні етапи й послідовність робіт із якості на шляху перебудови всієї корпоративної культури за принципами менеджменту якості. Основними причинами слабого впровадження систем менеджменту якості українськими підприємствами є:

1. Недостатня ефективність організаційної структури, загальної нормативної культури, стилів та методів менеджменту.
2. Низький рівень професіоналізму менеджменту на підприємствах України.
3. Недостатня увага керівництва підприємств до важливості проблем якості.

За результатами дослідження машинобудівних підприємств Харківського регіону до машинобудівних підприємств, на яких впроваджено та ефективно діє система управління якістю (про що свідчить наявність відповідних сертифікатів, а також тексти аудиторських висновків), належать [5–8]:

ДП «Завод Електроважмаш» (висока вимогливість до дотримання технологій із кожної операції, проведення повномасштабних випробувань готової продукції).

ПАТ «Турбоатом» (створення умов для ефективної роботи співробітників, їх навчан-

ня, стимулювання ініціативи та професійного зростання).

ПАТ «ХАРП» (задоволення потреб усіх споживачів щодо якості та строків постачання, повний комплекс перевірки якості продукції включає оцінку за 50 параметрами).

ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш» (система управління якістю розповсюджується на готову продукцію, проміжні операції з дотримання геометрії виробів та електричних параметрів, а також – на вхідний контроль усіх матеріалів).

ПАТ «Харківський верстатобудівний завод» (створення власної сервісної мережі підприємства з метою підвищення ефективності використання верстатів підприємства замовниками).

ПАТ «Автрамат» (спрямування на задоволення потреб найбільш вибагливого замовника, упорядкування основних процесів на підприємстві, установлення показників для регулярного оцінювання результатів діяльності персоналу та процесів; у найближчі 2-3 роки підприємство планує запровадити міжнародний стандарт ISO/TS 16949:2002 Система якості для підприємств постачальників автомобільної промисловості).

ПАТ «Світло шахтаря» (у 2012 р. заводом отримано золоту винагороду Національного бізнес-рейтингу серед підприємств України за результатами загальнодержавного статистичного ранжування суб'єктів господарювання за сукупністю показників їх фінансово-господарської діяльності).

Щодо інших управлінських стандартів, то їх запровадження носить одиничний характер. Так, слід відмітити наявність кадрової програми на ПАТ «ХАРП», яка спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам підприємства й повністю регламентується Системою менеджменту якості МС ІСО 9001:2000, до складу якої входить Карта процесу «Управління людськими ресурсами». Карта процесу складається з таких операцій:

A1 Визначення компетентності персоналу.

A2 Планування потреб у кадрах.

A3 Підбір, відбір, прийом та звільнення персоналу.

A4 Планування підготовки персоналу.

A5 Організація і проведення навчання.

A6 Оцінка результатів навчання.

А7 Аналіз діяльності з управління персоналом.

На ПАТ «Турбоатом» навчання кадрів організовано відповідно до Стандарту підприємства «Організація професійного навчання кадрів», Положення «Про професійне навчання кадрів на виробництві», а також розроблених і затверджених планів підприємств.

Важливою ідеєю стандартизації управління підприємствами є наявність великої кількості постійно повторюваних функцій, процесів та дій із прийняття управлінських рішень. При цьому, у переважній більшості випадків, існує певна кількість різноманітних варіантів реалізації однієї і тієї ж управлінської дії, процесу та множини можливих принципів та підходів до прийняття аналогічних управлінських рішень.

У таких умовах, узагальнюючи велику кількість наукових робіт із цієї проблематики, відбувається формування певних типових моделей поведінки системи управління. Отже, можна констатувати необхідність цілеспрямованого управлінського впливу на процес формування стандартів управління на підприємствах (стандартизація системи менеджменту) шляхом розробки, впровадження й використання певних оптимальних стандартних принципів, процесів, функцій та інструментів управління.

З іншого боку, ураховуючи світові глобалізаційні процеси й тенденції до створення великих інтегрованих структур, важливого значення набувають проблеми підвищення керованості децентралізованими, просторово-розподіленими підрозділами (дочірніми компаніями, філіями, представництвами). Сьогодні потужні міжнародні компанії формують і розповсюджують єдині принципи ведення бізнесу, планування та звітності, стандартні вимоги до персоналу й шаблонні управлінські технології, що часто зафіксовані в корпоративних інформаційних системах. Важливо відмітити необхідність стандартизації бізнес-процесів машинобудівних підприємств. Стандартизація інноваційної діяльності нерозривно пов'язана зі стандартизацією суміжних галузей, а саме Проект-менеджменту (Project-management, ISO 21500:2012), Менеджменту знань (Knowledge management, CWA 14924-1:2005, PAS 2001:2001, AS 5037-2005), Ризик-менеджменту (Risk management, ISO 31000:2009).

Чималі здобутки у сфері вироблення та впровадження стандартів інновацій мають такі країни: Бразилія (стандарти ABNT), Об'єднана Європа (стандарти CEN), Японія (стандарти JISC), Іспанія (стандарти AENOR), Франція (стандарти AFNOR), Великобританія (стандарти BSI), Німеччина (стандарти DIN) та Португалія (стандарти IPQ). У свою чергу, стандарти ISO об'єднали в собі найкращий досвід.

Нова версія ISO 9004 : 2009 Managing for the sustained success of an organization – A quality management approach (Менеджмент для стійкого успіху організації. Підхід менеджменту якості) є міжнародним консенсусом відносно управлінських інструментів, за допомогою яких будь-яка організація може досягти стійкого успіху [4]. Це передбачає зміни в середовищі та/або контексті організації, які можуть вимагати впровадження інновацій, щоб задовольнити потреби й очікування зацікавлених сторін (клієнтів, споживачів, бізнес-партнерів і т. д.). Для цього організації необхідно: ідентифікувати необхідність в інноваціях; установити й підтримувати ефективний інноваційний процес; забезпечувати виділення відповідних ресурсів. На встановлення інноваційного процесу й підтримку його в робочому стані в рамках організації впливають такі чинники: невідкладність у впровадженні інновації; її цілі та їх вплив на продукти, процеси й організаційні структури; узяті в організації зобов'язання із впровадження інновацій; готовність людей до нових викликів і зміни статус-кво; поява й доступність нових технологій.

Стандарт ISO 10018:2012 встановлює принципи ефективної участі персоналу під час впровадження систем менеджменту якості на основі ISO 9001, а також описує кроки інноваційного процесу. Важливо розглядати інновацію як процес. Загальновизнане існування таких ключових кроків в інноваційному процесі: ідентифікація можливості; знаходження зв'язків між цими можливостями та пропонуваними рішеннями; перетворення ідей на практичні рішення; здійснення рішень.

Більшість інновацій ґрунтуються на великому об'ємі накопиченого досвіду та є результатом колективного знання. Успішна інновація є результатом високої міри залучення людей. Ключова вигода вживання креативності та створення інновацій усередині організації – це поліпшення процесів, що існують, і розробка

нових продуктів та послуг для ринку. Увага до людського чинника приводить до лідерства організації, що виробляє продукти та послуги для завтрашнього клієнта, і тим самим до здобуття конкурентоздатної переваги на ринку [4].

У якості прикладу можна навести діяльність підприємств індустріальної групи УПЕК. З метою підвищення проектного управління, клієнтоорієнтованості та капіталізації групи було прийнято стратегічне рішення щодо комплексної автоматизації процесів конструкторсько-технологічної підготовки виробництва, спрямованої на скорочення циклу розробки виробів, підвищення вкладу нових продуктів у загальні обсяги продажів, підвищення швидкості оновлення продукції, що випускається,

підвищення інформатизації розробок і досягнення відповідності міжнародним стандартам проектування, скорочення циклу узгодження, затвердження та проведення змін тощо. Для досягнення поставленої мети було обрано платформу компанії PTC (США) та системного інтегратора – компанію ProTECHNOLOGIES. За час реалізації проекту було проведено навчання 530 членів команди, виконано більше 20 пілотних проектів та проведено 72 аудити.

Для проведення аналізу процесів розвитку та формування стратегічних знань на підприємстві виділено типи відповідних стратегій (створення власних компетенцій, придбання та залучення компетенцій) та запропоновано систему показників (індексів) (табл. 1).

Таблиця 1

Система показників оцінювання управлінських компетенцій підприємства

| Показник (індекси - I) | Формула розрахунку | Умовне позначення |
|--|--|---|
| 1. Створення власних компетенцій | | |
| Індекс оновлення асортименту | $I_1^1 = V_{\text{newpr}} / V$ | V_{newpr} – об'єм реалізації нових продуктів, тис. грн; V – сумарний об'єм реалізації, тис. грн |
| Індекс навчання управлінського персоналу | $I_2^1 = Q_{\text{tr}} / Q_{\text{m}}$ | Q_{tr} – кількість навчальних програм, тренінгів для вищого та середнього менеджменту, од.; Q_{m} – чисельність менеджменту вищого та середнього рівня управління, осіб |
| Індекс рентабельності витрат на розвиток управлінських знань | $I_3^1 = P / C_{\text{teach}}$ | P – прибуток підприємства, тис. грн; C_{teach} – витрати підприємства на навчання та підвищення кваліфікації управлінського персоналу, тис. грн |
| Індекс витрат на бенчмаркінг | $I_4^1 = C_{\text{benchmarking}} / C_{\text{admin}}$ | $C_{\text{benchmarking}}$ – витрати підприємства на проведення заходів із бенчмаркінгу, тис. грн; C_{admin} – адміністративні витрати підприємства, тис. грн |
| Індекс розвитку інноваційних технологій | $I_5^1 = IT_f / IT_{\text{sum}}$ | IT_f – інноваційні технології, розроблені даним підприємством, од.; IT_{sum} – усі технології, що використовуються даним підприємством, од. |
| Індекс стандартизації управління | $I_6^1 = Q_{\text{standart}} / Q_{\text{bp}}$ | Q_{standart} – кількість стандартів управління, що використовуються в різних аспектах діяльності підприємства, од.; Q_{bp} – кількість бізнес-процесів, що становлять основу конкурентних переваг підприємства, од. |
| Індекс формалізації управлінських знань | $I_7^1 = Q_{\text{nm}} / Q_{\text{doc}}$ | Q_{nm} – кількість документів методичного характеру, що стосуються різноманітних аспектів управління знаннями (в тому числі методик оцінки управлінських компетенцій підприємства), од.; Q_{doc} – загальна кількість видів внутрішніх документів, од. |
| Індекс оцінки вартості ІА | $I_8^1 = Q_{\text{vip}} / Q_{\text{IA}}$ | Q_{vip} – кількість ІА, за якими проведена оцінка вартості, од.; Q_{IA} – загальна кількість ІА, од. |
| Індекс методичного забезпечення оцінки бізнес-процесів | $I_9^1 = Q_{\text{metbp}} / Q_{\text{met}}$ | Q_{metbp} – кількість методик оцінки ефективності ключових бізнес-процесів, од.; Q_{met} – загальна кількість методик, що використовуються у процесі оцінювання ефективності системи управління підприємством, од. |

Продовж. табл. 1

| Показник (індекси - I) | Формула розрахунку | Умовне позначення |
|---|--|---|
| 2. Залучення компетенцій | | |
| Індекс розвитку партнерської бази | $I_1^2 = Q_{\text{partner}} / Q_{\text{partner}0}$ | Q_{partner} – кількість підприємств та організацій – стратегічних партнерів у поточному періоді, од.; $Q_{\text{partner}0}$ – кількість підприємств та організацій – стратегічних партнерів у попередньому періоді, од. |
| Індекс обміну передовим досвідом між партнерами | $I_2^2 = Q_{\text{partnership}} / Q_{\text{partnership}0}$ | $Q_{\text{partnership}}$ – кількість спільних конференцій, семінарів, виставок, ярмарків із партнерами в поточному періоді, од.; $Q_{\text{partnership}0}$ – кількість спільних конференцій, семінарів, виставок, ярмарків із партнерами в попередньому періоді, од. |
| Індекс активності у сфері співробітництва із вищими навчальними закладами | $I_3^2 = Q_{\text{education}} / Q_{\text{education}0}$ | $Q_{\text{education}}$ – кількість вищих навчальних закладів, що є партнерами в діяльності підприємства в поточному періоді, од.; $Q_{\text{education}0}$ – кількість Вищих навчальних закладів, що є партнерами в діяльності підприємства в поточному періоді, од. |
| Індекс витрат на аутсорсинг | $I_4^2 = C_{\text{outsource}} / C_{\text{admin}}$ | $C_{\text{outsource}}$ – витрати підприємства на аутсорсинг, тис. грн; C_{admin} – адміністративні витрати підприємства, тис. грн |
| Індекс витрат на фінансовий консалтинг | $I_5^2 = C_{\text{fincons}} / C_{\text{admin}}$ | C_{fincons} – витрати підприємства на фінансовий консалтинг, тис. грн; C_{admin} – адміністративні витрати підприємства, тис. грн |
| Індекс витрат на стратегічний консалтинг | $I_6^2 = C_{\text{stratcons}} / C_{\text{admin}}$ | $C_{\text{stratcons}}$ – витрати підприємства на консультації зі стратегічного консалтингу, тис. грн; C_{admin} – адміністративні витрати підприємства, тис. грн |
| Індекс витрат на бізнес-коучінг | $I_7^2 = C_{\text{coaching}} / C_{\text{admin}}$ | C_{coaching} – витрати підприємства на бізнес-коучінг, тис. грн; C_{admin} – адміністративні витрати підприємства, тис. грн |
| 3. Придбання компетенцій | | |
| Індекс придбання організаційного досвіду | $I_1^3 = Q_{\text{INT}} / Q_{\text{INT}}^0$ | Q_{INT} – кількість подій інтеграційного характеру в поточному періоді, од.; Q_{INT}^0 – кількість подій інтеграційного характеру в попередньому періоді, од. |
| Індекс зростання науково-дослідної бази за рахунок інтеграційних процесів | $I_2^3 = (C_{\text{НДДКР}} - C_{\text{НДДКР}}^0) / C_{\text{НДДКР}}$ | $C_{\text{НДДКР}}$ – витрати на НДДКР базового періоду, тис. грн; $C_{\text{НДДКР}}^0$ – витрати на НДДКР попереднього періоду, тис. грн |
| Індекс скорочення тривалості проектних розробок | $I_3^3 = T_{\text{td}}^0 / T_{\text{td}}$ | T_{td} – тривалість проектних розробок у поточному періоді, місяців; T_{td}^0 – тривалість проектних розробок у попередньому періоді, місяців |
| Індекс інтеграції | $I_4^3 = 1/P_1$ | P_1 – показник вертикальної інтеграції (за методикою Р. Румельта $P_1 \geq 0,7$) [9, с. 103] |
| Індекс розвитку інноваційної активності | $I_5^3 = Q_{\text{IP}} / Q_{\text{IP}0}$ | Q_{IP} – кількість інноваційних проектів у поточному періоді, од.; $Q_{\text{IP}0}$ – кількість інноваційних проектів у попередньому періоді, од. |
| Індекс розвитку диверсифікації виробництва | $I_6^3 = 1 - \Pi_{\text{ц}}$ | $\Pi_{\text{ц}}$ – показник централізації (за методикою Р. Румельта $\Pi_{\text{ц}} = 0,7$) [9, с. 103] |

Складова створення власних компетенцій містить сукупність показників, спрямованих на виявлення тенденцій розвитку внутрішнього інноваційного потенціалу, аналізу системи управління, що враховує навчання й розвиток управлінських знань, розвиток методичного забезпечення управління ними, використання управлінських стандартів і стандартів управління знаннями, а також результати викорис-

тання всього арсеналу засобів розвитку компетенцій відповідно до обраного напрямку.

Складова залучення компетенцій містить показники розвитку партнерської бази та партнерських програм, співробітництва, економічних результатів від заходів аутсорсингу, консалтингу та бізнес-коучінгу.

Складова придбання компетенцій відображає основні результати, що отримує підприєм-

ство завдяки процесам приєднання, злиття й поглинання. Особливу увагу слід звернути на показник спеціалізації (індекс спеціалізації). Наведений показник P_C визначено за методикою Р. Румельта, яка детально описана в роботі А. П. Наливайка в контексті дослідження процесів диверсифікації виробництва та систем вимірювання її ефективності [9]. Р. Румельт, провівши ряд теоретичних і практичних досліджень, поділив підприємство на центри ділової активності, кожен із яких керується автономно та відповідає за виробництво одного або декількох товарів, що тісно пов'язані між собою не тільки виробничими, а й ринковими зв'язками.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Апробацію запропонованої методики заплановано провести на базі Публічного акціонерного товариства «ХАРП», що спеціалізується на виробництві підшипників та входить до складу компанії УПЕК (Українська промислова енергетична компанія), а також Публічного акціонерного товариства «Турбоатом». Дані для проведення розрахунків будуть отримані шляхом спостереження та опитування експертів, вищого та середнього менеджменту, співробітників відділу кадрів і служб управління персоналом, а також аналізу інформації, що наведена в річній фінансовій звітності й на офіційному сайті Stockmarket.gov.ua.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сайт Професійної асоціації корпоративного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cgpa.com.ua/profesijna-spilnota/diyalnist-korporativnogo-direktora/diyalnist-korporativnogo-direktora-1.html> (дата звернення: 12.03.2018). – Назва з екрана.
2. Сайт Українського союзу промисловців і підприємців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspp.ua/korporativna-bezpeka.html> (дата звернення: 02.02.2018). – Назва з екрана.
3. Отенко В. І. Стратегічний вибір підприємства та його реалізація : монографія / В. І. Отенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 336 с.
4. Сайт Міжнародної організації із стандартизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/ru/> (дата звернення: 11.01.2018). – Назва з екрана.
5. Сайт Відкритого акціонерного товариства «Турбоатом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.turboatom.com.ua> (дата звернення: 26.02.2018). – Назва з екрана.
6. Сайт Державного підприємства «Завод «Електроважмаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spetm.com.ua/index.html> (дата звернення: 26.02.2018). – Назва з екрана.
7. Сайт Головного управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net> (дата звернення: 26.02.2018). – Назва з екрана.
8. Сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uprstat.gov.ua> (дата звернення: 17.02.2018). – Назва з екрана.
9. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – Київ : КНЕУ, 2001. – 228 с.

REFERENCES

1. Sait Profesiinoi asotsiatsii korporativnoho upravlinnia [The site of the Professional Association of Corporate Governance]. (n.d.). <http://cgpa.com.ua/profesijna-spilnota/diyalnist-korporativnogo-direktora/diyalnist-korporativnogo-direktora-1.html>. Retrieved from <http://cgpa.com.ua/profesijna-spilnota/diyalnist-korporativnogo-direktora/diyalnist-korporativnogo-direktora-1.html> (accessed 12 March 2018) [in Ukrainian].
2. Sait Ukrainskoho soiuzu promyslovtsiv i pidpriyemtsiv [The site of the Ukrainian Union of Industrialists and Entrepreneurs.]. (n.d.). <http://uspp.ua/korporativna-bezpeka.html>. Retrieved from <http://uspp.ua/korporativna-bezpeka.html> (accessed 02 February 2018) [in Ukrainian].

3. Otenko, V. I. (2010). *Stratehichnyi vybir pidpriemstva ta yoho realizatsiia*. [Strategic choice of the enterprise and its realization]. Kharkiv : VD "INZhEK" [in Ukrainian].
4. Sait Mizhnarodnoi orhanizatsii iz standartyzatsii [The site of the International Organization for Standardization]. (n.d.). <http://www.iso.org/iso/ru/>. Retrieved from <http://www.iso.org/iso/ru/> (accessed 11 January 2018) [in Ukrainian].
5. Sait Vidkrytoho aktsionernoho tovarystva «Turboatom» [The site of the Open Joint Stock Company "Turboatom"]. (n.d.). <http://www.turboatom.com.ua/>. Retrieved from <http://www.turboatom.com.ua/> (accessed 26 February 2018) [in Ukrainian].
6. Sait Derzhavnoho pidpriemstva «Zavod «Elektrovazhmash» [The site of the state enterprise "Plant" Electrotyazhmash"]. (n.d.). <http://www.spetm.com.ua/index.html>. Retrieved from <http://www.spetm.com.ua/index.html> (accessed 26 February 2018) [in Ukrainian].
7. Sait Holovnoho upravlinnia statystyky v Kharkivskii oblasti [The site of the Main Department of Statistics in the Kharkiv region]. (n.d.). <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>. Retrieved from <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net> (accessed 26 February 2018) [in Ukrainian].
8. Sait Derzhavnoho komitetu statystyky [The site of the State Committee of Statistics]. (n.d.). <http://uprstat.gov.ua>. Retrieved from <http://uprstat.gov.ua> (accessed 17 February 2018) [in Ukrainian].
9. Nalyvaiko, A. P. (2001). *Teoriia stratehii pidpriemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku* [The theory of enterprise strategy. Current state and directions of development]. Kyiv : KNEU [in Ukrainian].

В. И. Отенко, доктор экономических наук, профессор; **Я. Н. Стоказ** (Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця). **Методический подход к оцениванию стратегических знаний предприятия.**

Аннотация. Цель статьи заключается в разработке методического обеспечения оценивания стратегических знаний предприятия. Статья посвящена формированию методического подхода, обоснованию и разработке системы показателей для оценивания процессов формирования и развития стратегических знаний на предприятии. **Методика исследования.** Для проведения исследования использованы такие общенаучные методы: анализа и синтеза, обобщения и формализации, способы и приемы статистического и финансово-экономического анализа, экспертные методы оценки. **Результатом** исследования является система показателей для оценивания стратегических мероприятий по созданию собственных компетенций предприятия, приобретению и привлечению компетенций за счет процессов интеграции и кооперации. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обоснована необходимость разработки и применения методического обеспечения за счет оценивания соответствия ведения бизнеса стандартам и передовым международным и отечественным практикам, принципам эффективного корпоративного управления.

Ключевые слова: стратегические знания предприятия, формирование и развитие, методический подход, анализ, оценивание, система показателей, компетенции, стратегия.

V. Otenko, Dc. Econ. Sci., Professor; **Ya. Stokaz** (Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics). **Methodological approach to the evaluation of strategic knowledge of the enterprise.**

Annotation. The aim of the article is to develop the methodological support for the estimation of an enterprise's knowledge. The article is devoted to the formation of the methodological approach, reasoning and development of strategic knowledge of an enterprise. **Methodology of research.** In order to undertake the study the following general scientific methods have been applied- analysis and synthesis, generalization and formalization as well as the means and the techniques of static and financial and economic analysis, expert estimation methods. **Findings.** The result of the research is the system of indicators for the estimation of strategic steps regarding the creation of own competences of an enterprise, acquisition and involvement by means of integration and cooperation processes. **Practical value.** In the article is justified the necessity of the development and usage of the methodological support by means of estimation of the compliance of doing business with standards and contemporary international and national practices as well as with principles of the effective corporate governance.

Keywords: strategic knowledge of an enterprise, creation and development, methodological approach, analysis, estimation, the system of indicators, competences, strategy.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ВИЯВЛЕННЯ ІНСАЙДЕРІВ

В. А. ПАНЧЕНКО, кандидат економічних наук, доцент

(Вищий навчальний заклад «Кіровоградський кооперативний коледж економіки і права імені М. П. Сая», м. Кропивницький)

Анотація. Метою статті є побудова формалізованого представлення процесу виявлення інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання, яка ґрунтується на використанні деякої сукупності критеріїв (ознак), за якими можна виявити інсайдерів, причетних до витоку даних в організаціях. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, діалектичного підходу. **Результати.** Побудовано формалізацію виявлення інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання, яка ґрунтується на використанні деякої сукупності критеріїв (ознак), за якими можна виявити інсайдерів, причетних до витоку даних в організаціях. Це дозволило запропонувати новий індикативний метод виявлення інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання, а також провести аналіз його застосування на прикладі типової організаційно-функціональної структури із зазначенням посадових категорій. **Практична значущість результатів дослідження.** Визначено, що проблема внутрішньої кадрової безпеки суб'єктів господарювання підприємницької діяльності повинна займати гідне місце у плані розвитку підприємницької діяльності та отримувати всі необхідні ресурси (людські, організаційні, фінансові та ін.) для впровадження, реалізації та дотримання вимог кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

Ключові слова: кадрова безпека, інсайдер, економічна безпека, суб'єкт господарювання.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Різні організації в ході своєї комерційної діяльності мають факти економічних злочинів [1], халатності співробітників, унаслідок яких ці організації несуть економічні, матеріальні, фінансові та інші види втрат. Така діяльність співробітників називається інсайдерською, а самі співробітники – інсайдерами. Співробітник стає інсайдером за фактом порушення властивостей (знищення, передача, розголошення, підміна та ін.) інсайдерської інформації.

Згідно зі звітом EY Global Information Security Survey 2017-18 ситуація в галузі корпоративної безпеки за останній рік різко змінилася в гіршу сторону. З 494 співробітників відділів кадрової безпеки суб'єктів господарювання, основним джерелом таких проблем, як витік або умисне розкрадання внутрішньої інформації, 59 % назвали саме інсайдерів, а 52 % звинуватили в усьому віруси [2]. Більшість зарубіжних і вітчизняних компаній вважають, що інсайдери

стали представляти для них більш серйозну загрозу в системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання, ніж віруси й кібератаки.

Витоки інформації, що виникають завдяки діяльності інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання, важко передбачити та запобігти, а значить, для боротьби з ними службі безпеки необхідно задіяти всі доступні заходи й засоби. Навмисна або ненавмисна діяльність інсайдерів у більшості випадків призводить до збитків і втрат у прибутку, що підтверджує необхідність досліджень у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами в цій сфері працюють відомі фахівці та вчені: В. П. Верин, А. А. Кириченко, Ю. А. Кудрявцев, Е. А. Олейников, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, Е. В. Раєвнева, М. П. Гуров, М. В. Куркін, С. М. Шкарлет, С. В. Кавун та ін. [3–10].

У їх роботах були досліджені питання систематичного підходу для усунення загроз інформаційної та економічної безпеки, але більшою

Продовж. табл. 1

| Назва | Можливість виключення або зміни з боку керівника | Умовне позначення |
|---|--|-------------------|
| 32. Використання сторонніх засобів захисту особистої інформації | - | I ₃₂ |
| 33. Відвідування громадських місць, що не відповідають соціальному статусу даної людини | - | I ₃₃ |
| 34. Адаптація до будь-якої соціальної групи | - | I ₃₄ |
| 35. Різнобічна освіта | - | I ₃₅ |
| 36. Широке коло спілкування | - | I ₃₆ |
| 37. Підвищена кількість вхідних дзвінків конкретному співробітнику | + | I ₃₇ |
| 38. Задає «деякі» питання, пов'язані з конкурентами | + | I ₃₈ |
| 39. Часто переривається, п'є багато кави | + | I ₃₉ |
| 40. Грає в азартні та подібні їм ігри | + | I ₄₀ |

У табл. 2 запропонована множина типових посадових категорій.

Таблиця 2

Множина типових посадових категорій

| Назва посадової категорії | Умовне позначення | Назва посадової категорії | Умовне позначення |
|---|-------------------|-------------------------------------|-------------------|
| 1. Генеральний директор | D ₁ | 10. Інженер-технолог 2 | IT ₁ |
| 2. Фінансовий директор | D ₂ | 11. Начальник IT-відділу | СІО |
| 3. Головний бухгалтер | MB | 12. Інженер-програміст 1 | IP ₁ |
| 4. Секретар | S | 13. Інженер-програміст 2 | IP ₂ |
| 5. Юрист | L | 14. Начальник відділу маркетингу | MD |
| 6. Головний інженер | MI | 15. Маркетолог 1 | M ₁ |
| 7. Начальник планово-економічного відділу | PEД | 16. Маркетолог 2 | M ₂ |
| 8. Начальник конструкторського бюро | CBD | 17. Адміністратор | CAO |
| 9. Інженер-технолог 1 | IT ₁ | 18. Начальник транспортного відділу | TD |

На основі введених матриць індикаторів (критеріїв, ознак, показників) діяльності інсайдерів (див. табл. 1) та множини типових

посадових категорій (див. табл. 2) побудуємо матрицю застосовності індикаторів (критеріїв, ознак, показників) (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця застосовності індикаторів (критеріїв, ознак, показників)

| | D ₁ | D ₂ | MB | S | L | MI | PEД | CBD | IT ₁ | IT ₁ | СІО | IP ₁ | IP ₂ | MD | M ₁ | M ₂ | CAO | TD |
|----------------|----------------|----------------|----|---|---|----|-----|-----|-----------------|-----------------|-----|-----------------|-----------------|----|----------------|----------------|-----|----|
| I ₁ | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| I ₂ | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| I ₃ | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| I ₄ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| I ₅ | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |

Продовж. табл. 3

| | D ₁ | D ₂ | MB | S | L | MI | PED | CBD | IT ₁ | IT ₂ | CIO | IP ₁ | IP ₂ | MD | M ₁ | M ₂ | CAO | TD |
|-----------------|----------------|----------------|------|------|------|------|------|------|-----------------|-----------------|------|-----------------|-----------------|------|----------------|----------------|------|------|
| I ₆ | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| I ₇ | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| I ₈ | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| I ₉ | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| I ₁₀ | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| I ₁₁ | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| I ₁₂ | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| I ₁₃ | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| I ₁₄ | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| I ₁₅ | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| I ₁₆ | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| I ₁₇ | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| I ₁₈ | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| I ₁₉ | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| I ₂₀ | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| I ₂₁ | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| I ₂₂ | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| I ₂₃ | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| I ₂₄ | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| I ₂₅ | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| I ₂₆ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| I ₂₇ | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| I ₂₈ | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| I ₂₉ | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| I ₃₀ | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| I ₃₁ | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| I ₃₂ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| I ₃₃ | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| I ₃₄ | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| I ₃₅ | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| I ₃₆ | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| I ₃₇ | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| I ₃₈ | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| I ₃₉ | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| I ₄₀ | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| S | 18 | 19 | 16 | 17 | 20 | 22 | 20 | 23 | 22 | 21 | 19 | 22 | 14 | 26 | 18 | 22 | 18 | 16 |
| Вара,% | 5,10 | 5,38 | 4,53 | 4,82 | 5,67 | 6,23 | 5,67 | 6,52 | 6,23 | 5,95 | 5,38 | 6,23 | 3,97 | 7,37 | 5,10 | 6,23 | 5,10 | 4,53 |

У табл. 3 введемо поточну вагу для кожного співробітника (як сума індикаторів, що були застосовані до нього) та його нормоване значення (як відсоток від загального обсягу). Якщо поточний індикатор можливо застосувати до конкрет-

ного співробітника, то в матриці застосовності індикаторів (критеріїв, ознак, показників) ставиться одиниця й «0» у протилежному випадку.

Для кожного співробітника в системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання

таким чином формується вихідне значення (сума), яке трансформується в його вагу з точки зору дій інсайдера, тобто чим більше ця вага, тим найбільш імовірно він є інсайдером. У нашому випадку (див. табл. 3) у так звану зону ризику потрапили такі посадові категорії: головний інженер (МІ), начальник конструкторського бюро (СВД), обидва інженера-технолога (ІТ₁ та ІТ₂), інженер-програміст 1 (ІР₁), начальник відділу маркетингу (МД) та маркетолог 2 (М₂). Їх сумарна вага перевищила деякий установлений поріг, який повинен задаватися в системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання заздалегідь керівником. У нашому випадку він становив >20, тобто більше 50 % запропонованих індикаторів (критеріїв, ознак, показників).

Таким чином, визначена підмножина можливих інсайдерів, яка вказує на певну групу співробітників (головний інженер (МІ), начальник конструкторського бюро (СВД), обидва інженера-технолога (ІТ₁ та ІТ₂), інженер-програміст 1 (ІР₁), начальник відділу маркетингу (МД) та маркетолог 2 (М₂)) і є основою в системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання для формування рекомендацій керівнику для використання або формування необхідних контрзаходів до виділених об'єктів (наприклад, перегляд особової справи, переоцінка активності його дій і т. д.).

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, проблема формалізованого представлення процесу виявлення інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання, що ґрунтується на використанні деякої сукупності критеріїв (ознак), за якими можна виявити інсайдерів, причетних до витоку даних в організаціях, повинна займати гідне місце у плані розвитку підприємницької діяльності, що дозволить запропонувати новий авторський індикативний метод виявлення інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання, а також провести аналіз його застосування на прикладі типової організаційно-функціональної структури із зазначенням посадових категорій.

У якості пропонованого напрямку подальшого дослідження можна запропонувати розробку динамічного індикативного методу виявлення інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кавун С. В. Класифікація індикаторів управління кадровою безпекою підприємства / С. В. Кавун, В. А. Панченко // Информационная экономика: этапы развития, методы управления, модели: Коллективная монография / под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой. – Харьков : ВШЭМ – ХНЭУ им. С. Кузнеця, 2018. – С. 482–502.
2. Cybersecurity regained: preparing to face cyber attacks. 20th Global Information Security Survey 2017–18 [Електронний ресурс]. ВМС Agency, YGM Limited. – Режим доступу: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks/\\$FILE/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks/$FILE/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks.pdf). (дата звернення: 04.03.2018). – Назва з екрана.
3. Кавун С. В. Інсайдер – угроза экономической безопасности / С. В. Кавун, И. В. Сорбат // Управление развитием. – 2008. – № 6. – С. 7–11.
4. Олейников Е. А. Экономическая и национальная безопасность : учебник для вузов / Е. А. Олейников. – Москва : Экзамен, 2005. – 768 с.
5. Геєць В. М. Моделирование економічної безпеки : держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 240 с.
6. Гуров М. П. Теневая экономика и экономическая преступность в вопросах и ответах : учеб. пособие / М. П. Гуров, Ю. А. Кудрявцев. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский университет МВД России, 2002. – 237 с.
7. Кавун С. В. Модель інтелектуального управління системою кадрової безпеки підприємства / С. В. Кавун, В. А. Панченко // Науковий вісник. Сер. : економічна : зб. наук. пр. Львівського державного університету внутрішніх справ. – Львів : Вид. ЛьДУВС, 2017. – Вип. 2. – С. 190–198.
8. Кавун С. В. Аналіз категоріального апарату у сфері кадрової безпеки [Електронний ресурс] / С. В. Кавун, В. А. Панченко //

Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6150> (дата звернення: 02.02.2018). – Назва з екрана.

9. Кавун С. В. Підхід до оцінювання кадрової безпеки підприємства з позицій релевантних функцій управління персоналом / С. В. Кавун, В. А. Панченко // Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем : матеріали X Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 5–6 квітня 2018 р. – Харків : ВШЕМ – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – С. 73–77.

REFERENCES

1. Kavun, S. V. & Panchenko, V. A. (2018). Klasyfikatsiia indyktoriv upravlinnia kadrovoiu bezpekoiu pidpriemstva [Classification of indicators of personnel security management of enterprise]. *Informacionnaja jekonomika: jetapy razvitija, metody upravlenija, modeli* [Information economy: stages of development, management methods, models]. (V. S. Ponomarenko, T. S. Klebanova, Eds.). Kharkov : VShEM – KhNEU ym. S. Kuznetsa (pp. 482–502) [in Ukrainian].
2. Cybersecurity regained: preparing to face cyber attacks. 20th Global Information Security Survey 2017–18. (2018). BMC Agency, YGM Limited. [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks/\\$FILE/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks/$FILE/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks.pdf). Retrieved from [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks/\\$FILE/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks/$FILE/ey-cybersecurity-regained-preparing-to-face-cyber-attacks.pdf) (accessed 04 March 2018).
3. Kavun, S. V. & Sorbat, I. V. (2008). Insajder – ugroza jekonomicheskoi bezopasnosti [Insider – a threat to economic security]. *Upravlinnja rozvitkom – Development Management*, 6, 7–11 [in Russian].
4. Olejnikov, E. A. (2005). *Jekonomicheskaja i nacional'naja bezopasnost'* [Economic and national security]. Moscow : Jekzamen [in Russian].
5. Heiets, V. M., Kyzym, M. O., Klebanova, T. S. & Cherniak, O. I. (2006). *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Modeling Economic Security: State, Region, Enterprise]. Kharkiv : KhNEU [in Ukrainian].
6. Gurov, M. P. & Kudrjavcev, Ju. A. (2002). *Tenevaja jekonomika i jekonomicheskaja prestupnost' v voprosah i otvetah* [Shadow economy and economic crime in questions and answers]. Sankt-Peterburg : Sankt-Peterburgskij universitet MVD Rossii [in Ukrainian].
7. Kavun, S. V. & Panchenko, V. A. (2017). Model intelektualnoho upravlinnia systemoiu kadrovoi bezpeky pidpriemstva [Model of intellectual management of personnel security system of the enterprise]. *Naukovyi visnyk: Seriia: ekonomichna: Zbirnyk naukovykh prats Lvivskoho derzhavnogo universytetu vnutrishnikh sprav – Scientific herald: Series: economic: Collection of scientific works of the Lviv State University of Internal Affairs: Collected papers, (Vyp. 2), (pp. 190–198)* [in Ukrainian].
8. Kavun, S. V. & Panchenko, V. A. (2017). Analiz katehorialnoho aparatu u sferi kadrovoi bezpeky [Analysis of the categorical apparatus in the field of personnel security]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 1. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6150> (accessed 2 February 2018) [in Ukrainian].
9. Kavun, S. V. & Panchenko, V. A. (2018). *Pidkhid do otsiniuvannia kadrovoi bezpeky pidpriemstva z pozytsii relevantnykh funksii upravlinnia personalom* [Approach to personnel security assessment of the enterprise from the standpoint of relevant personnel management functions]. Proceedings from X mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii “Suchasni problemy modeliuvannia sotsialno-ekonomichnykh system” – Xth International Scientific and Practical Internet Conference “Modern problems of modeling of socio-economic systems” (pp. 73–77). Kharkiv : VShEM – KhNEU im. S. Kuznetsia. [in Ukrainian].

В. А. Панченко, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение «Кировоградский кооперативный колледж экономики и права имени М. П. Сая», г. Кропивницкий). **Формализация выявления инсайдеров.**

Аннотация. Целью статьи является построение формализованного представления процесса выявления инсайдеров в системе кадровой безопасности субъектов хозяйствования, основанной на использовании совокупности критериев (признаков), по которым можно выявить инсайдеров, причастных к утечке данных в организациях. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, экспертных оценок и экстраполяции. **Результаты.** Построена формализация выявления инсайдеров в системе кадровой безопасности субъектов хозяйствования, основанная на использовании некоторой совокупности критериев (признаков), по которым можно выявить инсайдеров, причастных к утечке данных в организациях. Это позволило предложить новый индикативный метод выявления инсайдеров в системе кадровой безопасности субъектов хозяйствования, а также провести анализ его применения на примере типовой организационно-функциональной структуры с указанием должностных категорий. **Практическая значимость результатов исследования.** Определено, что проблема внутренней кадровой безопасности субъектов хозяйствования предпринимательской деятельности должна занимать достойное место в плане развития предпринимательской деятельности и получать все необходимые ресурсы (человеческие, организационные, финансовые и др.) для внедрения, реализации и соблюдения требований кадровой безопасности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: кадровая безопасность, инсайдер, экономическая безопасность, субъект хозяйствования.

V. Panchenko, Cand. Econ. Sci., Docent (Higher Educational Institution "Kirovograd Cooperative College of Economics and Law named after M. P. Saia", Kropivnitsky city). **Formalization of the insider's detection.**

Annotation. The purpose of the article is to construct the process of identifying insiders formal representation in the personnel security system of business entities, which is based on the set of criteria (attributes) that can identify insiders involved in data leakage in organizations. **Methodology of research.** The solution of the tasks set in the article is carried out with the help of such general scientific and special research methods, as: analysis and synthesis, systematization and generalization, expert evaluations and extrapolation. **Findings.** The formalization of revealing insiders in the system of staff security of economic entities is based on the use of a certain set of criteria (characteristics) by which it is possible to identify insiders involved in the leakage of data in organizations. This made it possible to propose a new indicative method for identifying insiders in the personnel security system of economic entities, as well as to analyze its application using the example of a typical organizational and functional structure with job categories. **Practical value.** It is determined that the problem of internal personnel security of business entities should take a worthy place in terms of development of entrepreneurial activity and receive all the necessary resources (human, organizational, financial, etc.) for the implementation, implementation and compliance with the requirements of personnel security of business entities.

Keywords: personnel security, insider, economic security, business entity.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДИСТРИБУЦІЇ ЗАСОБАМИ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

О. І. ШАЛЕВА, кандидат економічних наук, доцент;
І. М. ШИНДИРОВСЬКИЙ, кандидат економічних наук, доцент;
А. І. МІЩУК

(Львівський торговельно-економічний університет)

Анотація. *Мета статті* полягає у проведенні аналізу змісту та особливостей формування моделі електронної дистрибуції як складової електронного бізнесу, визначенні переваг і проблем практичного застосування окремих моделей розбудови систем дистрибуції суб'єктами електронного ринку, з'ясуванні основних тенденцій і проблем їх втілення в Україні. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань* забезпечено шляхом використання загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, зокрема, діалектичного підходу, систематизації та узагальнення, аналізу та синтезу, статистичних та економічних методів. **Результати.** *Досліджено та проаналізовано сутність дистрибуції засобами електронного бізнесу, визначено особливості формування інтегрованої системи дистрибуції на засадах використання окремих видів організаційних моделей суб'єктів електронного бізнесу. Практична значущість результатів дослідження.* У статті обґрунтовано, що формування та використання систем дистрибуції засобами електронного бізнесу сприятиме вдосконаленню процесів доведення продукції вітчизняних товаровиробників за одночасного зміцнення їх конкурентного статусу завдяки зниженню дистрибуційних витрат та вдосконаленню процедур міжсуб'єктної взаємодії. Основні положення дослідження варто врахувати під час розробки стратегій розвитку підприємств-товаровиробників та інших суб'єктів електронного ринку.

Ключові слова: дистрибуція, електронний бізнес, інтернет-технології, моделі електронної комерції, електронний торговельний майданчик, маркетплейс.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Широке застосування сучасних інформаційних і комунікаційних технологій якісно змінило вітчизняну економіку, обумовлюючи необхідність кардинального перегляду всієї стратегії бізнесу, пристосування його до вимог глобальної економіки шляхом зміни мислення і світогляду осіб, які приймають управлінські рішення. У цьому контексті значної актуальності набувають завдання включення традиційного бізнесу в технологічні ланцюги глобальної мережі Інтернет. Проте, реалізація цього завдання ускладнюється відсутністю достатнього теоретичного обґрунтування та досвіду практичної реалізації потенціалу інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в окремих секторах

електронного бізнесу, зокрема в електронній дистрибуції. Це обумовлює підвищення уваги науковців до питань з'ясування сутності, оцінки, вибору та практичної імплементації ефективних організаційних моделей розбудови інтегрованих систем просування продукції засобами електронного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розробку основних напрямів дослідження електронного бізнесу протягом останнього часу зробили Л. К. Бабенко, В. А. Биков, О. Б. Макаревич, О. Б. Спиридонов, В. В. Дергачова, О. О. Скибіна, В. І. Дубницький, А. І. Лазикова, Т. В. Куклінова, О. Г. Янковий, Б. М. Мізюк, О. М. Юдін, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк, Н. С. Меджибовська, В. С. Пономаренко, І. В. Журавльова, І. І. Ярова та ін.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення аналізу змісту та особливостей формування моделі електронної дистрибуції як складової електронного бізнесу, визначення переваг і проблем практичного застосування окремих моделей розбудови систем дистрибуції суб'єктами електронного ринку, з'ясування основних тенденцій і проблем їх втілення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвинута система глобальних комунікацій, що підтримують функціонування мережі Інтернет, спонукає суб'єктів малого та середнього бізнесу кардинально переглянути своє ставлення до організації контактів із постачальниками й замовниками. Особливо активно прогрес у сфері комунікаційних технологій впливає на дистрибуційну діяльність, оскільки взаємодія з виробниками, з одного боку, та споживачами, з іншого, лежить в основі роботи відповідних суб'єктів бізнесу. При цьому максимальне підвищення оперативності та рівня інформативності бізнес-процесів можуть забезпечити лише спеціальні системи, що ґрунтуються на засадах інформаційних комунікаційних технологій (ІКТ) як ключового елемента електронної комерції та, більш широко, електронного бізнесу.

Поняття електронного бізнесу, визначене К. Фелленштейном та Р. Вудом як «реалізація можливостей комерційних підприємств передавати та отримувати інформацію з допомогою комунікаційних мереж» [1, с. 60], узгоджується з висунутими Ф. Махлупом ідеями про інформаційну економіку із притаманними їй технологічними інноваціями й визначальною роллю інформації та знань у розвитку бізнесу. Найширші можливості система електронного бізнесу отримує у випадку базування на технічних, технологічних та організаційних можливостях глобальної мережі Інтернет як наймасштабнішого середовища застосування інформаційних комунікаційних технологій. При цьому у структурі галузі електронного бізнесу окремими науковцями пропонується виділяти низку взаємозв'язаних сегментів ринку, зокрема:

- продажі товарів і послуг із використанням ІКТ (електронна комерція);
- електронні закупівлі;

- електронна дистрибуція;
- автоматизація внутрішніх бізнес-процесів;
- віддалене обслуговування клієнтів;
- електронний маркетинг;
- формування середовища спілкування та інформаційне посередництво;
- забезпечення функціонування інформаційно-комунікаційної інфраструктури та електронної взаємодії [1].

Зазначимо, що традиційно основну увагу в наукових публікаціях прийнято зосереджувати на сегменті електронної комерції включно з електронними закупівлями та електронною дистрибуцією. Електронна комерція як форма взаємодії в мережі Інтернет між економічними контрагентами в системі електронного бізнесу охоплює такі операції: операції купівлі-продажу товарів і послуг; супровід процесів формування попиту на товари та послуги; організація обміну інформацією між контрагентами; автоматизація адміністративних функцій щодо організації продажу й обробки замовлень [2, с. 123]. При цьому в системі електронної комерції задіяні такі категорії учасників, як державні структури (Administration (A), Government (G)), бізнес-структури (Business (B)), споживачі (Consumers або Customs (C) – фізичні особи), взаємодія яких між собою визначає вид організаційної моделі електронної торгівлі – B2A, B2B, B2C, C2A та ін.).

Якщо взяти до уваги той факт, що в найбільш загальному розумінні сутність дистрибуції полягає в організації каналів розподілу й доведенні товарів від виробника до споживача, то для дистрибуційної діяльності в мережі Інтернет функціонально придатними є моделі електронної комерції B2B і B2C, які дають змогу організаційно, технічно й технологічно забезпечувати виконання умов, що є основою ефективної дистрибуції (вчасне надходження товару до споживача; збереження якісних параметрів товару під час проходження всіх дистрибуційних ланок; чітка організація роботи постачальника «під замовлення»; збереження фіксованих цін на товари). Такі умови максимально виконуються в разі інтеграції й оптимізації бізнес-процесів усіх учасників дистрибуційної мережі. Основними факторами такої інтеграції й оптимізації на засадах е-комерції є максимальна швидкість передачі інформації, наявність ефективних інструментів взаємодії

учасників бізнес-процесів і коректність отриманої інформації. Інтегрована модель дистрибуції має надавати змогу раціоналізувати просування матеріальних, інформаційних і фінансових потоків у певній локалізованій системі е-комерції, забезпечуючи оптимальне співвідношення дистрибуційних витрат і рівня обслуговування споживачів.

Загалом організація дистрибуції на засадах електронної комерції в межах моделей В2В і В2С представлена на рис. 1, при тому, що матеріальні потоки, які циркулюють між учасниками системи дистрибуції, формуються із сукупності товарів у речовій формі, які послідовно просуваються від виробника до споживача з можливістю залучення посередницьких структур.

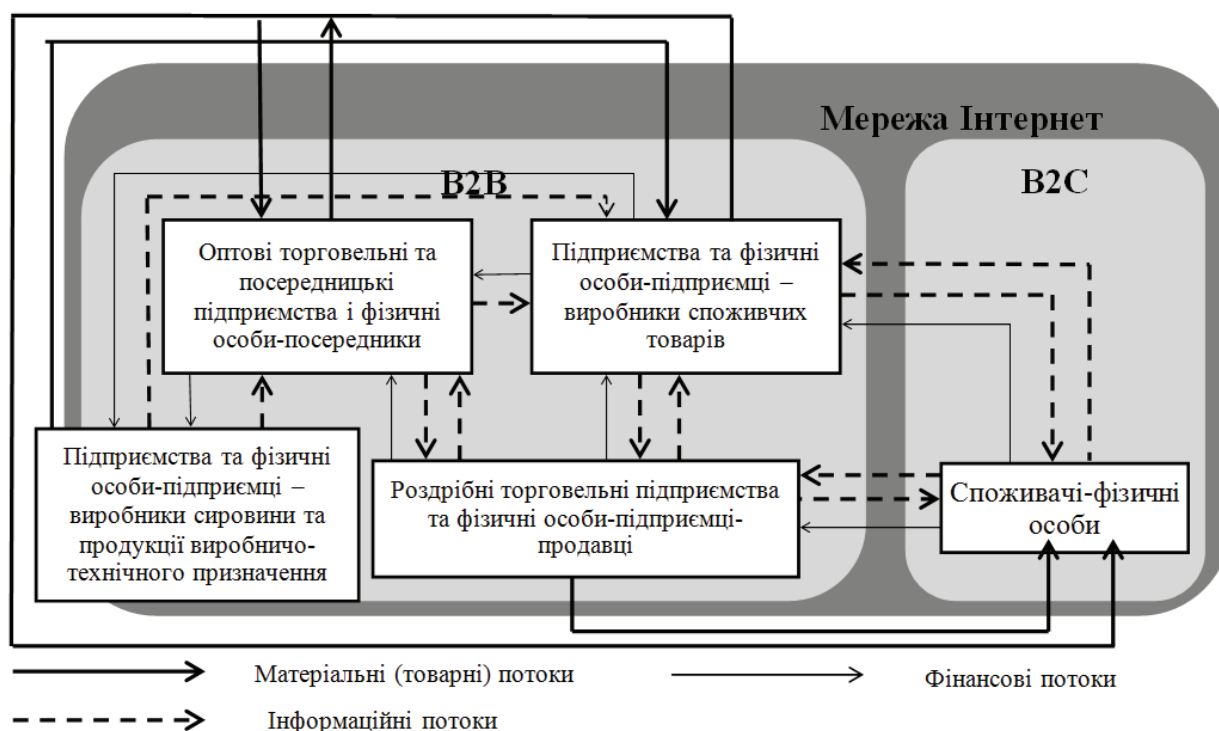


Рис. 1. Схема організації дистрибуції на засадах електронної комерції

Упровадження ІКТ для суб'єктів, які формують систему дистрибуції, також дає змогу відслідковувати незначні за обсягом та одиничні замовлення, що під час застосування традиційних підходів управління матеріальними й інформаційними потоками потребували суттєвих витрат часу на обробку даних. Оскільки, як свідчить практика дистрибуційних мереж середнього рівня, значна частина обсягів продажу припадає саме на замовлення такого типу, це сприяє не лише суттєвій економії часу на обробку замовлень, але й збільшенню обсягів продажу. Важливе значення застосування інструментів електронної комерції має також в аспекті просування в системі дистрибуції фінансових потоків, які базуються на організаційних і технологічних засобах електронних платіжних систем, а також спеціалізованих фінансових установ, завдяки чому забезпечується

інтеграція фінансового сегмента, досягаються максимальне об'єднання та оптимізація дій фінансових і банківських установ, їх взаємодія із суб'єктами бізнесу щодо проведення грошових транзакцій за умови забезпечення їх максимальної безпеки та мінімізації транзакційних витрат. Отже, формування інтегрованої моделі дистрибуції на засадах електронної комерції дає змогу максимально ефективно забезпечувати презентаційні, комунікативні, інтерактивні та маркетингові функції суб'єктів бізнесу, які взаємодіють у сегментах В2В і В2С.

За останні роки, як свідчать результати періодичного експертного аналізу (адже в Україні фактично відсутня офіційна статистика щодо кількісних, а тим більше якісних показників розвитку е-ринку [3, с. 176]), спостерігається тенденція до зростання частки В2В, що є абсолютно закономірним з огляду на те, що комерційні угоди

в такому випадку укладаються на макросегменті ринку товарів і послуг, і при цьому суб'єкти дрібного й середнього бізнесу складають дещо більше третини загальної чисельності покупців е-ринку в сегменті B2B [4]. З урахуванням того, що такі суб'єкти складають близько 20 % загальної чисельності суб'єктів господарювання в Україні, існує значний потенціал розвитку щодо залучення їх до сфери е-бізнесу, зокрема до інтегрованих систем е-дистрибуції.

Первинним етапом формування дистрибуційної мережі бізнес-структур є виведення

на ринок готової продукції, тобто організація системи електронного збуту як механізму переміщення продукту від виробника до споживача. При цьому, завдяки сучасним інтернет-технологіям, значна кількість виробників отримали можливість самостійного ефективного виходу на нові збутові ринки та покращення власних конкурентних позицій на вже освоєних ринках на засадах відображеного на рис. 2 механізму взаємодії підприємства з його контрагентами за допомогою технологій електронної комерції [5, с. 102].

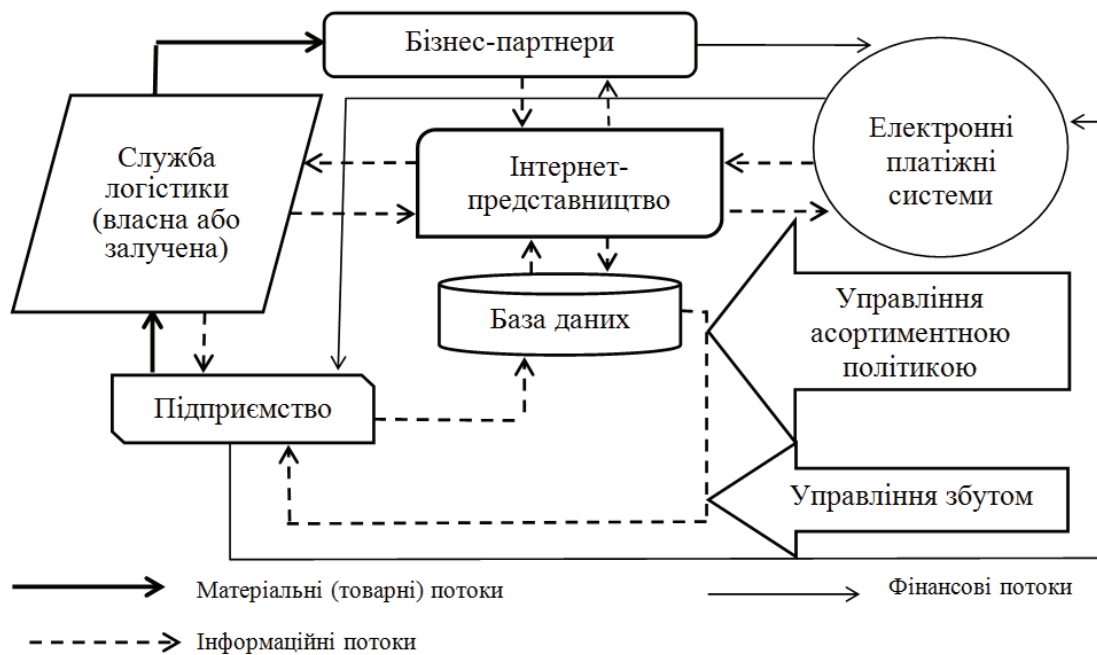


Рис. 2. Схема функціонування інтернет-представництва суб'єкта бізнесу в моделі B2B [5, с. 102]

Необхідною умовою організації дистрибуції продукції за моделлю B2B є створення представництва суб'єкта бізнесу в мережі Інтернет у формі електронної візитної картки, корпоративного сайту підприємства тощо. При цьому сайти-візитки та корпоративні сайти незалежних суб'єктів бізнесу потребують обов'язкового просування в так званих інтернет-представництвах, насамперед, у пошукових системах і багаточисельних каталогах. При цьому для розміщення власної інформації підприємству слід обирати найбільш відомі й авторитетні з-поміж чисельних каталогів, хоча й це не усуває загрозу незначної віддачі від них.

Відповідно, для суб'єктів малого та середнього бізнесу дотримання принципу «Один продавець – багато покупців» часто є досить

проблематичним; у такому разі оптимальним варіантом організації е-дистрибуції є вихід на е-ринки, які діють за принципом «Багато продавців – багато покупців» і створюються у вигляді електронних торговельних майданчиків (ЕТМ) – апаратно-програмних комплексів, які забезпечують учасникам бізнес-простору можливості для обміну інформацією, пошуку партнерів і встановлення ділових зв'язків, узгодження попиту та пропозиції, здійснення торгових і фінансових транзакцій у межах кількох галузей у режимі реального часу на основі електронної бази даних [6, с. 138].

На ринку України нині представлені незалежні ЕТМ, які пропонують проводити електронні торги на їх платформі, надаючи певний функціонал, і корпоративні ЕТМ, які створю-

ються певним підприємством задля його власної діяльності на е-ринку. Реалізація моделі ЕТМ сприяє впорядкуванню бізнес-процесів, значному скороченню витрат і тривалості здійснення бізнес-операцій, підвищенню ефективності таких функцій у процесі купівлі-продажу, як пошук постачальників, забезпечення прозорості процесу ціноутворення, контроль руху товарів у ланцюгу постачань, управління послугами. Крім того, зазвичай великі ЕТМ проводять перевірку всіх учасників системи, гарантуючи цим добросовісність учасників та можливість працювати з надійними контрагентами.

Залежно від цілей бізнесу малі й середні підприємства можуть виступати на ЕТМ у ролі покупців, продавців, посередників, підключаючи їх у власні інформаційні системи та надаючи додаткові послуги [6 с. 139]. Водночас разом із перевагами, які отримують суб'єкти малого та середнього бізнесу під час переходу до системи дистрибуції на базі ЕТМ, потрібно враховувати, що ЕТМ є максимально ефективними, насамперед, для тих підприємств, які пропонують масові товари та послуги. Крім того, на ЕТМ зберігаються всі основні ризики, притаманні веденню бізнесу в Україні, у тому числі витрати на входження в систему торговельного майданчика, на використання відповідного функціоналу, комісійні винагороди за кожну укладену угоду купівлі-продажу тощо.

Слід зауважити, що модель В2В передбачає, що реалізація матеріальних ресурсів завершиться виробничим споживанням, а просування їх до кінцевого споживача здійснюватиметься через проміжні (посередницькі) ланки. Така ситуація має місце в разі продажу продукції виробничо-технічного й сировинного призначення; у випадку, якщо інтереси суб'єкта бізнесу як учасника електронного ринку спрямовані на кінцевих споживачів товарів і послуг, ефективним є входження у модель взаємодії В2С, тобто електронної роздрібної торгівлі.

Активний розвиток інтернет-технологій, посилений значним збільшенням кількості онлайн-покупок, сприяє створенню так званих маркетплейсів – майданчиків, які пов'язують постачальників товарів або послуг із клієнтом та одночасно працюють на приваблення постачальників і кінцевих споживачів. Основний принцип функціонування маркетплейсів – ши-

рокий асортимент товарів відразу від декількох постачальників як запорука більшої ймовірності придбання товарів покупцями. Про ефективність маркетплейсів (Amazon, Alibaba, eBay) свідчить той факт, що ще у 2016 р. обсяги продажу на них становили майже 50 % усієї інтернет-торгівлі у світі. Зокрема, кількість щомісячних відвідувань одного лише Amazon за даними Similarweb становить 1,6 млрд, чисельність активних клієнтів у всьому світі перевищує 300 млн, до роботи на маркетплейсі залучені понад 2 млн сторонніх продавців, а його сумарний оборот у 2016 р. оцінювався у 136 млрд дол. США [7]. Популярність маркетплейсів серед покупців пояснюється доступністю значної кількості товарів і послуг на майданчику за умови дотримання їх високої якості, достатньої цінової привабливості та надання необхідних гарантій, можливістю вирішення проблем за принципом «єдиного вікна» без звернення до кожного окремого постачальника.

Основними відмінностями маркетплейсів від традиційних ЕТМ є, насамперед, наявність суб'єкта, який виконує функції оператора майданчика (формує єдину політику роботи з постачальниками, відповідає за якість товарів, забезпечує обробку замовлень і логістику), гарантованість процесів підключення постачальників (мерчантів) до торговельної платформи та виведення їх асортименту на клієнтську аудиторію, а також налагоджування єдиної технології взаєморозрахунків із постачальниками та процесів обслуговування клієнтів.

Загалом маркетплейси з урахуванням специфіки взаємодії учасників функціонують у трьох бізнес-моделях: С2С, В2С та В2В. У сегменті В2В бізнес-структури (наприклад маркетплейс Alibaba, де представлено понад 40 категорій товарів (електроніка, авто-, мото- і побутова техніка, одяг, обладнання й інструменти та ін.), реалізують товари та послуги іншим бізнес-структурам на вигідних умовах і на засадах оптових замовлень. Маркетплейси є одним із найбільш дієвих інструментів розширення асортименту без збільшення витрат, тому така модель актуальна для різних галузей. Маркетплейси за своєю сутністю є універсальними майданчиками, тому ризики, пов'язані зі зміною попиту на певний товар, для них є мінімальними. Крім того, електронний майданчик забезпечує продавцям технічну та технологічну підтримку їх бізнесу,

спрощуючи вихід в он-лайн, допомагаючи зразу генерувати продажі, вирішуючи питання SEO й контекстної реклами. Найчастіше модель маркетплейсу застосовується суб'єктами електронної комерції, IT-компаніями, великими рітейлерами, логістичними та поштовими операторами й фінансовими установами.

Основним джерелом доходів маркетплейсів є, найчастіше, комісія із проведення транзакцій або із продажу власних товарів чи послуг, надання інших додаткових послуг (таргетування розсилок, промо-розміщення, SEO-оптимізація тощо в якості преміум-сервісів для мерчантів). Слід зауважити, що у вітчизняній практиці частка «чистих» маркетплейсів становить лише близько 20 %. Найбільш потужним маркетплейсом в Україні є prom.ua, де понад 720 тис. мерчантів у 2017 р. реалізували товарів і послуг на загальну суму понад 89 млн; при цьому в середньому за місяць було зареєстровано понад 55 млн відвідувань[8].

Разом із тим на електронному ринку значною популярністю користуються так звані гібридні моделі, що фактично є поєднанням інтернет-магазину та маркетплейсу (як приклад – lamoda.ua, на сайті якого представлені не лише товари (одяг, взуття та аксесуари) різних брендів, але й різних компаній-продавців, першими з яких стали вітчизняні торгові марки MustHave, Dasti та Kedoff).

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Сучасна система дистрибуції на засадах електронної комерції включає в себе значну кількість моделей і проектів, що дозволяє як суб'єктам малого та середнього бізнесу, так і споживачам обрати той варіант, який максимально відповідає їх технічним, технологічним, організаційним, ресурсним можливостям і, таким чином, оптимізувати товаропровідну систему. Завданням подальших досліджень має стати розробка методичних підходів і рекомендацій для застосування в системі стратегічного управління суб'єктами електронного бізнесу, об'єктивного оцінювання ефективності окремих організаційних моделей і форм інтеграційної взаємодії учасників ринку, які б дозволяли обирати найбільш адаптовані до специфіки конкретних товаровиробників та обраної ними стратегії просування конкретних видів продукції засоби й варіанти формування системи дистрибуції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Трачук А. В. Влияние информационно-коммуникационных технологий на бизнес-модели современных компаний / А. В. Трачук, Н. В. Линдер, Д. А. Антонов // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – № 6. – С. 60 – 68.
2. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція : навч. посіб. / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
3. Копич І. М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І. М. Копич, О. О. Нестуля ; [за ред. В. В. Апопія, П. Ю. Балабана]. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2014. – 565 с.
4. Обзор рынка b2b [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://b2blogger.com/articles/review/98.html> (дата звернення: 5.03.18). – Назва з екрана.
5. Ярова І. І. Управління продажами на основі механізмів електронної комерції / І. І. Ярова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 3. – С. 100–104.
6. Дутова Н. М. Использование металлургическими предприятиями современных информационных технологий в сфере продаж / Н. М. Дутова // Економіка і організація управління : зб. наук. пр. – 2010. – № 1(7). – С. 136–144.
7. Боровская Е. Эпоха маркетплейсов : интернет-магазины уходят в прошлое [Електронний ресурс] / Е. Боровская. – Режим доступу: <https://blog.ubr.ua/internet/epokhamarketplejsov-internet-mahaziny-ukhodjat-v-proshloe-3859976> (дата звернення: 5.03.18). – Назва з екрана.
8. Щекунских В. Как маркетплейсы завоевывают мир и отдельные республики [Електронний ресурс] / В. Щекунских. – Режим доступу: <https://evo.company/ua/kak-marketpleysyi-zavoeyivayut-mir-i-otdelno-vzyatyie-respubliki/> (дата звернення: 5.03.18). – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Trachuk, A. V., Linder, N. V. & Antonov, D. A. (2014). Vliyanie informacionno-kommunikacionnyh tehnologij na biznes-modeli sovremennyh kompanij [Influence of information and communication technologies on business models of modern companies]. *Jeffektivnoe antikrizisnoe upravlenie – Effective crisis management*, 6, 60–68 [in Russian].
2. Tardaskina, T. M., Strelchuk, Ye. M., Tereshko, Yu. V. (2011). *Elektronna komertsia [E-commerce]*. Odesa : ONAZ named after O. S. Popov [in Ukrainian].
3. Kopych, I. M. & Nestulia, O. O. (2014). *Vnutrishnia torhivlia Ukrainy: problemy i perspektyvy rozvytku [Internal trade of Ukraine: problems and prospects of development]*. (V. V. Apopii, P. Yu. Balaban, Ed.). Lviv : “Novyi Svit – 2000” [in Ukrainian].
4. Obzor rynku b2b [B2b Market Overview]. (n.d.). Retrieved from <http://b2bblogger.com/articles/review/98.html> (accessed 5 March 2018) [in Russian].
5. Iarova, I. I. (2010). Upravlinnia prodazhamy na osnovi mekhanizmiv elektronnoi komertsii [Sales management based on e-commerce mechanisms]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of the Khmelnytsky National University: Collected papers*, 2(3), 100–104 [in Ukrainian].
6. Dutova, N. M. (2010). Ispol'zovanie metalurgicheskimi predpriyatijami sovremennyh informacionnyh tehnologij v sfere prodazh [Use of modern information technologies by the metallurgical enterprises in the sphere of sales]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia – Economy and organization of management*, 1(7), 136–144 [in Russian].
7. Borovskaja, E. Jepoha marketplejsov: internet-magazyny uhodjat v proshloe [The era of marketplace: online stores are a thing of the past]. (n.d.). Retrieved from <https://blog.ubr.ua/internet/epokha-marketplejsov-internet-magazyny-ukhodjat-v-proshloe-3859976> (accessed 5 March 2018) [in Ukrainian].
8. Shhekunskih, V. Kak marketplejsy zavoevujut mir i otdel'nye respubliki [How marketplaces conquer the world and individual republics]. (n.d.). Retrieved from <https://evo.company/ua/kak-marketplejsyi-zavoevuyivayut-mir-i-otdelno-vzyatyie-respubliki/> (accessed 5 March 2018) [in Ukrainian].

А. И. Шалева, кандидат экономических наук, доцент; **И. Н. Шиндировский**, кандидат экономических наук, доцент; **А. И. Мищук** (Львовский торгово-экономический университет). **Теоретические и прикладные аспекты формирования системы дистрибуции средствами электронного бизнеса.**

Аннотация. Цель статьи заключается в проведении анализа содержания и особенностей формирования модели электронной дистрибуции как составляющей электронного бизнеса, определении преимуществ и проблем практического применения отдельных моделей развития систем дистрибуции субъектами электронного рынка, выяснении основных тенденций и проблем их воплощения в Украине. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач обеспечено путем использования общенаучных и специальных методов исследования, в частности, диалектического подхода, систематизации и обобщения, анализа и синтеза, статистических и экономических методов. **Результаты.** Исследована и проанализирована сущность дистрибуции средствами электронного бизнеса, определены особенности формирования интегрированной системы дистрибуции на основе использования отдельных видов организационных моделей субъектов электронного бизнеса. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что формирование и использование систем дистрибуции средствами электронного бизнеса будет способствовать совершенствованию процессов доведения продукции отечественных товаропроизводителей при одновременном укреплении их конкурентного статуса благодаря снижению дистрибуторских расходов и совершенствованию процедур межсубъектного взаимодействия. Основные положения исследования следует учесть при разработке стратегий развития предприятий-товаропроизводителей и других субъектов электронного рынка.

Ключевые слова: дистрибуция, электронный бизнес, интернет-технологии, модели электронной коммерции, электронная торговая площадка, маркетплейс.

O. Shaleva, Cand. Econ. Sci., Docent; **I. Shyndyrovsky**, Cand. Econ. Sci., Docent; **A. Mishchuk** (Lviv Trade and Economic University). **Theoretical and applied aspects of the distribution system forming by e-business tools.**

Annotation. *The purpose of the article is to analyze the content and features of the electronic distribution model formation as a component of e-business, to identify the advantages and problems of the practical application of individual models of distribution systems development by the subjects of the electronic market, to find out the main tendencies and problems of their implementation in Ukraine.* **Methodology of research.** *The solution of the tasks set in the article was ensured by the use of general scientific and special research methods, in particular, the dialectical approach, systematization and generalization, analysis and synthesis, statistical and economic methods.* **Findings.** *The essence of distribution by means of electronic business was explored and analyzed, the peculiarities of the integrated distribution system formation on the basis of the certain electronic business subjects organizational models types use were determined. Found a positive trend for the expanded use of interactive technologies for the needs of e-commerce, e-procurement and e-distribution. The objective functional suitability for organizational, technical and technological provision of effective distribution of e-commerce organizational models B2B and B2C is determined. The experience of forming integrated systems of electronic distribution on the conditions of electronic business subjects innovative forms usage - electronic trading platforms and e-marketplaces, is generalized.* **Practical value.** *Grounded that the formation of distribution systems by tools of e-business will contribute to the improvement of the processes of bringing the products of domestic commodity producers while strengthening their competitive status by reducing the distribution costs and improving the procedures of inter-entity interaction. The main provisions of the research should be taken into account when developing the development stages of commodity producers and other players in the electronic market.*

Keywords: *distribution, e-business, Internet technologies, e-commerce models, electronic trading platform, marketplaces.*

III. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 005.72:334.7:330.341.1-021.25(477)

ПОНЯТТЯ ТА ВІДМІННОСТІ КОЛАБОРАЦІЙНИХ АЛЬЯНСІВ ВІД ІНШИХ ФОРМ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Н. С. ПЕДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Метою статті є визначення поняття колабораційного альянсу та розкриття його відмінностей від інших форм кооперації в Україні. Методика дослідження.* Для досягнення поставленої мети в роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: аналізу та синтезу, наукової абстракції, індукції та дедукції, порівняльного аналізу. Дослідження сучасного стану розвитку колабораційних альянсів в Україні здійснено на основі методів системно-структурного та ретроспективного аналізу. **Результати.** У статті розкрито поняття колабораційного альянсу та визначено відмінності такої співпраці від інших видів кооперації в Україні. **Практична значущість результатів дослідження.** Визначені у статті переваги колабораційного альянсу над іншими видами партнерства в Україні дозволять максимально повно використати кооперативні відносини всіх учасників співпраці та забезпечити розвиток потенціалу в довгостроковому періоді на основі синергії.

Ключові слова: колабораційний альянс, партнерство, кооперація, потенціал, розвиток, теорія колабораційних альянсів.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови розвитку національної економіки передбачають кооперацію, створення економічних об'єднань та розвиток різного роду партнерства для реалізації цілей ефективного співробітництва. Сьогодні співробітництво не обмежується однієї галуззю чи схожими напрямками діяльності. Навпаки, для того щоб якнайшвидше отримати доступ до сучасних технологій у формі нових знань, патентів, авторських прав тощо, створюються альянси із протилежними,

а іноді й суперечливими інтересами. Дослідження підтверджують той факт, що співробітництво є важливим джерелом науково-технічних знань і сприяє підприємницькому успіху. Емпіричні дослідження також показують, що сучасним підприємствам для досягнення успіху в бізнесі необхідно навчатися один в одного, тому що жодна компанія не може самостійно отримати доступ до всієї інформації на ринку, що робить співробітництво у формі союзів із вітчизняними та міжнародними фірмами, урядом, науково-дослідними лабораторіями та університетами взаємовигідним для

учасників у напрямі розвитку їх потенціалів і необхідним для ефективного функціонування національної економіки країни.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичні підходи до визначення поняття, відмінностей та переваг створення альянсів розглядають у своїх працях такі відомі закордонні вчені: Б. Гарретт, П. Дюссож, Р. Уоллес, Ф. Мелджерс, Е. Кембелл, К. Саммерс Лачс, М. Портер, І. Ансофф. Організаційно-управлінські особливості входження українських підприємств до стратегічних альянсів розглядає у працях Н. М. Кравчук, стратегічні альянси підприємств, їх еволюцію, форми та перспективи виокремлює О. Чернега, З. С. Каїра, А. І. Омелянчук, О. В. Іванова, а типологічні підходи до формування міжфірмових стратегічних альянсів пропонує П. Кит, Ю. В. Галинська. Однак, значення колабораційного альянсу та визначення відмінностей такої кооперативної від інших видів партнерства в Україні потребує дослідження в напрямі розвитку як внутрішнього потенціалу учасників партнерства, так і переваг національної економіки загалом.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення поняття колабораційного альянсу та розкриття його відмінностей від інших форм кооперативної в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Співпрацюючи між собою, підприємства все частіше утворюють колабораційні альянси, які відкривають усім учасникам нові можливості. Підприємствам зі стійкими позиціями на місцевому ринку альянс може дозволити підсилити конкурентні переваги за допомогою передового управлінського досвіду й технологій, удосконалити виробничу базу й систему дистрибуції. Альянс може бути єдиною можливістю (крім прямих продажів) вижити в умовах, коли внутрішній ринок відкривається для іноземних конкурентів, які володіють світовими брендами або передовими технологіями [1].

Упровадження механізму кооперативної взаємодії на основі колабораційних альянсів є не таким вже й новим, оскільки функціонує в системі економічних відносин західних країн досить тривалий проміжок часу. Базується цей механізм на засадах теорії колабораційних

альянсів (**Theory of Collaborative Alliances**). Колаборація (від англ. collaboration – співпраця, взаємодія, колективна робота) – процес спільної діяльності в будь-якій сфері двох і більше учасників для досягнення загальних цілей, за якого на основі спільної згоди відбувається навчання та обмін знаннями й технологіями. У науковому світі під колаборацією розуміють співпрацю вчених, лабораторій або створення дослідницької групи для об'єднання наукового, дослідницького потенціалу з метою спільного виконання проекту [2]. Теорія колабораційного альянсу включає в себе створення ринкової конкуренції для отримання монопольної ренти, теорію ресурсної залежності, доповнення продукту й мережі, а також теорію транзакційних витрат. Однак, основна мета альянсів – сприяти досягненню мети партнерських відносин на основі об'єднання ресурсів, можливостей та нових ідей окремих новаторів.

Однією з переваг використання механізму кооперативної взаємодії на основі колабораційних альянсів є те, що альянси пропонують способи зниження витрат і підвищення ефективності. Альянси можуть варіюватися від неформальних партнерських відносин (схвалення програм інших організацій) до формальних коаліцій (спільні підприємства, злиття чи консолідація).

Суттєвою відмінністю між стратегічними та колабораційними альянсами є: по-перше, розуміння спільної кінцевої мети співпраці; по-друге, форма кооперативної між учасниками колаборації та стратегічними альянсами. За колабораційних відносин інтереси учасників можуть бути протилежними, однак їх співпраця спрямована на досягнення поставлених спільних завдань; по-третє, форма реалізації проектів. За колабораційних відносин не потрібно мати частину загальної власності. Учасники колаборації створюють тимчасову команду для реалізації проекту з розподілом функцій між керуючими та виконавцями завдань. Додатковою особливістю є відсутність регламентувальних правил щодо термінів функціонування колабораційних альянсів.

Перевагами такої співпраці або мотивами входження до альянсу є: пошук ринку, придбання нових коштовних засобів виробництва, отримання доступу до сучасних технологій, вивчення досвіду побудови ефективних організаційних форм, отримання економії на обся-

гах, досягнення вертикальної інтеграції та доступу до ланцюгів постачання, диверсифікація в новий бізнес, реструктуризація, покращення продуктивності, обмін витратами, об'єднання ресурсів, зменшення ризику та диверсифікація, досягнення конкурентної переваги, оновлення або доповнення товарів і послуг на ринках, спільна спеціалізація й інші галузеві тенденції.

Колабораційні альянси охоплюють різноманітні форми співпраці. Діяльність включає партнерські відносини з постачальниками-покупцями, угоди про аутсорсинг, технічне співробітництво, загальні виробничі угоди, спільні

дослідницькі проекти, спільну розробку нових продуктів, крос-продажі та франчайзинг. Хоча визначальним режимом управління є неофіційний «Реляційний контракт», стратегічні альянси можуть включати договірні угоди (наприклад, угоду про франчайзинг або перехресне ліцензування) та права власності (наприклад, crossequity холдингів і спільних підприємств). Реляційні контракти між індивідами (двосторонні або багатосторонні) – це обопільна співпраця між покупцем і продавцем у процесі ринкового обміну або багатостороння співпраця між усіма покупцями та продавцями (рис. 1).

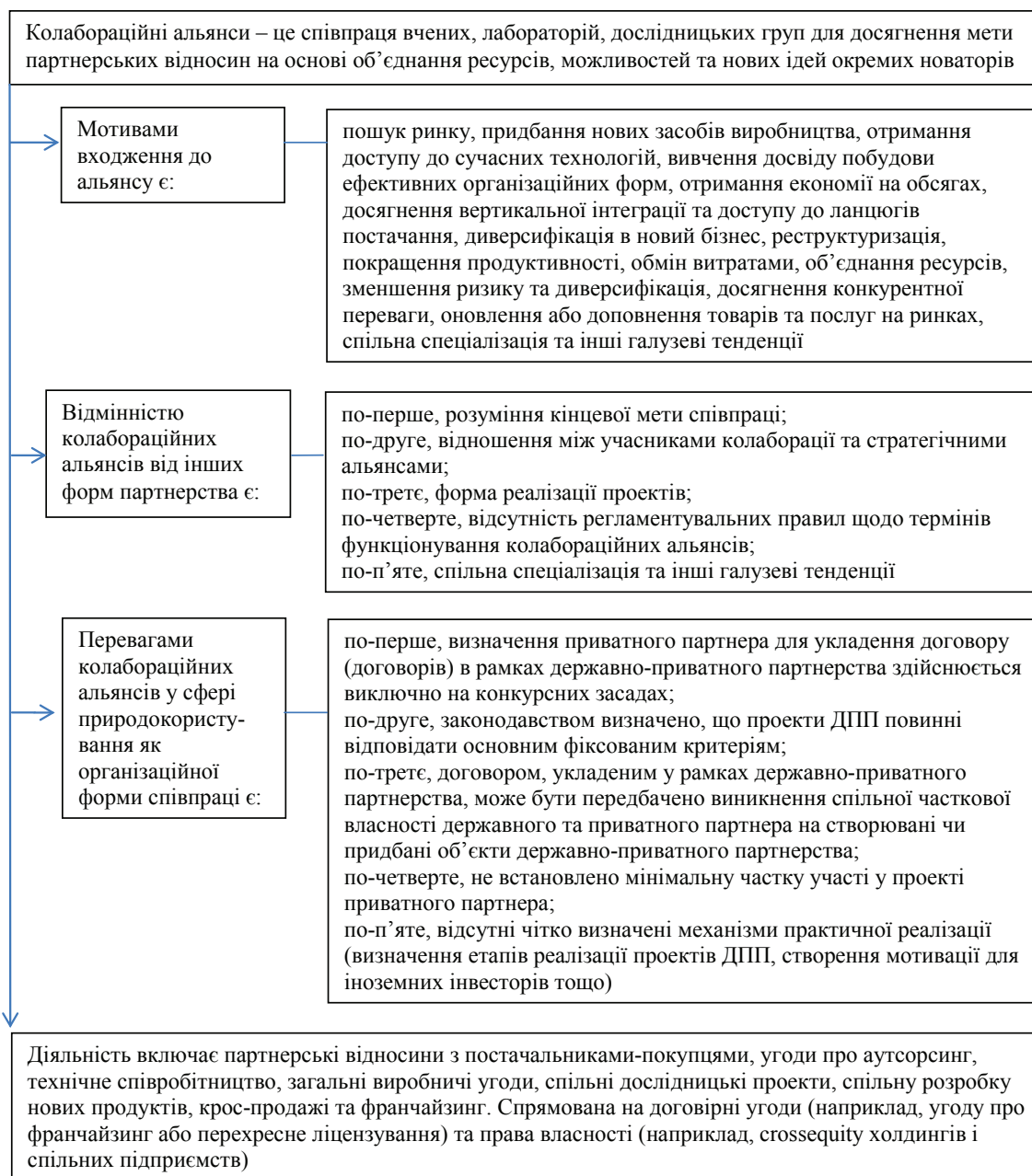


Рис. 1. Поняття та відмінності колабораційних альянсів від інших форм кооперації в Україні

Концепція реляційного контракту використовується для пояснення кооперативної взаємодії між індивідами в середовищі невизначеності. Залежно від обставин, реляційні контракти «керуються», «організуються» або «регулюються» різними «управлінськими структурами», «наказами» або «конституціями», які детально розробляються у процесі соціально-правової й економічної взаємодії індивідів, що кооперуються. З позицій неoinституціоналізму економічною проблемою є визначення такої інституціональної угоди (управлінської структури, наказу або конституції), яка була б «раціональною», або економічно більш ефективною за даних умов.

Крім колабораційних альянсів, спільними видами кооперації також є: спільні підприємства, власний капітал, кооперативи, стратегічні спільні договори, консорціуми, картелі, франчайзинг, ліцензування, промислові торгові групи, державно-приватні партнерства.

Проведені дослідження показали, що у сфері природокористування, окрім колабораційних альянсів, може бути прийнята, за умови узгодження інтересів держави, регіонів та підприємств, ще й така організаційна форма кооперативної взаємодії, як державно-приватні партнерства [3]. Державно-приватне партнерство (ДПП) – рівноправне та взаємовигідне співробітництво між державою, територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) та приватними інвесторами в межах реалізації проектів, спрямованих на вирішення важливих для території соціально-економічних проблем. Однак, є певні відмінності, що вказують на переваги колабораційних альянсів у сфері природокористування як організаційної форми співпраці. По-перше, визначення приватного партнера для укладення договору (договорів) в рамках державно-приватного партнерства здійснюється виключно на конкурсних засадах, крім випадків, передбачених законом. По-друге, закон визначає, що проекти ДПП повинні відповідати таким основним критеріям: мати довготривалий характер (понад п'ять років); передбачати передання приватному партнеру частини ризиків у процесі реалізації проектів; досягати вищих техніко-економічних показників ефективності, ніж у разі реалізації без участі приватного партнера.

По-третє, договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, може бути передбачено виникнення спільної часткової власності державного та приватного партнера на створювані чи придбані об'єкти державно-приватного партнерства. По-четверте, не встановлено мінімальну частку участі у проекті приватного партнера (зокрема, у розвинених країнах мінімальна частка приватного фінансування становить 25 %). По-п'яте, відсутні чітко визначені механізми практичної реалізації (визначення етапів реалізації проектів ДПП, створення мотивації для іноземних інвесторів тощо).

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, урахувавши сучасні тенденції розвитку національної економіки, використання досвіду створення колабораційних альянсів та надання їм переваги серед інших форм кооперативної співпраці є перспективним напрямом. Механізм кооперативної взаємодії на основі колабораційних альянсів у природокористуванні – це, насамперед, узгодження інтересів сторін щодо перерозподілу рентного доходу між усіма учасниками (державою – місцеві громади – видобувне підприємство). Метою таких об'єднань часто є прагнення їх учасників одержати або посилити синергетичний ефект розвитку їх потенціалів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кобецька Н. Р. Види та характеристика природоресурсних договорів за законодавством України / Н. Р. Кобецька // Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України : зб. наук. ст. – 2010. – Вип. 23. – С. 164–171.
2. Мороз О. В. Контрактне регулювання в системі енергетичного менеджменту підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Мороз, О. С. Штанько. – Режим доступу: <http://soskin.info/userfiles/file/2013/11-12%202013%20EX/Moroz.pdf> (дата звернення: 25.12.2017). – Назва з екрана.
3. Halynska Y. V. Coopetition of ukrainian enterprises in the field of natural resource management in the conditions of the modern economy / Y. V. Halynska // "EUREKA: So-

- cial and Humanities”. – 2017. – Issue 6 (12). – P. 31–37.
4. Almeida P. Are Firms Superior to Alliances and Markets? An Empirical Test of Cross-Border Knowledge Building / P. Almeida, S. Jayeong, R. M. Grant // *Organization Science*. – 2002. – 13(2). – P. 147–161.
 5. Mowery C. D. Strategic Alliances and Inter firm Knowledge Transfer / C. D. Mowery, E. J. Oxley, S. B. Silverman // *Strategic Management Journal*. – 1996. – 17(Winter Special Issue, 1996). – P. 77–91.
 6. Shayganfar M. An Overview of Affective Motivational Collaboration Theory / M. Shayganfar, Ch. Rich, C. Sidner // *The Workshops of the Thirtieth AAAI Conference on Artificial Intelligence Symbiotic Cognitive Systems: Technical Report*. – WS-16-14. – P. 764–766.
- Collected papers, (23), (pp. 164–171) [in Ukrainian].
2. Moroz, O. V. & Shtanko, O. S. (2013). *Kontraktne reguluvannya v sistemі energetichnogo menedzhmentu pidpriemstv [Contract regulation in the system of energy management of enterprises]*. Retrieved from <http://soskin.info/userfiles/file/2013/11-12%202013%20EX/Moroz.pdf> (accessed 25 December 2017) [in Ukrainian].
 3. Halynska, Y. V. (2017). Coopetition of ukrainian enterprises in the field of natural resource management in the conditions of the modern economy. “*EUREKA: Social and Humanities*”, 6 (12), 31–37.
 4. Almeida, P., Jayeong, S. & Grant, M. R. (2002). Are Firms Superior to Alliances and Markets? An Empirical Test of Cross-Border Knowledge Building. *Organization Science*, 13(2), 147–161.
 5. Mowery, C. D., Oxley, E. J. & Silverman, S. B. (1996). Strategic Alliances and Inter firm Knowledge Transfer. *Strategic Management Journal*, 17 (Winter Special Issue, 1996), 77–91.
 6. Shayganfar, M., Rich, Ch. & Sidner C. An Overview of Affective Motivational Collaboration Theory. *The Workshops of the Thirtieth AAAI Conference on Artificial Intelligence Symbiotic Cognitive Systems: Technical Report*, WS-16-14, 764–766.

REFERENCES

1. Kobetska, N. R. (2010). Vidi ta kharakteristika prirodnoresursovikh dogovoriv za zakonodavstvom Ukraini [Types and Characteristics of Natural Resources Treaties under the Legislation of Ukraine]. *Aktualni problemi vdoskonalennya chinnogo zakonodavstva Ukraini. Zb. nauk. st. – Current Problems of Improving the Current Legislation of Ukraine*:

Н. С. Педченко, доктор экономических наук, профессор (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Понятие и отличия коллаборационных альянсов от других форм кооперации в Украине.**

Аннотация. Целью статьи является определение понятия коллаборационного альянса и раскрытие его отличий от других форм кооперации в Украине. **Методика исследования.** Для достижения поставленной цели в работе использованы общенаучные и специальные методы исследования: анализа и синтеза, научной абстракции, индукции и дедукции, сравнительного анализа. Исследование современного состояния развития коллаборационных альянсов в Украине осуществлено на основе методов системно-структурного и ретроспективного анализа. **Результаты.** В статье раскрыто понятие коллаборационного альянса и определены различия такого сотрудничества от других видов кооперации в Украине. **Практическая значимость результатов исследования.** Определенные в статье преимущества коллаборационных альянса над другими видами партнерства в Украине позволят максимально полно использовать кооперативные отношения всех участников сотрудничества и обеспечить развитие потенциала в долгосрочном периоде на основе синергии.

Ключевые слова: коллаборационный альянс, партнерство, кооперация, потенциал, развитие, теория коллаборационных альянсов.

N. Pedchenko, Dc. Econ. Sci., Professor (Poltava University of Economics and Trade). Concept and differences of collaborative alliances from other forms of cooperation in Ukraine.

Annotation. *The purpose of the article is to define the concept of a cooperative alliance and to reveal its differences from other forms of cooperation in Ukraine. **Methodology of research.** In order to achieve this goal, general scientific and special research methods were used. The methods of scientific abstraction, induction and deduction, analysis and synthesis, and comparative analysis were used in defining the notion of a collaborative alliance and revealing its differences from other forms of partnership in Ukraine. The research of the current state of development of collaborative alliances in Ukraine was carried out on the basis of the methods of system-structured and retrospective analysis. **Findings.** The article describes the concept of a collaborative alliance and identifies the differences of such cooperation from other types of cooperation in Ukraine. **Practical value.** The advantages of the cooperative alliance over other types of partnership in Ukraine, identified in the article, will allow to maximize the cooperative relations of all participants in the cooperation and to ensure its long-term potential development on the basis of synergy.*

Keywords: collaborative alliance, partnership, cooperation, potential, development, the theory of collaborative alliances.

РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

М. П. БАЛАБАН, кандидат економічних наук, доцент;
П. Ю. БАЛАБАН, кандидат економічних наук, професор
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті полягає у виявленні тенденцій розвитку роздрібною торгівлі в умовах конкуренції. Методика дослідження.* Вирішення поставлених у статті завдань базується на діалектичному підході й загальнонаукових методах пізнання: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. **Результати.** Розглянуто зміни у структурі підприємств роздрібною торгівлі України, забезпеченості населення торговельною площею. Проаналізовано трансформаційні процеси в розвитку внутрішньої торгівлі в конкурентній економіці. **Практична значущість результатів дослідження.** Основні наукові положення та пропозиції статті можна використовувати у практиці роботи підприємств та організацій роздрібною торгівлі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, магазини, дрібнороздрібна торговельна мережа, чисельність підприємств, торговельні площі, роздрібний товарооборот.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Сфера роздрібною торгівлі належить до галузей з інтенсивною конкуренцією, значний вплив на яку мають адміністративні чинники (недосконале законодавство, корупція, нерівні умови здійснення господарської діяльності тощо), «тінізація» значної частини роздрібною ринку країни, недобросовісна конкуренція з боку великих торговельних мереж, які в останні роки визначають основні тенденції розвитку галузі в Україні [1, с. 92].

У цих умовах поступальний розвиток роздрібною торгівлі безпосередньо залежить від масштабів діяльності та ролі в народногосподарському комплексі держави.

Суттєве зростання ролі та значення роздрібною торгівлі в економічній і соціальній політиці держави, що стало характерним для ринкових трансформацій економіки останніх десятиліть, посилення її впливу на виробництво та споживання товарів визначили актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку торгівлі як галузі народ-

ногосподарського комплексу держави присвячені праці знаних українських вчених, серед яких: В. Апопій, І. Бланк, Н. Власова, В. Гесць, В. Гросул, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Н. Міценко та ін. Однак економічний аналіз тенденцій розвитку роздрібною товарообороту та торговельної мережі в умовах конкуренції, що посилюється, проведено поверхово, що і стало об'єктом дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні трансформаційних процесів, що характеризують розвиток роздрібною торгівлі України в конкурентному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Торгівлі відводиться важлива роль у формуванні валової доданої вартості та валового внутрішнього продукту, які є основними економічними показниками країни. У структурі валової доданої вартості торгівля протягом багатьох років посідає одне з перших місць. Так, частка торгівлі у формуванні валового внутрішнього продукту країни за період із 2000 по 2016 роки зростає з 10,2 % до 16,2 % [5].

Суттєвих змін зазнала і матеріально-технічна база роздрібною торгівлі та її структура як загалом по внутрішній торгівлі України, так і в міських поселеннях та сільській місцевості (табл. 1). Го-

ловною складовою матеріально-технічної бази вітчизняної роздрібною торгівлі є роздрібна торговельна мережа, яка визначає якість торговельного обслуговування населення й ефективність.

Таблиця 1

**Динаміка структури підприємств роздрібною торгівлі України
за 2000–2016 рр. [розраховано за даними [4, 5]**

(%)

| Показник | Роки | | | | | | | | 2016 р. (+, -) до | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|------|
| | 2000 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2000 | 2010 |
| Усього | | | | | | | | | | |
| Кількість магазинів | 75,5 | 74,1 | 75,4 | 75,9 | 78,9 | 77,8 | 77,6 | 77,9 | 2,4 | 3,8 |
| Кількість дрібнороздрібних підприємств | 24,5 | 25,9 | 24,6 | 24,1 | 21,1 | 22,4 | 22,4 | 22,1 | -2,4 | -3,8 |
| Усього | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - | - |
| У міських поселеннях | | | | | | | | | | |
| Кількість магазинів | 68,9 | 71,4 | 73,3 | 74,2 | 77,6 | 77,2 | 78,4 | 79,7 | 10,8 | 8,3 |
| Кількість дрібнороздрібних підприємств | | | | 83,3 | 83,2 | 80,9 | 82,0 | 80,7 | -10,8 | -8,3 |
| У сільській місцевості | | | | | | | | | | |
| Кількість магазинів | 31,1 | 28,6 | 26,7 | 25,8 | 22,4 | 22,8 | 21,6 | 20,3 | -10,8 | -8,3 |
| Кількість дрібнороздрібних підприємств | | | | 16,7 | 16,8 | 19,1 | 18,0 | 19,3 | 10,8 | 8,3 |

Якщо у 2000 р. на частку магазинів у загальній чисельності підприємств роздрібною торгівлі приходилося 75,5 % (24,5 % – на підприємства дрібнороздрібною торговельною мережі), то у 2016 р. – 77,9 і 22,1 % відповідно.

Тенденція скорочення чисельності підприємств дрібнороздрібною торговельною мережі об'єктивно обумовлена активним розвитком крупних торговельних мереж та нових форматів торговельних підприємств переважно в міських поселеннях (зростання частки магазинів у містах із 68,9 до 79,7 %) за умови скорочення їх частки із 31,1 до 20,3 % в сіль-

ській місцевості. При цьому основна маса дрібнороздрібною торговельних підприємств розміщена в міських поселеннях у вигляді малих архітектурних форм (МАФів) – 80,7 % у 2016 році, на частку сільської місцевості припадає відповідно 19,3 %.

Економічний аналіз виявляє наявність чіткої тенденції до змін у забезпеченості населення країни як об'єктами роздрібною торгівлі, так і торговельними площами в розрахунку на 10 тис. осіб населення, що обслуговується (табл. 2). Ця тенденція особливо чітко виявляється порівняно з 1990 роком.

Таблиця 2

**Забезпеченість населення України об'єктами торгівлі та торговельною площею
за 1990–2016 рр. [розраховано за даними [3–5]**

| Показник | Роки | | | | | | 2016 р. у % до | |
|--|--------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|---------|
| | 1990 | 2000 | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 | 1990 р. | 2010 р. |
| Кількість об'єктів роздрібною торгівлі, тис. од. | 145,7 | 103,2 | 64,8 | 49,6 | 49,6 | 49,3 | 33,8 | 76,1 |
| з них магазинів | 120,6 | 77,9 | 48,0 | 38,6 | 38,5 | 38,4 | 31,8 | 80,0 |
| Торговельна площа магазинів, тис. м ² | 11 300 | 7 029 | 8 431 | 7 753 | 7 720 | 7 698 | 68,1 | 91,3 |
| У розрахунку на 10 000 осіб населення: | | | | | | | | |
| об'єктів роздрібною торгівлі, од. | 28 | 21 | 14 | 12 | 12 | 12 | 42,9 | 85,7 |
| торговельної площі магазинів, м ² | 2 175 | 1 437 | 1 842 | 1 806 | 1 805 | 1 808 | 83,1 | 98,2 |

Якщо забезпеченість об'єктами роздрібною торгівлі за період, що аналізується, має чітко виражену тенденцію до скорочення (у 1990 р. – 28 об'єктів на 10 000 осіб населення, у 2016 р. – 12), то показник торговельної площі скорочувався до 2000 року (із 2 175 м² до 1 437, або на

48,6 %). Починаючи із 2000 року, відмічається стабілізація показника забезпеченості торговельними площами на рівні 1 840-1 808 м².

Аналогічна ситуація відслідковується і з показниками забезпечення об'єктами торгівлі та магазинами в розрізі регіонів (табл. 3)

Таблиця 3

Групування регіонів України за забезпеченістю населення об'єктами торгівлі у 2016 р. [розраховано за даними [4]]

| Забезпеченість населення магазинами, одиниць/10 000 осіб | Кількість регіонів, од. | Частка в загальній кількості регіонів, % | Регіон |
|--|-------------------------|--|--|
| До 10 | 7 | 28,0 | Донецька, Івано-Франківська, Закарпатська, Луганська, Тернопільська, Чернівецька, Сумська |
| 10,1-12 | 4 | 16,0 | Вінницька, Черкаська, Дніпропетровська, Миколаївська |
| 12,1-14 | 10 | 40,0 | Чернігівська, Житомирська, Хмельницька, Херсонська, Харківська, Рівненська, Полтавська, Одеська, Волинська, Запорізька |
| Більше 14 | 4 | 16,0 | м. Київ, Кіровоградська, Львівська, Київська |

Як видно, до 10 об'єктів торгівлі на 10 тис. осіб населення, що обслуговується, у 2016 р. мали 7 областей (28,0 % від загальної їх чисельності), 10,1-12 об'єктів торгівлі – 4 регіони (16,0 %), 12,1-14 об'єктів торгівлі – 10 областей (40,0 %) і більше 14 об'єктів торгівлі – 4 області (16,0 %). Отже, основна маса регіонів України мала забезпеченість населення на рівні 10-14 об'єктів торгівлі.

Дещо інша ситуація склалася із забезпеченістю регіонів магазинами (табл. 4). Так, основна маса регіонів – 18 (72,0 %) – мала забезпеченість магазинами на рівні 10 магазинів і лише 7 – більше 10 одиниць (28,0 %). Для порівняння: у розвинених країнах світу показник забезпеченості набагато вищий і становить: у США – близько 80 магазинів на 10 000 осіб, у Японії – 130, у Швеції – понад 50 магазинів.

Таблиця 4

Групування регіонів України за забезпеченістю населення магазинами у 2016 році [розраховано за даними [4]]

| Забезпеченість населення магазинами, одиниць/10 000 осіб | Кількість регіонів, од. | Частка в загальній кількості регіонів, % | Регіон |
|--|-------------------------|--|--|
| До 10 | 18 | 72,0 | Донецька, Івано-Франківська, Закарпатська, Луганська, Тернопільська, Чернівецька, Сумська, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Харківська, Херсонська, Черкаська |
| 10,1-12 | 5 | 20,0 | Чернігівська, Хмельницька, Полтавська, Львівська, Кіровоградська |
| 12-14 | 2 | 8,0 | м. Київ, Київська |
| Більше 14 | - | - | - |

У порівнянні із 2010 роком, показники групування змінилися так: у 2010 р. до 10 магазинів на 10 000 осіб населення припадало на 14 областей (56,0 %), 10-12 – на 7 областей (28,0 %), 12-14 магазинів – на 4 області (16,0 %). Отже, унаслідок скорочення показника забезпеченості за останні шість років загалом по Україні з 10 до 9 магазинів на 10 000 осіб населення, що обслуговується, суттєво збільшилась чисельність областей із забезпеченістю магазинами до 10 одиниць (із 14 до 18), що свідчить про подальше скорочення чисельності підприємств торгівлі. Слід, однак, відзначити, що значний вплив на забезпеченість населення магазинами має скорочення невеликих за обсягами торго-

вельних підприємств і відкриття крупних сучасних підприємств мережевого типу та нових форматів торгівлі.

Одним з основних показників, що характеризують сучасні тенденції розвитку роздрібно торгівлі, є обсяг роздрібного товарообороту. Трансформаційні процеси, що відбувалися в економіці України в 1990–2000 рр., скорочення частки державної форми власності в загальних обсягах товарообороту, конкуренція й інфляція призвели до суттєвого скорочення фізичного обсягу роздрібного товарообороту внутрішньої торгівлі України [1, с. 63]. Тенденція до зростання показника відмічається, починаючи із 2000 року (табл. 5).

Таблиця 5

Зміни обсягів роздрібного товарообороту підприємств України за 2000–2016 рр. [розраховано за даними [4–6]]

| Роки | Оборот роздрібно торгівлі, усього, млрд грн | У тому числі | | |
|--------------|---|-------------------------------------|---------------------------|-----------------|
| | | роздрібний товарооборот підприємств | з них | |
| | | | ресторанного господарства | торгової мережі |
| 2000 | 47,5 | 28,8 | 2,1 | 26,7 |
| 2005 | 174,4 | 90,0 | 7,5 | 82,5 |
| 2010 | 541,5 | 271,4 | 17,9 | 253,5 |
| 2011 | 685,7 | 350,1 | 21,2 | 328,9 |
| 2012 | 812,1 | 405,1 | 23,5 | 381,6 |
| 2013 | 888,8 | 433,1 | 24,6 | 408,5 |
| 2014 | 901,9 | 438,3 | 21,0 | 417,3 |
| 2015 | 1 031,7 | 487,6 | ... | ... |
| 2016 | 1 175,3 | 556,0 | ... | ... |
| 2016 у % до: | | | | |
| 2000 | 24,7 р. | 19,3 р. | ... | ... |
| 2010 | 2,2 р. | 2,0 р. | ... | ... |

Так, порівняно із 2000 роком, оборот роздрібно торгівлі (у фактичних цінах) у 2016 р. зріс у 24,7 раза, роздрібний товарооборот підприємств – у 19,3 раза, порівняно із 2010 ро-

ком, – у 2,2 та 2,0 раза відповідно.

При цьому за аналогічною тенденцією розвивалася територіальна локація роздрібного товарообороту (табл. 6).

Таблиця 6

Територіальна локалізація роздрібного товарообороту підприємств України у 2000–2016 рр. [розраховано за даними [4–6]]

(у фактичних цінах; млн грн)

| Роки | Усього | У тому числі | | Частка (%) до загального показника | |
|------|--------|----------------------|------------------------|------------------------------------|------------------------|
| | | у міських поселеннях | у сільській місцевості | у міських поселеннях | у сільській місцевості |
| 2000 | 26 663 | 23 568 | 3 095 | 88,39 | 11,61 |

Продовж. табл. 6

| Роки | Усього | У тому числі | | Частка (%) до загального показника | |
|------------------|-----------|----------------------|------------------------|------------------------------------|------------------------|
| | | у міських поселеннях | у сільській місцевості | у міських поселеннях | у сільській місцевості |
| 2001 | 31 885 | 28 019 | 3 866 | 87,88 | 12,12 |
| 2002 | 36 920 | 32 771 | 4 149 | 88,76 | 11,24 |
| 2003 | 46 992 | 42 021 | 4 971 | 89,42 | 10,58 |
| 2004 | 64 032 | 58 027 | 6 005 | 90,62 | 9,38 |
| 2005 | 90 005 | 82 912 | 7 093 | 92,12 | 7,88 |
| 2006 | 124 747 | 114 631 | 10 116 | 91,89 | 8,11 |
| 2007 | 171 682 | 158 578 | 13 104 | 92,37 | 7,63 |
| 2008 | 238 523 | 221 128 | 17 395 | 92,71 | 7,29 |
| 2009 | 222 849 | 204 705 | 18 144 | 91,86 | 8,14 |
| 2010 | 271 381 | 248 034 | 23 347 | 91,40 | 8,60 |
| 2011 | 338 690 | 309 289 | 29 401 | 91,32 | 8,68 |
| 2012 | 392 555 | 360 180 | 32 375 | 91,75 | 8,25 |
| 2013 | 420 145 | 386 112 | 34 033 | 91,90 | 8,10 |
| 2014 | 427 461 | 390 523 | 36 938 | 91,40 | 8,60 |
| 2015 | 487 558 | 446 509 | 41 049 | 91,60 | 8,40 |
| 2016 | 555 975 | 511 463 | 44 512 | 92,00 | 8,00 |
| 2016 у % до 2000 | у 20,8 р. | у 21,7 р. | у 14,4 р. | – | – |

Отже, за наявності чітко вираженої тенденції до зростання загального обсягу роздрібного товарообороту по Україні загалом (у 20,8 раза у 2016 р. порівняно із 2000 роком) та в міських поселеннях (у 21,7 раза відповідно), товарооборот підприємств торгівлі в сільській місцевості зростає значно меншими темпами (у 14,4 раза). При цьому частка його в загальному товарообороті країни має чітку тенденцію до скорочення (11,61 % у 2000 р. і 8,0 % у 2016 р.), що пояснюється більшою дифе-

ренціацією сільського населення, порівняно з міським, за рівнем середньодушового доходу, вищим рівнем безробіття та відносно нижчим сукупним доходом населення, від яких безпосередньо й залежить величина витрат сільського населення на покупки товарів та оплату послуг.

Ці тенденції знайшли підтвердження у змінах функціональної структури роздрібною торгівлі, що відбулися за останні роки в Україні (табл. 7).

Таблиця 7

**Динаміка змін у функціональній структурі роздрібною торгівлі
[розраховано за даними [3–6]]**

| Показник | Роки | | | | | | | 2016 р. у % до 2010 р. |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Роздрібний товарооборот, млрд грн | 271,4 | 350,0 | 405,1 | 433,1 | 427,5 | 487,6 | 556,0 | 2,0 р. |
| Частка в товарообороті: продтоварів, % | 37,4 | 39 | 40 | 41 | 39,8 | 41,1 | 41,0 | – |
| непродтоварів, % | 62,6 | 61,0 | 60,0 | 59,0 | 60,2 | 58,9 | 59,0 | – |
| Оборот товарів вітчизняного виробництва, у % до загального обороту | 70,5 | 61,9 | 58,9 | 57,2 | 57,8 | 58,1 | 55,8 | – |

Продовж. табл. 7

| Показник | Роки | | | | | | | 2016 р. у % до 2010 р. |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Кількість об'єктів роздрібної торгівлі, тис. од. | 64,8 | 64,2 | 62,2 | 59,8 | 49,6 | 49,6 | 49,3 | 76,1 |
| Кількість магазинів, тис. од. | 48,0 | 48,4 | 47,2 | 45,5 | 38,6 | 38,5 | 38,4 | 80,0 |
| Торговельна площа магазинів, млн м ² | 8,4 | 8,8 | 9,3 | 9,4 | 7,8 | 7,7 | 7,7 | 91,7 |
| Кількість спеціалізованих магазинів, тис. од. | 25,8 | 26,4 | 26,7 | 26,8 | 27,0 | 27,0 | 27,2 | 105,4 |
| Кількість магазинів самообслуговування, од. | 6 161 | 6 127 | 7 126 | 7 539 | 7 056 | 7 548 | 8 049 | 130,6 |

На загальному фоні скорочення чисельності об'єктів роздрібної торгівлі, магазинів та їх торговельних площ тенденція зростання обсягів роздрібного товарообороту (удвічі порівняно із 2010 роком) не супроводжувалася відповідним зростанням частки непродовольчих товарів (скоротилася із 62,6 % до 59,0 %, або на 3,6 %) і частки товарів вітчизняного виробництва в загальному обсязі товарообороту (скоротилася із 70,5 до 55,8 %). При цьому зросла кількість спеціалізованих магазинів і магазинів самообслуговування.

Це засвідчує наявність на сучасному етапі розвитку роздрібної торгівлі стійких тенденцій, характерних для функціональної структури, до основних із яких можна зарахувати:

– скорочення мережі стаціонарних об'єктів

торгівлі та ускладнення доступності населення до торговельних послуг;

- інтенсивний розвиток нових типів і форматів підприємств роздрібної торгівлі, про що свідчить розвиток спеціалізованих магазинів та магазинів самообслуговування;
- скорочення частки непродовольчих товарів у товарообороті;
- збільшення частки імпорту в товарообороті.

Трансформаційні зміни, що відбулися в роздрібному товарообороті, характерні і для регіонів. Використання методу ранжування регіонів дає можливість визначити місце (ранг) регіону, яке він займає на початку аналізованого періоду (2000 рік), та співставити його з рангом (місцем) регіону у 2016 р. (табл. 8).

Таблиця 8

Ранжування регіонів України за обсягом роздрібного товарообороту підприємств у 2000, 2016 роках розраховано за даними [4, 6]

| Регіон | Ранги регіонів | | |
|------------------|----------------|---------|-------------------------|
| | 2000 р. | 2016 р. | зміни за 2000, 2016 рр. |
| м. Київ | 1 | 1 | – |
| Донецька | 2 | 8 | -6 |
| Дніпропетровська | 3 | 2 | 1 |
| Харківська | 4 | 4 | – |
| Львівська | 5 | 6 | -1 |
| Запорізька | 6 | 7 | -1 |
| Одеська | 7 | 3 | 4 |
| Полтавська | 8 | 9 | -1 |
| Луганська | 9 | 25 | -16 |
| Київська | 10 | 5 | 5 |
| АР Крим | 11 | – | – |
| Вінницька | 12 | 13 | -1 |
| Сумська | 13 | 22 | -9 |
| Закарпатська | 14 | 10 | 4 |

Продовж. табл. 8

| Регіон | Ранги регіонів | | |
|-------------------|----------------|---------|-------------------------|
| | 2000 р. | 2016 р. | зміни за 2000, 2016 рр. |
| Чернігівська | 15 | 21 | -6 |
| Житомирська | 16 | 18 | -2 |
| Черкаська | 17 | 15 | 2 |
| Івано-Франківська | 18 | 17 | 1 |
| Волинська | 19 | 14 | 5 |
| Миколаївська | 20 | 11 | 9 |
| Хмельницька | 21 | 16 | 5 |
| Херсонська | 22 | 12 | 10 |
| Кіровоградська | 23 | 19 | 4 |
| Чернівецька | 24 | 23 | 1 |
| Рівненська | 25 | 20 | 5 |
| Тернопільська | 26 | 24 | 2 |
| м. Севастополь | 27 | – | – |

У 2016 р. в Україні 14 регіонів (56,0 %) покращили свої позиції порівняно із 2000 роком, у 2-х регіонах ранги не змінилися, у 9-ти (34,6 %) – погіршилися. Відмічено значне підвищення рейтингів у розвитку торгівлі в Херсонській (10 місць), Миколаївській (9 місць), Рівненській, Хмельницькій та Волинській областях (5 місць).

Ранги регіонів можуть використовуватися для подальших наукових досліджень у процесі побудови й аналізу динамічної персоніфікованої матриці рангів (місць), відповідно до якої регіони поділяються на чотири квадранти згідно з місцем, яке вони мали у 2000 та 2016 рр.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Проведений аналіз розвитку роздрібною торгівлі України за 1990–2016 рр. переконливо доводить, що зміни в чисельності та якісних показниках розвитку підприємств торгівлі безпосередньо пов'язані й залежать від змін в економіці держави та рівня конкуренції на ринку товарів і послуг.

типу: етапи розвитку, конкурентоспроможність, стратегічні пріоритети : монографія / П. Ю. Балабан, М. П. Балабан. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 121 с.

3. Роздрібна торгівля України у 2001 році : статистичний збірник. – Київ : Держкомстат України, 2002. – 239 с.
4. Роздрібна торгівля України у 2016 році : статистичний збірник. – Київ : Держстат України, 2017. – 118 с.
5. Статистичний щорічник України за 2016 рік / за ред. І. Є. Вернера. – Київ : Держстат України, 2017. – 611 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.01.2018). – Назва з екрана.

REFERENCES

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / за ред. В. В. Апопія, П. Ю. Балабана. – Львів : «Новий світ – 2000», 2014. – 565 с.
2. Балабан П. Ю. Трансформація торгівлі споживчої кооперації в економіці ринкового типу: етапи розвитку, конкурентоспроможність, стратегічні пріоритети : монографія / П. Ю. Балабан, М. П. Балабан. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 121 с.
3. Роздрібна торгівля України у 2001 році : статистичний збірник. – Київ : Держкомстат України, 2002. – 239 с.
4. Роздрібна торгівля України у 2016 році : статистичний збірник. – Київ : Держстат України, 2017. – 118 с.
5. Статистичний щорічник України за 2016 рік / за ред. І. Є. Вернера. – Київ : Держстат України, 2017. – 611 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.01.2018). – Назва з екрана.

- v ekonomitsi rynkovoho typu: etapy rozvytku, konkurentospromozhnist, stratehichni priorityty [Transformation of trade in consumer co-operation in a market economy type: development stages, competitiveness, strategic priorities].* Poltava : RVV PUET [in Ukrainian].
3. *Rozdribna torhivlya Ukrainy u 2001 rotsi: statystychnyy zbirnyk. [Retail trade of Ukraine in 2001: statistical collection].* (2002). Kyiv : Derzhkomstat Ukrainy [in Ukrainian].
 4. *Rozdribna torhivlya Ukrainy u 2016 rotsi: statystychnyy zbirnyk [Retail trade of Ukraine in 2016: statistical collection].* (2017). Derzhstat Ukrainy [in Ukrainian].
 5. Verner, I. YE. (Ed.). (2017). *Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016].* Kyiv : Derzhstat Ukrainy [in Ukrainian].
 6. Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. (n.d.). <http://www.ukrstat.gov.ua>. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 23 January 2018) [in Ukrainian].

Н. П. Балабан, кандидат економічних наук, доцент; **П. Ю. Балабан**, кандидат економічних наук, професор (Вищеє учебное заведение Укоопсоюза «Полтавський університет економіки і торгівлі»). **Розничная торговля Украины: трансформационные процессы в конкурентной среде.**

Аннотация. Цель статьи заключается в выявлении тенденций развития розничной торговли в условиях конкуренции. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач базируется на диалектическом подходе и общенаучных методах познания: анализа и синтеза, систематизации и обобщения. **Результаты.** Рассмотрены изменения в структуре предприятий розничной торговли Украины, обеспеченности населения торговой площадью. Проанализированы трансформационные процессы в развитии внутренней торговли в конкурентной экономике. **Практическая значимость результатов исследования.** Основные научные положения и предложения статьи можно использовать в практике работы предприятий и организаций розничной торговли.

Ключевые слова: розничная торговля, магазины, мелкорозничная торговая сеть, численность предприятий, торговые площади, розничный товароборот.

M. Balaban, Can. Econ. Sci., Docent; **P. Balaban**, Can. Econ. Sci., Professor (Poltava University of Economics and Trade). **Retail trade in Ukraine: transformation processes in the competitive environment.**

Annotation. The purpose of the study is to identify the development trends for retail sales in a competitive environment. **Methodology of research.** The solution of the tasks is based on dialectic approach and general scientific methods: analysis and synthesis, systematization and generalization. **Findings.** There are considered the changes in the structure of retail trade enterprises in Ukraine and providing the population with the retail space. There are analyzed transformational processes of Ukrainian trade in the competitive economy. **Practical value.** The main scientific statements and propositions of the study can be used at the enterprises and organizations of retail trade.

Keywords: retail trade, shops, retail trade network, number of enterprises, retail space, retail turnover.

TERRITORIALE BESONDERHEITEN DES STRUKTURWANDELS DER BERGBAUREGIONEN AUS SICHT IHRER NACHHALTIGEN ENTWICKLUNG

Ye. TEREKHOV, Dr. Ph. in Economic, Dozent
(Nationale Polytechnische Universität, Dnipro)

Annotation. Ziel der Untersuchung. Der Beitrag ist dem Problem der Feststellung der Faktoren gewidmet, die die Besonderheiten nachhaltiger Entwicklung der Bergbauregionen bestimmen und verschiedene Nutzungsansprüche an die wirtschaftliche Struktur der Böden nach den Tagebauen formieren. **Methoden der Untersuchung.** Die Lösung von in dem Beitrag aufgestellten Aufgaben ist durch Anwendung nächster Methoden erreicht: die Methode der Vergleichung, der Analyse und sowie der wissenschaftlichen Verallgemeinerung. **Ergebnisse.** Im Aussatz sind die Bedingungsrahmen für den Strukturwandel der Bergbauregionen nach dem Vollenden der Bergbauaktivitäten dargestellt. Die Faktoren des Strukturwandels der Regionen nach dem Tagebau sind dargestellt. Die Vergleichung von durch Tagebau zerstörten Regionen aus Sicht ihrer ratsamen nachtagebaulichen Umgestaltung ist angeführt. **Praktische Bedeutung der Ergebnisse der Untersuchung.** Im Auftrag ist der Ansatz zur Bestimmung der Nutzungsarten von Böden nach den Tagebauen dargestellt, der die territorialen Besonderheiten der nachhaltigen Entwicklung jeweiliger Regionen berücksichtigt, was zu Investitionsattraktivität technogener Grundflächen beitragen wird.

Schlüsselworte: Bergbauregion; Strukturwandel, Bodennutzung, Tagebau, Bodenrekultivierung.

Feststellen des Problems und dessen Verbindung mit den wichtigen wissenschaftlichen und praktischen Aufgaben. Jede durch Bergbau betroffene Region hat verschiedenes Ausmass der Veränderungen in ihrer Struktur und im ihrem Entwicklungspotenzial. Obwohl der Charakter des Einflusses des Bergbaus auf ökonomische, ökologische und soziale Systeme der Regionen etwa gleich ist, dennoch gibt es eine Vielzahl von Faktoren, die eigene Wege und Lösungskonzepte für die Überwindung der Hinterlassenschaften des Bergbaus ratsam machen. Überall wo Bergbau betrieben wird stehen verschiedene Nutzungsansprüche und Ausgangsbedingungen, die den effektiven Strukturwandel ausprägen können. Darüber hinaus ist es vom wissenschaftlichen Interesse die Untersuchung von territorialen Besonderheiten der nachhaltigen Entwicklung der Regionen nach den Tagebauen.

Analyse der letzten Recherchen und Veröffentlichungen. In den wissenschaftlichen Untersuchungen wird betont, dass ungeachtet auf negative Hinterlassenschaften der Bergbauindustrie die regionale Entwicklung gewährleistet soll, d.h. neue Arbeitsplätze und wirtschaftliche Tätigkeiten sollen generiert werden [1, S. 1].

In der Quelle [2, s. 20] wird gezeigt, dass Strukturwandel unvermeidlich in den Regionen ist, die durch einen einzelnen Industriezweig geprägt wurden. Jede Branche hat die Periode ihres Aufschwunges und die Periode ihres Niederganges. Die Bergbaubetriebe sind in ihrer aktiven Phase Hauptwirtschaftsfaktor in der Region. Aber nach der Stilllegung des Bergbaus sollen andere Wirtschaftszweige sich auf den Bergbaufolgelandschaften entwickeln.

Die Gesamtheit von Lebenszyklen einzelner branchenbildender Betrieben bedingen ihrerseits die Dauer des Branchenexistierens. Nach dem Abklingen der wirtschaftlichen Aktivitäten einzelner Branche oder des einzelnen Betriebes soll andere Nutzung von durch sie beanspruchte Böden begonnen werden.

Um diesen Wandeln in der Bodennutzung zu verwirklichen sollen in erster Linie Innovationen entwickelt werden, d.h. solche Lösungen getroffen, die neue Entwicklungsmöglichkeiten schaffen ohne Rückblick auf vorige Geschäftsfelder. Die Regionen sollen durch Spezialisierung und aufgrund der Innovationen ihre Wettbewerbsvorteile schaffen. Die Schwächen der Region vor

dem Wandel sollen zu den neuen Entwicklungsmöglichkeiten werden.

In der Quelle [3, s. 3] ist betont, dass jede Bergbauregion durch spezifische Zusammensetzung der Bodenschätze, Verfahren und Maßstab des Bergbaueinflusses, die Besonderheiten ökologischer und sozialer Probleme nach den Tagebauen charakterisiert ist. Diese Unterschiede werden die wirtschaftlichen Rahmen zukünftiger Entwicklung der Region beeinflussen.

Jede Region hat eigenes natürliches Potenzial, das Möglichkeiten ihrer nachhaltigen Entwicklung bedingt – so [4, s. 96]. Die ungleichmäßige Verteilung von Naturressourcen und wesentliche Belastung der Territorien durch Industriebetriebe bedingen die Richtung, Umfang und Dauer der erforderlichen Massnahmen zur Boden sanierung und – Wiedernutz barmachung. Jedes neuentstandene Territorium hat eigene Charakteristiken und Wertschätzungen hinsichtlich seiner Fähigkeit die Bedürfnisse des Individuums oder einer Gruppe von Menschen zu befriedigen.

Grundlegende Unterschiede der Regionen als wirtschaftlicher Struktur sind Naturbedingungen, Ressourcenpotenzial, die Niveaus sozialer und ökonomischer Entwicklung, was Entwicklungsstrategie jeder Region bestimmen wird [5, s. 197].

Die Wiedernutz barmachung des Bodens nach dem Tagebau ist daher zumeist darauf ausgerichtet, die Spuren des Bergbaus vollständig zu tilgen und eine Landschaft zu schaffen, die an dem bestehenden Umfeld und dem Status vor der Inanspruchnahme ausgerichtet ist. Dies drückt sich auch in den Rekultivierungszielen aus, die aufgrund der voneinander abweichenden Ausgangslandschaft von Revier zu Revier unterschiedlich sind. So unterscheiden sich die rheinische Bördenlandschaft mit ihren hochwertigen Ackerböden und die Lausitzer Wald- und Teichlandschaft hinsichtlich der vorherrschenden Böden, der Besiedlung und ihrer wirtschaftlichen Nutzung in beträchtlichem Maße. In jeder Bergbauregion sind die Maßstäbe der Boden- und Umweltruinierung verschieden, daher sollen für jede Region eigene Konzepte zur Entwicklung erarbeitet werden, die Ihre Natur- Innovationspotenziale, sowie wirtschaftliche Struktur berücksichtigen. In der genannten Quelle ist auch angegeben, dass es für Rekultivierungsplanung drei wesentliche gemeinsame Grundsätze gibt: Die rekultivierten Flächen sollen nachhaltig nutzbar, ökologisch stabil und ein Ausdruck des vorherrschenden regionalen

Landschaftscharakters sein [6, s. 44]. Weiterhin wird betont, dass die Wiedernutz barmachung rekultivierter Tagebaue aber auch Chancen zur strukturellen Weiterentwicklung der umgebenden Region birgt. Ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg liegt dabei im gemeinsamen Handeln von Region und Bergbautreibendem, das es ermöglicht, Herausforderungen frühzeitig zu erkennen und Chancen im Sinne der Bevölkerung zu nutzen [6, s. 46]. **Die Nachhaltigkeit ist ein Messungsgrad für die erfolgreiche Umgestaltung der durch Tagebaue geprägten Regionen.**

Dabei sollen Besonderheiten der Entwicklung jeder Bergbauregion erfasst und an die Bedürfnisse dieser Regionen angepasste konzeptuelle Lösungen zur ihrem Strukturwandel vorgeschlagen werden. Die beste Lösung für Strukturwandel soll durch Analyse der Faktoren ihrer nachhaltigen Entwicklung abgeleitet werden.

Aufgaben der Untersuchung. Als Aufgabe dieser Untersuchung ist die Feststellung der Faktoren, die die Besonderheiten nachhaltiger Entwicklung der Bergbauregionen bestimmen und verschiedene Nutzungsansprüche an die wirtschaftliche Struktur der Böden nach den Tagebauen formieren.

Darlegung des Hauptmaterials der Untersuchung. Die Ukraine gehört zu den Ländern mit hochentwickeltem Bergbausektor. Im Untergrund des Landes befinden sich über 200 Arten der nutzbaren Mineralien (davon 90 haben industrielle Bedeutung) und rund 20 Th. deren Vorkommen sind erschlossen. Rund 70 % der Vorkommen werden in den Tagebauen erschlossen. In einigen Regionen der Ukraine wurde der Bergbau zum Hauptwirtschaftsfaktor und Stilllegung der Bergbaubetriebe führt zur Notwendigkeit die gesamte wirtschaftliche Struktur der betroffenen Region umzuwandeln. Heutzutage sind 3,3 % des Territoriums der Ukraine durch Bergbaubetriebe direkt beeinflusst, bzw. zerstört [7, s. 37].

Aus der Analyse der Praxis der Umwandlung der Bergbauregionen kann festgestellt werden, dass während der aktiven Phase des Abbaus von nutzbaren Mineralien selbst der Bergbau, die Landwirtschaft und die produzierenden Gewerbe die Wirtschaftsstruktur der Region bestimmen, nach Beendigung des Tagebaus werden Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungssektor an Bedeutung gewinnen [8, s. 19]. Der Strukturwandel soll noch vor Beginn der Abbauarbeiten vorgesehen werden und weitere technologische Entscheidun-

gen sollen die Böden für nachtagebauliche Nutzung größtmöglich erhalten, die günstigen Bedingungen für Bodenrekultivierung schaffen [9].

Die Umwandlung von Tagebaufolgefleichen soll den Prozess des Strukturwandels begleiten und unterstützen. Aus durchgeführter Analyse der Bedingungen des Strukturwandels der Bergbauregionen in Tab. 1 kann geschlossen werden, dass im Pridniprovsker Kohlerevier soll die Bodenrekultivierung zur Diversifizierung von Nutzungsarten des Bodens durchgeführt werden, um der depressiven Region neue Impulse zu Entwicklung zu geben. Auf dem Territorium des Nikopolsker Manganvorkommen soll vortagebauliche Struktur wiedergeschaffen sein, um die Tätigkeit der Landwirtschaftsbetriebe nicht

zu beeinträchtigen. Was die Tagebaufolgefleichen des Krivirizsker Eisenerzvorkommens betrifft, soll auf diesen Flächen überwiegend ökologisch orientierte Bodenrekultivierung durchgeführt werden, um die negative Einwirkung des Bergbaus auf die Gesundheit der Bevölkerung zu vermindern.

Ausgehen von Tab. 1. sollen bei der Planung des Strukturwandels der Region nach dem Bergbau viele Faktoren berücksichtigt werden, die sowie Naturpotenzial, Beeinträchtigungsgrad der Umwelt als auch die vorige Spezialisierung der Region, dominierende Investitionsbestimmungen in der Vergangenheit und schon vorhandene wirtschaftliche Struktur außer dem Bergbausektor widerspiegeln (Abb. 1).

Tabelle 1

Einschätzung der Bedingungen des Strukturwandels von Tagebaurevieren in der Ukraine

| Grösste Tagebaurevier in der Ukraine | Charakter des Einflusses | Vortagebauliche Struktur | Empfehlenswerte nachtagebauliche Bodennutzungsarten |
|--------------------------------------|---|--|--|
| Pridniprovsker Kohlerevier | Für die Gewinnung 1 Mio. T. werden 20 Ha Boden zerstört. Die Tagebaue sind auf Territorium von 4 Vorkommen zerstreut. Umfang der angehäuften Abfälle ist unwesentlich. Wesentlich verschlechterter Zustand der Region. Der Abbau der Braunkohle ist stillgelegt. | Landwirtschaftlich und forstwirtschaftlich geprägte Struktur. Grösse Ausdehnung des Reviers (bezieht sich auf Territorium von 10 Oblasten der Ukraine) | Ist notwendig Kombination von verschiedenen Nutzungsarten der rekultivierten Böden mit 15 % für Biotopentwicklung. |
| Nikopolsker Manganvorkommen | Die Fläche der Zerstörung beträgt rund 170 km ² . Horizontale Vorkommen sind besonders flächenbedürftig. Die Tagebaue sind in der Nähe von Siedlungen | Überwiegend Landwirtschaftlich geprägte Region mit hochwertigsten Ackerböden des Landes. Ungenügend entwickelte soziale Infrastruktur. | Soll größtenteils die hochwertigen Ackerböden für die Landwirtschaft erhalten sowie Flächen für Erholungs- und Freizeitaktivitäten. Mindestens 15 % der rekultivierten Flächen für Biotopentwicklung |
| Krivirizsker Eisenerzvorkommen | Besonders tiefe Tagebaue (bis 350...400 m). Grösste Konzentration der Bergbaubetriebe und anderer Industriebetrieben im begrenzten Raum. Alle Gewinnungsarbeiten werden in den Grenzen der Stadt Krivij Rig durchgeführt [10, s. 3]. Die Fläche der Zerstörung beträgt 170 km ² , Umfang der angehäuften Abfälle beträgt 2500 Mio m ³ [7, s. 38]. Kritischer Zustand der Umwelt in der Region. Grosse Anzahl von Alltagsbaulasten | Siedlungsgebiete, Gewerbeflächen. Grosse Dichte der Bevölkerung und Urbanisierungsgrad | Besonders grossen Wert soll den Umwelt schützenden Nutzungsarten von Böden gelegt werden, der Verbesserung der ökologischen Bedingungen des Lebens der Bevölkerung |

Die Berücksichtigung von Faktoren des Strukturwandels der Bergbauregionen soll als Iteration zwischen den Teilnehmern der bergbaulichen Bodennutzung, der Staatsbehörden und Gemeinden, Privatinvestoren und anderen Trägern öffentlicher Interessen verstanden werden, die auf Lösung des

Problems nachhaltiger Bodennutzung nach den Tagebauen orientiert ist. Die Übereinstimmung der Faktoren im Entscheidungstreffen über nachtagebauliche Bodentransformation ist wichtig für die Verminderung der Bodenschäden und der Beseitigung weiterer Konflikte der Bodennutzung.

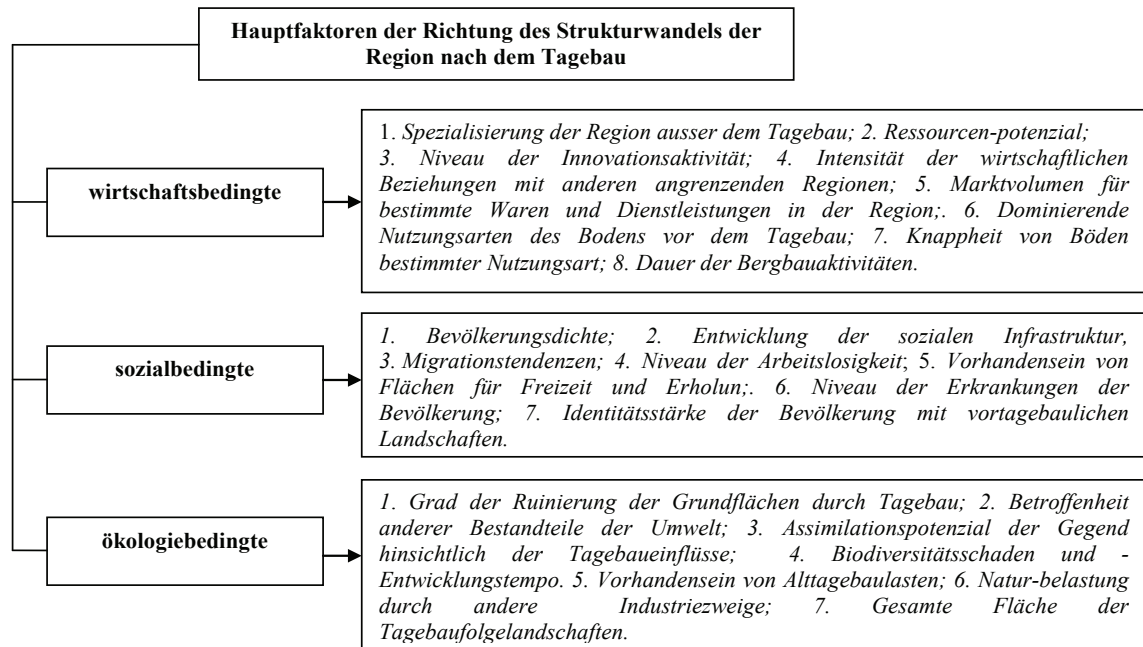


Abb. 1. Hauptfaktoren des Entscheidungstreffens über den Strukturwandel der Bergbauregionen

Falls der Strukturwandel die Schaffung von Grundstücken, die vermarktet werden können, vorsieht, können an der Finanzierung der Wiedernutzbarmachung die Privatinvestoren teilnehmen. Falls auf technogenen Flächen die umweltschützende Nutzungsarten von Böden sowie Flächen für Freizeitaktivitäten der Bevölkerung angelegt werden, können diese Richtungen der Wiedernutzbarmachung durch Gemeinden, Städte und verschiedene internationale Fördermittel finanziert werden. Schematisch kann struktureller Wandel der Berg-

bauregion durch Abb. 2 dargestellt werden.

Je nach Zielmarkt der Produktionstätigkeit der nach den Bergbaubetrieben auftretenden regionalen Akteure kann die Transformation der Bodennutzungen von Tagebaufolgeflächen zu den Flächen für die Entwicklung der post-mining spezifischen Branchen (z. B. Museums für Bergbaugeschichte, Untersuchungsgebiete des Einflusses des Bergbau auf die Umwelt usw.), neuen Branchen und anderen traditionellen Branchen (die als konkurrierende oder ergänzende zum Bergbau waren) stattfinden.

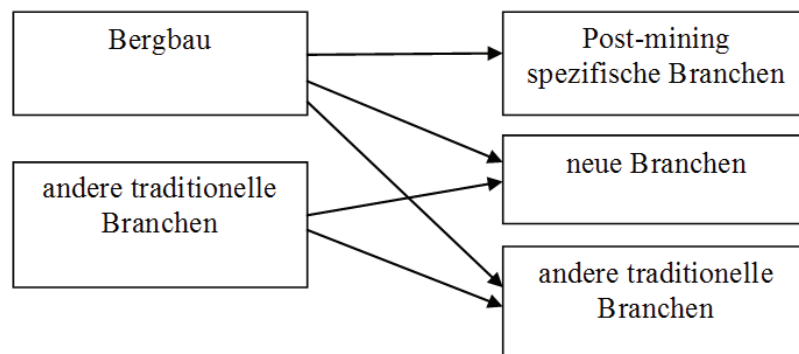


Abb. 2. Richtungen des Strukturwandels der Bergbauregion

Je weniger die konkurrierenden Bodennutzungsarten wirtschaftliche Struktur der Gegend nach dem Tagebau aufweisen werden, desto mehr ist ihr Potenzial zur nachhaltigen Entwicklung.

Schlüsse aus der durchgeführten Untersuchung. Jede Bergbauregion bzw. Territorium des Vorkommens hat eigenartige Bedingungen und beeinflussende Faktoren für die Durchführung ihres (seines) strukturellen Wandels nach den Tagebauen, deren Analyse und Berücksichtigung zu methodischer Grundlage des Entscheidungstreffens über die Richtung der Rekultivierung der Tagebaufolgeflächen angewendet werden soll. Anstatt des Bergbaus sollen solche Nutzungsarten von Böden vorgeschlagen werden, die spezifische Bedarfe und Interessen regionaler Akteure berücksichtigen und zu nachhaltiger Entwicklung der Region beitragen.

REFERENCES (IN LANGUAGE ORIGINAL) LITERATURVERZEICHNIS

- Munteanu R. Untersuchung der Entwicklungsmöglichkeiten alternativer Wirtschaftstätigkeiten infolge der Bergbaurestrukturierung im Schiltal / Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades Doktor der Ingenieurwissenschaften / Rares Munteanu. – Freiberg 2008. – 102 s.
- Unternehmenregion. **Innovation und Strukturwände. Ausgabe 2/2017 Herausgeber Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF August 2017 – 52 s.** Retrieved from https://www.bmbf.de/pub/Unternehmen_Region_2_2017.pdf. (accessed 27 December 2017).
- Основні положення методології створення системи моніторингу навколишнього середовища гірничодобувних регіонів / П. І. Копач, Н. В. Горобець, Т. Т. Данько, Л. В. Бондаренко // Екологія і природокористування. – 2009. – Вип. 12. – С. 181–187.*
- Герасимчук З. В. Критерій та оцінка екологічного регулювання земельних відносин щодо охорони та відтворення земель водного фонду / З. В. Герасимчук, А. І. Кришак // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 96–103.
- Смочко Н. М. Загальні риси територіальної структури господарського комплексу Закарпатської області / Н. М. Смочко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – Вип. 2 (4). – Ч. 2 – С. 96–103.
- Braunkohle in Deutschland. Sicherheit für die Stromversorgung / DEBRIV Bundesverband Braunkohle: 10.05.2017. Berlin – 100 s.
- Яковлев Є. О. Асиміляційний потенціал геологічного середовища гірничодобувних регіонів України як провідний показник екологічних проблем надрокористування / Яковлев Є. О. // Мінеральні ресурси України. – 2015. – № 4. – С. 37–43.
- LEADER-Entwicklungsstrategie Delitzscher Land Überarbeitete und genehmigte Fassung Stand : 26.08.2015. – 96 s.
- Terehow E. V. Feststellung der ökonomisch zweckmässigen ordnungsfolge der ausnutzung und der wiedernutzbarmachung von grundflächen in den tagebauen / E. V. Terehow // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 245–253.
- Бабець Є. К. Концепція розробки державної програми комплексного вирішення проблем Кривбасу / Є. К. Бабець // Розробка рудних месторождений. – 2011. – Вип. 94. – С. 3–8.

REFERENCES

- Munteanu, R. (2008). Untersuchung der Entwicklungsmöglichkeiten alternativer Wirtschaftstätigkeiten infolge der Bergbaurestrukturierung im Schiltal [Investigation of the development potential of alternative economic activities as a result of the mining structure in Schiltal]. Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades Doktor der Ingenieurwissenschaften [Doctor's thesis]. Freiberg [in German].
- Unternehmenregion. **Innovation und Strukturwände. Ausgabe 2/2017 Herausgeber Bundesministerium für Bildung und Forschung [CompanyRegionsSectors. Innovation and structural walls. Issue 2/2017 Publisher Federal**

- Ministry of Education and Research]. (2017). https://www.bmbf.de/pub/Unternehmen_Region_2_2017.pdf. Retrieved from https://www.bmbf.de/pub/Unternehmen_Region_2_2017.pdf (accessed 27 December 2017) [in German].
3. Kopach, P. I., Horobets, N. V., Danko, T. T. & Bondarenko L. V. (2009). Osnovni polozhenia metodolohii stvorennia systemy monitorynhu navkolyshnoho seredovyshcha hirnychodobuvnykh rehioniv [Main provisions of the methodology for creating a system for monitoring the environment of the mining regions]. *Ekolohiia i pryrodokorystuvannia – Ecology and nature management*, 12, 181–187 [in Ukrainian].
 4. Herasymchuk, Z. V. & Krysak, A. I. (2016). Kryterii ta otsinka ekolohichnoho rehuliuвання zemelnykh vidnosyn shchodo okhorony ta vidtvorennia zemel vodnoho fondu [Criterion and evaluation of ecological regulation of land relations in relation to the protection and reproduction of land in the water fund]. *Ekonomichnyi forum – Economic forum*, 1, 96–103 [in Ukrainian].
 5. Smochko, N. M. (2015). Zahalni rysy terytorialnoi struktury hospodarskoho kompleksu Zakarpatskoi oblasti [General features of the territorial structure of the economic complex of the Zakarpatskiy region]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of Mukachevo State University: Collected papers*, (2(4), (Ch. 2), (pp. 96–103) [in Ukrainian].
 6. *Braunkohle in Deutschland. Sicherheit für die Stromversorgung. DEBRIV Bundesverband Braunkohle [Brown coal in Germany. Security for the power supply. DEBRIV Federal Association brown coal]*. (2017). Berlin [in German].
 7. Yakovliev, Ye. O. (2015). Asymiliatsiynyi potentsial heolohichnoho seredovyshcha hirnychodobuvnykh rehioniv Ukrainy yak providnyi pokaznyk ekolohichnykh problem nadrokorystuvannia [Assimilation potential of the geological environment of the mining regions of Ukraine as a leading indicator of environmental problems of subsoil use]. *Mineralni resursy Ukrainy – Mineral Resources of Ukraine*, 4, 37–43 [in Ukrainian].
 8. *LEADER-Entwicklungsstrategie Delitzscher Land Überarbeitete und genehmigte Fassung Stand [LEADER Development Strategy Delitzscher Land Revised and Approved Version Status]*. (2015). [in German].
 9. Terehow, E. V. (2015). Feststellung der ökonomisch zweckmässigen ordnungsfolge der ausnutzung und der wiedernutzbarmachung von grundflächen in den tagebauen [Determination of the economically expedient order of use and re-use of land in day-trusts]. *Ekonomichnyi forum – Economic forum*, 3, 245–253 [in German].
 10. Babets, Ye. K. (2011). Kontseptsiiia rozrobky derzhavnoi prohramy kompleksnoho vyrishennia problem Kryvbasu [Concept of development of the state program of complex solution of problems of Krivbass]. *Razrobotka rudnykh mestorozhdenyi – Mining of ore deposits*, 94, 3–8 [in Ukrainian].

Є. В. Терехов, кандидат економічних наук, доцент (Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпро). **Територіальні особливості структурних змін гірничодобувних регіонів в аспекті їх сталого розвитку.**

Анотація. Мета дослідження. Статтю присвячено проблемі визначення факторів, що визначають особливості сталого розвитку гірничодобувних регіонів та формують відмінні вимоги щодо господарської структури земель після відкритих гірничих розробок. **Методи дослідження.** Вирішення поставлених у роботі завдань здійснено на підставі використання таких методів дослідження: методу порівняння, аналізу, наукового узагальнення. **Результати.** У статті визначено умови структурних змін гірничодобувних регіонів після завершення розробки родовища корисної копалини. Наведено фактори структурних змін землекористування після відкритих гірничих розробок. Здійснено порівняння найбільших регіонів відкритої гірничої розробки з позиції їх доцільних структурних змін. **Практичне значення.** У статті наведено методичний підхід до визначення господарського призначення земель після відкритих гірничих розробок, який ураховує особливості сталого розвитку відповідних регіонів, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості техногенних угідь.

Ключові слова: гірничодобувний регіон, структурні зміни, землекористування, відкриті гірничі розробки, рекультивация земель.

Ye. Terekhov, Cand. Econ. Sci., Docent (State Higher Educational Institution «National Mining University», Dnipro). **Territorial peculiarities of structural changes in mining regions in the context of their sustainable development.**

Annotation. The aim of the study. The article is devoted to the problem of determining factors that determine the peculiarities of sustainable development of mining regions and formulate distinct requirements regarding the economic structure of land after open mining. **Methodology of research.** Solving the tasks set in the work is carried out on the basis of the use of such research methods: the method of comparison, analysis, scientific generalization. **Findings.** The article defines the conditions for structural changes in mining regions after the development of a mineral deposit. The following are factors of structural changes in regions after open mining. A comparison of the largest open source regions with a view to their appropriate structural changes has been made. **Practical value.** The article gives a methodological approach to the definition of the economic purpose of lands after open mining, which takes into account the peculiarities of sustainable development of the respective regions, which will increase the investment attractiveness of man-caused lands.

Keywords: mining region, structural changes, land use, open mining, land reclamation.

СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

О. В. ЯРИШ, кандидат економічних наук, доцент;

А. І. БУГАЄВСЬКА

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті* полягає у здійсненні комплексного аналізу та узагальненні досвіду трансформації і розвитку споживчої кооперації в різних країнах світу, адаптації позитивного досвіду функціонування кооперативів зарубіжних країн та розробці пропозицій щодо модернізації споживчої кооперації в Україні. **Методика дослідження.** У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті в економічній науці методи дослідження: системно-структурний, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, порівняльного аналізу та діалектичного підходу. **Результати.** Аналізуючи світовий досвід кооперативного руху, принципи кооперації й особливості їх трансформації, досліджено основні етапи розвитку споживчої кооперації в різних країнах світу. Визначено основні напрями діяльності на шляху модернізації споживчої кооперації в Україні. Створено та обґрунтовано стратегічні напрями розвитку споживчої кооперації в Україні. **Практична значущість результатів дослідження.** У статті обґрунтовано, що впровадження запропонованих заходів дозволить розвивати та модернізувати діяльність споживчих кооперативів в Україні. Основні наукові положення статті можна використовувати у практичній діяльності з питань організації напрямів розвитку споживчої кооперації України.

Ключові слова: кооперація, споживча кооперація, кооперативний рух, інтеграційні процеси, глобалізація економіки.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Активний розвиток ринкової економіки створює необхідність суб'єктам господарювання модернізувати та впроваджувати інновації для підвищення ефективності діяльності. Тому, розвиток споживчої кооперації в умовах ринкового середовища, глобалізації та інтернаціоналізації економіки неможливий без використання досвіду кооперативного руху у країнах із розвинутою і перехідною економікою.

Аналізуючи досвід економічних перетворень у кооперативних системах зарубіжних країн, можна виділити основні напрями модернізації кооперації України в нових умовах розвитку світової економіки. Застосування прикладів розвитку споживчої кооперації в зарубіжних країнах сприятиме прискоренню адаптації споживчих кооперативів України до

ринкових умов господарювання, активізації кооперативної форми міжнародної інтеграції, ліквідації внутрішніх причин і пом'якшенню зовнішніх факторів формування негативних тенденцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності, створенню адекватної до нових умов системи державної підтримки та розвитку кооперативного сектора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку окресленої проблематики зробили такі вчені, як М. Туган-Барановський, А. Пантелеймоненко, В. Апопій, С. Бабенко, О. Вербова, В. Власенко, В. Гольц, Т. Оніпко, В. Половець, І. Тимошенко, І. Фареній та ін. Утім, питання, пов'язані з розвитком споживчої кооперації та впливу позитивних факторів розвитку кооперативів зарубіжних країн на діяльність споживчої кооперації України, недостатньо досліджені, тому потребують більш детального висвітлення.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження, результати якого викладено в цій статті, є здійснення комплексного аналізу та узагальнення досвіду трансформації і розвитку споживчої кооперації в різних країнах світу, адаптація позитивного досвіду функціонування кооперативів зарубіжних країн та розробка пропозицій щодо модернізації системи споживчої кооперації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі забезпечення прогресу суспільства суттєва роль відводиться кооперативному руху, який виявляється у формі різних кооперативних об'єднань та організацій. Особливу нішу в цьому процесі займає споживча кооперація. У XIX ст. із процесами індустріалізації та демократизації суспільного життя, формування відкритого суспільства, почали з'являтися перші кооперативи, які мали статус юридичної особи.

Історично склалося так, що за своєю природою кооперативи відіграють потрійну роль:

- як економічні суб'єкти, вони створюють можливості для роботи, засобів до існування й отримання доходу;
- як соціально-орієнтовані підприємства, основною метою їх діяльності є забезпечення соціального захисту пайовиків і справедливості розподілу прибутку між членами кооперативу;
- як демократичні інститути, вони контролюються їх членами та відіграють провідну роль у суспільстві й місцевих громадах [1].

Як показує зарубіжний досвід, організації, що засновані на цінностях і принципах кооперативних підприємств, за своєю суттю є стабільною та широкомасштабною формою бізнесу. Кооперативи розвивають демократичні знання, практику й соціальну інтеграцію. Вони також продемонстрували стійкість під час економічної та фінансової кризи.

Питанню активізації розвитку кооперативів у світі приділяється велика увага. Ще в 1895 р. був створений Міжнародний кооперативний альянс (International Co-operative Alliance), який сьогодні є потужним інститутом розвитку кооперативного руху. Це неурядова кооперативна федерація, створена для того, щоб сприяти розвитку співробітництва між коопераціями різних країн, представляючи 317 кооперативних федерацій та організацій

у 110 країнах світу. За даними Міжнародного кооперативного альянсу, кожна шоста людина на планеті є кооператором [2].

Щороку Міжнародний кооперативний альянс публікує Всесвітній кооперативний моніторинг. Це єдиний звіт такого типу, який збирає кількісні дані річного звіту про кооперативний рух на глобальному рівні, демонструє економічний вплив кооперативних підприємств у всьому світі. Шосте видання «World Cooperative Monitor» виявило глобальний оборот у розмірі 2,1 трлн дол. для кращих 300 кооперативів у світі [2].

Кооперативи генерують часткову або повну зайнятість щонайменше 280 млн людей по всьому світу, що становить майже 10 % усього зайнятого населення.

Зокрема, у Фінляндії 75 % населення є членами кооперативних підприємств. У Польщі кожна третя людина живе в будинку, що належить кооперативу. У Франції кооперативні підприємства забезпечують майже 1 млн робочих місць, що становить 3,5 % загальної зайнятості у країні. У Німеччині кооперативні банки мають більше ніж 16 млн членів [8].

Загалом, розвиток кооперації у світі зумовив групування кооперативів у сектори за видами діяльності. Відповідно, за даними Міжнародного кооперативного альянсу, виділяють вісім секторів діяльності кооперативів (рис. 1).

Результати Всесвітнього кооперативного моніторингу 2017 року показали, що робота кооперативів у восьми секторах 28 країн світу приносить дохід у розмірі 2 298,68 трлн дол. США [3].

Кооперативи країн Європи відіграють важливу роль у майбутньому континенту. Близько 160 000 підприємств Європи є кооперативами. Вони працюють у всіх секторах економіки та мають великий діапазон від мікропідприємств до великих компаній, що працюють на міжнародному рівні.

Основними напрямками діяльності кооперативів у Європі є заохочення та захист моделі співпраці підприємств, надання послуг членам, а також створення платформи для обміну, спільного розвитку й популяризації спільної ділової моделі на європейському рівні. Тому, ще у 2006 р. було створено регіональний офіс Міжнародного кооперативного альянсу «Кооперативи Європи» (Cooperatives Europe), діяльність якого спрямована на досягнення трьох основних завдань:

- сприяння більш широкому використанню кооперативів усією Європою шляхом підвищення інформаційної прозорості їх діяльності;
 - подальше вдосконалення кооперативного законодавства в Європі;
 - активізація ролі споживчих кооперативів та їх внесок у цілі громади.
- У 2017 р. учасники «Cooperatives Europe»

запустили пілотний проект, спрямований на покращення умов для перетворення традиційного бізнесу в кооперативи та підвищення обізнаності з питань переваг моделі кооперативу в Європі. Метою проекту є зниження безробіття серед молоді й зосередження на створенні кооперативів. Це робиться шляхом заохочення кооперативів у середніх школах та університетах як способу започаткування бізнесу [1].



Рис. 1. Структура основних секторів діяльності кооперативів у світі за даними 2017 року [3]

«Cooperatives Europe» також активно працює на міжнародній арені. У 2016 р. Комісія підписала партнерську угоду з Міжнародним кооперативним альянсом (ICA) на період 2016–2020 рр. Ця угода визнає кооперативи сильними учасниками розвитку та спрямована на активізацію кооперативного руху в усьому світі, що підвищить його дієвість у рамках глобальної й регіональної політики та процесів розвитку [1].

Активізація процесів реорганізації та динамічного розвитку кооперативного руху у світі ставить питання необхідності запозичення зарубіжного досвіду у практику господарювання підприємств споживчої кооперації в Україні.

Особливо актуальним зазначене є з огляду на кількісну динаміку споживчих кооперативів в Україні за 2013–2018 рр. [5].

Дані рис. 2 вказують, що впродовж 2013–

2018 рр. цим показникам була притаманна нестійка динаміка. Так, починаючи із 2014 р., кількість споживчих кооперативів зменшилася до 83, що пояснюється негативною загальною політичною й економічною ситуацією в Україні. Незважаючи на зростаючу динаміку кількості споживчих кооперативів, яка відновилася із 2016 року, досягти показників 2014 року не вдалося, що створює необхідність активізації процесів відновлення.

Нині немає країни, у якій би не функціонував той чи той вид кооперації. Аналіз зарубіжного досвіду реформування й розвитку споживчої кооперації дозволяє виявити особливості розвитку та функціонування, а також розробити основи реформування споживчої кооперації України, адже інтеграційні процеси України у світове господарство створюють залежність національної економіки від економік світу.

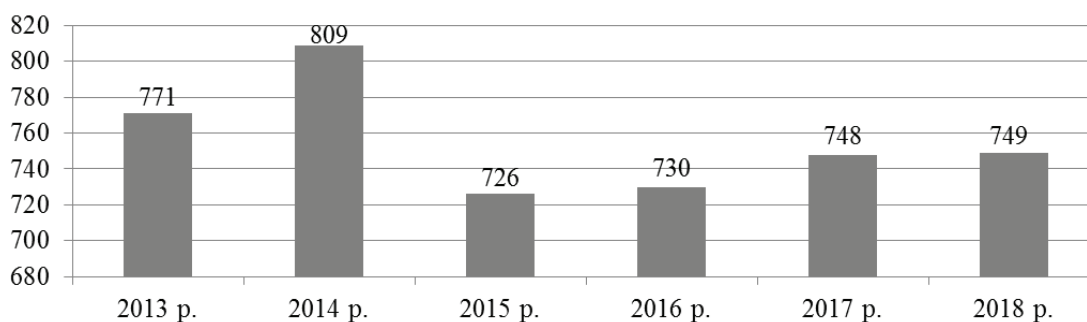


Рис. 2. Динаміка кількості споживчих кооперативів в Україні за 2013–2018 рр. (станом на початок року) [5]

Результати компаративного аналізу особливостей розвитку та основних принципів діяльності споживчих кооперативів провідних країн світу представлено в табл. 1.

У 2017 р. Уряд України представив Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», яка визначає базові показники для досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР). Ця програма включає 17 цілей, спрямованих на подолання бідності, захист планети й забезпечення процвітання для всіх.

Відповідно до цілей, можна стверджувати, що споживчі кооперативи є ключовими партнерами для досягнення цілей цієї Програми,

оскільки їх цінності та принципи співпадають з ЦСР. Кооперативи, наприклад, успішно виконують ініціативи щодо скорочення масштабів боротьби з бідністю (ціль 1) та сприяють досягненню гендерної рівності, розширюючи можливості жінок брати участь в економіці й суспільствах у багатьох частинах світу (ціль 5).

Кооперативи також відіграють значну роль у створенні робочих місць та формуванні доходів, заохочуючи стабільні засоби до існування. Вони сприяють забезпеченню продовольчої безпеки, допомагаючи дрібним фермерам вирішити численні проблеми, з якими вони стикаються під час виробництва продуктів харчування (цілі 2 і 8) [6].

Таблиця 1

Особливості розвитку та основні принципи діяльності споживчих кооперативів провідних країн світу [складено авторами на основі [2, 4, 7]]

| Назва країни | Особливості розвитку споживчої кооперації | Основні принципи діяльності споживчих кооперативів |
|--------------|---|--|
| Швеція | Для країни характерна динамічність та інноваційність кооперативної діяльності. Провівши структурну реорганізацію, шведські кооператори до початку 80-х рр. XX ст. скоротили кількість товариств майже втричі, кількість магазинів – у 2,7 раза, але при цьому збільшили кількість членів до 1,6 млн осіб, а частку ринку – до 18 %. Шведські кооператори використовували найсучасніші технології та методи ведення бізнесу: увели систему самообслуговування та супермаркети. Особливістю шведської економіки є роль і значення кооперативного руху у країні | Вільність членства; демократичний характер управління, заснований на рівноправності всіх членів і принципах демократичної побудови організаційної структури кооперативів. Обов'язковість відрахувань до фондів згідно зі статутом. Відсоток нарахувань на пайовий капітал у разі розподілу прибутків має бути суворо обмежений |
| Італія | Активізаційні процеси розвитку споживчої кооперації припадають на середину 80-х рр. XX ст., у той час як кооперативний рух в інших європейських країнах мав тенденцію до спаду. Причиною цього стала незначна участь кооперативів в економіці країни післявоєнного періоду, а також релігійна й політична роздробленість кооперативного руху. Країна є прикладом того, як зв'язки з коопераціями інших країн дозволили врахувати їх досвід та уникнути помилок. Сьогодні в Італії кооперативний сектор займає вагомий нішу в економіці, оскільки близько половини супермаркетів належать кооперації | Обмежений розмір сукупного паю. Розмір мінімального статутного фонду не фіксується (принцип відкритих дверей). Одна людина – один голос незалежно від розміру паю. Наявність податкових пільг: відсутність подвійного оподаткування; протягом перших 10 років кооперативи звільняються від податку. Діє пільгове оподаткування; передбачений мінімальний дохід пайовика, який не обкладається податком |

Продовж. табл. 1

| Назва країни | Особливості розвитку споживчої кооперації | Основні принципи діяльності споживчих кооперативів |
|--------------|--|--|
| США | У США у 80-х рр. XX ст. пройшла хвиля розвитку продовольчих кооперативів, яка є альтернативним підходом до роздрібно́ї торгівлі. Багато кооперативів стали великими кооперативними компаніями. Наприклад, каліфорнійський споживчий кооператив «Джавіс Фуд кооператив» почав діяльність як невеликий клуб із закупівлі натуральних продуктів, а нині це найбільша в окрузі компанія з оборотом 8 млн дол., у яку входять 4 500 членів, на неї припадає 12 % усієї роздрібно́ї торгівлі. До головної компанії входять 300 роздрібних кооперативів із 300 тис. членів і 3 000 закупівельних товариств із загальним оборотом понад 500 млн дол. Ринковою нішею цих кооперативів є продаж натуральних продуктів, тобто орієнтація на концепцію «екологічного маркетингу» | Рішення щодо діяльності кооперативу вирішуються колегіально, окремі члени несуттєво впливають на кооперативи, крім участі у виборах до ради або голосування за ключовими питаннями в політиці кооперативу. Справедливий розподіл чистого прибутку кооперативу відповідно до того, яку суму кожен член кооперативу вклав протягом року. Орієнтація не на отримання прибутку, а на задоволення потреб членів кооперативу. Убезпечення діяльності кооперативу від непередбачених проблем |
| Японія | У 80-х рр. XX ст., у період спаду кооперативного руху, японські кооператори почали реструктуризацію своєї діяльності: з'явилося нове покоління кооперативів, які почали використовувати підприємницькі методи управління і контролю регіональними суспільствами й освоєння міських територій. Ці споживчі суспільства стали соціально-значущими як для населення, так і для держави. Нині в Японії 670 споживчих кооперативів, куди входить 14 млн пайовиків, річний оборот яких становить близько 33 млрд дол. США | Економічна ефективність. Орієнтація на ринок і взаємозалежність його членів. Забезпечення членів кооперативу товарами та послугами в будь-який спосіб. Доступність цін для осіб, які не є членами кооперативу. Орієнтація на інтереси членів кооперативу |

Існує також безліч інших способів, за допомогою яких споживчі кооперативи можуть підтримувати Програму на 2030 рік, які можуть бути специфічними для їх участі, наприклад у галузі охорони здоров'я або енергетики. З усіх цих причин кооперативи можуть розглядатися як бізнес-модель, що сприяє соціальній, економічній та екологічній стійкості. З огляду на вказане, актуалізується питання необхідності активізації розвитку кооперативного руху, оскільки кооперативи пропонують підприємницьку думку, яка виходить далеко за рамки простого створення робочих місць [6].

Успішний розвиток споживчої кооперації залежить не лише від економічного устрою країни, але й від законодавчої бази, що існує у країні. Майже всі країни світу використовують пільгову систему оподаткування діяльності кооперативів, оскільки кооперація, перш за все, зацікавлена в соціальних інтересах. Кооперативи, на відміну від приватного підприємництва, направлені на підвищення рівня життя населення та його соціальну захищеність.

Отже, розвиток споживчої кооперації в ринковій економіці в умовах глобалізації не можливий без використання світового досвіду

розвинених країн. Ураховуючи вищезазначене, основними напрямками розвитку споживчої кооперації в Україні мають бути:

- державна підтримка та стимулювання розвитку споживчої кооперації;
- впровадження інновацій на шляху інтернаціоналізації економіки;
- диверсифікація та індустріалізація діяльності споживчих кооперативів;
- створення фондів розвитку підприємств споживчої кооперації та резервних фондів;
- створення сприятливих умов для залучення підприємствами споживчої кооперації позикового капіталу комерційних банків;
- розробка стратегій розвитку підприємств споживчої кооперації;
- децентралізація влади, зокрема делегування більших повноважень органам управління споживчих товариств, що дозволить надати більшу гнучкість централізованій системі споживчої кооперації;
- розробка системи податкових пільг, особливо для тих споживчих кооперативів, які функціонують у сільських районах;
- розробка стратегії розвитку споживчої кооперації в Україні, яка ґрунтується на концепції соціально-етичного менеджменту.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Сьогодні немає країни, у якій не функціонував би той чи той вид кооперації. Аналіз зарубіжного досвіду реформування й розвитку споживчої кооперації дозволив виявити особливості та узагальнити його з метою розробки концептуальних основ реформування споживчої кооперації України.

Проаналізований досвід шведської, італійської, швейцарської та американської споживчої кооперації демонструє приклад успішного її розвитку в умовах ринку та гострої конкурентної боротьби з боку приватного капіталу. Проте варто враховувати той факт, що вибір стратегії розвитку споживчої кооперації залежить лише від індивідуальних особливостей ринку кожної окремої країни, оскільки в одних країнах споживча кооперація розвивалася завдяки інтеграції, в інших – зосереджувалася у дрібному та середньому бізнесі.

Сучасні споживчі кооперативи не лише реагують на ринкові невдачі, вони є моделлю розвитку громади на основі солідарності, соціального прогресу та демократії. Тому, паралельно з розвитком кооперативного руху в Україні, необхідним є вирішення питань, які виникають у зв'язку з активізацією глобалізаційних процесів у світі. Стимулювання ж розвитку споживчих кооперативів створить підґрунтя для відновлення та поживлення національної економіки, що розширить можливості на шляху євроінтеграції.

pdf (дата звернення: 10.09.2017). – Назва з екрана.

4. Григор'єва С. В. Споживча кооперація країн світу: зарубіжний досвід і проблеми його впровадження в Україні / С. В. Григор'єва // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – № 3 (42). – С. 18–22.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.09.2017). – Назва з екрана.
6. Офіційний сайт Представництва ООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho> (дата звернення: 10.09.2017). – Назва з екрана.
7. Перхун В. Г. Споживча кооперація у соціальному розвитку сучасного суспільства / В. Г. Перхун // Матеріали XX з'їзду споживчої кооперації України (18 березня 2009 року). – Київ, 2012.
8. **Cooperatives for Europe: Moving forward together** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://coopseurope.coop/sites/default/files/CoopsEurope_Brochure_HiResApril.pdf (дата звернення: 10.09.2017). – Назва з екрана.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Cooperative Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://coopseurope.coop/> (дата звернення: 10.09.2017). – Назва з екрана.
2. International Co-operative Alliance [Електронний ресурс]. Official website. – Режим доступу: <https://www.ica.coop/en> (дата звернення: 10.09.2017). – Назва з екрана.
3. Principales conclusiones del world co-operative monitor 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://monitor.coop/sites/default/files/publication-files/executive-summaryidml-es-eses-eshq-1013346240>.

REFERENCES

1. Cooperative Europe. Official website. (n.d.). <https://coopseurope.coop>. Retrieved from <https://coopseurope.coop> (accessed 17 September 2017).
2. Official website International Co-operative Alliance [Official website International Co-operative Alliance]. (n.d.). <https://www.ica.coop/en>. Retrieved from <https://www.ica.coop/en> (accessed 17 September 2017).
3. Principales conclusiones del world co-operative monitor 2017 [Principales conclusiones del world co-operative monitor 2017]. (2017).

- <https://monitor.coop/sites/default/files/publication-files/executive-summaryidml-es-eses-eshq-1013346240.pdf>. Retrieved from <https://monitor.coop/sites/default/files/publication-files/executive-summaryidml-es-eses-eshq-1013346240.pdf> (accessed 19 September 2017) [in Ukrainian].
4. Hryhorieva, S. V. (2010). Spozhyvcha kooperatsiia krain svitu: zarubizhnyi dosvid i problemy yoho vprovadzhennia v Ukraini [Consumer cooperation countries: foreign experience and problems of implementation in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy – Scientific Journal of Poltava University of consumer cooperatives in Ukraine: Collective papers*, (3 (42)), (pp. 18–22) [in Ukrainian].
 5. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. (n.d.). <http://www.ukrstat.gov.ua>. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 20 September 2017) [in Ukrainian].
 6. Ofitsiyni sait Predstavnytstva OON v Ukraini [Official website of the UN Office in Ukraine]. (n.d.). <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho>. Retrieved from <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho> (accessed 19 September 2017) [in Ukrainian].
 7. Perkhun, V. H. (2012). Spozhyvcha kooperatsiia u sotsialnomu rozvytku suchasnoho suspilstva [Consumer cooperation in the social development of modern society]. *Materialy XX zizdu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy – Materials XXth Congress of Consumer Cooperatives in Ukraine*. Kyiv [in Ukrainian].
 8. Cooperatives for Europe: Moving forward together [Official website Cooperative Europe]. (n.d.). https://coopseurope.coop/sites/default/files/CoopsEurope_Brochure_HiResApril.pdf. Retrieved from https://coopseurope.coop/sites/default/files/CoopsEurope_Brochure_HiResApril.pdf (accessed 17 September 2018).

Е. В. Яриш, кандидат экономических наук, доцент; **А. И. Бугаевская** (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Современный вектор развития потребительской кооперации: зарубежный и отечественный опыт.**

Аннотация. Цель статьи заключается в осуществлении комплексного анализа и обобщении опыта трансформации и развития потребительской кооперации в различных странах мира, адаптации положительного опыта функционирования кооперативов зарубежных стран и разработке предложений по модернизации системы потребительской кооперации в Украине. **Методика исследования.** В процессе исследования применялись общепринятые в экономической науке методы исследования: системно-структурный, анализа и синтеза, систематизации и обобщения, сравнительного анализа и диалектического подхода. **Результаты.** Анализируя мировой опыт кооперативного движения, принципы кооперации и особенности их трансформации, исследованы основные этапы развития потребительской кооперации в различных странах мира. Определены основные направления деятельности на пути модернизации потребительской кооперации. Созданы и обоснованы стратегические направления развития потребительской кооперации в Украине. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что внедрение предложенных действий позволит развивать и модернизировать деятельность потребительских кооперативов в Украине. Основные научные положения статьи можно использовать в практической деятельности по организации направлений развития потребительской кооперации Украины.

Ключевые слова: кооперация, потребительская кооперация, кооперативное движение, интеграционные процессы, глобализация экономики.

O. Yarish, Cand. Econ. Sci., Docent; **A. Buhaiivska** (Poltava University of Economics and Trade). **Modern vectors of consumer co-operation transformation: foreign and domestic experience.**

Annotation. The purpose of the article is to implement a comprehensive analysis and generalization of the experience of transformation and development of consumer cooperation in different countries of the world, adaptation of the positive experience of functioning of the cooperatives of foreign countries and development of the proposals on the modernization of the system of consumer co-operation in

Ukraine. **Methodology of research.** Commonly used in economic science methods were applied in the research process: system-structural, analysis and synthesis, systematization and synthesis, comparative analysis and dialectical approach. **Findings.** Analyzing the world experience of the cooperative movement, the principles of cooperation and the features of their transformation, the main stages of the development of consumer cooperation in various countries of the world are explored. The main directions of consumer co-operation modernization are studied. Strategic directions of consumer co-operation development in Ukraine were created and grounded. **Practical value.** The article substantiates that the implementation of the suggested measures will allow to develop and modernize consumer cooperatives operation in Ukraine. The main scientific provisions of the article can be used in practical work on the organization of directions of consumer co-operation development in Ukraine.

Keywords: cooperation, consumer cooperatives, cooperative movement, integration processes, globalization of economy.

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПІВНІЧНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

К. В. ПАВЛОВ, кандидат економічних наук, доцент

(Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк)

Анотація. Метою статті є аналіз та оцінка соціально-економічних показників Північного регіонального ринку житлової нерухомості України. **Методика дослідження.** У роботі використано загальнонаукові методи: аналіз, синтез, індукція, дедукція, конкретизація, абстрагування, метод історичного й логічного дослідження. **Результати.** У процесі вивчення ринкових особливостей автором було приділено особливу увагу таким показникам життєдіяльності регіонального ринку житлової нерухомості, як географічні, демографічні, ментальні, економічні та соціальні. Водночас не залишилися поза увагою автора й такі важливі індикатори регіонального розвитку, як обсяги наявного житлового фонду, валовий регіональний продукт, обсяги капітальних інвестицій у житлове будівництво, обсяги прийнятого в експлуатацію житла, показники середньої вартості на об'єкти житлової нерухомості різного рівня доступності. **Практична значущість результатів дослідження.** Особливість здійсненого автором дослідження полягає у практичному та теоретичному обґрунтуванні функціональної ефективності Північного регіонального ринку житлової нерухомості, що базується на економічних, соціальних та емпіричних потенційних перевагах зазначеного регіону.

Ключові слова: регіональний ринок житла, житловий ринок, регіональний ринок, конкуренція, конкурентний потенціал, оцінка конкурентоспроможності.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Територіальна протяжність України із заходу на схід становить не більше 1,3 тис. км, а з північної її частини до південної – невеликим більше за 0,89 тис. км. Територія нашої держави в південній частині омивається Чорним та Азовським морями; розташована в помірних широтах і межує з такими країнами: Білорусь, Молдова, Польща, Російська Федерація, Румунія, Словаччина, Угорщина. Протяжність кордону становить близько 6,5 тис. км, із яких морем проходить – невеликим більше тисячі. Загалом, характер господарського та промислового територіального освоєння держави чітко простежується у специфіці регіонального профілю господарства певних її територій. Тому, очевидним і зрозумілим є взаємозв'язок між функціонуванням ринкових процесів регіону із соціальним, економічним потенціалом та господарською оцінкою самого регіону. У зв'язку з цим, а також з урахуванням авторського підходу до регіонального розподілу ринків жит-

лової нерухомості, особливої загальності аналізу соціальних та економічних чинників впливу набуває Північний регіон.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень відносно становлення та функціонування ринку житлової нерухомості в Україні висвітлено в наукових роботах А. М. Асаула, А. Г. Грязнової, М. Л. Крушицького, І. В. Кривов'язюка, Т. Г. Молодченка, В. І. Павлова, Р. А. Перельот, С. А. Сівця. Проте, дослідження ринкового становища, а також соціальних та економічних чинників, що впливають на житловий ринок в окремих регіонах країни, потребує подальшого й більш поглибленого вивчення.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз та оцінка соціально-економічних показників Північного регіонального ринку житлової нерухомості України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Північний регіон охоплює чотири адміністративні області України (Чернігівську, Сумську, Полтавську, Харківську) та

посідає третє місце за сумарною площею, яка становить близько 19,2 % території України, або 115 862 км². Порівняно з іншими регіонами, характеризується відносно низькою чисельністю населення, що станом на 1 січня 2017 року становило 6 265 957 осіб, із яких: 4 492 804 особи проживає в містах, 1 673 153 особи – у сільській місцевості. Північний регіон налічує 184 населених пункти міського типу та 6 407 населених пунктів сільського типу (рис. 1–3) [1, 10].

Зазначимо, що особливою відмінністю цього регіону є те, що в його межах розміщено осередок інвестиційної привабливості, високорозвинене місто-мільйонник – Харків.

Важливим аспектом переваги Північного регіону над іншими є його географічне та суспільне положення, адже три області, що входять до складу цього регіону, межують із важливими стратегічними партнерами нашої держави – Білоруссю та Росією.

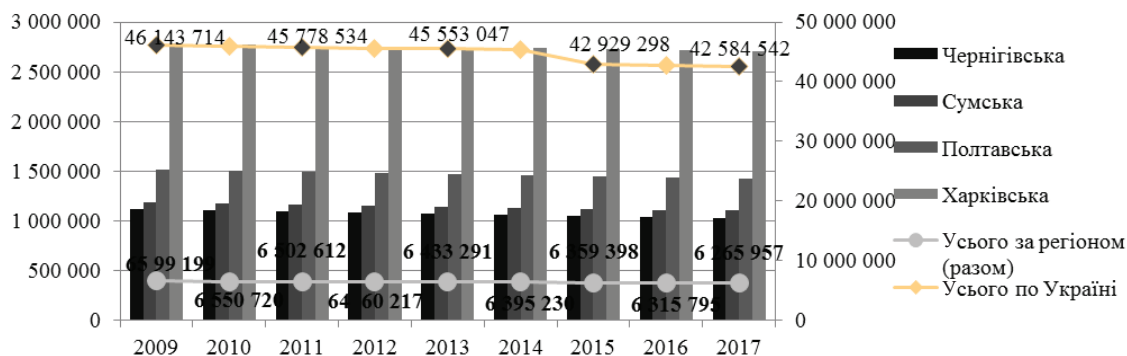


Рис. 1. Динаміка чисельності наявного населення Північного регіону в розрізі областей (на 1 січня, осіб) [побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]]

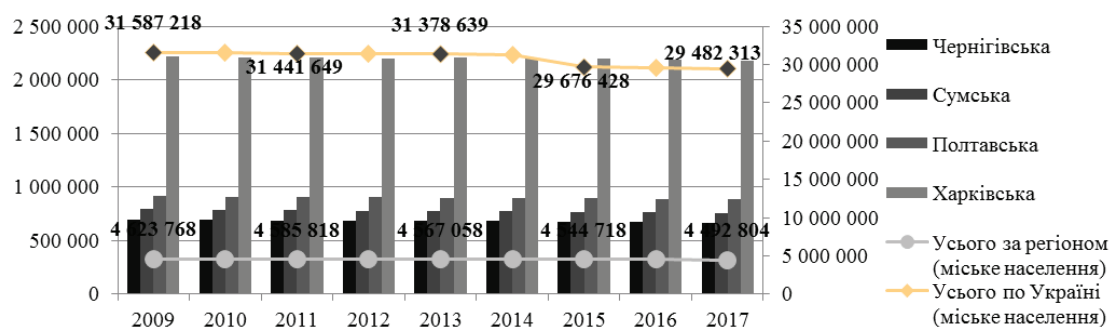


Рис. 2. Динаміка чисельності наявного населення в містах Північного регіону в розрізі областей (на 1 січня, осіб) [побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]]

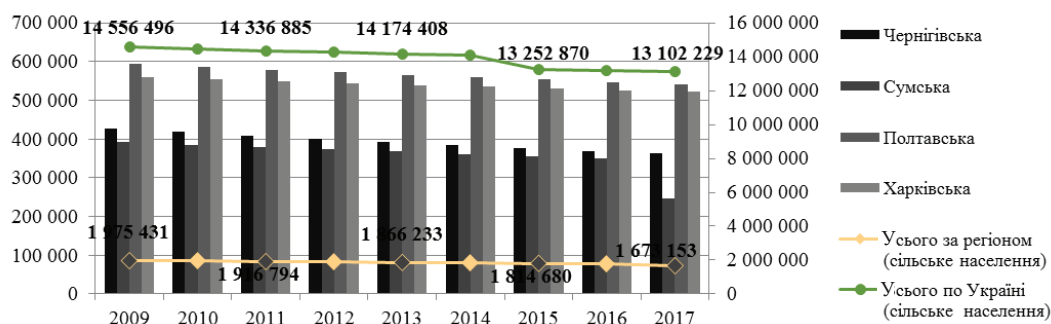


Рис. 3. Динаміка чисельності наявного населення в сільській місцевості Північного регіону в розрізі областей (на 1 січня, осіб) [побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]]

Однак, в умовах сьогодення, особливість територіального сусідства з Російською Федерацією слід розглядати скоріше як негативну рису. Адже такі міста, як Суми та Харків, постійно перебувають під соціальним та політичним впливом східного сусіда. Зазначена особливість не сприяє позитивному враженню потенційного покупця об'єкта житлової нерухомості, а також окремого інвестора в будівельний бізнес з інших регіонів країни.

Не менш важливою є наявність потужних мереж автомобільних і залізничних шляхових

з'єднань, адже територією Північного регіону пролягають важливі міжнародні лінії електричних передач та газотранспортний трубопровід.

Відносно валового регіонального продукту, Північний регіон посідає другу позицію серед шести зазначених, а загальна частка його на 1 січня 2016 року становила 14,7 %; у розрахунку валового регіонального продукту на одну особу регіон посів другу позицію із шести можливих та становив у фактичних цінах 46 143 грн (рис. 4, 5).

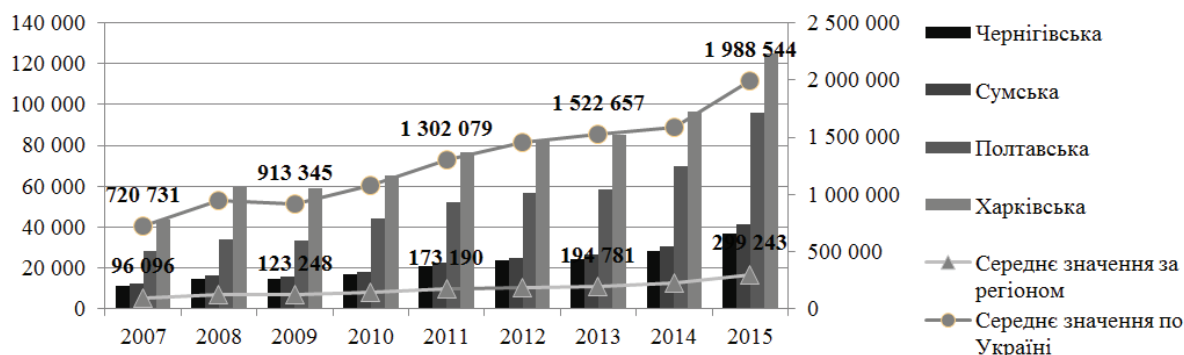


Рис. 4. Динаміка обсягів валового регіонального продукту Північного регіону (млн грн) [побудовано та систематизовано автором на основі [1, 2, 10]

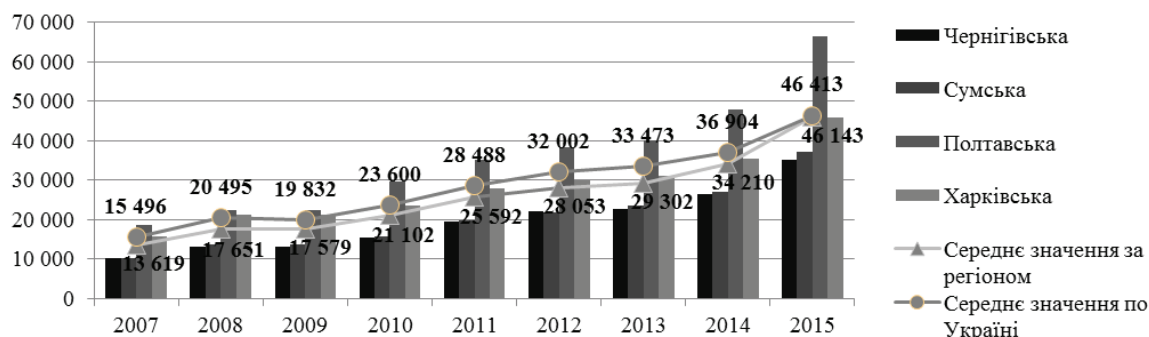


Рис. 5. Динаміка обсягів валового регіонального продукту Північного регіону в розрахунку на одну особу (у фактичних цінах, грн) [побудовано та систематизовано автором на основі [1, 2, 10]

Важливою особливістю Північного регіону є його загальна господарська структура, яка, у переважній більшості, представлена матеріальним господарством, а також такими суміжними з ним галузями, як фінансова, торгівельна та транспортні послуги. Північний регіон належить до аграрних та індустріально розвинених. Його спеціалізація полягає в енергетичному, транспортному, сільськогосподарському та електротехнічному машинобудуванні. Досить розвинене також приладо- та верстатобудуван-

ня, виробництво широкого спектра спеціалізованого обладнання для харчової і легкої промисловостей. Не менш важливими в регіоні є газова, нафтопереробна та хімічна промисловості, а також промисловий видобуток і збагачення залізної руди.

Окремо слід відмітити різноманіття агропромислового комплексу Північного регіону, що характеризується такою спеціалізацією: м'ясопереробна та льняна; значною мірою розвинене виробництво та зберігання зер-

нової продукції і картоплі, особливо на Поліссі; чимала увага приділяється олійно-продуктовій і плодово-овочевій продукції з наступним її консервуванням. З-поміж соціально-спрямованих галузей слід окремо відзначити фінансові, транспортні та торговельні послуги. Як зазначалося раніше, Північний регіон характеризується досить високими економічними показниками, значення яких, загалом, є вищими за середній показник по країні. Лідером у регіоні є Полтавська область – 66 390 грн ВРП у фактичних цінах з розрахунку на одну особу; Харківська область – 45 816 грн (див. рис. 4, 5).

За показниками урбанізації Північний регіон посідає четверте місце із шести зазначених. Переважна більшість населення цього регіону проживає в містах, їх частка становить 71,1 % відносно жителів сільської місцевості – 28,9 %. З-поміж усіх областей Північного регіону, слід виділити Харківську область, показник її урбанізації становить майже 80,7 %. У Чернігівській, Сумській, Полтавській областях, за показниками Держстату на 1 січня 2017 року, рівень урбанізація населення коливається в межах 61-68 % [1, 2, 10].

За обсягами населення найбільших міст становище в Північному регіоні має такий вигляд, осіб: Харків – 1 425 531; Полтава – 291 963; Чернігів – 291 641; Суми – 265 555; Кременчук – 222 325; Конотоп – 91 635; Прилуки – 56 270 [1, 10].

За показником житлового фонду Північний регіон, у загальнодержавній його структурі, посідає четверту позицію та становить 158 632 тис. м² житлової площі, або – 16,2 % відносно загального показника по країні. Відтак, на територію Харківської області припала найбільша його площа – 65 015 тис. м² (6,6 % – відносно країни; 40 % – відносно регіону); на Полтавську – 36 151 тис. м² (3,7 % – відносно країни; 22,8 % – відносно регіону); на Чернігівську – 29 200 тис. м² (3,0 % – відносно країни; 18,4 % – відносно регіону); на Сумську – 28 266 тис. м² (2,9 % – відносно країни; 17,8 % – відносно регіону). Обсяги міського житлового фонду в регіоні на початок 2017 року становили 101 653 тис. м² (відносно загального обсягу по країні – 17,3 %), із яких: Харківська область – 8,5 %; Полтавська область – 3,3 %; Сумська область – 2,9 %; Чернігівська область – 2,5 % (рис. 6) [1, 10].

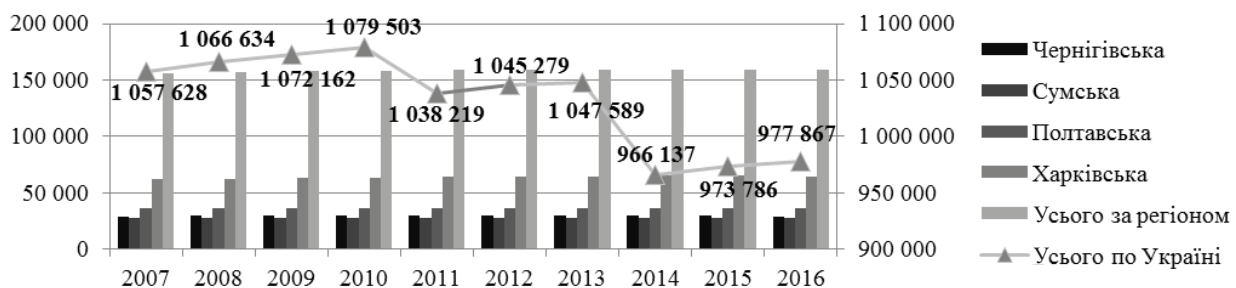


Рис. 6. Динаміка показників житлового фонду Північного регіону (тис. м² загальної площі) [побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]

Північний регіон характеризується значною перевагою наявного житлового фонду в містах – 64,7 % відносно сільської місцевості – 35,3 % (рис. 7, 8) [1, 10].

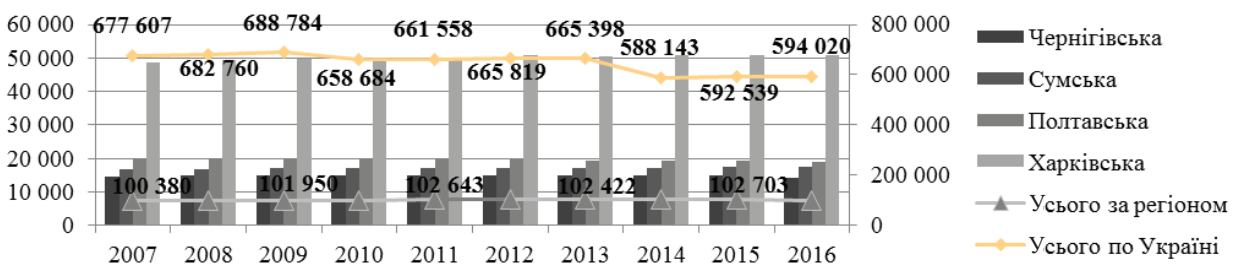


Рис. 7. Динаміка показників житлового фонду в міських поселеннях Північного регіону (тис. м² загальної площі) [побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]

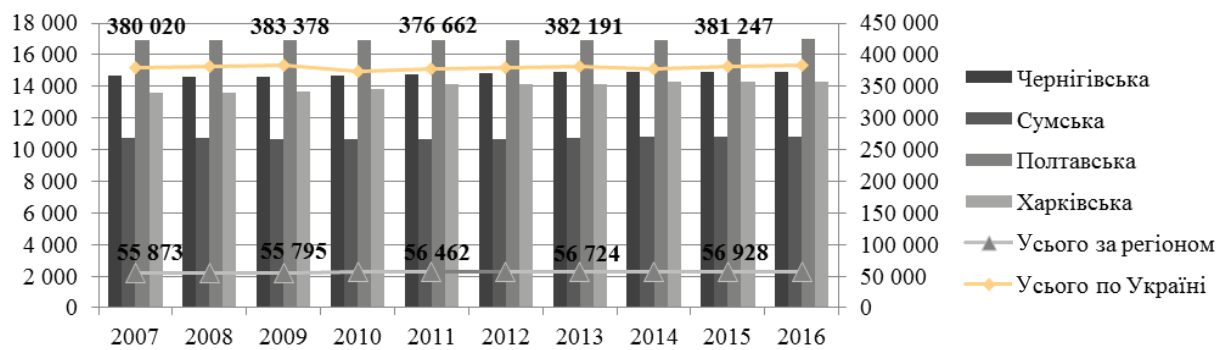


Рис. 8. Динаміка показників житлового фонду в сільській місцевості Північного регіону (тис. м² загальної площі)
[побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]

За період 2007–2016 рр. на території Північного регіону було прийнято в експлуатацію трохи більше як 9 159 млн м² загальної житлової площі, із яких: Харківська область – 470 млн м²; Полтавська область – 137 млн м²; Сумська область – 119 млн м²; Чернігівська

область – 106 млн м². Капітальні інвестиції в житлове будівництво Північного регіону, за десятирічний період, у фактичних цінах становила лише 29 094 млн грн, що в розрахунку до загального показника по країні становить майже 9,2 % (рис. 9, 10).

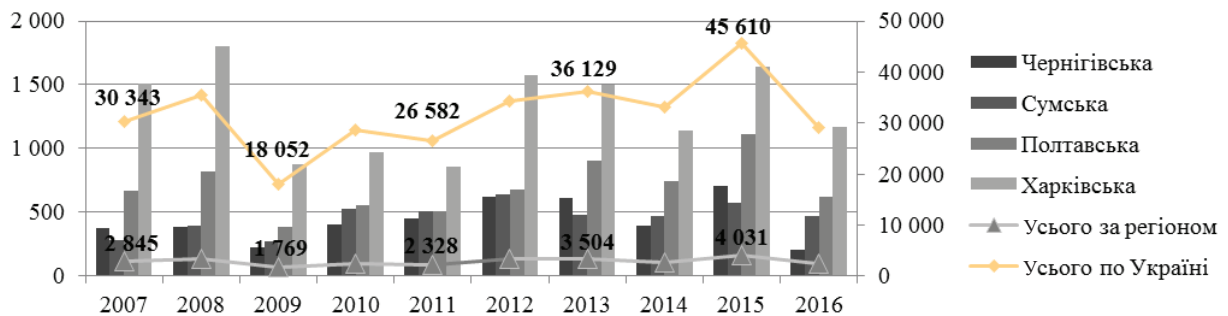


Рис. 9. Динаміка обсягів капітальних інвестицій у житлове будівництво в Північному регіоні (у фактичних цінах, млн грн)
[побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]

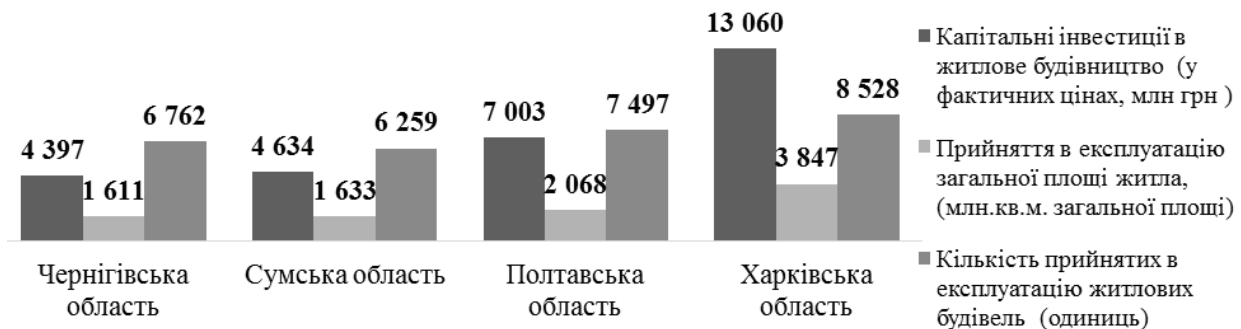


Рис. 10. Будівельна діяльність у Північному регіоні (на 1 січня 2017 року)
[побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]

За характеристиками житлових умов населення та показниками рівня його забезпечення житловим фондом Північний регіон посідає друге місце серед зазначених (на 1 січня 2017 року

– 26,0 м²/осіб). Водночас показники щодо забезпеченості населення регіону житловою площею мають такий вигляд: у містах – 22,6 м²/осіб; у сільській місцевості – 32,5 м²/осіб (рис. 11–13).

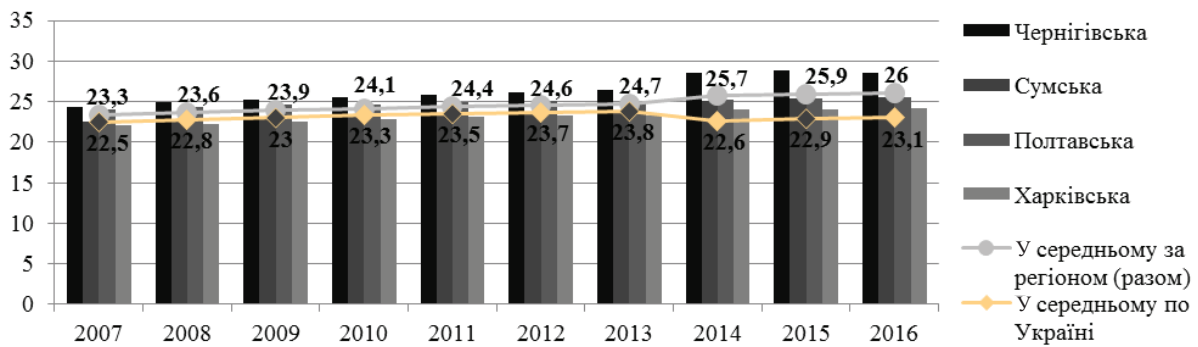


Рис. 11. Динаміка показників житлового забезпечення населення житлом Північного регіону (у середньому на одну особу; м² загальної площі)
[побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]

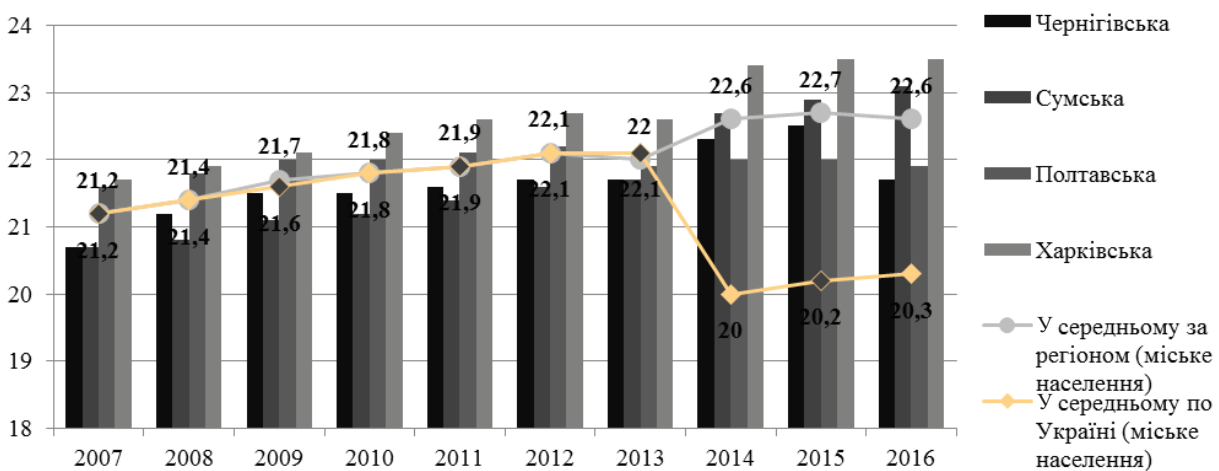


Рис. 12. Динаміка показників житлового забезпечення населення житлом у містах Північного регіону (у середньому на одну особу; м² загальної площі)
[побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]

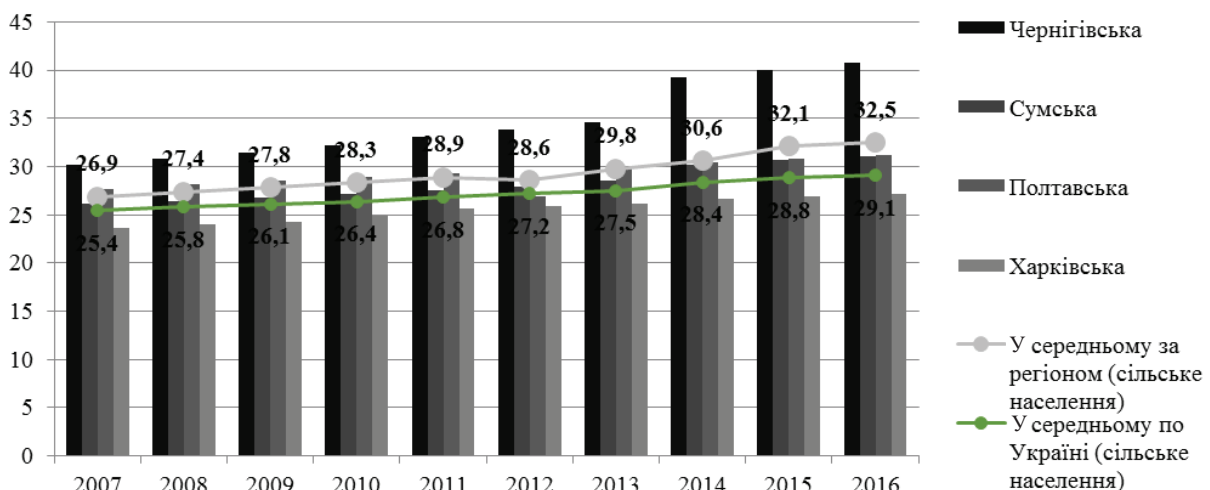


Рис. 13. Динаміка показників житлового забезпечення населення житлом у сільській місцевості Північного регіону (у середньому на одну особу; м² загальної площі)
[побудовано та систематизовано автором на основі [1, 10]

Аналізуючи вищезазначені соціально-економічні показники, слід зазначити, що ринок житлової нерухомості Північного регіону характеризується чіткою територіальною неоднорідністю. Спричинене таке явище складним демографічним становищем: значним рівнем економічного розвитку Полтавської та Харківської областей; водночас низьким рівнем аналогічних показників у Чернігівській та Сумській областях.

Загалом, демографічне становище, що склалося в Північному регіоні, в порівнянні з іншими по країні, має не найкращі показники та тенденції. Адже показники народжуваності знаходяться на низькому рівні, в той же час показники смертності носять майже катастрофічний характер. Середній показник народжуваності за регіоном становить 47 967 чол., смертності – 67 433 чол. У той же час, середнє значення цього показника по країні – 138 349 чол. та – 228 997 чол. відповідно [1, 10].

Середній показник рівня зайнятості населення в Північному регіоні становить 56,3 %. У той час, коли показники місткості регіонального ринку праці знаходяться на достатньому рівні, у Чернігівській, Сумській, Полтавській областях відмічено депресивні настрої серед населення.

Щодо показників рівня наявних доходів населення, то станом на січня 2017 року становище в регіоні мало такий вигляд: загальний показник за регіоном відносно обсягів країни становив 73 996 млн грн. Найбільшим він є в Харківській області – 132 641 млн грн, найнижчим – 43 858 млн грн – у Чернігівській області [1, 10].

Виходячи з обставин, що склалися в Північному регіоні, ситуація з ціноутворенням на ринку житлової нерухомості характеризується високими ціновими показниками в містах Харкові й Полтаві та низькими – у Чернігові та Сумах.

Зважаючи на соціально-економічні показники областей регіону, процес ціноутворення на об'єкти житлової нерухомості на ринку є прямо пропорційно залежним від обласних центрів. Найвищу ціну за квадратний метр житлової нерухомості було відмічено у 2011 р. в м. Харків – 1 016 дол. США та Полтаві – 912 дол. США. У 2013 р. у Сумах цей показник становив 926 дол. США, у Чернігові – 712 дол. США [3, 4, 9].

Загалом, у період 2011–2013 рр. у процесі «оговтань» ринку житлової нерухомості після великої фінансової кризи, яка мала місце 2008 року, у Північному регіоні спостерігався стабільний ріст цінових показників на житло. Разом із тим, у зв'язку з агресією Російської Федерації відносно України та, як наслідок, початком ряду кризових явищ в економіці держави, у період 2014–2016 рр. спостерігається значний спад цін на квадратні метри.

Лідером за показниками цінового спаду 2011–2016 рр. у регіоні є м. Полтава – 37,2 %. У м. Суми цей показник був меншим – 34,4 %. Незважаючи на тверді позиції м. Харків щодо цін на нерухоме майно, у зазначений період вартість квадратного метра житлової нерухомості втратила в ціні близько 31,6 % від своєї початкової вартості. Порівняно, найменших цінових змін на ринку житлової нерухомості зазнало м. Чернігів – 25,8 %. Загалом, спад рівня цін за регіоном становить 32,6 % (рис. 14).

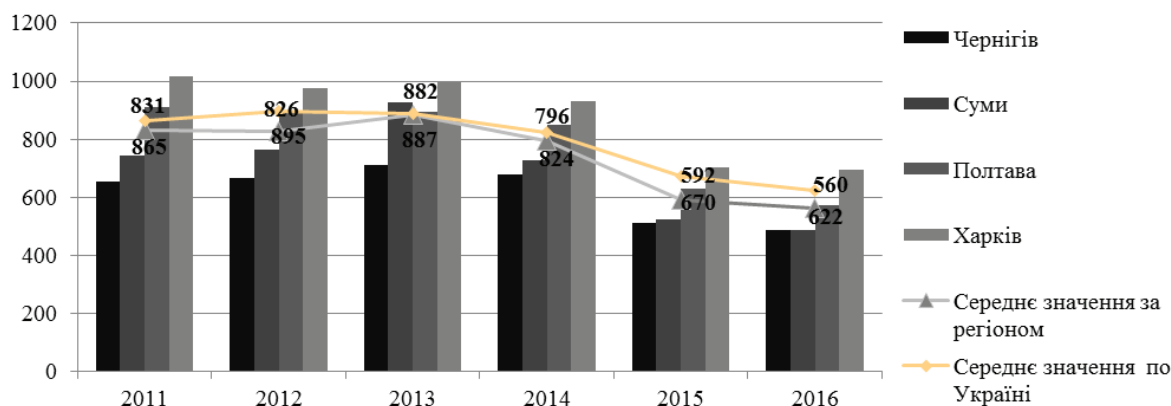


Рис. 14. Динаміка середньої вартості квадратного метра житлової нерухомості в обласних центрах Північного регіону (дол. США)
[побудовано та систематизовано автором на основі [3, 4, 9]

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Під час дослідження Північного регіону, який унаслідок авторського підходу до регіонування включає в себе чотири області (Чернігівську, Сумську, Полтавську, Харківську), було визначено його основні соціально-економічні показники: ВРП, обсяги наявного населення та показники їх матеріального забезпечення; наявний житловий фонд, обсяги житлової площі, що було прийнято в експлуатацію; капітальні інвестиції в житлове будівництво; процес цінового утворення на його об'єкти.

У результаті проведеного дослідження підтверджено взаємозв'язок економічно розвинених областей із розвитком ринку нерухомості, що свідчить про тенденцію до збільшення його обсягів у найбільш соціально захищених областях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.
2. Індеси фізичного обсягу валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу за 2003–2013 роки [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.
3. Консалтингова компанія «Увекон» [Електронний ресурс] : офіц. веб-ресурс аналіт. компанії-оцінювача ТОВ. – Київ, 2002–2018. – Режим доступу: <https://www.ua-region.com.ua/32553089> (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.
4. Консалтингова компанія «SV-Development» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svdevelopment.com/ua/web/house_costs/ (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.
5. Павлов К. В. Змістова характеристика функціонування регіональних ринків нерухомості / К. В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2017. – № 1. – С. 102–109.
6. Павлов К. В. Регіональні особливості формування конкурентних відносин між суб'єктами ринку житлової нерухомості в Україні / К. В. Павлов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : [зб. наук. пр.]. – 2017. – Вип. 4(126). – С. 38–42.
7. Павлов К. В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні : монографія / К. В. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2013. – 250 с.
8. Павлов К. В. Фінансово-бюджетні механізми реалізації антимонопольної політики на ринку житлової нерухомості України: регіональний контекст / К. В. Павлов // Економічний форум : наук. журн. – 2018. – № 1. – С. 73–80.
9. Портал нерухомості domik.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://domik.ua/> (дата звернення: 20.02.18). – Назва з екрана.
10. Статистичний збірник «Україна в цифрах 2016» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : сайт. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (дата звернення: 21.02.18). – Назва з екрана.
11. Стрішенець О. М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О. М. Стрішенець, К. В. Павлов // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка : зб. наук. пр. – Ужгород, 2016. – Вип. 1, Т. 2. – С. 35–38.
12. Pavlov K. Competitive features in market structure of housing property with regard to regional definitions / K. Pavlov // Baltic Journal of Economic Studies. – 2017. – Volume 3. – Number 4. – P. 191–198.
13. Pavlov K. Regional markets for residential real estate: budget mechanisms for the implementation of antimonopoly measures / K. Pavlov, I. Shevchuk // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2017. – № 3 (11). – С. 82–88.

REFERENCES

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Service of Statistics of Ukraine]. (n.d). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 19 February 2018) [in Ukrainian].
2. Indeksy fizychnoho obsyahu valovoho rehional'noho produktu u rozrakhunku na odnu osobu za 2003–2013 roky [Indices of physical volume of gross regional product per capita for 2003–2013]. (n.d). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 19 February 2018) [in Ukrainian].
3. Konsal'tynhova kompaniya "Uvekon" [Consulting company Uvekon]. *ua-region.com.ua*. (n.d). Retrieved from <https://www.ua-region.com.ua/32553089> (accessed 19 February 2018) [in Ukrainian].
4. Konsal'tynhova kompaniya "SV-Development" [Consulting company "SV-Development"]. (n.d). *www.svdevelopment.com.ua*. Retrieved from http://www.svdevelopment.com.ua/web/house_costs/ (accessed 19 February 2018) [in Ukrainian].
5. Pavlov, K. V. (2017). Zmistova kharakterystyka funktsionuvannya rehional'nykh rynkiv nerukhomosti [The content characteristic of the functioning of regional real estate markets]. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Economic Journal of the East-European National University named after Lesia Ukrainka: Collected papers*, (1), (pp. 102–109) [in Ukrainian].
6. Pavlov, K. V. (2017). Rehional'ni osoblyvosti formuvannya konkurentnykh vidnosyn mizh sub'yektamy rynku zhytlovoi nerukhomosti v Ukraini [Regional features of forming competitive relations between the subjects of the residential real estate market in Ukraine]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 4 (126), 38–42 [in Ukrainian].
7. Pavlov, K. V. (2013). *Rehulyuvannya investytsiyno-zhytlovykh vidnosyn v Ukraini [Regulation of Investment-Housing Relations in Ukraine]*. Rivne : NUVGP, 250 [in Ukrainian].
8. Pavlov, K. V. (2018). Finansovo-byudzhetni mekhanizmy realizatsiyi antymonopol'noyi polityky na rynku zhytlovoi nerukhomosti Ukrainy: rehional'nyy kontekst [Financial and budgetary mechanisms for realization of antitrust policy in the residential real estate market of Ukraine: regional context]. *Ekonomichnyy forum – Economic forum*, 1, 73–80 [in Ukrainian].
9. Portal nedvizhimosti domik.ua [Portal of the real estate domik.ua] (n.d.) *domik.ua*. Retrieved from <http://domik.ua/> (accessed 19 February 2018) [in Ukrainian].
10. Statystychnyy zbirnyk "Ukrayina v tsyfrakh 2016" [Statistical collection "Ukraine in Figures 2016"]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (accessed 19 February 2018) [in Ukrainian].
11. Strishenets', O. M. & Pavlov, K. V. (2016). Osoblyvosti konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti [Features of competitive relations in the regional real estate markets]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. – Ser.: Ekonomika – Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series Economics: Collected papers*, (1 (1), (pp. 35–38) [in Ukrainian].
12. Pavlov, K. V. (2017). Competitive features in market structure of housing property with regard to regional definitions. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 3, 4, 191–198.
13. Pavlov, K. V. (2017). Regional markets for residential real estate: budget mechanisms for the implementation of antimonopoly measures. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Economic Journal of Lesia Ukrainka East-European National University: Collected papers*, (3 (11), (pp. 82–88) [in Ukrainian].

К. В. Павлов, кандидат экономических наук, доцент (Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, г. Луцк). **Оценка социально-экономических особенностей Северного регионального рынка жилой недвижимости Украины.**

Аннотация. Целью статьи является анализ и оценка социально-экономических показателей Северного регионального рынка жилой недвижимости Украины. **Методика исследования.** В работе использованы общенаучные методы: анализ, синтез, индукция, дедукция, конкретизация, абстрагирование, метод исторического и логического исследования. **Результаты.** В процессе изучения рыночных особенностей автором было уделено особое внимание таким показателям жизнедеятельности регионального рынка жилой недвижимости, как географические, демографические, ментальные, экономические и социальные. В то же время не остались без внимания автора и такие важные индикаторы регионального развития, как объемы имеющегося жилого фонда, валовый региональный продукт, объемы капитальных инвестиций в жилищное строительство, объемы принятого в эксплуатацию жилья, показатели средней стоимости на объекты жилой недвижимости различного уровня доступности. **Практическая значимость результатов исследования.** Особенность проведенного автором исследования заключается в практическом и теоретическом обосновании функциональной эффективности Северного регионального рынка жилой недвижимости, основанном на экономических, социальных и эмпирических потенциальных преимуществах указанного региона.

Ключевые слова: региональный рынок жилья, жилищный рынок, региональный рынок, конкуренция, конкурентный потенциал, оценка конкурентоспособности.

K. Pavlov, Cand. Econ. Sci., Docent (Lesya Ukrainka Eastern European National University, Lutsk). Assessment of socio-economic features of the north regional market of housing property of Ukraine.

Annotation. Purpose. The article analyzes socio-economic indicators that reflect the peculiarities of the Northern Regional Real Estate Market in Ukraine. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following research methods: analysis, synthesis, induction, deduction, concretization, abstraction, the method of historical and logical research. **Findings.** The boundaries of which are outlined in accordance with the author's vision of the territorial division of the national housing market. In the process of studying market characteristics, the author paid special attention to such indicators of life of the regional market of residential real estate as: geographical, demographic, mental, economic and social. At the same time, the author did not overlook the following important indicators of regional development: the volume of available housing stock, the gross regional product, the volume of capital investment in housing, the volume of residential housing adopted, the average cost of residential property of varying levels of accessibility. **Practical value.** The peculiarity of the research carried out by the author is the practical and theoretical substantiation of the functional efficiency of the northern regional housing market, based on the economic, social and empirical potential benefits of the region.

Keywords: regional housing market, housing market, regional market, competition, competitive potential, assessment of competitiveness.

ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ

Б. В. ВІКТОРОВ

(Університет економіки та права «КРОК», м. Київ)

Анотація. Метою статті є дослідження видів та з'ясування специфіки функціонування глобальних виробничих мереж. **Методика дослідження.** У роботі використано загальнонаукові методи: аналіз, синтез, індукція, дедукція, конкретизація, абстрагування, метод історичного й логічного дослідження. **Результати.** У статті досліджено визначення понять, що стосуються актуальної тематики глобальних виробничих мереж, зв'язки між ними. **Практична значущість результатів дослідження.** Обґрунтовано, що кожен із видів глобальних виробничих мереж має свої переваги й недоліки, а правильно побудована структура глобальної виробничої мережі підприємства надає чималі переваги та вигоди в сучасній системі міжнародної економіки. Проаналізовано сучасний стан розвитку глобальних виробничих мереж та їх важливість у рамках процесу глобалізації, що відбувається у світі.

Ключові слова: глобальні виробничі мережі, ланцюги витрат, ланцюги вартості, глобальні товарні ланцюги, додана вартість, глобально-локальні зв'язки.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Глобалізація виробничої діяльності транснаціональних компаній (ТНК) в сучасних умовах дозволяє менш розвиненим країнам отримати доступ до нових знань і технологій, адаптувати та використовувати їх безпосередньо у своїх регіональних системах. Відкриті кордони, технологічні нововведення дозволяють ТНК використовувати у своїх інтересах переваги тих чи тих територій, віддалених іноді на значні відстані від країни базування ТНК. Розміщуючи окремі стадії виробничого ланцюга в найбільш зручних для цього регіонах, за правильного використання видів та сутності глобальних виробничих мереж компанії досягають величезної економії за рахунок зниження факторних витрат.

У той же час нові моделі транспортування вантажів, сучасна логістика, технологічний розвиток роблять виробництво товарів у територіально роз'єднаних виробництвах ланцюга рентабельним. Так формуються глобальні виробничі мережі. Вони охоплюють увесь цикл створення вартості продукту, починаючи з видобутку сировини та виробництва й закінчуючи його продажем та утилізацією.

Інноваційна діяльність стає глобальною, перестаючи бути монополією промислово роз-

винених країн, яка особливо актуальна для країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, які бачать інноваційний розвиток основою для довгострокового, стабільного економічного зростання, модернізації економіки, подолання технологічного відставання від промислово розвинених країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження видів та особливостей функціонування глобальних виробничих мереж здійснено багатьма зарубіжними теоретиками та практиками, що підкреслює актуальність цих проблем для економіки й менеджменту підприємств у сучасних умовах. В українській літературі ця проблематика залишається недостатньо розробленою. Питанням видів та особливостей функціонування глобальних виробничих мереж приділили увагу такі вчені, як Дж. Хендерсон, П. Діккен, Дж. Джереффі, Р. Мартін, П. Санлі, П. Кругман, М. Портер. Разом із цим новітні тенденції розвитку глобальних виробничих мереж потребують поглибленого аналізу в аспекті їх специфіки та диференціації.

Характерною особливістю сучасного бізнесу є швидкість змін зовнішнього середовища. Недостатньо розробленими залишаються питання побудови ефективної структури транснаціональних компаній у межах глобальних ви-

робничих мереж за мінливих умов середовища сучасної міжнародної економіки та здійснення динамічних і доцільних змін цієї структури. Це, у свою чергу, передбачає посилення ролі середовища глобальних виробничих мереж в ефективній діяльності міжнародних компаній за такої умови: компанії змінюють організаційні структури так та формалізують бізнес-процеси, особливо ті, які пов'язані з ланцюгом вартості. За відсутності належних досліджень у цій сфері, в умовах конкуренції, компаніям складно знаходити найбільш оптимальні рішення для ефективної діяльності в рамках глобальних виробничих мереж.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження видів та з'ясування специфіки функціонування глобальних виробничих мереж.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основою формування глобальних виробничих мереж є процес включення місцевих фірм до глобальних ланцюжків вартості, глобальних виробничих мереж або глобальних товарних ланцюгів провідних транснаціональних корпорацій, адже саме в рамках цих процесів відбувається модернізація галузей обробки сировини та проміжних товарів, виробляються найкраще диференційовані товари, а найважливіші речі трансформуються в інші соціально-економічні одиниці [1, с. 42].

Створюючи більшу додану вартість (і тим самим розширюючи податкову базу), глобальні виробничі мережі можуть більш ефективно сприяти економічному розвитку своїх країн (економічних регіонів) і приводити до процвітання та скорочення бідності.

Деякі вчені вважають поняття глобальних ланцюжків вартості, глобальних виробничих мереж і глобальних товарних ланцюгів однаковими, але не можна допустити категоричного розмиття цих понять. Більшість дослідницьких робіт, присвячених проблемам глобальних ланцюжків вартості, зосереджуються на організації просторового спілкування глобальними компаніями, коли вони створюють додану вартість за рахунок локалізації виробничих, торговельних та фінансових операцій, в основному в національному масштабі, у якому розглядаються країни-одержувачі прямих і портфельних інвестицій, технологій, товарів проміжного імпорту й офшорного капіталу

в рамках глобальних міжвідомчих взаємодій ТНК. Якщо брати до уваги глобальні ланцюжки вартості окремо у виробничо-торговельному контексті, тоді потрібно окремо визначити поняття глобальних виробничих мереж і глобальних товарних ланцюгів.

Дж. Джереффі зазначив, що «глобальні товарні ланцюжки – це міжорганізаційні мережі, які перетворюються на кластер навколо певного продукту чи товару, об'єднуючи фірми, домашні господарства, наукові та освітні структури, а також державні інститути в рамках світової економіки. Ці мережі є ситуативними, соціально-побудованими та локально інтегрованими» [2].

Дж. Джереффі виділив два типи глобальних товарних ланцюгів:

- глобальні ланцюги з домінуючим виробником – глобальні ланцюги виробництва, де компанії, що знаходяться на початку чи в середині ланцюга та виконують найбільш складні (капіталомісткі й високотехнологічні) функції, є найбільш вагомими;
- ланцюги від домінуючого дистриб'ютора – глобальних ланцюгів, що керуються покупцями, де компанії, які знаходяться в кінці ланцюга й виконують функцію продажу товарів кінцевому покупцю (споживачу), мають найбільший вплив.

Згодом, учені з Манчестерського університету Дж. Хендерсон та П. Дікен були дещо скептичними щодо того, що визначення глобальних товарних ланцюгів може повністю охопити всі прояви сучасного глобального просторового та функціонального виробництва, торговельних відносин. На їхню думку, терміни «товари» та «виготовлення товарів» часто пов'язані зі стандартизованими товарами й відображають незмінність самої природи виробництва в часі та просторі [3, с. 39].

Цей термін належить до форм виробничої діяльності та самих продуктів (наприклад, сільського господарства, важкої промисловості, видобутку), фактично не охоплює постринкові форми діяльності, що характеризують низку інших секторів, які повинні визначати глобальні товарні ланцюги. Тому дослідники запропонували замінити слово «виготовлення» (*manufacturing*) на «виробництво» (*production*) як соціальний процес, у якому, крім виробництва та розподілу продукту, відтворюються знання, капітал і праця.

Крім того, термін «ланцюг», на думку вчених, характеризує лінійний характер діяльності, що завершується виготовленням кінцевих товарів, а не термін, що охоплює потоки матеріалів, проміжних товарів, дизайн, маркетинг, фінансові послуги в реальному секторі, які можуть бути організовані вертикально, по горизонталі, по діагоналі у складних і динамічних конфігураціях. Саме тому був запропонований термін «мережі».

Дж. Джереффі піддав критиці розуміння терміна «глобальний» як «міжнародний» або «транснаціональний». Дослідники відстежили, що ці поняття були відлунням дискурсу, орієнтованого на країну, у той час як Джереффі виявив проблему транскордонних дій транснаціональних акторів у різних напрямках, замість того, щоб сконцентруватися на проникненні глобальних процесів, які не були прив'язані до певного місця, у пов'язані з цим процеси розширення діалектики глобально-локальних зв'язків [4, с. 102].

Авторство категорії «Глобальні виробничі мережі» належить Дж. Хендерсону та П. Діккену. Дослідники відзначають, що «... глобальні виробничі мережі є концептуальними рамками, які охоплюють глобальні, регіональні та місцеві економічні та соціальні аспекти процесів, що проникають у різні форми економічної глобалізації». Глобальні виробничі мережі, які забезпечують процеси виробництва, розподілу та споживання вироблених товарів та послуг у реальному секторі, «... передбачають ступінь відносної автономії вітчизняних фірм, національних урядів та інших економічних суб'єктів (таких як профспілки), дії яких можуть потенційно викликати неоднозначний вплив на соціальні та економічні результати мереж на територіях їх локалізації» [5].

Глобальні виробничі мережі мають більш вузький функціональний спектр, ніж глобальні ланцюжки вартості, і пов'язані зі створенням доданої вартості у виробничій та торговій сферах. На відміну від глобальних ланцюжків вартості, вони не включають додану вартість (наприклад від спекулятивної фінансової діяльності). Сучасні глобальні виробничі мережі формуються на субнаціональному рівні, що означає на рівні інтегрованих економічних регіонів різних країн. Насправді мова йде про формування міжнародних регіональних кластерів виробництва та торгівлі, що можна пояснити в рамках модифікованих концепцій М. Портера та П. Кругмана.

Слід зазначити, що локалізовані точки ділової активності в сучасному глобальному економічному просторі не можуть бути сформовані на місці безперервної території однієї країни, часто вони економічно інтегрують окремі географічні регіони декількох країн як такі, що сусідні один з одним та фрагментовані у просторі, але можуть бути взаємопов'язані функціонально. Глобальна виробнича мережа не знайде свого стрімкого розвитку в умовах відсутності міжнародної інтеграції та глибокого співробітництва окремих економічних регіонів, які спільно розглядаються транснаціональними корпораціями як потенційне місце для їх бізнесу за наявності централізованого державного управління економічної системи країни як єдиного економічного механізму.

Р. Мартін і П. Санлі вважають, що характеристики мережі у глобальному просторі створюються та посилюються через географічну близькість, у результаті економічна діяльність глобальних компаній та інших суб'єктів господарювання часто має місцевий характер. Фірми намагаються зменшити відстань своїх зв'язків, навіть якщо доступ до географічно знецінених ресурсів або переваг дешевше в інших відносинах [6].

Ефективні фірми тяжіють до мереж і структур управління бізнес-процесами, які вже локалізовані в конкурентних сферах. Локалізація має важливе значення для створення нових знань та поєднання отриманих знань з інноваційною діяльністю виробництва диференційованих капіталомістких і високотехнологічних товарів у конкретних місцях виробництва [7, с. 27].

Гравітаційні зв'язки в таких мережах є доцентрові й відцентрові. Недавні дослідження підтверджують, що колапс торгівлі синхронізується найглобальнішими системами вартості. Останні є швидким каналом передачі реальних і фінансових потрясінь. Зміна попиту на кінцеву продукцію може негайно вплинути на потік проміжних продуктів, особливо якщо контракти постачальників є короткостроковими. Також можуть виникнути проблеми на кредитному ринку, які є каскадом, переданим світовим ланцюжком вартості. Наприклад, коли існує відмова позичати імпортерам в одній країні, доступ до кредитів для продавців в інших країнах може бути обмеженим, що означає, що це впливає на їх здатність імпортувати [8].

Усі проміжні етапи роботи глобальних ланцюжків вартості залежать один від одного як постачальники та замовники. Таким чином, якщо в одному із секторів виникає удар, шок швидко переноситься на інші етапи ланцюга через посилення на постачальників і клієнтів.

Н. Ко, М. Хесс, П. Діккен та Дж. Хендерсон демонструють вплив глобальних виробничих мереж на розвиток економічних регіонів і трансформацію структур регіонального управління (державні установи, місцеві органи влади, трудові організації (профспілки), бізнес-асоціації (торгово-промислові палати та промислові спілки) [9].

Модель «стратегічної єдності» – це зв'язок регіональних ендогенних активів (території, технології, організації процесу) із глобальними виробничими мережами, який у процесі взаємодії передбачає трансформацію цих активів.

На думку Пола Кругмана, професора Інституту технологій масової інформації, технологія нині є найбільш мобільним фактором виробництва, який у рамках формування наднаціональної мережі виробничих кластерів визначає появу міжнародного поділу праці, що не залежить від умовних адміністративних кордонів.

Отже, дослідження, яке Пол Кругман подав у статті «Територіальна економіка: міста, ре-

гіони та міжнародна торгівля» [10], дозволяє нам стверджувати, що навіть за відсутності фіксованих географічних параметрів в економічних моделях відбувається організація світової економічної системи в межах зон промислової спеціалізації.

Географічна структура активно реагує на зміни параметрів створюваних моделей, оскільки географічне розташування регіонів спеціалізації обмежується взаємозалежністю рішень фірм щодо територіального розміщення. Проте стримувальна структура залишається незмінною до певного моменту, після чого відбуваються різкі коливання параметрів географічного розподілу виробництва, що сприяє одночасній зміні спеціалізації багатьох регіонів. У практичній роботі міжнародних компаній ці зміни сприймаються, аналізуються та призводять до дії внаслідок функціонування ланцюгів витрат. Традиційно терміни «ланцюжки вартості», «цінові мережі» та «виробничі мережі» є методом економічного аналізу, який урахує сукупність ланцюгів виробничої діяльності та характеризує подібні й багато в чому взаємопов'язані процеси [11].

Слід зазначити, що виробничі мережі відрізняються за характером діяльності, а також економічними, географічними та соціальними характеристиками (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристики, переваги та недоліки основних видів виробничих мереж [складено автором на основі [12]

| Ключові характеристики | Переваги | Недоліки |
|---|--|---|
| Мережі, які формуються на основі відносин власності | | |
| На основі підприємств, що домінують, контролюючи різні рівні залежних постачальників. Основні фірми можуть інвестувати у виробничі операції постачальників і вимагати впровадження певних технологій виробництва та контролю якості | Висока ефективність, яка базується на модернізації технологічної бази постачальника; координація пакетів «точно в часі»; гнучкість і здатність адаптуватися до коливань ринку | Взаємна залежність компаній ускладнює формування та припинення відносин із постачальниками; складно встановити зв'язки з компаніями поза мережею; існує географічна інерція та дублювання виробничих систем |
| Мережі, засновані на взаємовідносинах між постійними підрядниками | | |
| Вони формуються на основі соціальної спільноти, географічного положення та стабільності довгострокових відносин між фірмами | Швидка адаптація до змін, що базуються на довірі між фірмами; гнучкість системи на основі географічної концентрації вузькоспеціалізованих фірм, яка може бути згрупована відповідно до мінливого попиту споживачів (можливість швидкої поставки невеликих обсягів) | Високі бар'єри для виходу на ринок та географічно обмеженої діяльності; створення мережі вимагає значних витрат часу; соціальна основа мережі обмежує гнучкість зовнішньої периметричної мережі та фіксує географічні обмеження |

Продовж. табл. 1

| Ключові характеристики | Переваги | Недоліки |
|--|--|--|
| Мережі «під ключ» | | |
| Постачальники в мережі надають широкий спектр послуг, пов'язаних із виробництвом, включаючи придбання компонентів, складання, розподіл, після-продажне обслуговування, упаковку. Постачальники працюють для великої кількості клієнтів | Клієнти та постачальники швидко реагують, адаптуючись до технічних та географічних характеристик проекту. У межах мережі відбувається швидке розширення нових технологічних досягнень та існують можливості для активного використання масштабів економії за участю економічних агентів за межами мережі | З розвитком постачальників існує ризик їх виходу з мережі та створення конкуруючих продуктів. Постачальники, які працюють на конкуруючих клієнтів, можуть сприяти порушенню інтелектуальної власності. Клієнти можуть втратити контроль над процесом розробки продукту |

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, можна виділити три основних типи сучасних виробничих мереж: мережі, сформовані на основі відносин власності; мережі, засновані на взаємовідносинах між постійними підрядниками; мережа «під ключ». Кожен тип мережі визначається різним складом учасників, які працюють у відповідних культурних контекстах, надаючи компаніям певні переваги й недоліки, що дозволить їм вибирати найкраще рішення для тієї чи тієї компанії. Зважаючи на перспективність глобальних виробничих мереж, напрямом подальших досліджень слід визначити підходи до управління ними, а також питання підвищення ефективності їх функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гладій І. Й. Міжнародні виробничі мережі в Європі : монографія / І. Й. Гладій, І. Я. Зварич. – Тернопіль : Економічна думка, 2015. – 292 с.
2. Греффі Г. Управління глобальними цільовими ланцюгами / Г. Греффі, Дж. Хамфрі, Т. Стерджен // Огляд міжнародної політичної економії. – 2015. – 12 (1). – С. 78–104.
3. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. Украинский контекст : монография / С. И. Соколенко. – Киев : Логос, 2014. – 648 с.
4. Henderson J. Global production networks, competition, regulation and poverty reduction: policy implications / J. Henderson. – Manchester : University of Manchester, Centre for Regulation and Competition Workshop, 2016. – P. 3.
5. Мартін Р. Залежність шляху та регіональна економічна еволюція / Р. Мартін, П. Санлі // Журнал економічної географії. – 2013. – Том 6. – Випуск 4. – С. 395–437.
6. Малмбердж А. На шляху до пояснення регіональної спеціалізації та галузевої агломерації / А. Малмбердж, П. Маскелл // Європейські планові дослідження. – 2010. – № 5:1. – С. 25–41.
7. Джереффі Г. Структура товарних ланцюгів для аналізу глобальної індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/Conf/pdfs/geffeffi.pdf> (дата звернення: 16.01.2018). – Назва з екрана.
8. Хендерсон Дж. Глобальні виробничі мережі та аналіз економічного розвитку / Дж. Хендерсон, П. Діккен // Огляд міжнародної політичної економії. – 2012. – № 9:3. – С. 436–464.
9. Феенстра Р. С. Глобальний розподіл продукції та зростаюча нерівність: огляд торгівлі та заробітної плати / Р. С. Феенстра, Г. Х. Хансон // NBER WP. – 2008. – № 8372. – С. 131–140.
10. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації / С. Соколенко // Економічний часопис ХХІ. – 2014. – № 5. – С. 9–16.
11. Зенгер Т. Р. Розподіл корпорацій: вибіркоче

втручання, високі стимули та молекулярні одиниці / Т. Р. Зенгер, В. С. Хестерлі // Організаційна наука. – 2014. – № 3. – С. 209–222.

REFERENCES

1. Hladii, I. Y. & Zvarych, I. Ya. (2015). *Mizhnarodni vyrobnychi merezhi v Yevropi [International production networks in Europe]*. Ternopil: Ekonomichna dumka [in Ukrainian].
2. Hreffii, H., Khamfri, Dzh. & Sterdzhon, T. (2015). Upravlinnia hlobalnymy tsilovymy lantsiuhamy [Management of Global Target Chains]. *Ohliad mizhnarodnoi politychnoi ekonomii – Review of International Political Economy*, 12 (1), 78–104 [in Ukrainian].
3. Sokolenko, S. I. (2014). *Proizvodstvennye sistemy globalizatsii. Seti. Al'iansy. Partnerstva. Klasteri. Ukrainskij kontekst [Production systems of globalization. Alliances. Partnerships. Clusters Ukrainian context]*. Kyiv : Logos [in Russian].
4. Henderson, J. (2016). *Global production networks, competition, regulation and poverty reduction: policy implications*. Manchester : University of Manchester, Centre for Regulation and Competition Workshop.
5. Martin, R. & Sanli, P. (2013). *Zalezhnist shliakhu ta rehionalna ekonomichna evoliutsiia [Dependence of the Way and Regional Economic Evolution]*. *Zhurnal ekonomichnoi heohrafii – Journal of Economic Geography*, 6 (4), 395–437 [in Ukrainian].
6. Malmberdzh, A. & Maskell, P. (2010). Na shliakhu do poiasnennia rehionalnoi spetsializatsii ta haluzevoi ahlomeratsii [On the Way to Explaining Regional Specialization and Industry Agglomeration]. *Yevropeiski planovi doslidzhennia – European Planned Research*, 5:1, 25–41 [in Ukrainian].
7. Dzhereffi, H. (n.d.). *Struktura tovarnykh lantsiuhiv dlia analizu hlobalnoi industrii [The structure of commodity chains for the analysis of the global industry]*. Retrieved from <http://www.ids.ac.uk/ids/global/Conf/pdfs/gereffi.pdf> (accessed 16 January 2018) [in Ukrainian].
8. Khenderson, Dzh. & Dikken, P. (2012). Hlobalni vyrobnychi merezhi ta analiz ekonomichnoho rozvytku [Global Production Networks and Economic Development Analysis]. *Ohliad mizhnarodnoi politychnoi ekonomii – Review of International Political Economy*, 9:3, 436–464 [in Ukrainian].
9. Feenstra, R. S. & Khanson, H. Kh. (2008). Hlobalnyi rozpodil produktsii ta zrostaiucha nerivnist: ohliad torhivli ta zarobitnoi platy [Global Product Sharing and Growing Inequality: Trade Review and Wages]. *NBER WP*, 8372, 131–140 [in Ukrainian].
10. Sokolenko, S. (2014). Stratehii ekonomichnoho rostu ta formuvannia novykh vyrobnychykh system v epokhu hlobalizatsii [Strategies of economic growth and the formation of new production systems in the era of globalization]. *Ekonomichnyi chasopys XXI – Economical Journal XXI*, 5, 9–16 [in Ukrainian].
11. Zenher, T. R. & Khesterli, V. S. (2014). Rozpodil korporatsii: vybirkove vtruchannia, vysoki stymuly ta molekuliarni odynytsi [Distribution of corporations: selective intervention, high incentives and molecular units]. *Orhanizatsiina nauka – Organizational science*, 3, 209–222 [in Ukrainian].

Б. В. Вікторов (Університет економіки і права «КРОК»). **Виды и особенности функционирования глобальных производственных сетей.**

Аннотация. Целью статьи является исследование видов и выяснение специфики функционирования глобальных производственных сетей. **Методика исследования.** В работе использованы общенаучные методы: анализ, синтез, индукция, дедукция, конкретизация, абстрагирование, метод исторического и логического исследования. **Результаты.** В статье исследованы определения понятий, касающихся актуальной тематики глобальных производственных сетей, связи между ними. **Практическая значимость результатов исследования.** Обосновано, что каждый из видов глобальных производственных сетей имеет свои преимущества и недостатки, а правильно построенная структура глобальной производственной сети предприятия предоставляет немалые преимущества и выгоды

в современной системе международной экономики. Проанализировано состояние развития глобальных производственных сетей и их важность в рамках процесса глобализации, который происходит в мире.

Ключевые слова: глобальные производственные сети, цепочки расходов, цепочки стоимости, глобальные товарные цепочки, добавленная стоимость, глобально-локальные связи.

B. Viktorov (University of Economics and Law «KROK»). **Types, features of global production networks functioning.**

Annotation. The purpose of the article is to study the types and to clarify the specifics of the functioning of global production networks. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following research methods: analysis, synthesis, induction, deduction, concretization, abstraction, the method of historical and logical research. **Findings.** The article states the definition of concepts related to the actual topics of global production networks, the relationship between them. **Practical value.** It is substantiated that each of the types of global production networks has its advantages and disadvantages, and the correctly constructed structure of the global production network of the enterprise provides significant advantages and benefits in the modern system of the international economy. The present state of development of global production networks and their importance in the framework of the globalization process taking place in the world are analyzed.

Keywords: global production networks, value chains, cost chains, global commodity chains, added value, global-local communications.

IV. ЕКОНОМІКА СФЕРИ СЕРВІСУ

UDC 303.833.5:640.4

SYSTEM ANALYSIS WITHIN DIAGNOSTICS OF THE HOTELS

A. KAPLINA, Cand. Econ. Sci.;

T. KAPLINA, Dc. Technical Sci.

(Poltava University of Economics and Trade)

Annotation. Purpose. This article reflects the main problems of the hotel management development. Regularities of indoor and outdoor environment influence on the hotels and lodging properties functioning are set and the algorithm of the system task is developed. **Methodology of research.** Aggregative approach was realized to the research of hotels as a system defining subsystems and elements in it. **Findings.** Here is shown an algorithm within hotel diagnostics of the system task decision and analyzed the stage scheme of the hotel system's research. **Practical value.** The use of the system analysis with hotels diagnostic at the Poltava region.

Keywords: hotel business, system analysis, diagnostics, algorithm, system task.

Formulation of the problem. Nowadays the crisis in economy and society, modern conditions of civilized market economy influence the development of the tourism and hotel industries differently. Most of the western countries came to the new model in their development – “postindustrial” which is characterized by changes of the goal priorities. Among them except of getting the maximum profit prevail knowledge, technologies and information production, social consent and stability.

Under such circumstances when for a start there is a mitigation of conflicts between individual social groups and at the same time the competitiveness within hotel business becomes more rigid. And this is inherent not only for the world economy but either for Ukraine. That is why the problem of the hotel current activity and the priorities defining to its development in Poltava region is actual.

Analysis of recent research and publications shows the necessity of the further investigation of the use of the system analysis in order to evaluate the condition of such organizational-economic system as hotel industry, and detect the existing narrowing at the management mechanisms development.

Yan Lu Qingdao considers the design and analysis of hotel management system based on information technology [1] but there is a lack of the data of the system analysis use within diagnostics of the hotels.

Formation of the objects of article. The objective of the research reflects in the system analysis within diagnostics of the hotels.

Set out the main material of research. Understanding the complexity research of such recent systems, at first, there was defined the regularity of the outer environment influence on the properties functioning, in particular hotels cen-

tered on researchers' experience.

There were analyzed the main three regularities:

1. The increase of the influence, interdependence of all constituents of the modern society (it's more integrated and integral).
2. Dynamism (the development and new services implementation, the conquest of new markets).
3. Complexity of social structure (breeds the difficulties of its cognition, prognosis and management).

Understanding that within scientific research it's impossible to use system analysis in full volume on account of the necessity of all systems' research which are the parts of the hotel industry. Therefore, in this case there was used situation approach (simplified) which let to indicate the most valuable parameters of the system's functioning: the goal of the property, its interests and options of realization.

The analysis of the scientific information shows that it's not enough to use just financial and economic indexes to evaluate the effectiveness of the hotels' functioning. The most important condition is the usage of organizational, managerial, logistics indexes of the hotel activity. Thereby, it's important to use the complex of indexes.

To develop the scheme of the system analysis condition there was formed the algorithm of the system's task solving (Figure 1). Based on the research algorithm, the system has been chosen on the basis of scientific data and most appropriate to us [2, 3, 4] (Figure 2).

In accordance with the developed strategy of system research the task of the system analysis: improvement of organizational-economic mechanism organizational-economic mechanism of the hotel development management of the hotel development management was formulated.

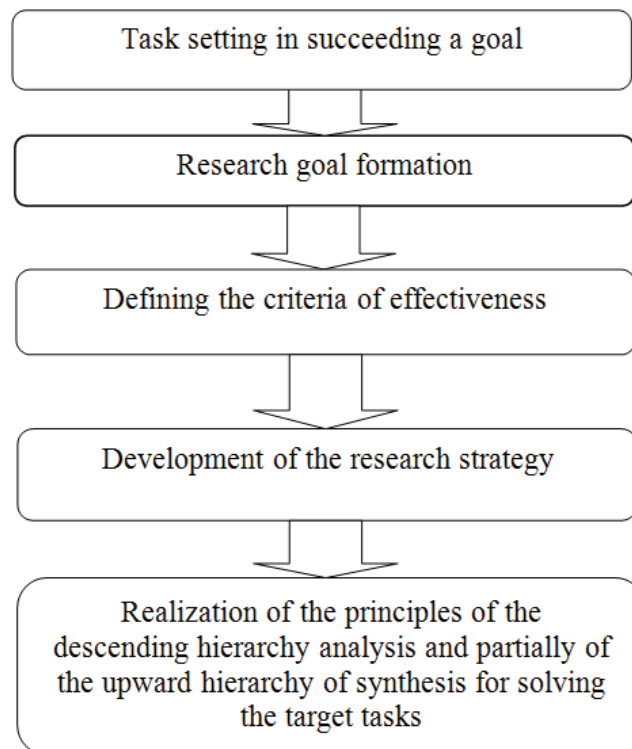


Figure 1. Algorithm of the system task

Due to the set task the goals were defined as follows: evaluation of the hotel management structure; diagnostics of the financial and economic activity indexes; estimation of the work force, development of the organizational-economic mechanism of the hotel development management model.

The criteria of optimization including the conditions of functioning and development of separate subsystems and their elements within hotel industry and considered also input and output parameters of the system were chosen.

Net profit was chosen for the criteria of optimization as a result of the financial activity of

the hotel. Formalizing the system into subsystems and elements partial criteria of optimization on each level were formed.

Aggregative approach was realized to the research of hotels as a system defining subsystems and elements in it.

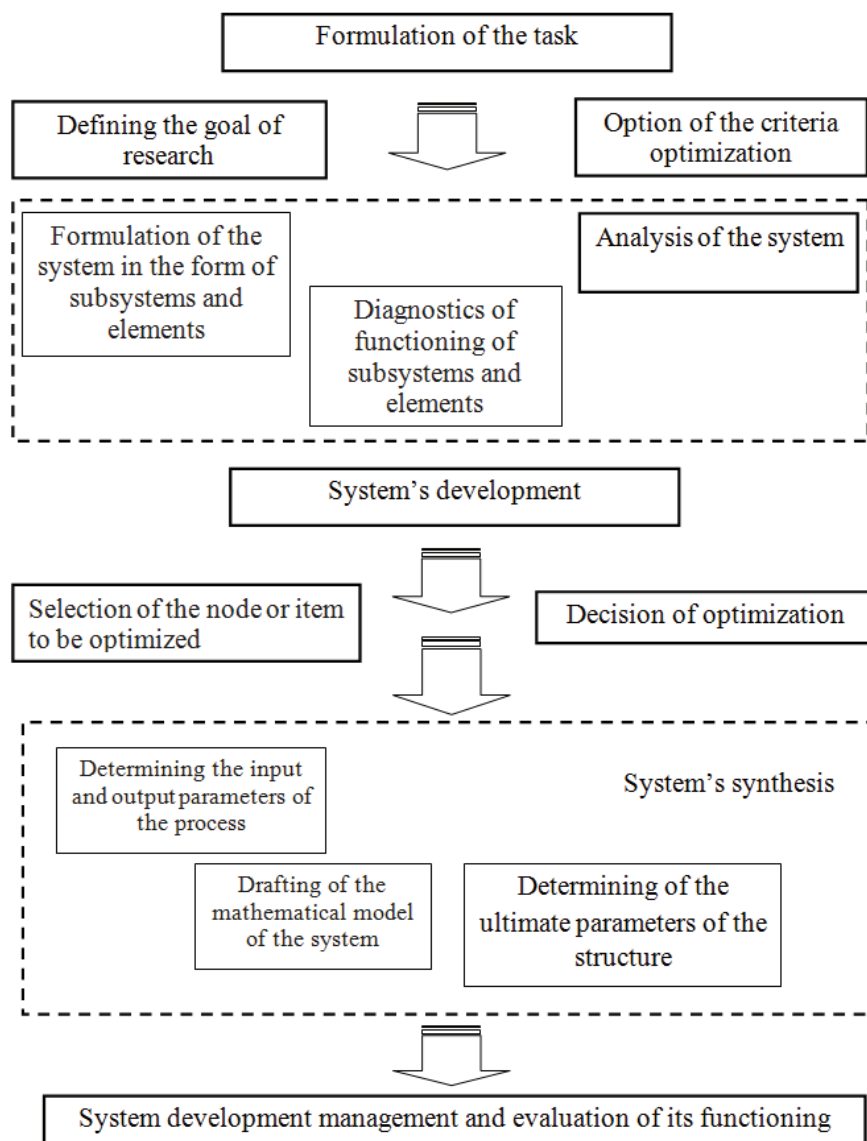


Figure 2. The chart of the hotel system research stages

The quality functioning of the system was quantitatively estimated with the help of methods of modeling. Formalization of the system was carried out by means of its graphic image, which helped to differentiate operations and analyze them.

Based on the method of self-deploying algorithms, formalization was held in two stages.

The first stage allowed to divide the systems into maximum quantity of the subsystems with all the necessary liaisons among them. It was necessary for the more thorough description of the real system.

The second stage related to the less detailed

system's modeling that can be explained by the need to present in more detail the subsystem under study. Other elements were described depending on the conditions of their operation (Figure 3).

As it was noted, previously investigated hotels have input and output parameters. Input parameters of the hotel are considered as resources used in their activities as well as the conditions under which this process takes place.

The input is signed with the letter "X". In this case there are anticipated three inputs of the system: X_1 - rooms' occupancy, X_2 - average daily rate, X_3 - net profit.

Financial results were used as output parameters (Y, Y_1, Y_2, Y_3).

For Ukraine, the development of the hotels in regions is characterized by a significant number of small enterprises that belong to different forms of small business.

In Poltava region there are 70 hotels (25 of which are certificated), 69 are subjects of small business and private ownership, one belongs to the communal form of ownership. The number of rooms fluctuates between 6 and 68. The exception is motel "Inturist-Poltava" with

87 rooms [5]. Subjects of the hotel industry with a small number of rooms has some advantages: cheaper accommodation (in some cases, a flexible system of discounts). But at the same time there are problem elements. In such kinds of hotels personnel should deal with vast range of work, therefore, they should have higher professional preparation. It also concerns the structure of the hotel management.

Organizational structure of hotel management reveals all authorities and responsibilities of the hotel personnel.

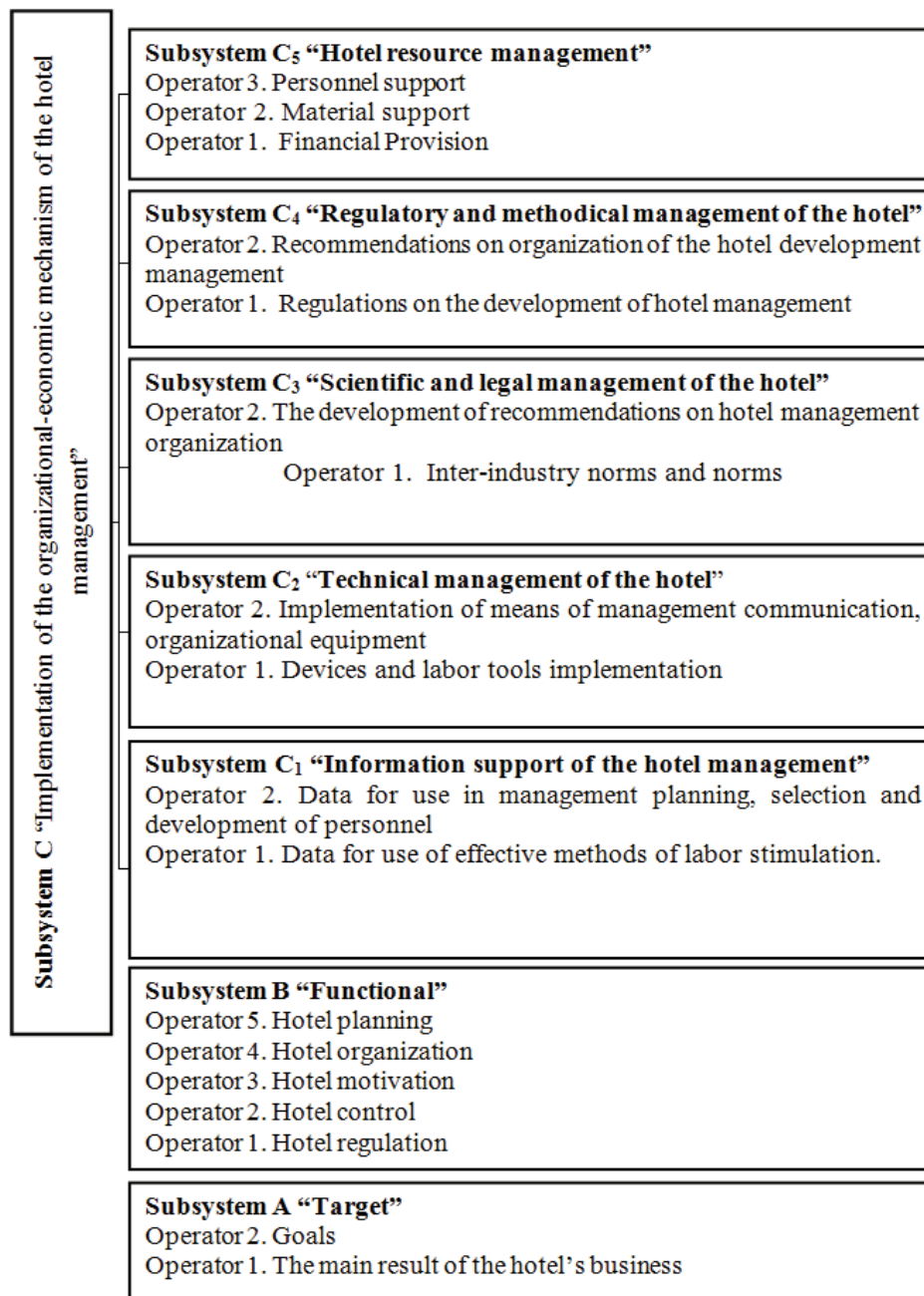


Figure 3. System of the hotel functioning

The main functional duties of the supervisory level are based on the needs to satisfy the customers' desire for hotel services. There is taken into account the hotel capabilities and resources. The analysis of hotels showed that operational decisions within a hotel are developed with the help of clearly defined managerial hierarchy. The high-level of management is responsible for general decisions making which affects the effectiveness of accommodation facility work.

In practice, the most spread structures of management are linear and linear-functional. In the linear structure of management, the hierarchy of managers is based on the principle of unified command, which makes this structure flexible and logical. At the same time, department heads have the least opportunities in problems solving requiring special knowledge.

The analysis of the hotels activity of the region shows that the most spread division of labor is vertical which helps to coordinate people's actions to fulfill common goals. Thus, general manager directs the work of the lower level managers.

In the one-star hotel the head of the high level management is director who chooses the direction of the hotel activities taking into account the factors of internal and external environment; strategic goals; organizes strategy planning; forecasts the work of the hotel for a week, a month, a quarter, a year, and also makes a forecast regarding the results of the effective activity of the hotel.

At the same time, the director is constantly searching for new information that allows to manage the development of the hotel.

At the institutional level in a one-star hotel there is a manager who is directly subordinated to the director.

Considering that the hotel has an extensive system of levels of management, therefore, the middle-level of management includes senior front desk clerk, chief accountant, and entry-level of management includes – front desk clerks.

Within a hotel department heads control decision management, motivate the work of certain workers, prevent conflict situations, perform leadership functions. Moreover, they prepare the information for the decision making of institutional-level of management.

Within entry-level management, for example, senior room attendants control the room attendants' responsibilities, organize their work, prevent conflicts and decide on current tasks.

It should be noted that at the present stage of development of the hotel industry, the hotel management structure satisfies the conditions of competition on account of the least number of levels of management (simple), not big departments and qualified staff.

Furthermore, there is a necessity of the effective communication development in hotels, which follows a very important principle that two individuals are involved into interaction and each of them is influenced and simultaneously influences.

In our point of view, it is better to teach managers precisely in the means of effective communication, which will ensure their purposeful, productive activity and will create conditions for effective activity of the hotel in the market of hotel services.

Conclusion. In general, in the hotel industry like in other spheres of economy the main function is getting a profit by productive use of resources. Taking into account that hotels are complexity mechanisms where there is significant resource shortage, therefore, it is very important to plan properly, organize, control and evaluate in order to achieve certain goals. System analysis plays a significant role within this process. In the future the investigation will consider the diagnostic of the hotel business within system analysis at the regional level.

REFERENCES

1. Guirong Guo & Yan Lu Qingdao (n.d.). Design and analysis of hotel management system based on information technology. Qingdao, Shandong: **Hotel Management College**. Retrieved from http://www.cmnt.lv/upload-files/ns_8art50_CMNT1806-124_BHS_Guo.pdf2 (accessed 16 January 2018).
2. Safonova, O. N., Pertsevov, F. V. & Grinchenko, O. A. (2000). **Sistemniye issledovaniya** tehnologii pererabotki produktov pitaniya [System studies of food processing technology]. Kharkiv : HGAPiT [in Russian].
3. Yield management in UK hotels: a systems analysis (n.d.). Guildford: P Jones University of Surrey. <https://link.springer.com/article/10.1057%2Fpalgrave.jors.2600739>. Retrieved from <https://link.springer.com/article/>

- 10.1057%2 Fpalgrave. jors.2600739 (accessed 16 January 2018).
4. Kaplina, A. (2011). Organizational-economic mechanism of the hotel management Material digest of the 4th international research and practice conference “Problems of design and development of human communities self-organization forms” (pp. 185–186). – London : IASHE.
 5. Perelik zasobiv rozmishchennia, yaki maiut sertyfikaty vidpovidnosti, vydani OSDP “Poltavastandardmetrolohiia” [The list of accommodation facilities that have certificates of conformity issued by the State Enterprise “Poltavastandardmetrologiya”]. (n.d.). <http://poltavastandard.org/index 2.11s>. Retrieved from <http://poltavastandard.org/index 2.11s> (accessed 16 January 2018) [in Ukrainian].

А. С. Каплина, кандидат економічних наук; **Т. В. Каплина**, доктор технічних наук (Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»). **Системний аналіз у діагностиці готелів.**

Анотація. Мета статті полягає у визначенні основних проблем управління розвитком готельних підприємств та закономірностей впливу зовнішнього середовища на функціонування готелів, розробці алгоритму рішення системної задачі. **Методика дослідження.** Використано декомпозиційно-агрегативний підхід. **Результати.** Запропоновано алгоритм вирішення системної задачі діагностики готелів та визначено етапи його проведення. **Практична значущість результатів дослідження.** Застосування системного аналізу для діагностики готелів Полтавського регіону.

Ключові слова: підприємства готельного господарства, системний аналіз, діагностика, алгоритм, системна задача.

А. С. Каплина, кандидат экономических наук; **Т. В. Каплина**, доктор технических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Системный анализ в диагностике гостиниц.**

Аннотация. Цель статьи заключается в определении основных проблем управления развитием гостиничных предприятий и закономерностей влияния внешней среды на функционирование гостиниц, разработке алгоритма решения системной задачи. **Методика исследования.** Использован декомпозиционно-агрегативный подход. **Результаты.** Предложен алгоритм решения системной задачи диагностики гостиниц и определены этапы его проведения. **Практическая значимость результатов исследования.** Применение системного анализа для диагностики гостиниц Полтавского региона.

Ключевые слова: предприятия гостиничного хозяйства, системный анализ, диагностика, алгоритм, системная задача.

МАРКЕТИНГ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ РОЗВАГ ТА ВІДПОЧИНКУ

Н. Р. ІВАНЕЧКО, кандидат економічних наук, доцент
(Тернопільський національний економічний університет)

Анотація. *Мета статті* полягає у виявленні поведінкових моделей споживачів послуг сфери розваг і відпочинку та їх циклічності. У статті висвітлено питання маркетингу підприємств сфери розваг і відпочинку, зокрема, поведінка споживачів, життєвий цикл послуги. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань* здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, наукової абстракції, спостереження. **Результати.** *Визначено актуальні для сучасних підприємств сфери розваг і відпочинку поведінкові моделі споживачів послуг та етапи життєвого циклу послуги. Здійснено аналіз відмінностей життєвого циклу послуг від товару. Практична значущість результатів дослідження.* У статті обґрунтовано, що застосування поведінкових моделей покоління X, покоління Y, покоління Z допоможе розставити правильні пріоритети у формуванні конфігурації послуг. Основні наукові положення статті можна використовувати в маркетинговій практиці підприємств сфери розваг та відпочинку.

Ключові слова: маркетинг, підприємства сфери розваг та відпочинку, теорія поколінь, поведінкові моделі споживачів, життєвий цикл послуги.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Останніми роками сфері розваг та відпочинку приділяється увага не лише в публіцистичних статтях, але й у наукових виданнях, що свідчить про розвиток розважально-відпочинкових підприємств та зумовлено перспективами дослідження. Переважно наукові дослідження охоплюють теми прогнозування й розвитку, і вкрай мало висвітлені питання маркетингу підприємств сфери розваг та відпочинку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що автори переважно розглядають питання оцінки ефективності діяльності підприємств сфери розваг та відпочинку з метою знайти причини збитковості таких проектів, при цьому не беруться до уваги поведінкові моделі споживачів і життєвий цикл продукту. Окремі питання на предмет прогнозування розвитку сфери розваг та відпочинку висвітлені у працях О. М. Азарян, І. Ю. Мартинова. Питанням щодо маркетингу сфери розваг у туристично-рекреаційній діяльності присвячені праці В. О. Матюхіна, О. В. Кобзевої. У дослідженні О. Ю. Устьяна показано концептуаль-

ний підхід до впровадження клієнтоорієнтованого маркетингу на підприємстві сфери розваг та відпочинку, проте поза увагою залишається власне поведінка споживачів.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд питань, що здебільшого стосуються поведінки споживачів послуг сфери розваг та відпочинку, зокрема, виділення поведінкових моделей та етапів циклічності послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теоретичні та прикладні аспекти маркетингу розглядалися в роботах таких учених, як Ф. Котлер, Дж. Р. Еванс, Л. Мороз, Н. Чухрай, В. Руделіус, Н. Бабенко, Л. Балабанова, В. Холод. Поняття «маркетинг» у роботах Ф. Котлера розглядається як вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб через обмін [4]. Дж. Р. Еванс вважає, що маркетинг – це передбачення, управління й задоволення попиту на товари, послуги, організації, людей, території та ідеї через обмін [5]. Л. Мороз та Н. Чухрай трактують поняття «маркетинг» як діяльність, спрямовану на створення попиту й досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення

потреб споживачів [6]. В. Руделіус, О. Азарян, Н. Бабенко вважають, щоб задовільняти запити і продавців, і покупців, маркетинг має виявляти потреби потенційних клієнтів та задовольнити їх [7]. Л. Балабанова, В. Холод визначають маркетинг як соціальний та управлінський процес, спрямований на задоволення нестатків і потреб як індивідів, так і груп, за допомогою створення пропозиції та обміну товарів, що мають цінність [8]. Усі ці визначення об'єднує розуміння важливості виявлення потреб споживачів товарів та послуг із метою їх задоволення.

Виходячи із тверджень попередніх досліджень, слід зазначити, що підприємства сфери розваг та відпочинку задовольняють потребу покращення фізіологічного й емоційного станів, а маркетинг підприємств сфери розваг та відпочинку охоплює послідовне задоволення матеріальних і духовних потреб споживачів [9].

Оскільки підприємства сфери розваг та відпочинку працюють на ринку послуг, то класичний варіант життєвого циклу товару трансформується в життєвий цикл послуги. Донедавна вважалося, що у послуг немає життєвого циклу, проте, закриття старих і відкриття нових підприємств розваг та відпочинку, удосконалення й модифікація розважальних та відпочинкових закладів свідчить про зворотне. Це обумовлено зміною поколінь, їх потреб і вимог нових форматів відпочинку та розваг.

Уперше запропонували теорію поколінь американські вчені Вільям Штраус і Ніл Хоув у

1991 р., разом із тим дослідження розпочалися ще в 1980-х рр. У своїй теорії вони визначають покоління як сукупність усіх людей, народжених у проміжок часу, що становить приблизно 20 років, або одну фазу життя: дитинство, молодість, середній вік і старість. Покоління можна ідентифікувати, якщо воно відповідає таким критеріям: представники одного покоління розділяють одну історичну епоху (стикаються з однаковими ключовими історичними подіями й соціальними віяннями, знаходячись на тих же життєвих фазах), розділяють певні загальні переконання і моделі поведінки [10].

У наступних своїх працях засновники теорії розвивали ідею циклічності поколінь та вивчали поколінчасті тренди в інших країнах. Запропонована теорія отримала розвиток у роботах зарубіжних і вітчизняних дослідників. Зокрема, ряд авторів виділяють такі покоління, характерні для багатьох європейських країн світу:

Величне покоління (1900–1923).

Мовчазне покоління (1923–1943).

Покоління бебі-бумерів (1943–1963).

Покоління X (1963–1983).

Покоління Y (1983–2003).

Покоління Z (2003–2023) [10].

Оскільки активного розвитку сфера розваг та відпочинку отримала у другій половині ХХ ст., то для маркетингу розважально-відпочинкових підприємств важливим орієнтиром виступають поведінкові моделі покоління X, покоління Y, покоління Z (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика поколінь

| Назва покоління | Критерії | | | |
|-----------------|--|--------------------------------------|---------------------------------------|---|
| | історичні події | соціальні віяння | цінності | модель споживчої поведінки |
| Покоління X | «Холодна війна», війна в Афганістані | Пацифістський рух | Матеріальне благополуччя, статус | Консерватори. Улюблені бренди: Sony, M'cDonald's, Procter&Gamble, GAP, Bottega Veneta, TomFord, Dior, Prada. Присутність у соцмережах: Facebook, YouTube |
| Покоління Y | Розпад Радянського Союзу, терористичний акт 11.09.2001 | Соціальна рівність жінок і чоловіків | Розвиток особистості, сім'я, екологія | Новатори. Улюблені бренди: Nike, Adidas, Apple, Sumsung, Viktorija's Secret, Tesla. Присутність у соцмережах: Facebook, YouTube, Instagram |
| Покоління Z | Глобальний вплив Європейського Союзу, змагання за світовий вплив між ЄС та США | Гендерна ідеологія | Визнання онлайн | Прагматики. Улюблені бренди: YouTube, Netflix, Google, Xbox, Oreo, GoPro, PlayStation, Doritos, Chrome. Присутність у соцмережах: Snapchat, Kwai, Instagram |

Покоління X притаманний командний дух і колективізм. Для них важливо допомагати один одному, працювати разом і спільно. Відрізняються глобальною інформованістю, технічною підкованістю і самостійністю практично в усьому. Це покоління готове витратити більше грошей за свою зручність, за можливість купити багато різних товарів хорошої якості в одному місці, зробити це дуже швидко й заощадити час. Для покоління X важливо підкреслити свій статус. Приймаючи рішення про покупку, вони шукають відповідь на питання: що в цьому товарі чи послугі є саме для мене.

Покоління Y – енергійні люди, які постійно прагнуть до нових знань і розвитку. Вони розуміють, що час рухається швидко, тому не хочуть бути вузькими фахівцями, а розвиваються в різних сферах одночасно. Престижна робота й кар’єрний ріст не для них. Вони не готові працювати на одну компанію багато років, уважають за краще гнучкий графік та негайну винагороду за виконану роботу, індивідуалісти. Для покоління Y гіпермаркети з місця покупки перетворюються в місце розваги. Магазин для цього покоління – культурний центр, куди люди приходять погуляти, випити чашку кави, подивитися кіно, послухати музику. Тому сьогодні торговельні центри суміщені із закладами сфери розваг та відпочинку, включають у себе не тільки магазини, але й ресторани, кафе, концертні зали, кінотеатри, фітнес-центри, масажні салони, перукарні.

Покоління Z вирости з Інтернетом і не уявляють собі життя без цифрових технологій. Вони не звикли до фізичної праці і не бажають розбиратися, як це влаштовано. Заціклені на самовираженні і саморозвитку. Люди покоління Z байдужі до реклами, тому що звикли до неї з дитинства. Вони не поклоняються брендам. Для них важлива, унікальність продукту, який розвиватиме їх як особистість. Це покоління мобільних покупців, які роблять покупки в Інтернеті, більшість із них при цьому використовує смартфон. Онлайн вони купують відеоігри, звичайні продукти, одяг та аксесуари. Не сприймають традиційні ЗМІ, інформацію в основному поглинають із смартфонів.

Отже, маркетологам підприємств сфери розваг та відпочинку потрібно орієнтуватися на три поведінкові моделі споживачів (покоління X, покоління Y, покоління Z) і брати до уваги циклічність послуги.

У 1965 р. американський учений Т. Левіт запропонував концепцію життєвого циклу товару (ЖЦТ), що представляє собою модель життя товару в період його перебування на ринку [4, 7]. Концепція життєвого циклу товарів включає п’ять етапів: задум, впровадження, зростання, зрілість, спад (табл. 2). Кожен з етапів характеризується обсягом збуту, прибутком від реалізації товару та особливими маркетинговими рішеннями з моменту задуму, впровадження товару на ринок до його вилучення з ринку.

Таблиця 2

Відмінності життєвого циклу товару та послуги

| Етап життєвого циклу | Товар | Послуга |
|----------------------|--|--|
| Задум/проекування | Маркетингові дослідження, розробка продукції, отримання сертифікатів якості, маркетингове та комерційне тестування | Маркетингові дослідження, аналіз і використання досвіду з експлуатації обладнання, оцінка проектно-технічного рівня приміщення, розробка, перевірка, коректування та затвердження технічної документації |
| Впровадження | Формування збутової сітки, активне використання інструментів просування | Уведення в експлуатацію обладнання, тестування, створення конфігурації послуг |
| Зростання | Використання переваг товару під час обрання стратегій маркетингу | Активне використання інструментів просування, доповнення супутніми послугами |
| Зрілість | Поглиблення асортименту, модифікація товару | Моніторинг якості та відповідності послуг |
| Спад | Своєчасне вилучення товару з ринку | Видалення неприбуткової послуги |

Оскільки головною ідеєю концепції життєвого циклу є підтвердження тимчасового характеру ринкового життя продукту, то зіставлення відмінностей життєвого циклу товару та послуги засвідчує про необхідність використання різних маркетингових заходів не лише на кожному етапі, але й виходячи з характеру продукту (чи це товар, чи послуга). Із порівняння першого етапу виходить, що життєвий цикл товару починається з маркетингового дослідження, розробки продукції, отримання сертифікатів якості, маркетингового та комерційного тестування. Життєвий цикл послуги також починається з маркетингового дослідження, проте, далі аналіз і використання досвіду з експлуатації обладнання, оцінка проектно-технічного рівня приміщення, розробка, перевірка, коректування та затвердження технічної документації. Слід зазначити, що перший етап ряд науковців визначає, як нульовий або зараховують до етапу впровадження. Якщо порівняти з другим етапом, то бачимо, що для товару відбувається формування збутової сітки та активне використання інструментів просування, а для послуги на цьому етапі – лише введення в експлуатацію обладнання, тестування, створення конфігурації послуг. Третій етап життєвого циклу товару, порівняно з послугами, включає лише використання переваг товару під час обрання стратегій маркетингу, тоді як життєвий цикл послуг – активне використання інструментів просування, доповнення супутніми послугами. Активне використання інструментів просування в життєвому циклі послуги застосовується пізніше ніж у життєвому циклі товару. Разом із тим поглиблення асортименту, модифікація товару в життєвому циклі товару відбувається лише на четвертому етапі, тоді як у життєвому циклі послуги впроваджується моніторинг якості та відповідності послуг. Останній етап життєвого циклу як товару, так і послуги передбачає введення продукту з ринку.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отримані результати свідчать про неприпустимість застосування до послуг життєвого циклу товару, тому планувати маркетингову діяльність підприємств сфери розваг та відпочинку слід, виходячи з їх відмінностей. Маркетологи підприємств сфери розваг та відпочинку у практичній діяльності повинні

враховувати поведінкові моделі покоління X, покоління Y, покоління Z, що допоможе розставити правильні пріоритети у формуванні конфігурації послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азарян О. М. Прогнозування розвитку сфери розваг та відпочинку: міжнародний досвід / О. М. Азарян, І. Ю. Мартинов // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємство. – 2013. – № 6 (75). – С. 31–35.
2. Матюхін В. О. Сфера розваг як складова маркетингової стратегії туристичного бізнесу / В. О. Матюхін, О. В. Кобзева // Вісник ДІТБ. – 2007. – № 11. – С. 182–186.
3. Устьян О. Ю. Концептуальний підхід до впровадження клієнтоорієнтованого маркетингу на підприємстві сфери розваг і відпочинку / О. Ю. Устьян // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – 2017. – № 2–3 (63–64). – С. 61–68.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. В. Б. Боброва. – Санкт-Петербург : АО «Коруна», 2009. – 697 с.
5. Эванс Д. Маркетинг / Д. Эванс, Б. Берман. – Москва : Экономика, 2000. – 335 с.
6. Мороз Л. А. Маркетинг : підручник / Л. А. Мороз, Н. І. Чухрай. – 4-те вид., без змін. – Львів : Інтеллект-Захід, 2009. – 244 с.
7. Маркетинг : підручник / [В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін.] – 4-те вид. – Київ : Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. – 648 с.
8. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – Київ : Центр учб. л-ри, 2012. – 612 с.
9. Іванечко Н. Р. Маркетингові стратегії підприємств на ринку торговельно-розважальних послуг : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Неля Ростиславівна Іванечко ; [наук. керівник О. М. Сохацька]; ДВНЗ «Терн. нац. екон. ун-т». – Тернопіль, 2015. – 201 с.

10. Слаквa Ю. Теорія поколінь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://learning.ua/blog/201711/teoriia-pokolin-x-y-z/> (дата звернення: 06.11.2017). – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Azarian, O. M., Martynov, I. Iu. (2013). Prohnozuvannia rozvytku sfery rozvah ta vidpochynku: mizhnarodnyi dosvid [Forecasting development of the sphere of entertainments and rest: international experience]. *Derzhava ta rehiony. Ser.: Ekonomika ta pidpriemnytstvo – State and regions. A Series: Economics and Business*, 6 (75), 31–35 [in Ukrainian].
2. Matiukhin, V. O. & Kobzieva, O. V. (2007). Sfera rozvah yak skladova marketynhovoї stratehii turystychnoho biznesu [Sphere of entertainment as a component of the marketing strategy of the tourist business]. *Visnyk DITB – Bulletin of DITB*, 11, 182–186 [in Ukrainian].
3. Ustian, O. Yu. (2017). Kontseptualnyi pidkhid do vprovadzhennia klientoorientovanoho marketynhu na pidpriemstvi sfery rozvah i vidpochynku [Conceptual approach to the introduction of client-oriented marketing in the enterprise of entertainment and recreation]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zb. nauk. prats – Bulletin of socio-economic research: Collected papers*, (2–3 (63–64), (pp. 61–68) [in Ukrainian].
4. Kotler, F. (2009). *Osnovy marketynha [Fundamentals of Marketing]*. (V. B. Bobrov, Trans.). Sankt-Peterburg : AO “Koruna” [in Russian].
5. Evans, D. & Berman, B. (2000). *Marketynh [Marketing]*. Moscow : Ekonomyka [in Russian].
6. Moroz, L. A. & Chukhrai, N. I. (2009). *Marketynh [Marketing]*. Lviv : Intelekt-Zakhid [in Ukrainian].
7. Rudelius, V., Azarian, O. M. & Babenko, N. O. (2009). *Marketynh [Marketing]*. Kyiv : Navch.-metod. tsentr “Konsortsium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini” [in Ukrainian].
8. Balabanova, L. V., Kholod, V. V. & Balabanova, I. V. (2012). *Marketynh pidpriemstva [Marketing of the enterprise]*. Kyiv : Tsentr uchb. lit. [in Ukrainian].
9. Ivanechko, N. R. 2015. Marketynhovi stratehii pidpriemstv na rynku torhovelno-rozvalhalnykh posluh [Marketing strategies of enterprises in the market of trade and entertainment services]. *Candidate's thesis*. Ternopil: DVNZ “Tern. nats. ekon. un-t” [in Ukrainian].
10. Slakva, Y. (2017). Teoriia pokolin [Theory of Generations]. Retrieved from <https://learning.ua/blog/201711/teoriia-pokolin-x-y-z/> (accessed 6 November 2017) [in Ukrainian].

Н. Р. Іванечко, кандидат економічних наук, доцент (Тернопольський національний економічний університет). **Маркетинг підприємств сфери розвлечень і відпочинку.**

Анотація. *Цель* статті заключається в виявленні поведенческих моделей потребителів услуг сфери розвлечень і відпочинку і їх цикличности. В статтє освещены вопросы маркетинга підприємств сфери розвлечень і відпочинку, в частности, поведєние потребителів, жизненный цикл услуги. **Методика дослідження.** *Решение* поставленних в статтє задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, научной абстракции, наблюдения. **Результаты.** *Определены* актуальные для современных підприємств сфери розвлечень і відпочинку поведенческие модели потребителів услуг этапы жизненного цикла услуги. Осуществлен анализ различных жизненного цикла услуг от товара. **Практическая значимость результатов исследования.** *В статтє обосновано, что* применение поведенческих моделей поколения X, поколения Y, поколения Z поможет расставить правильные приоритеты в формировании конфигурации услуг. Основные научные положения статтє можно использовать в маркетинговой практике підприємств сфери розвлечень і відпочинку.

Ключевые слова: маркетинг, підприємства сфери розвлечень і відпочинку, теорія поколінь, поведенческие модели потребителів, жизненный цикл услуги.

N. Ivanechko, *Can. Econ. Sci., Docent* (Ternopil National Economic University). **Marketing of enterprises of entertainment and recreation.**

Annotation. *The purpose of the paper is to identify behavioral models of consumers of entertainment and leisure services and their cyclicity. The article deals with the issues of marketing of entertainment and leisure enterprises, in particular, consumer behavior, lifecycle of services. **Methodology of research.** Solving the tasks set in the article is carried out with the help of such general scientific and special research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, scientific abstraction, observation. **Findings.** The behavioral models of consumers of services and stages of service lifecycle are determined for modern enterprises of entertainment and leisure. The analysis of the differences in the lifecycle of services from the goods is analyzed. **Practical value.** The article substantiates that applying behavioral models of generation X, generation Y, generation Z will help to set the right priorities in shaping the configuration of services. The main scientific provisions of the article can be used in the marketing practice of entertainment and recreation enterprises.*

Keywords: *marketing, entertainment and leisure enterprises, theory of generations, behavioral models of consumers, lifecycle of services.*

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИЗМІ ¹

Ю. В. КАРПЕНКО, кандидат економічних наук
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних основ задля створення відповідного середовища для розвитку інституту публічно-приватного партнерства, зокрема з урахуванням специфіки правовідносин у туризмі. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою загальнонаукових методів дослідження: аналізу, систематизації та узагальнення. **Результати.** Виявлено, що публічно-приватне партнерство – соціальний інститут, що має стійкий характер і виник унаслідок поділу праці та приватної власності, диференціації суспільних відносин, із метою координації взаємодії між суб'єктами відносин із розмежуванням їх відповідальності й розв'язання суперечностей для спільного досягнення загальних цілей або задоволення потреб. **Практична значущість результатів дослідження.** З'ясовано, що публічно-приватне партнерство в туризмі є одним із інструментів забезпечення розвитку територій, який ґрунтується на принципах не тільки економічної ефективності, але й екологічності, соціальної відповідальності бізнесу. Водночас воно є умовою сталого економічного й соціального розвитку країни завдяки підвищенню інноваційної та інвестиційної активності бізнесу не тільки в туризмі, але й суміжних секторах і галузях економіки.

Ключові слова: туризм, державно-приватне партнерство, суспільно-приватне партнерство, публічно-приватне партнерство, соціальний інститут, суспільний інститут, правовідносини.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. У Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [1] вказано, що однією з умов сталого розвитку даної сфери є забезпечення координувальної ролі держави в реалізації національної туристичної політики із застосуванням принципів державно-приватного партнерства (ДПП). Нині на часі є створення ефективного економіко-правового інструменту – інституту партнерства та сталого розвитку, за допомогою використання якого можливо модернізувати або підтримувати на конкурентному рівні на світовій арені різні галузі та сфери економіки України, у тому числі туризм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку відносин партнерства дер-

жавного та приватного секторів економіки, зокрема в контексті інституційної теорії, останнім часом знаходять усе більше зацікавлених дослідників, які зосереджують свою увагу на проблемах їх становлення, вивчення досвіду, механізмів реалізації, технологій та ін. Дослідженню розвитку відносин публічно-приватного партнерства безпосереднього в туризмі присвячені праці відомих учених і фахівців цієї сфери, які ґрунтуються на положеннях теорії партнерства державного та приватного секторів, викладених у численних законодавчих актах, нормативно-правових документах, програмних та аналітичних документах Організації Об'єднаних Націй, Всесвітньої туристської організації (ЮНВТО), Євростату, Організації економічного співробітництва та розвитку тощо. Водночас серед цих науковців спостерігаються різноманітні думок

¹ Стаття підготовлена в межах науково-дослідної теми «Проблеми функціонування та розвитку сфери туризму в умовах модернізації економіки» (держ. реєстр. номер 0117U004715).

і неузгодженість позицій під час визначення інституційних ознак: сутності, принципів, функцій, чинників, меж даного явища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних засад для створення відповідного інституційного середовища задля розвитку відносин публічно-приватного партнерства, зокрема з урахуванням специфіки правовідносин у туризмі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За Д. Нортон, інститути – «правила гри» в суспільстві, «створені людиною» обмежувальні рамки, що організують взаємовідносини між людьми, а також система заходів, яка забезпечує їх виконання [2]. Вони поділяються на неформальні й формальні. Неформальні інститути – загальноприйняті умовності та етичні кодекси поведінки людей (звичаї, «закони», звички або нормативні правила, які є результатом спільного існування людей). Формальними інститутами є правила, що створені та спеціально підтримуються вповноваженими особами [3, с. 26].

Існування формальних інститутів неможливе без наявності організацій, які створюються для впровадження формальних правил, контролю за їх дотриманням і застосування відповідних санкцій у разі їх невиконання. В Україні, де інститут державно-приватного партнерства в Україні було закріплено законодавчо ще у 2010 р., наразі тільки починається практика його реалізації і створення відповідних формальних організацій. Зокрема, при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі в Департаменті залучення інвестицій створено відділ державно-приватного партнерства, що виконує, зазвичай, інформаційну функцію щодо стану здійснення ДПП, є «дошкою оголошень» щодо проведення конкурсів із визначення приватного партнера тощо. З метою забезпечення швидкого та ефективного розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні при Міністер-

стві інфраструктури було створено Проектний офіс із розвитку державно-приватного партнерства, діяльність якого спрямована на зміну українського законодавства, на підготовку та реалізацію перших трьох пілотних проектів.

Неформальні інститути теж можуть передбачати створення організацій, які виникають зазвичай спонтанно, не мають писаних норм, але регулярно здійснюють спільні дії для досягнення певної мети (надання послуг неформальної освіти в Університетах третього віку, коли заклади вищої освіти можуть виступати партнерами органів місцевого самоврядування, територіальних центрів соціального обслуговування; громадські толоки як форма громадських робіт та взаємодопомоги тощо). Прикладом є невідомий підприємницька установа «Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства», яку створено для реалізації суспільно значимих проектів, що ініціюються авторитетними, відомими особистостями, які задають тон у становленні нових піонерних напрямів розвитку суспільства, шляхом створення інституції з чітко визначеною метою та завданнями.

Такі партнерські відносини тривають так довго, як довго учасники взаємодії дотримуються певних норм, правил та виконують свої обов'язки, функції, ролі. Отже, учасниками таких відносин можуть бути не тільки державні партнери – органи державної влади, але й місцевого самоврядування, громадські організації та благодійні фонди – публічні партнери. Тобто, іде мова про розширення змісту категорії «державно-приватне партнерство» в інституційній площині й появу її нових дефініцій («публічно-приватне партнерство» (ППП), «суспільно-приватне партнерство» (СПП) та «державно/комунально-приватне партнерство»), що нині є актуальним і широко використовується в зарубіжній економічній теорії та практиці [4].

Розглянемо погляди на дану категорію вітчизняних науковців із позицій інституційної теорії (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення категорії «публічно (державно)-приватне партнерство» з позицій інституційної теорії [складено автором]

| Автор, джерело | Визначення |
|-----------------------|--|
| В. Г. Варнавський [5] | Інституційний та організаційний альянс між державою та бізнесом із метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфери діяльності |

Продовж. табл. 1

| Автор, джерело | Визначення |
|---|--|
| В. А. Гусев [6, с. 69] | Організаційне об'єднання органів, організацій, установ публічної влади на національному, галузевому, регіональному рівнях з іншими суб'єктами публічного права й суб'єктами приватного підприємництва, відносини між якими закріплені як на інституційній, так і на договірній основі на фіксований або необмежений період часу |
| Л. А. Васютинська [7, с. 32] | Інститут, який для отримання бажаного результату або досягнення визначеної мети використовує свою алокативну та (або) внаслідок впливу певних обставин адаптивну ефективності. Прояв названих принципів знаходить своє вираження у формуванні ефекту синергії, який досягається як через оптимальний розподіл повноважень між учасниками, так і через оптимальний розподіл ресурсів |
| А. А. Грищенко [8, с. 32] | Сучасний інституційний спосіб розв'язання суперечностей сумісно-розділеної праці та власності на основі компромісу |
| М. В. Шкробот [9, с. 128] | Інститут довгострокової стійкої легальної кооперації фінансово-інвестиційних, організаційно-управлінських та інтелектуальних ресурсів органів державної влади та приватного підприємництва для спільного вирішення соціально значимих завдань |
| К. В. Павлюк, С. М. Павлюк [10, с. 11] | Конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства |
| С. В. Сімак [11, с. 43] | Комплексний інституційний інструмент забезпечення оптимального використання наявного потенціалу суспільства шляхом консолідації ресурсів держави, приватного капіталу та громадянського суспільства |
| О. М. Полякова [12, с. 318] | Суспільний інститут, що включає в себе сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких із метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади та приватного сектора на основі набору альтернатив поведіння |
| А. А. Алпатов та ін. [13, с. 16] | Співпраця держави та приватного бізнесу; ДПП – політико-правова форма такої співпраці. Характеристиками даного інституту є: середньо- або довгострокові відносини; відносини, засновані на загальних очікуваннях (прагненнях, цілях); у ці відносини може залучатися безліч партнерів; поділ ризиків, доходів і ресурсів між сторонами; метою є досягнення матеріальних результатів і надання послуг у публічних інтересах і на основі, що постійно вдосконалюється |
| Т. В. Новаченко, Н. В. Піроженко [14, с. 9] | Партнерство між різними суспільними секторами є інституційною формою «врядування» (вироблення і реалізація публічної політики на засадах партнерської взаємодії державної влади, місцевого самоврядування, приватного сектору і громадянського суспільства), що реалізується у формах «партнерства щодо публічної політики» і «багаторівневого партнерства» |
| О. В. Маліновська, І. П. Скобелева [15, с. 106] | Інститут партнерства представляє собою механізм надання приватним сектором інфраструктурних послуг державної, соціальної значимості, який базується на ефективному розподілі ризиків, зобов'язань та отриманої вигоди між державою, приватним сектором і користувачами |

Як свідчать дані табл. 1, публічно (державно)-приватне партнерство може розглядатися із двох позицій: із позицій соціально-економічної сутності та політико-правової точки зору. Ключовими тезами, широко розповсюдженими твердженнями, які переважно зустрічаються в цій сфері досліджень, є такі:

- інституційно-організаційний альянс між державою та бізнесом із певним життєвим циклом;
- форма розв'язання суперечності між індивідуальними й суспільними інтересами шляхом створення опосередкованої ланки, яка ґрунтується на теорії сумісно-розділених відносин;

– механізм співробітництва (взаємодії) органів державної влади, бізнесу та громадянських інститутів, які забезпечують громадський контроль над проектами в рамках такого партнерства.

Отже, проведений аналіз дозволяє стверджувати, що публічно-приватне партнерство – соціальний інститут, який має стійкий характер і виник унаслідок поділу праці та приватної власності, диференціації суспільних відносин, із метою координації взаємодії між суб'єктами відносин із розмежуванням їх відповідальності та розв'язання суперечностей для спільного досягнення загальних цілей або задоволення потреб.

Будь-які соціальні інститути функціонують на основі формальних та неформальних норм, відповідного механізму примусу до їх виконання.

Провідне місце серед формальних соціальних норм належить правовим нормам (закони та підзаконні акти) – правилам поведінки, які встановлюють, закріплюють і регулюють суспільні відносини, що виникають у процесі формування партнерських відносин між публічними та приватними партнерами. Основою регулювання відносин у сфері публічно-приватного партнерства є Закон України «Про державно-приватне партнерство» [16], де у

ст. 2 зазначено, що правовими засадами державно-приватного партнерства є Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, інші законодавчі акти України, а також міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Відповідно до ст. 4 цього Закону, ДПП може здійснюватися (сфери застосування) у відношенні об'єктів інфраструктури туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту. У табл. 2 наведено нормативно-правові документи, які регулюють здійснення державно-приватного партнерства в туризмі.

Таблиця 2

Нормативно-правові документи, які регулюють здійснення державно-приватного партнерства в туризмі [складено й доповнено автором на основі [17]

| Вид документа | Назва документа |
|--|---|
| Міжнародні акти, договори | Хартія туризму. Гаазька декларація Міжпарламентської конференції з туризму. Глобальний етичний кодекс туризму Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО). «Сеульська декларація про мир і туризм», прийнята Генеральною асамблеєю ЮНВТО. «Осакська декларація тисячоліття», прийнята Генеральною асамблеєю ЮНВТО. Декларація ООН «Використання туризму для досягнення Цілей розвитку тисячоліття». Допоміжний рахунок у туризмі, затверджений Статистичною комісією ООН. Загребська декларація про позиціонування туризму в засобах масової інформації. Пекінська декларація про сталий туризм як фактор розвитку та миру. |
| Нормативно-правова база | Конституція України. Господарський кодекс України. Цивільний кодекс України. Закон України «Про туризм». Закон України «Про курорти». Закон України «Про державно-приватне партнерство». Закон України «Про концесії». Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг». Закон України «Про оренду землі». Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності». Закон України «Про оренду державного та комунального майна» |
| Підзаконні нормативно-правові акти (постанови, розпорядження, накази Кабінету Міністрів України) | Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства. Про затвердження Методики виявлення видів ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ризиками. Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства. Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію. Про затвердження переліку об'єктів паливно-енергетичного комплексу права державної власності, які можуть надаватися в концесію. |

Продовж. табл. 2

| Вид документа | Назва документа |
|--|--|
| Підзаконні нормативно-правові акти (постанови, розпорядження, накази Кабінету Міністрів України) | Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг загального користування. |
| | Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються в концесію. |
| | Про затвердження Порядку проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг. |
| | Про реєстр концесійних договорів. |
| | Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів. |
| | Про затвердження Порядку проведення розрахунку плати за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, побудованої на умовах концесії. |
| | Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватися пільги щодо концесійних платежів, дотацій, компенсацій, та умов їх надання. |
| | Про затвердження Типового концесійного договору. |
| | Про затвердження Типового концесійного договору на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги. |
| | Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства |

Як свідчать дані табл. 2, міжнародно-правові засади здійснення державно-приватного партнерства у сфері туризму закладені в Хартії туризму – міжнародному програмному документі, схваленому на Генеральній асамблеї ЮНВТО у 1985 р., що визначає політичні й соціальні вимоги туристів. Відповідно до ст. 3 цього документа, державам слід: а) сприяти впорядкованому й гармонічному росту як внутрішнього, так і міжнародного туризму; б) туристську політику відповідно до політики загального розвитку проводити на різних рівнях (місцевому, регіональному, національному та міжнародному) і розширювати співробітництво в галузі туризму як на двосторонній, так і на багатосторонній основі, використовуючи для цієї мети також можливості Всесвітньої туристської організації [18].

Міжпарламентська конференція з туризму, проведена в Гаазі в 1989 р. спільно з Міжпарламентським союзом та ЮНВТО, проголосила Гаазьку декларацію з туризму, яка стала одним із перших інструментів міжнародного співробітництва, зближення між народами й фактором індивідуального та колективного розвитку, закликала парламенти, уряди, державні установи та приватні організації, що відповідають за туристську діяльність, професіоналів у сфері туризму, а також самих туристів урахувати її принципи й постійно ґрунтуватися на них у своїй діяльності. Зокрема для розвитку державно-приватного партнерства у сфері туризму в її принципах закріплені відповідні положення. Так, зафіксовано, що розвиток туризму вимагає спрощення подорожей, тому в державному та приватному секторах слід ужи-

вати відповідні заходи. Зазначено, що туризм повинен плануватися державними властями, а також владою і туристською індустрією на комплексній і послідовній основі з урахуванням усіх аспектів цього феномена. З огляду на міжнародні масштаби туризму, для його гармонійного розвитку необхідно міжнародне співробітництво як на світовій, так і на регіональній основі через пряме міждержавне співробітництво й по таких каналах міжнародних організацій, як ВТО, а також між різними компонентами приватного туристичного сектору через неурядові та професійні організації [19].

Ключовим документом нормативного регулювання у сфері туризму став затверджений у 1999 р. Глобальний етичний кодекс туризму [20], який проголосив 10 принципів-статей, у яких закладені правові основи здійснення державно-приватного партнерства у сфері туризму, зокрема: ст. 3 «Туризм – фактор сталого розвитку»; ст. 6 «Обов'язки учасників туристського процесу»; ст. 9 «Права працівників і підприємців туристичної індустрії»; ст. 10 «Реалізація принципів Глобального етичного кодексу туризму», де в п. 1. зазначено, що державні та приватні учасники туристського процесу повинні співпрацювати у справі реалізації справжніх принципів і контролювати їх ефективне застосування.

У 2001 р. була прийнята Сеульська декларація про мир і туризм, яка проголосила практичні принципи сприяння миру в усьому світі через туризм, де зазначено важливі положення для розвитку державно-приватного партнерства. Зокрема, сфокусовано увагу на тому, що за допомогою розвитку та промоції туризму

можуть бути усунені будь-які форми дискримінації в суспільстві, що сприятиме гармонії людства та створенню більшого простору для взаємного співробітництва та співіснування. Крім того, проголошено: «Ми прагнемо сприяти співробітництву у сфері обміну знаннями, інформацією, технологією і людськими ресурсами в суміжних із туризмом галузях між країнами; співпрацювати з метою перетворення туризму на галузь, що базується на знаннях, а також сприяти соціальному розвитку та процвітанню людства» [21, с. 214–215]. Також у цьому ж році провідні представники державного та приватного секторів сфери туризму з усього світу, що брали участь у Конференції тисячоліття лідерів туризму, яка відбулася в м. Осака в рамках засідання Генеральної Асамблеї ЮНВТО, уклали та схвалили Декларацію тисячоліття [21, с. 220–224], де в розділі «Туризм та інформаційні технології» зазначено, що державні відомства, національні туристські адміністрації та організації маркетингу туристських напрямків повинні у співпраці із приватним сектором і регіональними й місцевими властями активно створювати та збагачувати комплексні бази даних для забезпечення конкурентоспроможності туристського електронного бізнесу.

У 2005 р. в Нью-Йорку було прийнято Декларацію в рамках Генеральної асамблеї ООН «Використання туризму для досягнення Цілей розвитку тисячоліття», яка закликає до подальшої підтримки програми ST-EP (Стійкий туризм із метою подолання бідності). Туризм, який є одним із провідних світових виробників послуг та лідером сектору експорту, особливо для країн, що розвиваються, може відігравати важливу роль у досягненні Цілей розвитку тисячоліття: 1) ліквідувати абсолютну бідність і голод; 3) сприяти рівноправності статей і розширенню прав жінок; 7) забезпечувати екологічну стійкість; 8) формувати всесвітнє партнерство з метою розвитку. У документі наголошується, що відповідальний і сталий туризм дозволяє DESTINATIONAM і ПІДПРИЄМСТВАМ мінімізувати негативні наслідки туризму для навколишнього середовища та культурної спадщини, максимально збільшуючи свої економічні та соціальні переваги. ЮНВТО прагне керувати глобальним громадянським світом у сфері туризму, виступаючи в ролі центральної платформи для партнерства, підприємництва й управління.

Зацікавленість у туризмі відіграє ключову роль у розвитку екологічної, культурної та соціальної свідомості та сприяння спроможності цього сектору забезпечувати сталий та відповідальний розвиток [21, с. 291–294; 22].

Концептуальну основу «Допоміжного рахунку в туризмі» – методу оцінки ролі туризму в економіці, заснованому на зборі та аналізі великого масиву статистичних даних, було розроблено у 2000 р. в результаті співпраці робочої групи, сформованої Статистичним відділом ООН за участю Статистичного бюро Європейських співтовариств, Організації економічного співробітництва та розвитку і Всесвітньої туристської організації. Пізніше ця співпраця набула подальшого розвитку й до розробників приєдналися інші зацікавлені установи, а саме: Міжнародна організація праці, Міжнародний валютний фонд, Економічна комісія Організації Об'єднаних Націй для країн Латинської Америки й Карибського басейну та Світова організація торгівлі. Уже у 2008 р. світ побачили методологічні дослідження «Допоміжний рахунок туризму: рекомендована методологічна основа, 2008 рік» [23], які стали ефективним інструментом формування міжнародної статистики туризму. Використання цього інструменту дозволить державам не тільки отримати достовірні дані про сукупний внесок туризму в їх економіку, розробити плани розвитку, побудовані на внутрішніх взаємозв'язках допоміжного рахунку туризму, системи національних рахунків та платіжного балансу, але і стане вагомим аргументом для залучення інвестицій в цю сферу за допомогою механізму державно-приватного партнерства.

Продовжуючи огляд міжнародних актів, які створюють засади здійснення державно-приватного партнерства у сфері туризму, варто зосередити увагу на Загребській декларації про позиціонування туризму в ЗМІ [21, с. 360], яку підтримали понад 400 представників сфери туризму та засобів масової інформації, експертів із комунікацій і міжнародних учасників, які були присутні на першій міжнародній конференції ООН з туризму та медіа у 2011 р. У цьому документі зазначено, що підвищення обсягу висвітлення туризму в засобах масової інформації призведе до підвищення обізнаності та підтримки сектору не тільки серед широкої громадськості, а й осіб, які приймають рішення в діловому світі. Для цього по-

трібно створити міцне робоче партнерство між туристичним співтовариством і засобами масової інформації, для розуміння, підтримки та зміцнення сектору й максимального збільшення його впливу на глобальне процвітання та добробут. Щоб рухатися в цьому напрямку, узгоджені зусилля повинні бути спрямовані на створення активного діалогу між туристичними адміністраціями, приватним сектором і засобами масової інформації щодо глобального розвитку туризму з акцентом на покращення доступу до якісної інформації й посилення співпраці та взаєморозуміння між усіма зацікавленими сторонами.

Одним із нещодавно оприлюднених міжнародних актів, де також визначено роль державно-приватного партнерства в забезпеченні сталого розвитку туристичного бізнесу України, є Пекінська декларація про сталий туризм як фактор розвитку та миру (2016 р.), у якій представники туристичних адміністрацій туризму, міжнародних і регіональних організацій, приватного сектору, академічних кругів та громадянського суспільства закликали:

- уряди забезпечити розвиток туризму на основі відповідального та сталого планування, прийняття рішень на основі фактичних даних і залучення всіх зацікавлених сторін, включаючи приватний сектор та приймаючі громади;
- уряди, приватний сектор та всі інші відповідні зацікавлені сторони сприяти інноваційній діяльності в туристичних про-

дуктах, бізнес-моделях та управлінні, просувати трансформацію й модернізацію туристичної сфери з метою підвищення її якості та життєздатності;

- уряди, приватний сектор та всі інші відповідні зацікавлені сторони підтримувати розвиток зеленого туризму та сприяти інвестиціям в інфраструктуру й технології задля підвищення ефективності використання ресурсів та відокремлення економічного зростання від використання ресурсів і деградації навколишнього середовища;
- уряди сприяти безпечному та безперешкодному подорожуванню через скоординовану співпрацю між в'їзними та виїзними державами, заохочувати державно-приватне партнерство, використання технологій та обмін даними [21, с. 464–468].

Отже, державно-приватне партнерство відіграє важливу роль, оскільки об'єднує урядові установи, державний сектор із представниками приватного, публічного секторів, які мають за мету розвиток туристичного бізнесу з однаковими цілями сприяння соціальному розвитку й економічному зростанню країни, будучи одночасно інструментом удосконалення інституційної основи та необхідною умовою, важливою ланкою механізму сталого розвитку туризму і без якого досягнення його цілей не вбачається можливим.

Дана теза простежується у визначеннях поняття «державно-приватне партнерство в туризмі», які наводять вітчизняні та зарубіжні науковці (табл. 3).

Таблиця 3

Трактування сутності поняття «державно-приватне партнерство в туризмі» [складено автором]

| Автор, джерело | Тлумачення сутності |
|-------------------------------------|---|
| К. І. Деревянко, А. І. Кайкова [24] | Двостороннє довгострокове співробітництво між державою і суб'єктами бізнесу у сфері туризму і рекреації, у рамках проектів (що мають державне та суспільне значення), що створюються за допомогою використання механізмів економіки і права |
| І. І. Лісіцина [25, с. 247] | Технологія виробництва туристичного продукту, що базується: на особливостях технології діяльності виробників головних складових туристичного продукту; на системі відносин між органами державної влади, що регулюють функціонування туристичної галузі на макро-, мезо- та мікрорівнях, а також державними туристичними та приватними установами |
| Е. В. Мантере [26, с. 96] | Особлива система відносин між державою і бізнесом, що припускає постійний конструктивний діалог щодо формування узгодженої політики в аспекті забезпечення ефективного розвитку території |
| Г. М. Брусільцева [27] | Форма взаємодії системи органів державної влади різного рівня ієрархії, суб'єктів підприємницької діяльності в галузі туризму та суміжних галузей, іноземних суб'єктів господарювання, спрямована на об'єднання ресурсів, технологій та управлінських навиків, поділу ризиків та відповідальності з метою досягнення спільних цілей |

Продовж. табл. 3

| Автор, джерело | Тлумачення сутності |
|--|---|
| Д. М. Стеченко, Г. В. Безуглий [28, с. 137] | Система юридично оформлених відносин між органами влади, що регулюють процеси організації відпочинку на макро-, мезо- та макрорівнях, а також державними рекреаційно-туристичними установами, приватними підприємцями, при якій стає можливим досягнення синергетичного ефекту та створення або поліпшення інфраструктури, товарів, послуг чи ресурсів, спираючись на принципи соціальної відповідальності, екологічності, економічної ефективності шляхом реалізації певних проектів |
| Н. Д. Дорожков, Ю. А. Купчинская [29, с. 21] | Взаємодія всіх існуючих органів влади, громадських організацій, туристичних фірм, загальна діяльність яких спрямована на реалізацію масштабних проектів туристичної галузі |

Як свідчать дані табл. 3, усі наведені визначення ґрунтуються на змістовній характеристиці терміна, зокрема на твердженні, що у сфері туризму на засадах державно-приватного партнерства зазвичай реалізуються такі види проектів: комплексні (створення спеціальних економічних зон туристсько-рекреаційного типу), цільові (за окремими напрямками або завданнями розвитку туристичного бізнесу) та проекти забезпечення (з опосередкованим впливом на туризм).

З урахуванням специфіки діяльності туристичної сфери доцільно запровадити на практиці такі елементи державно-приватного партнерства:

- рівне інформаційне забезпечення всіх учасників партнерства (влади, населення та бізнесу);
- планомірний розвиток туризму в регіонах на основі проектів партнерства держави й бізнесу, що передбачає державне регулювання проектів партнерства та наявність системи пріоритетів запуску цих проектів з метою розвитку туризму;
- поетапний розвиток інфраструктури туризму під час використання державної та комунальної власності;
- перехрестність і розподіл важливих владно-управлінських повноважень із метою децентралізації та підвищення ефективності процесів прийняття рішень і взаємного контролю та відповідальності всіх їхніх учасників;
- відповідальність сторін державно-приватного партнерства за дотримання договірних засад співробітництва;
- повнота розкриття інформації про реалізацію і наслідки державно-приватного партнерства [30, с. 36].

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Підсумовуючи викладене, можна

вказати, що публічно-приватне партнерство в туризмі є одним з інструментів забезпечення розвитку територій, який ґрунтується на принципах не тільки економічної ефективності, але й екологічності, соціальної відповідальності бізнесу. Водночас воно є умовою сталого економічного й соціального розвитку країни завдяки підвищенню інноваційної та інвестиційної активності бізнесу не тільки в туризмі, але й суміжних секторах і галузях економіки. Відтак, подальші наукові дослідження будуть присвячені ефективності інвестиційного забезпечення туризму в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс] : Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p> (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – Київ : Основи, 2000. – 198 с.
3. Нуреев В. М. Эволюция институциональной теории. Постсоветский институционализм : монография / В. М. Нуреев, В. В. Деметьев. – Донецк : Каштан, 2005. – С. 6–31.
4. Скляр Г. П. Особливості розвитку форм партнерства у сфері туризму в умовах модернізації економіки / Г. П. Скляр, В. О. Животенко // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети» (27 жовтня

- 2017 року). – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – С. 195–196.
5. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления. Отечественные записки [Электронный ресурс] / В. Варнавский. – 2004. – № 6 (21). – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-rossii-problemy-stanovleniya> (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 6. Гусев В. О. Публічно-приватне партнерство як механізм реалізації «Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» [Електронний ресурс] / В. О. Гусев // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2015. – № 4. – С. 67–73. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2015_4_14 (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 7. Васютинська Л. А. Державно-приватне партнерство у контексті інституціональної теорії / Л. А. Васютинська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 16. – Ч. 1. – С. 30–33.
 8. Інституційні трансформації соціально-економічної системи України : монографія / за ред. А. А. Гриценко. – Київ : НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2015. – 344 с.
 9. Шкробот М. В. Державно-приватне партнерство в контексті модернізації підприємств гідроелектроенергетики / М. В. Шкробот // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9 (147). – С. 125–131.
 10. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10–19.
 11. Сімак С. В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства в системі державного управління : дис... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.02 / С. В. Сімак ; Академія муніципального управління. – Київ, 2016. – 447 с.
 12. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О. М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – 2009. – № 87. – С. 317–322.
 13. Алпатов А. А. Государственно-частное партнерство : механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. – Москва : Альпина Паблишерз, 2010, – 196 с.
 14. Новаченко Т. В. Державне та приватне партнерство: український та міжнародний досвід : навч.-метод. матеріали / Т. В. Новаченко, Н. В. Піроженко. – Київ : НАДУ, 2013. – 48 с.
 15. Малиновская О. В. Институт государственно-частного партнерства на транспорте: значение, особенности и проблемы / О. В. Малиновская, И. П. Скобелева // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова. – 2010. – № 1 (5). – С. 106–109.
 16. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 17. Нормативно-правова база державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний веб-сайт. – Режим доступа: [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7db33484-0930-409f-a96c-e21537dc3d81&tag=Normativno-pravova baza](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7db33484-0930-409f-a96c-e21537dc3d81&tag=Normativno-pravova%20baza) (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 18. Хартія туризму [Електронний ресурс]. Документ 995_640 від 01.01.1985 р. – Режим доступа: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_640 (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 19. Гаазька декларація Міжпарламентської конференції по туризму [Електронний ресурс]. Документ 995_904 від 14.04.1989 р. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_904 (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 20. Глобальний етичний кодекс туризму [Електронний ресурс]. Документ 983_001 від

- 01.10.1999 р. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/983_001 (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
21. Compilation of UNWTO Declarations. Recueil de déclarations de l'OMT. Compilación de declaraciones de la OMT 1980–2016 [Електронний ресурс]. Madrid: UNWTO. 2016. 468 p. – Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284417995> (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 22. Tourism and The Millennium Development Goals [Електронний ресурс]. Madrid: UNWTO. 2010. – 31 p. – Режим доступу: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/cs-rezine_finalversion_june_2010_low_resolution.pdf/ (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 23. Вспомогательный счет туризма: рекомендуемая методологическая основа (2008). Методологические исследования [Електронний ресурс]. Серия F № 80/Rev.1. Люксембург, Мадрид, Нью-Йорк, Париж: ООН, ЮНВТО, Евростат, ОЭСР, 2010. – 145 с. – Режим доступу: https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesf/SeriesF80_rev1r.pdf (дата звернення: 26.12.2017). – Назва з екрана.
 24. Деревянко К. И. Сущность и исторический генезис государственно-частного партнерства в сфере туризма / К. И. Деревянко, А. И. Кайкова // Современные технологии управления. – 2015. – № 11 (59).
 25. Лісіцина І. І. Теоретичні підходи до визначення поняття «державно-приватне партнерство в туризмі» / І. І. Лісіцина // Географія та туризм. – 2013. – Вип. 25. – С. 238–249.
 26. Мантере Э. В. Использование принципов государственно-частного партнерства для развития туристской сферы в регионе (на примере Республики Карелия) / Э. В. Мантере // Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции «Роль туризма в модернизации экономики российских регионов». (Петрозаводск–Кондопога, 8–10 июня 2010 г.). – Петрозаводск : Карельский научный центр РАН, 2010. – С. 92–97.
 27. Брусильцева Г. М. Аналіз тенденцій розвитку державно-приватного партнерства в туристичній галузі України / Г. М. Брусильцева // Європейські перспективи. – 2015. – Вип. 6. – С. 26–31.
 28. Стеченко Д. М. Імператив державно-приватного партнерства в рекреаційно-туристичній сфері України / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 136–146.
 29. Дорожков Н. Д. Развитие государственно-частного партнёрства в сфере туризма / Н. Д. Дорожков, Ю. А. Купчинская // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2016. – № 2. – С. 21–24.
 30. Соловійов Д. І. Впровадження елементів державно-приватного партнерства у функціонування туристичної сфери України / Д. І. Соловійов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4 (24). – С. 33–36.

REFERENCES

1. Stratehiiia rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku. Skhvaleno rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 bereznia 2017 r. № 168-r. [Strategy for the development of tourism and resorts for the period up to 2026. Approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated March 16, 2017, No. 168-p] (2017). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-r> (accessed 26 December 2017) [in Ukrainian].
2. Nort, D. (2000). *Institutsiyi, snstitutsiyna zmina ta funktsionuvannya ekonomiki [Institutions, institutional change and functioning of the economy]*. Kyiv : Osnovi [in Ukrainian].
3. Nureev, V. M. & Dementeva, V. V. (2005). *Evolyutsiya institutsionalnoy teorii. Post-sovetskiy institutsionalizm [The evolution of institutional theory. The evolution of institutional theory. Post-soviet institutionalism]*. Donetsk : Kashtan, 6–31 [in Russian].
4. Skliar, H. P. & Zhyvotenko, V. O. (2017). *Osoblyvosti rozvytku form partnerstva u sferi turyzmu v umovakh modernizatsii ekonomiky [Features of development forms of partner-*

- ship in the sphere of tourism in conditions of modernization of the economy]. *Proceeding from VIII Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiya "Turystychnyi biznes: svitovi tendentsii ta natsionalni priorytety" – VIII International Scientific and Practical Conference "Tourist Business: World Trends and National Priorities"* (pp. 195–196). Kharkiv : KhNU imeni V. N. Karazina [in Ukrainian].
5. Varnavskiy, V. (2004). **Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii: problemy stanovleniya** [State-private partnership in Russia: problems of formation]. *Otechestvennyie zapiski – Domestic notes*, 6 (21). Retrieved from <http://www.strana-oz.ru/2004/6/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-rossii-problemy-stanovleniya> (accessed 26 December 2017) [in Russian].
 6. Husiev, V. O. (2015). Publichno-privatne partnerstvo yak mekhanizm realizatsii "Strategii staloho rozvytku "Ukraina 2020" [Public-private partnership as a mechanism for implementing the strategy for «Sustainable development "Ukraine 2020"». *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoi Rady Ukrainy – Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 4, 67–73. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2015_4_14 (accessed 26 December 2017) [in Ukrainian].
 7. Vasiutynska, L. A. (2016). Derzhavno-privatne partnerstvo u konteksti instytutsionalnoi teorii [Public-private partnership in the context of institutional theory]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Ser. Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of the Kherson State University. Series of Economic Sciences: Collected papers*, (16.1), (pp. 30–33) [in Ukrainian].
 8. Hrytsenko, A. A. (Eds.) (2015). *Instytutsiini transformatsii sotsialno-ekonomichnoi systemy Ukrainy [Institutional transformations of the socio-economic system of Ukraine]*. Kyiv : NAN Ukrainy, DU "Instytut ekonomiki ta prohnozuvannia NAN Ukrainy" [in Ukrainian].
 9. Shkrobot, M. V. (2013). Derzhavno-privatne partnerstvo v konteksti modernizatsii pidpriemstv hidroelektroenerhetyky [Public-private partnership in the context of modernization of hydroelectric power companies]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, 9 (147), 125–131 [in Ukrainian].
 10. Pavliuk, K. V. & Pavliuk, S. M. (2010). **Sutnist i rol derzhavno-privatnoho partnerstva v sotsialno-ekonomichnomu rozvytku derzhavy** [The essence and role of public-private partnership in the socio-economic development of the state]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Scientific works of the Kirovohrad national technical university. Economic sciences: Collected papers*, (17), (pp. 10–19) [in Ukrainian].
 11. Simak, S. V. (2016). Instytutsiinyi rozvytok publichno-privatnoho partnerstva v systemi derzhavnoho upravlinnia [Institutional Development of Public-Private Partnership in the System of Public Administration]. *Doctor's thesis*. Kyiv : Akademiia munitsypalnoho upravlinnia [in Ukrainian].
 12. Poliakova, O. M. (2009). Derzhavno-privatne partnerstvo v Ukraini: problemy stanovlennia [Public-private partnership in Ukraine: problems of formation]. *Kommunalnoe khoziaistvo horodov: nauchno-tekhnicheskyy sbornyk – Public Utilities of the Cities: Scientific and Technical Collection*, (87), (pp. 317–322) [in Ukrainian].
 13. Alpatov, A. A., Pushkin, A. V. & Dzhaparidze, R. M. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: mehanizmy realizatsii [Public-private partnership: implementation mechanisms]*. Moscow : Alpina Pablishez [in Russian].
 14. Novachenko, T. V. & Pirozhenko, N. V. (2013) *Derzhavne ta privatne partnerstvo: ukrainskyi ta mizhnarodnyi dosvid: navch.-metod. materialy [Public-private partnership: ukrainian and international experience: teaching method. materials]*. Kyiv : NADU [in Ukrainian].
 15. Malinovskaya, O. V. & Skobeleva, I. P. (2010) Institut gosudarstvenno-chastnogo partnerstva na transporte: znachenie, osobennosti i problemy [Institute of public-private partnership in transport: importance, features and problem] *Vestnik gosudarstvennogo universiteta morskogo i rechnogo flota im. admirala S. O. Makarova – Bulletin of the State University of the Naval and River Fleet named after them. Admiral S. O. Makarov: Collected papers*, (1 (5), (pp. 106–109) [in Russian].

16. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo: Zakon Ukrainy vid 01.07.2010 r. № 2404-VI [About public-private partnership: Law of Ukraine dated 01.07.2010 № 2404-VI] (2010). Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (accessed 26 December 2017) [in Ukrainian].
17. Normatyvno-pravova baza derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Regulatory framework of public-private partnership]. *Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli. Ofitsiyniy veb-sait*. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7db33484-0930-409f-a96c-e21537dc3d81&tag=NormativnopravovaBaza> (accessed 26 December 2017) [in Ukrainian].
18. Khartiia turyzmu. Dokument 995_640 vid 01.01.1985 r [Charter of Tourism. Document 995_640 dated 01.01.1985] (1985). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_640. Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_640 (accessed 26 December 2017) [in Ukrainian].
19. Haazka deklaratsiia Mizhparlamentskoi konferentsii po turyzm. Dokument 995_904 vid 14.04.1989 r. [The Hague declaration of the Inter-Parliamentary conference on Tourism. Document 995_904 dated 14.04.1989] (1989). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_904. Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_904 (accessed 26 December 2017) [in Ukrainian].
20. Hlobalnyi etychnyi kodeks turyzmu. Dokument 983_001 vid 01.10.1999 r. [Global code of ethics for tourism. Document 983_001 dated 01.10.1999] (1999). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/983_001. Retrieved from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/983_001 (accessed 26 December 2017) [in Ukrainian].
21. Compilation of UNWTO Declarations. Recueil de déclarations de l'OMT. Compilación de declaraciones de la OMT 1980–2016 (2016). Madrid: UNWTO. Retrieved from <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284417995> (accessed 26 December 2017).
22. Tourism and The Millennium Development Goals (2010). Madrid: UNWTO. Retrieved from http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/csrezine_finalversion_june_2010_low_resolution.pdf (accessed 26 December 2017).
23. Vspomogatelnyiy schet turizma: rekomenduemaya metodologicheskaya osnova, 2008 god. Metodologicheskie issledovaniya [Tourism satellite account: recommended methodological framework, 2008. Methodological research] (2010). Lyuksemburg, Madrid, Nyu-York, Parizh: OON, YuNVTO, Evrostat, OESR. Retrieved from https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesf/SeriesF80_rev1r.pdf (accessed 26 December 2017) [in Russian].
24. Derevyanko, K. I. & Kaykova, A. I. (2015). Suschnost i istoricheskiy genезis gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sfere turizma [The essence and historical genesis of public-private partnership in the field of tourism]. *Sovremennyye tehnologii upravleniya – Modern technologies of management*, 11 (59). Retrieved from <http://sovman.ru/article/5903/> (accessed 26 December 2017) [in Russian].
25. Lisitsyna, I. I. (2013) Teoretychni pidkhody do vyznachennia poniattia “derzhavno-pryvatne partnerstvo v turyzmi” [Theoretical approaches to the definition of “public-private partnership in tourism”]. *Heohrafiia ta turyzm – Geography and Tourism*, 25, 238–249 [in Ukrainian].
26. Mantere, E. V. (2010) Ispolzovanie printsipov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva dlya razvitiya turistskoy sfery v regione (na primere Respubliki Kareliya) [Use of the principles of public-private partnership for the development of the tourist sphere in the region (on the example of the Republic of Karelia)]. *Sbornik nauchnykh statey po materialam mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii “Rol turizma v modernizatsii ekonomiki rossiyskih regionov” Collection of scientific articles on the materials of the international scientific-practical conference “The role of tourism in the modernization of the Russian economy regions”* (pp. 92–97). Petrozavodsk: Karelskiy nauchnyiy tsentr RAN [in Russian].
27. Brusiltseva, H. M. (2015) Analiz tendentsii rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v turystychnii haluzi Ukrainy [Analysis of trends in the development of public-private partnership in the tourism industry of Ukraine]. *Yevropeyski perspektyvy – European Perspectives*, 6, 26–31 [in Ukrainian].
28. Stechenko, D. M. & Bezuhlyi, I. V. (2014) Imperativ derzhavnoprivatnoho partnerstva v

- rekreatsinioturstychnii sferi Ukrainy [The imperative of public-private partnership in recreation and tourism of Ukraine]. *Rehionalna ekonomika – Regional economics*, 4, 136–146 [in Ukrainian].
29. Dorozhkov, N. D. & Kupchinskaya, Yu. A. (2016) Razvitie gosudarstvenno-chastnogo partnYorstva v sfere turizma [Development of public-private partnership in tourism]. *Biznes-obrazovanie v ekonomike znaniy – Business education in the economy of knowledge*, 2, 21–24 [in Russian].
30. Soloviov, D. I. (2013) Vprovadzhennia elementiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva u funktsionuvannia turystychnoi sfery Ukrainy [Implementation of elements of public-private partnership in the functioning of the tourist sector of Ukraine]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu – Bulletin of Berdyansk University Management and Business: Collected papers*, (4 (24), (pp. 33–36) [in Ukrainian].

Ю. В. Карпенко, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Экономико-правовые основы развития института публично-частного партнерства в туризме.**

Аннотация. Целью статьи является обобщение и систематизация теоретических основ для создания соответствующей среды для развития института государственно-частного партнерства, в частности с учетом специфики правоотношений в туризме. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью общенаучных методов исследования: анализа, систематизации и обобщения. **Результаты.** Выявлено, что публично-частное партнерство – социальный институт, имеющий устойчивый характер и возникший в результате разделения труда и частной собственности, дифференциации общественных отношений, с целью координации взаимодействия между субъектами отношений с разграничением их ответственности и разрешения противоречий для совместного достижения общих целей или удовлетворения потребностей. **Практическая значимость результатов исследования.** Выяснено, что публично-частное партнерство в туризме является одним из инструментов обеспечения развития территорий, основанный на принципах не только экономической эффективности, но и экологичности, социальной ответственности бизнеса. Одновременно оно является условием устойчивого экономического и социального развития страны благодаря повышению инновационной и инвестиционной активности бизнеса не только в туризме, но и смежных секторах и отраслях экономики.

Ключевые слова: туризм, государственно-частное партнерство, общественно-частное партнерство, публично-частное партнерство, социальный институт, общественный институт, правоотношения.

Yu. Karpenko, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). **Economic and legal basis for the institute of public-private partnership development in tourism.**

Annotation. The purpose of the article is to generalize and systematize the theoretical foundations for creating an appropriate environment of the institution of public-private partnership development, in particular, the specifics of legal relations in tourism. **Methodology of research.** The solution of the tasks set in the article was carried out with the help of general scientific research methods: analysis, systematization and generalization. **Findings.** It is revealed that a public-private partnership is a social institution that is sustainable in nature. It has arisen as a result of the division of labor and private property, differentiation of social relations, in order to coordinate interaction between the subjects of relations with the division of their responsibilities and resolve contradictions to jointly achieve common goals or meet the needs. **Practical value.** It was found that public-private partnership in tourism is one of the tools for ensuring the development of territories based not only on the principles of economic efficiency, but also on environmental friendliness and social responsibility of business. At the same time, it is a prerequisite for sustainable economic and social development of the country due to an increase in the innovation and investment activity of businesses, not only in tourism, but also in related sectors and industries.

Keywords: tourism, public-private partnership, public-private partnership, public-private partnership, social institution, public institution, legal relations.

V. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.73:334:330.1

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У КРЕДИТНИХ СПІЛКАХ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

В. В. ГОНЧАРЕНКО, доктор економічних наук, професор
(Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна);
А. О. ПАНТЕЛЕЙМОНЕНКО, доктор економічних наук, професор;
Д. В. ГОНЧАРЕНКО

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Метою статті є виявлення особливостей та розробка нових теоретико-методологічних підходів щодо здійснення фінансового менеджменту у кредитних спілках України. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, діалектичного підходу. **Результати.** У статті запропоновано нові теоретико-методологічні підходи до фінансового менеджменту у кредитних спілках. **Практична значущість результатів дослідження.** Обґрунтовано специфічні цілі фінансового менеджменту в кооперативних організаціях. Запропоновано новий погляд на категорію «прибуток» кредитної спілки.

Ключові слова: кредитні спілки, кооперативи, фінансовий менеджмент.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Фінансовий менеджмент є однією з фундаментальних складових управління будь-якого суб'єкта господарювання. Від його правильної організації залежать не тільки фінансові результати господарської діяльності підприємства, а й можливі ризики, що можуть виникнути в майбутньому. Кредитні спілки є унікальними громадсько-господарськими організаціями, діяльність яких базується на ідеї економічної самопомогі населення шляхом самоорганізації для самозабезпечення необхідними фінансовими послугами. Своїми цілями й завданнями кредитні спілки

принципово відрізняються від традиційних форм ведення бізнесу, зорієнтованих на максимізацію прибутку (наприклад, банків, фінансових компаній). У зв'язку з цим, використання класичних підходів фінансового менеджменту для кредитних спілок не є повністю коректним і потребує наукового переосмислення та виявлення специфічних особливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти управління фінансами у кредитних спілках досліджували О. Г. Волкова, О. І. Гриценко, Д. Дема, Н. А. Дехтяр, О. В. Добровольська, В. І. Клименко, О. О. Луцишин, О. І. Мешко, Є. С. Осадчий, А. А. Пожар, А. О. Прудніков, Р. В. Руська, В. П. Хомутен-

ко, О. М. Шинкаренко, О. Ю. Шишута та інші науковці. Однак, питання особливостей фінансового менеджменту у кредитних спілках, у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, залишились недостатньо дослідженими й потребують більш детального висвітлення.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення особливостей та розробка нових теоретико-методологічних підходів щодо здійснення фінансового менеджменту у кредитних спілках України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі фінансовий менеджмент розглядається як система принципів, методів та механізмів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, використанням і розподілом фінансових ресурсів підприємства. Фінансовий менеджмент, у загальному вигляді, включає управління активами, пасивами, капіталом, грошовими потоками та фінансовими ризиками. І тут кредитні спілки не є виключенням [1]. Однак, у кредитних спілках є суттєві особливості побудови системи фінансового менеджменту, нюанси, яких на перший погляд не видно, бо вони приховані в окремих деталях механізму кооперативної діяльності. І найголовнішими з цих особливостей є цілі фінансового менеджменту.

Для суб'єктів підприємницької діяльності такими цілями традиційно є: максимізація прибутку підприємства (для виплати власникам); максимізація ринкової вартості підприємства; мінімізація фінансових ризиків. Однак, кредитна спілка є унікальною організацією, що будує свою діяльність на кооперативних засадах і не має за мету отримання прибутку. І навіть той факт, що сьогодні в Україні кредитні спілки виключені з переліку неприбуткових організацій, не змінює їх неприбуткової кооперативної природи.

У зв'язку з цим, фінансовий менеджмент у кредитних спілках має зовсім інші цілі, ніж управління фінансами в підприємницьких структурах. Щоб зрозуміти їх, необхідно коротко зупинитись на окремих особливостях неприбуткової соціально-економічної природи кредитних спілок (детально це питання описано в [2–4; 9; 10]).

Перш за все, необхідно зазначити, що термін «неприбутковий» не означає «збитковий».

Прибуток – це фінансовий результат перевищення доходів над витратами у процесі господарської діяльності, яка може здійснюватись як із підприємницькою (спрямованою на отримання максимального прибутку), так і неприемницькою (з метою забезпечення потреб) цілями. Поняття «неприбуткова діяльність» не означає відсутність прибутку чи отримання збитків у результаті її здійснення. Цей термін означає лиш те, що така економічна категорія, як прибуток, не є метою даної господарської діяльності.

Досвід інших країн свідчить, що ведення неприбуткової господарської діяльності здійснюється через певні організаційно-правові форми, найпоширенішою серед яких є кооператив. Члени кооперативів, у тому числі і кредитних (до яких належать і кредитні спілки), є одночасно їх власниками та клієнтами/користувачами послуг. У міжнародній кооперативній практиці це називається «принципом тотожності». Кооператив як суб'єкт господарювання надає послуги не стороннім особам (клієнтам), а переважно або виключно своїм членам, які одночасно є його власниками. Ця особливість і визначає його неприбуткову природу та специфіку побудови системи фінансового менеджменту в кооперативних організаціях.

Принцип тотожності власників і клієнтів кооперативу зумовлює прагнення кооперативу не до отримання прибутку (що характерно для суб'єктів підприємницької діяльності), а до максимального задоволення потреб своїх членів і здешевлення організованих для них послуг. Тому кооперативи прагнуть надавати послуги за собівартістю. Однак, собівартість неможливо визначити наперед, тому члени кооперативу як його рівноправні співвласники спільно приймають рішення про механізм фінансування кооперативної діяльності. Джерелами такого фінансування, зазвичай, є внески (вступні й пайові) та плата членів за послуги кооперативу (у кредитних спілках – це проценти за кредитами).

Розмір установленої плати за послуги кооперативу впливає на його валовий дохід, який має гарантовано забезпечити покриття можливих витрат. Тому кооперативи для недопущення виникнення збитків встановлюють плату за свої послуги «із запасом» від планової собівартості. Звідси й виникає перевищен-

ня доходу над витратами, що для будь-якого суб'єкта підприємництва цілком справедливо вважалось б прибутком. Але для кооперативів суму перевищення доходів над витратами не можна вважати прибутком у традиційному розумінні цього слова. Цей фінансовий результат кооперативної діяльності має принципово іншу економічну природу, відмінну від природи прибутку (незважаючи на те, що в багатьох країнах його не виділяють в окрему економічну категорію, а називають традиційно – «прибуток» [4]).

З цього приводу слід зазначити, що перевищення доходів над витратами в кооперативі є не метою діяльності, а наслідком неможливості точного попереднього встановлення плати за послуги на рівні собівартості. Крім цього, плата членами-власниками кооперативу за його послуги не може вважатись доходом кооперативу (а прибуток – це похідна від доходу). З теоретико-методологічної точки зору доходом є кошти, що отримуються від обслуговування клієнтів, тобто осіб, які не є власниками суб'єкта господарювання. Кошти, що надходять кооперативу від членів-власників у вигляді плати за його послуги, за своєю економічною природою більш схожі на цільове фінансування, ніж на дохід. З цього приводу Конгрес Міжнародного кооперативного альянсу ще в 1969 р. рекомендував замінити для кооперативів термін «прибуток» на більш правильний для кооперативної діяльності термін – «економічний результат» [2].

Ще одним важливим аспектом, що характеризує особливості фінансового менеджменту кооперативу, є напрями використання (розподілу) отриманого фінансового результату. На відміну від суб'єктів підприємництва, у яких прибуток розподіляється між власниками пропорційно вкладеному капіталу (акціям чи паям), фінансовий результат у кооперативах розподіляється за спільним рішенням членів (під час прийняття якого кожен член кооперативу має лише один голос) за такими основними напрямками:

- кооперативні виплати членам кооперативу;
- формування резервів кооперативу;
- розвиток громади, на території якої живуть члени та здійснює свою діяльність кооператив;
- нарахування дивідендів на паї членів кооперативу.

Для більш повного розуміння специфіки фінансового менеджменту в кооперативах доцільно детальніше зупинитись на нижчезазначених напрямках, узагальнивши міжнародний кооперативний досвід:

1. Кооперативні виплати – це унікальний механізм фінансових взаємовідносин між кооперативом і його членами, що існує в кооперативному русі багатьох країн. Ці виплати здійснюються щорічно пропорційно обсягам користування послугами кооперативу й фактично є поверненням членам-клієнтам кооператива переплачених понад собівартість коштів. Кооперативні виплати є основним елементом неприбуткового механізму кооперативної діяльності, що забезпечує беззбиткову діяльність кооперативу та поєднання приватних і колективних інтересів членів. Однак, у кредитних спілках України механізм кооперативних виплат застосовується досить рідко у зв'язку з невизначеністю статусу цих коштів у податковому законодавстві.

2. Створення неподільних колективних фондів (резервів), які захищають кооператив від непередбачуваних ризиків, забезпечують його платоспроможність і функціонування в довгостроковій перспективі. Сформовані резерви використовуються для покриття збитків, які можуть виникнути у процесі різноманітних несприятливих факторів господарської діяльності в майбутньому.

3. Спрямування коштів на розвиток громади є одним із важливих напрямів використання отриманого фінансового результату для багатьох кооперативів. За рахунок цих коштів формуються певні соціальні фонди кооперативу, з яких, за спільним рішенням членів, фінансуються різноманітні програми, спрямовані на задоволення колективних потреб членів кооперативу чи територіальної громади, де діє кооператив, а також на залучення до кооперативу нових членів (освітня, просвітницька діяльність тощо).

4. Розподіл фінансового результату у вигляді нарахування на паї в кооперативах є скоріше виключенням, ніж правилом. Таке нарахування здійснюється переважно в тих випадках, коли є необхідність залучити додатковий пайовий капітал від членів кооперативу на розширення його діяльності з метою зменшення витрат за рахунок збільшення масштабів. Внесення додаткових паїв не надає членам додаткових голо-

сів під час прийняття рішень на загальних зборах чи будь-яких інших переваг. Тому кооперативи часто стимулюють такий досить дешевий та ефективний механізм фінансування свого розвитку шляхом нарахування на додаткові паї частини річного фінансового результату. Зрозуміло, що нарахування на паї членів кооперативу за своєю економічною природою суттєво відрізняються від природи дивідендів у підприємницьких структурах, де головною мотивацією вкладання капіталу є подальше отримання прибутку, а не необхідних послуг на більш вигідних умовах, ніж пропонує ринок.

Важливою особливістю фінансового менеджменту в кооперативах, у тому числі й кредитних спілках, є специфіка побудови системи управ-

ління, за якої кожен член кооперативу має один голос на загальних зборах, незалежно від кількості паїв чи участі в господарській діяльності кооперативу [9]. Це є вищою формою демократії, однак, як свідчить досвід окремих країн, часто створює проблеми в організації ефективного фінансового менеджменту кооперативу [4].

Вищезазначені особливості кооперативних форм господарювання в сукупності визначають специфіку фінансового менеджменту кредитних спілок, цілі якого, порівняно з цілями суб'єктів підприємництва, наведено в табл. 1.

Досягнення цілей фінансового менеджменту визначається конкретними фінансовими показниками. Зрозуміло, що різні цілі вимірюються різними показниками.

Таблиця 1

Цілі фінансового менеджменту комерційних (підприємницьких) і кооперативних форм господарювання

| Комерційні (підприємницькі) структури | Кооперативи (у т.ч. кредитні спілки) |
|--|--|
| Максимізація прибутку підприємства для його подальшої виплати власникам | Забезпечення беззбиткової діяльності |
| Максимізація ринкової вартості підприємства для можливого успішного його продажу | Накопичення резервів та формування спільних колективних фондів |
| Мінімізація фінансових ризиків | Мінімізація фінансових ризиків |

Як видно з табл. 1, цілі фінансового менеджменту комерційних і кооперативних форм господарювання повністю співпадають лише за напрямом «мінімізація фінансових ризиків». Тому у фінансовому менеджменті кредитних спілок логічним є застосування всіх відомих механізмів та інструментів мінімізації фінансових ризиків (підтримка ліквідності, платоспроможності; страхування; робота із проблемними активами тощо). А ось показники, пов'язані із прибутком (ROA, ROE, інші показники прибутковості та рентабельності), не є коректними для використання у фінансовому менеджменті кредитних спілок.

Крім цього, слід зазначити, що перша ціль менеджменту суб'єкта підприємництва, наприклад комерційного банку, досягається шляхом максимізації доходів (Д) і мінімізації фінансових (Вф) та інших витрат (Ві) – $\{D \rightarrow \infty; V_f \rightarrow \min; V_i \rightarrow \min\}$. Економічною метою здійснення кооперативної діяльності кредитних спілок є забезпечення надання якісних послуг членам (вкладникам і позичальникам) на

умовах беззбитковості та за мінімально можливих операційних витрат $\{D \geq B; V_f \rightarrow \max; V_i \rightarrow \min\}$. Отже, і підприємницькі, і кооперативні форми господарювання прагнуть мінімізувати витрати, використовуючи різноманітні методи управління витратами й собівартістю. Однак, кредитні спілки при цьому прагнуть збільшити проценти на депозитні вклади своїх членів, свідомо збільшуючи свої фінансові витрати. Крім цього, кредитні спілки прагнуть зменшити для своїх членів проценти за кредитами, свідомо зменшуючи при цьому отримуваний дохід. Такий підхід із точки зору класичного фінансового менеджменту вважається алогічним, але для кредитних спілок лише він повністю відповідає кооперативній ідеї.

Ще одним із важливих аспектів, що суттєво впливає на фінансовий менеджмент кредитних спілок, є державне регулювання. Практично всі країни регулюють діяльність суб'єктів фінансового ринку, і від якості цього регулювання залежить розвиток всіх видів фінансових установ, у тому числі й кредитних спілок. З висо-

кою долею ймовірності можна припустити, що кредитні спілки у США стали настільки потужними, якими вони є нині, якраз завдяки існуванню окремого регулятора National Credit Union Administration (NCUA) – незалежної федеральної агенції, яка здійснює державне регулювання і нагляд за діяльністю виключно кредитних спілок. Є і протилежні приклади інших країн, наприклад України, де кредитні спілки регулюються універсальним регулятором небанківського фінансового ринку (Нацкомфінпослуг) чи Туркменістану, де регулятором діяльності кредитних спілок є Центробанк [11]. Державне регулювання має бути спрямоване на створення умов для ефективного фінансового менеджменту й мінімізацію ризиків, що можуть виникнути у процесі діяльності фінансових установ з урахуванням їх специфіки. Зрозуміло, що існує причинно-наслідковий зв'язок: чим краще державний регулятор розуміє економічну природу, цілі й завдання кредитних спілок – тим ефективнішим є державне регулювання і тим краще розвиваються кредитні спілки. Тому, одним із напрямів удосконалення державного регулювання діяльності кредитних спілок в Україні має стати не тільки встановлення і контроль за дотриманням фінансових нормативів, як це є нині, а й створення умов для ефективного фінансового менеджменту у кредитних спілках, нагляд за дотриманням спілками кооперативних принципів, боротьба із псевдоспілками, які своєю діяльністю підривають довіру людей і дискредитують ідею кредитної кооперації.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. На основі проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки:

1. Своїми цілями та завданнями кредитні спілки принципово відрізняються від інших фінансових установ (банків, фінансових компаній, ломбардів тощо), які зорієнтовані на максимізацію прибутку. У зв'язку з цим, використання класичних підходів фінансового менеджменту для кредитних спілок не є повністю коректним і потребує врахування цієї особливості.

2. Позитивний фінансовий результат діяльності кредитних спілок не можна вважати прибутком у традиційному розумінні цього слова як економічної категорії.

3. Цілі фінансового менеджменту кредитних спілок та інших фінансових установ

співпадають лише за напрямом «мінімізація фінансових ризиків». Тому у фінансовому менеджменті кредитних спілок логічним є застосування всіх відомих механізмів та інструментів мінімізації фінансових ризиків (підтримка ліквідності, платоспроможності, робота із проблемними активами тощо).

4. Показники, пов'язані із прибутком (ROA, ROE, інші показники прибутковості та рентабельності), не є коректними для застосування у фінансовому менеджменті кредитних спілок, бо не відображають реальну ефективність їх діяльності, яка визначається особливими економічними цілями.

5. Державне регулювання кредитних спілок в Україні має відбуватись з урахуванням їх кооперативної специфіки. Держава має створити умови для ефективного фінансового менеджменту у кредитних спілках, контролювати дотримання спілками кооперативних принципів та боротись із псевдоспілками, що дискредитують ідею кредитної кооперації в очах населення.

Проблема побудови ефективної системи фінансового менеджменту кредитних спілок є досить багатогранною та малодослідженою, тому потребує подальших наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончаренко В. В. Фінанси кредитних спілок України (положення та процедури) : наук.-практ. посіб. / В. В. Гончаренко. – Київ : Канадська Програма розвитку кредитних спілок в Україні, 1996. – 203 с.
2. Гончаренко В. В. Кооператив – особлива форма кооперації та неприбуткової господарської діяльності / В. В. Гончаренко // Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації : навч. посіб. / за ред. В. В. Зіновчука. – Київ : Вища освіта, 2001. – С. 183–199.
3. Гончаренко В. В. Неприбуткова економічна природа кредитних спілок та кооперативних банків / В. В. Гончаренко // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 5. – С. 29–31.
4. Гончаренко В. В. Кооперативні принципи

- як основа успішного розвитку національних кооперативних систем / В. В. Гончаренко // *Управління розвитком соціально-економічних систем у новій економіці* : монографія / [колектив авторів] ; за заг. ред. Л. М. Шимановської-Діанич. – Полтава : ПУЕТ, 2015. – 358 с.
5. Добровольська О. В. Міжнародний досвід та стандарти регулювання діяльності кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/142.pdf> (дата звернення: 21.02.18). – Назва з екрана.
 6. Дехтяр Н. А. Технологія фінансової діяльності кредитних спілок в Україні / Н. А. Дехтяр // *Вісник Української академії банківської справи*. – 2008. – № 1 (24). – С. 105–112.
 7. Клименко В. І. Використання досвіду Німеччини у розвитку кредитно-кооперативного сектору національної економіки / В. І. Клименко // *Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин* : матер. X наук.-практ. конф. молодих вчених, 3 квітня 2015 р. – Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2015. – С. 173–175.
 8. Мохняк В. С. Організація системи внутрішнього контролю в кредитних спілках / Мохняк В. С., Бачинський В. І. // *Бізнесінформ*. – 2013. – № 1. – С. 258–261.
 9. Пантелеймоненко А. О. Третій сектор: кооперативи як особлива форма неприбуткових організацій / А. О. Пантелеймоненко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 9 (87). – С. 11–17.
 10. Пантелеймоненко А. О. Неприбуткова природа кооперативних організацій / А. О. Пантелеймоненко // *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. Сер. : Економічні науки. – 2009. – № 1 (32). – С. 20–25.
 11. Пожар А. А. Кредитно-кооперативний сектор економіки європейських країн : монографія / А. А. Пожар. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 269 с.
 12. Руська Р. В. Моделювання функціонування кредитних спілок в умовах економічної нестійкості : дис. канд. екон. наук : 08.00.11 / Р. В. Руська ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2011. – 203 с.
 13. Осадчий Є. С. Світовий досвід управління капіталом кредитних спілок / Є. С. Осадчий // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Сер. : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 9. – С. 122–125.
 14. Прудніков А. О. Основні принципи функціонування кредитних спілок України в сучасних умовах / А. О. Прудніков // *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. – 2011. – № 2. – С. 28–32.
 15. Хомутенко В. П. Особливості фінансового механізму кредитних спілок України / В. П. Хомутенко, О. Г. Волкова // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. – 2012. – № 2. – С. 43–50.

REFERENCES

1. Honcharenko, V. V. (1996). *Finansy kredytnykh spilok Ukrainy (polozhennia ta protsedury) [Finances of credit unions of Ukraine (regulations and procedures)]*. Kyiv: Kanadska Prohrama rozvytku kredytnykh spilok v Ukraini [in Ukrainian].
2. Honcharenko, V. V. (2001). Kooperativ – osoblyva forma kooperatsii ta neprybutkovoï hospodarskoï diialnosti [Cooperative – a special form of cooperation and non-profit business]. *Osnovy silskohospodarskoï obsluhovuiuchoï kooperatsii [Fundamentals of agricultural servicing cooperation]*. (V. V. Zinovchuk, Ed.). Kyiv : Vyshcha osvita [in Ukrainian].
3. Honcharenko, V. V. (2002). Neprybutkova ekonomichna pryroda kredytnykh spilok ta kooperativnykh bankiv [Non-Profitable Economic Nature of Credit Unions and Cooperative Banks]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 5, 29–31 [in Ukrainian].
4. Honcharenko, V. V. (2015). Kooperativni pryncypy yak osnova uspishnoho rozvytku natsionalnykh kooperativnykh system [Cooperative Principles as the Basis for the Successful

- Development of National Cooperative Systems]. *Upravlinnia rozvytkom sotsialno-ekonomichnykh system u novii ekonomitsi [Management of the development of socio-economic systems in the new economy]*. (L. M. Shymanovska-Dianykh, Ed.). Poltava : PUET [in Ukrainian].
5. Dobrovolska, O. V. (n.d.). Mizhnarodnyi dosvid ta standarty rehuliuвання diialnosti kredytnykh spilok [International experience and standards for regulating the activities of credit unions]. Retrieved from <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/142.pdf> (accessed 21 February 2018) [in Ukrainian].
 6. Dekhtiar, N. A. (2008). Tekhnolohiia finansovoi diialnosti kredytnykh spilok v Ukraini [Technology of financial activity of credit unions in Ukraine]. *Visnyk Ukrainiskoi akademii bankivskoi spravy – Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking: Collected papers*, (1 (24), (pp. 105–112) [in Ukrainian].
 7. Klymenko, V. I. (2015). Vykorystannia dosvidu Nimechchyny u rozvytku kredytno-kooperatyvnoho sektoru natsionalnoi ekonomiky [Using the German Experience in the Development of the Credit-Cooperative Sector of the National Economy]. Proceeding from *X nauk.-prakt. konf. molodykh vchenykh “Aktualni problemy svitovoho hospodarstva i mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn” – X Sciences-practice Conf. Young Scientists “Actual Problems of the World Economy and International Economic Relations”*, (pp. 173–175). Kharkiv : KhNU im. Karazina [in Ukrainian].
 8. Mokhniak, V. S. & Bachynskiy, V. I. (2013). Orhanizatsiia systemy vnutrishnoho kontroliu v kredytnykh spilokakh [Organization of the system of internal control in credit unions]. *Biznesinform – Businessinform*, 1, 258–261 [in Ukrainian].
 9. Panteleimonenko, A. O. (2008). Tretii sektor: kooperatyvy yak osoblyva forma neprybutkovykh orhanizatsii [Third sector: cooperatives as a special form of non-profit organizations]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, 9 (87), 11–17 [in Ukrainian].
 10. Panteleimonenko, A. O. (2009). Neprybutkova pryroda kooperatyvnykh orhanizatsii [Nonprofit nature of cooperative organizations]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy. Serii: Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Poltava University of Consumer Cooperatives of Ukraine. A Series: Economic Sciences: Collected papers*, (1 (32), (pp. 20–25) [in Ukrainian].
 11. Pozhar, A. A. (2013). *Kredytno-kooperatyvnyi sektor ekonomiky yevropeiskykh krain [The credit-cooperative sector of the economy of European countries]*. Poltava : PUET [in Ukrainian].
 12. Ruska, R. V. (2011). Modeliuвання funktsionuvannia kredytnykh spilok v umovakh ekonomichnoi nestiikosti [Simulation of functioning of credit unions in the conditions of economic instability]. *Candidate's thesis*. Khmelnytskyi : Khmelnyts. nats. un-t [in Ukrainian].
 13. Osadchyi, Ye. S. (2016). Svitovyi dosvid upravlinnia kapitalom kredytnykh spilok [World Experience in Managing Capital of Credit Unions]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy: Collected papers*, (9), (pp. 122–125) [in Ukrainian].
 14. Prudnikov, A. O. (2011). Osnovni pryntsyipy funktsionuvannia kredytnykh spilok Ukrainy v suchasnykh umovakh [Basic principles of functioning of credit unions of Ukraine in modern conditions]. *Naukovyi visnyk: finansy, banky, investytsii – Scientific Bulletin: Finances, Banks, Investments*, 2, 28–32 [in Ukrainian].
 15. Khomutenko, V. P. & Volkova, O. H. (2012). Osoblyvosti finansovoho mekhanizmu kredytnykh spilok Ukrainy [Features of the financial mechanism of credit unions of Ukraine]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2, 43–50 [in Ukrainian].

В. В. Гончаренко, доктор економічних наук, професор (Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина); **А. А. Пантелеймоненко**, доктор економічних наук, професор; **Д. В. Гончаренко** (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский универ-

ситет экономики и торговли»). **Особенности финансового менеджмента в кредитных союзах: теоретические аспекты.**

Аннотация. Целью статьи является выявление особенностей и разработка новых теоретико-методологических подходов по осуществлению финансового менеджмента в кредитных союзах Украины. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, диалектического подхода. **Результаты.** В статье предложены новые теоретико-методологические подходы к финансовому менеджменту в кредитных союзах. **Практическая значимость результатов исследования.** Обоснованно специфические цели финансового менеджмента в кооперативных организациях. Предложен новый взгляд на понятие «прибыль» кредитного союза.

Ключевые слова: кредитные союзы, кооперативы, финансовый менеджмент.

V. Honcharenko, Dc. Econ. Sci., Professor (V. N. Karazin Kharkiv National University); **A. Panteleymonenko**, Dc. Econ. Sci., Professor; **D. Goncharenko** (Poltava University of Economics and Trade). **Peculiarities of financial management in credit unions: theoretical aspects.**

Annotation. The purpose of this work is to identify features and develop new theoretical and methodological approaches to the implementation of financial management in credit unions of Ukraine. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, dialectical approach. **Findings.** The article proposes new theoretical and methodological approaches to financial management in credit unions. The specific objectives of financial management in cooperatives are substantiated. **Practical value.** A new vision of the concept of “profit” in credit unions is offered.

Keywords: credit unions, cooperatives, financial management.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФОНДОВОГО РИНКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЗДІЙСНЕННЯ БІРЖОВИХ ОПЕРАЦІЙ

В. Л. ГОРБАНЕВИЧ (Донецький національний університет імені В. Стуса,
Університет Фінансів та Управління у Варшаві);

А. Г. ДРАБОВСЬКИЙ, доктор економічних наук, професор;

П. В. ІВАНЮТА, доктор наук з державного управління, доцент
(Вінницький кооперативний інститут)

Анотація. *Мета статті* полягає не лише в характеристиці фінансових інструментів, які існують на фондовому ринку, але й у процесі оцінки їх інвестиційної дохідності на сучасному етапі розвитку економічних відносин учасників біржових торгів. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань* здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, порівняння, узагальнення, спостереження. **Результати.** *Розроблено напрями щодо активізації та оптимізації торгових операцій на фондовій біржі із застосуванням таких фінансових інструментів, як цінні папери, ф'ючерсні контракти, облігації, а також сформованої моделі взаємовідносин об'єктів і суб'єктів біржових операцій із застосуванням інформаційно-торгової системи QUIK, що нададуть змогу досягти найбільший рівень дохідності шляхом проведення торгових операцій із вищезазначеними фінансовими інструментами.* **Практична значущість результатів дослідження.** *У статті обґрунтовано, що впровадження запропонованих заходів сприятиме отриманню додаткових доходів учасниками фондового ринку шляхом емісії цінних паперів, активізації угод з операціями за розрахунковими ф'ючерсними контрактами та за рахунок проведення ефективного хеджування фінансових інструментів під час здійснення біржових торгів. Тому основні наукові положення статті можна використовувати у практиці здійснення торгів на фондовому ринку.*

Ключові слова: фондовий ринок, фінансові інструменти, цінні папери, акції, облігації, ф'ючерсні контракти.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Виходячи з організаційної структури ринку цінних паперів, доцільно розкрити економічне усвідомлення ролі фінансових інструментів, які є невід'ємною складовою частиною під час формування інвестиційних портфелів та ринкових фінансових стратегій, наприклад, суб'єктів підприємницької діяльності для їх власного функціонування й поліпшення операційного циклу. Але ринок цінних паперів в економічному розумінні – це сукупність інвестиційно-фінансових відносин і системи обігу цінних паперів у ньому між учасниками, які укладають угоди щодо купівлі-продажу цінних паперів емітентів у межах конкретної країни. Економічні відносини проявляються у взаємодії на цьому ринку

різних суб'єктів – професійних учасників фондового ринку, фінансово-кредитних організацій, інвестиційних фондів, торговців та державних регуляторних органів, а також підприємців чи представників підприємств. Ці учасники характеризуються не тільки економічними та організаційно-правовими функціями, але й ступенем впливу на відносини з цінних паперів. Тут актуальності набуває необхідність дослідження не лише процесів функціонування фінансових інструментів на фондовому ринку, але й перетворення їх вартісних властивостей на сучасному етапі ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси існування та функціонування фінансових інструментів на фондовому ринку досліджувалися такими вченими, як А. І. Ковальов, А. Б. Кондрашихін, Є. П. Пешкова, В. П. При-

валов, Б. Б. Рубцов. Але, незважаючи на це, більш подальшого дослідження вимагає процес перетворення фінансових інструментів за видами, формами та призначенням щодо їх застосування (розміщення), зокрема у сфері обігу цінних паперів на ринку.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає не лише в характеристиці фінансових інструментів, які існують на фондовому ринку, але й у процесі оцінки їх інвестиційної дохідності на сучасному етапі розвитку економічних відносин учасників біржових торгів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під час розгляду емісії цінних паперів необхідно проводити аналіз структури ринку, де відбувається їх обіг. Збільшення емісії державних цінних паперів, наприклад облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), не завжди свідчить про ріст ринкової кон'юнктури. В умовах економічної кризи країни можуть випускати єврооблігації для погашення зовнішніх боргових кредитів і покриття дефіциту державного бюджету. Так, у вересні 2017 р. Україна по-

вернулася на міжнародні ринки капіталу після реструктуризації боргу розміром 15 млрд дол. у 2015 р. та розмістила довгострокові єврооблігації на 3 млрд дол. під 7,375 % річних в іноземній валюті. Державний борг України становить 66,8 % ВВП, а обсяг валютних позик, у порівнянні до загального обсягу позик, становить 70 %. Сьогодні євробонди є одними з надійніших фінансових інструментів довгострокового інвестування на ринку капіталів, тому основні їх покупці – це такі інституційні інвестори, як інвестиційні компанії, страхові та пенсійні фонди тощо [1].

Відсоткова ставка НБУ тісно пов'язана з ціною облігацій. Коли процентні ставки ростуть, ціни облігацій падають, і навпаки. Відбувається це, коли облігації мають фіксовану процентну ставку купона. Коли процентні ставки піднімаються, прибутковість облігацій, які інвестор отримує від покупки облігації, також повинна зростати, щоб не втратити попит у порівнянні з більш високими процентними ставками. Оскільки процентна ставка купона фіксована, прибутковість облігації може бути підвищена шляхом зменшення їх ціни (табл. 1).

Таблиця 1

Результати котирувань ОВДП в Україні станом на 13.06.2018 р.

| Код ЦП | Куплю/Bid | | | Продам/Offer | | | Параметри | |
|--------------|-------------------------|-------------|---------------------|-------------------------|-------------|---------------------|------------|-----------------------|
| | % від номіналу без НКД* | грн із НКД* | дохідність % річних | % від номіналу без НКД* | грн із НКД* | дохідність % річних | погашення | номінал |
| A4000200745 | 99,0030 | 990,03 | 17,503 | 99,0310 | 990,31 | 17,007 | 04.07.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000194591 | 99,8390 | 1068,71 | 17,552 | 99,8840 | 1069,16 | 16,996 | 11.07.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000194666 | 99,7960 | 26823,42 | 9,559 | 101,1064 | 27165,27 | -6,965 | 11.07.2018 | 100000 ^{USD} |
| UA4000173306 | 99,5180 | 1049,99 | 17,596 | н/д | н/д | н/д | 25.07.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000200166 | 98,0100 | 980,10 | 17,645 | 98,0810 | 980,81 | 17,003 | 25.07.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000200513 | 97,0360 | 970,36 | 17,697 | 97,1490 | 971,49 | 17,002 | 15.08.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000195390 | 99,4870 | 1041,02 | 17,749 | н/д | н/д | н/д | 29.08.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000195408 | 99,9442 | 26495,56 | 6,618 | 101,4337 | 26884,12 | 0,725 | 12.09.2018 | 100000 ^{USD} |
| UA4000200778 | 94,8350 | 948,35 | 17,749 | 95,1390 | 951,39 | 16,651 | 03.10.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000196182 | 100,0043 | 26343,46 | 6,293 | 101,5696 | 26751,83 | 1,775 | 17.10.2018 | 100000 ^{USD} |
| UA4000195663 | 98,8460 | 30562,64 | 7,222 | н/д | н/д | н/д | 24.10.2018 | 100000 ^{EUR} |
| UA4000200950 | н/д | н/д | н/д | 93,7000 | 937,00 | 16,695 | 07.11.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000200604 | 92,4470 | 924,47 | 17,750 | 92,8820 | 928,82 | 16,650 | 28.11.2018 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000196562 | 99,1410 | 1059,97 | 17,900 | 99,9210 | 1067,77 | 16,250 | 02.01.2019 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000178891 | 98,4490 | 1044,78 | 17,900 | 99,1270 | 1051,56 | 16,500 | 09.01.2019 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000192660 | н/д | н/д | н/д | 101,8920 | 1095,84 | 17,250 | 23.01.2019 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000200257 | 96,4006 | 25148,50 | 5,900 | 98,0533 | 25579,64 | 3,137 | 30.01.2019 | 100000 ^{USD} |
| UA4000197081 | 98,5850 | 1026,48 | 17,900 | 99,2850 | 1033,48 | 16,750 | 06.03.2019 | 100000 ^{UAH} |
| UA4000180426 | 97,8460 | 1003,21 | 17,900 | 98,5500 | 1010,25 | 16,860 | 10.04.2019 | 100000 ^{UAH} |

*НКД – накопичений купонний дохід.

Основним показником, який відображає еластичність ціни облигації від зміни процентних ставок, є дюрація (D), що визначається за формулою:

$$D = \frac{\sum_{i=1}^N (PV_i T_i)}{Price},$$

де PV_i – це поточна вартість майбутніх доходів по облигації;

T_i – період надходження i -го доходу;

N – кількість періодів обігу облигації у фондовому ринку, із зазначенням його ціни;

$Price$ – ціна облигації.

Згідно з цією формулою відбуваються такі закономірності зміни дюрації:

- 1) чим триваліший термін погашення облигації, тим більша дюрація;
- 2) у разі підвищення ставки дисконтування, дюрація купонних облигацій зменшується;
- 3) за інших умов – чим вище ставка купонних платежів по облигації, тим менша дюрація.

Цінні папери, що перебувають в обігу на національних фондових ринках, можуть мати різні форми, породжувати різні відносини та сценарії свого ринкового обігу. Однак є загальні ознаки або характеристики, за якими можна класифікувати будь-який цінний папір [4, с. 45]. До них зараховують:

- 1) вид цінного паперу;
- 2) тип цінного паперу;
- 3) категорію цінного паперу;
- 4) форму випуску цінного паперу;
- 5) сукупність прав та обов'язків щодо утримання цінного паперу;
- 6) дату внесення цінного паперу в інструментарій ринку.

Додатковою характерною ознакою цінного паперу є його відображення та фіксація. Сьогодні цінні папери мають:

- 1) документарну форму – сертифікат цінних паперів, який містить реквізити, дані про їх обсяг та права відповідного виду на їх володіння («Сертифікат облигацій» та «Сертифікат Акцій» визначеної емісії);
- 2) бездокументарну форму – укладання операцій по цінним паперам (акціям, ф'ючерсам, опціонам) здійснюється на основі облікового реєстру рахунків власників у депозитарній установі, шляхом здійснення облікового запису на рахунках в електронній системі обігу цінних паперів.

Наразі основна кількість цінних паперів випускається в нематеріалізованій формі, тому що на сучасному етапі розвитку торгівлі ними надають перевагу швидкому та ефективному заключенню операцій щодо купівлі-продажу через електронні системи торгівлі.

Основним фінансовим інструментом на фондовому ринку є акція – емісійний цінний папір, який засвідчує право власника на отримання частини прибутку від акціонерного товариства у вигляді дивідендів – пропорційно до кількості акцій, що знаходяться у власності утримувача. Сьогодні інфраструктура фондового ринку має широкодоступний інструментарій. Розвиток цієї інфраструктури зумовила організація біржових торгів через електронні системи торгівлі та програмне забезпечення, які надають у користування торговцям цінними паперами такі посередники, як фондові брокери, що зобов'язуються укладати угоди від свого імені, маючи статус професійного учасника ринку та ліцензію з Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), але за рахунок клієнта – шляхом стягнення встановленої в договорі комісії. Основним програмним забезпеченням для організації доступу до біржових торгів на Українській Біржі є QUIK – інформаційна панель для проведення угод із цінними паперами шляхом інтернет-трейдингу (рис. 1). QUIK – це найбільш популярна торгова платформа для доступу до національної біржі, яка відрізняється швидкою доставкою біржових котирувань як їх безпосереднім здійсненням, так і підтримувальними процедурами [2].

Угоди з операціями за розрахунковими ф'ючерсними контрактами серед таких учасників фондового ринку, як торговці та інвестори, користуються великим попитом, тому що ці фінансові інструменти дають можливість ефективної диверсифікації інвестиційних портфель.

Ф'ючерсний контракт – це поточний фінансовий інструмент, який засвідчує зобов'язання придбати або продати базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту. До базових активів ф'ючерсу також належать такі найпоширеніші фінансові інструменти, як акції, товари, валюта.

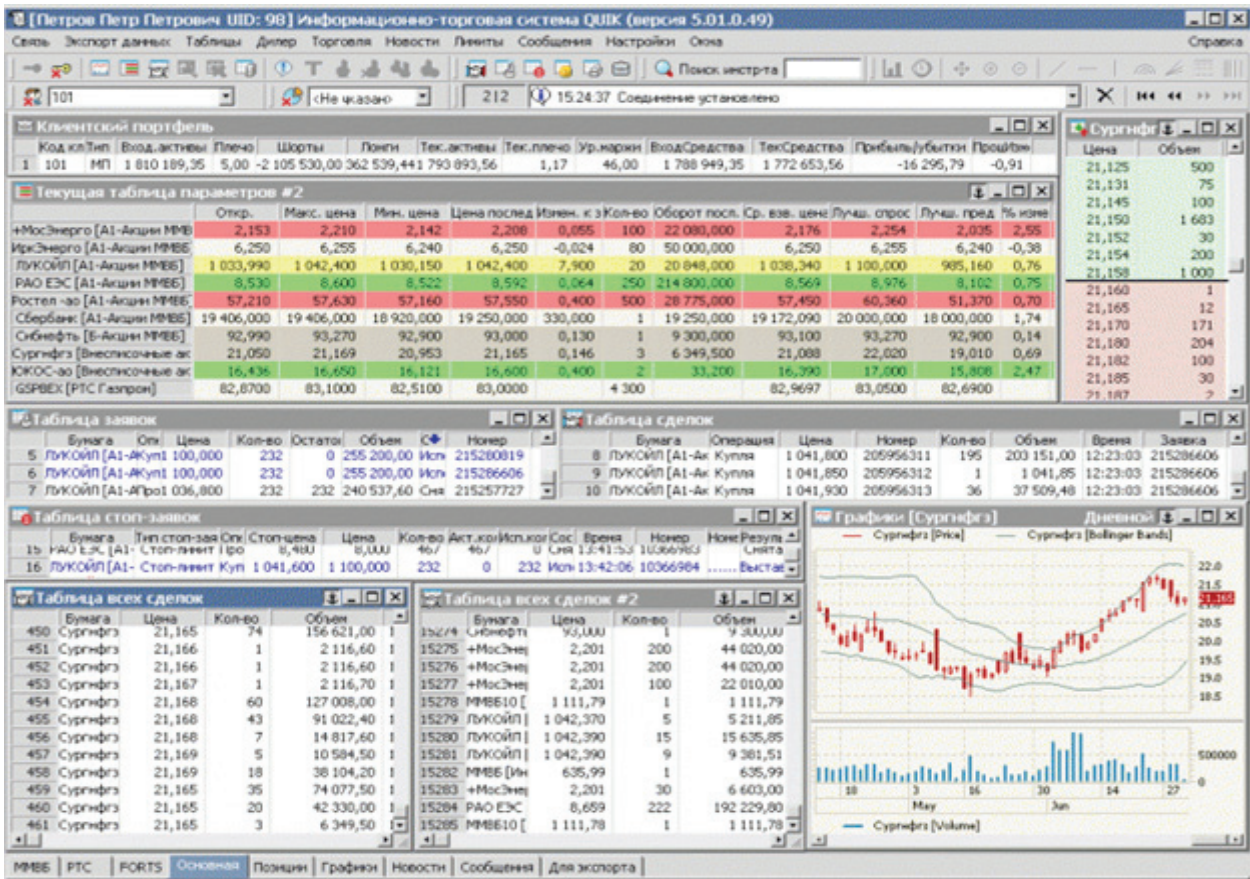


Рис. 1. Торгова система QUIK для здійснення угод із цінними паперами

Операції з купівлі ф'ючерсу вважаються процесом відкриття довгої позиції (Long), а операції із продажу ф'ючерсу – процесом відкриття короткої позиції (Short). Щоб відкрити позицію, потрібно внести початкову заставу як гарантійне забезпечення в розмірі 14 % від повної вартості контракту. Розмір внеску гарантійного забезпечення (маржу) встановлює біржа, на якій здійснюється торгівля за даним фінансовим інструментом, що відрізняється від інших національних фондових ринків та їх бірж. Різниця між ціною відкриття і ціною закриття позиції спрямовується на рахунок торговця або ж узагалі списується. Оскільки раніше розрахунки за різницею вже були здійснені, то на початку наступного торгового дня відкриття позиції за ф'ючерсним контрактом ураховується за ціною закриття попередньої торгової сесії. Тут слід зазначити, що ф'ючерсний контракт повинен мати такі реквізити [1]:

- назва контракту;
- вид контракту (з поставкою або без поставки базового активу);
- сторони контракту;

- базовий актив контракту та його характеристики (емітент, вид та кількість цінних паперів, номінальна вартість, термін обігу, інші відомості для цінних паперів; вид та кількість валюти – для коштів; кількість, асортимент – для інших товарів);
- обсяг контракту;
- розмір початкової маржі;
- механізм визначення ціни на момент виконання;
- ціна виконання;
- одиниця вимірювання ціни;
- термін виконання;
- відповідальність сторін у разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань, установлених цим контрактом, або стягнення маржі;
- адреси, підписи, печатки, реквізити банківських рахунків (для юридичних осіб) та паспортні дані (для фізичних осіб) сторін контракту.

Приведемо практичний приклад здійснення торгових операцій на строковому ринку Московської Біржі з валютним ф'ючерсом

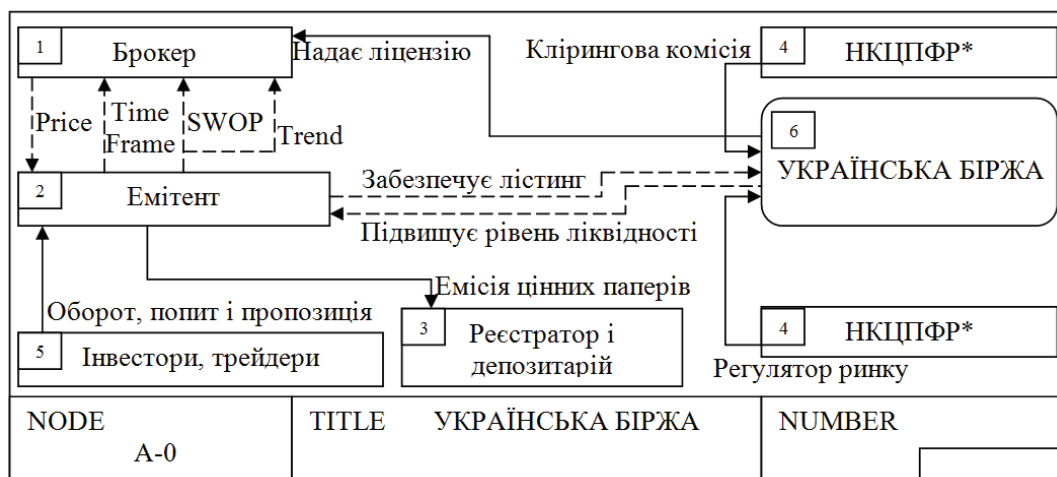
USD/RUB та ф'ючерсом на нафту марки Brent (BRN), який торгується на Лондонській Фондовій Біржі (LSE). За період із 2014 року по 2016 рік нафта марки Brent впала з 110 дол. до 30 дол. за барель, де в той час на ринку існувала інвестиційна стратегія, яка передбачала хеджування торгових операцій на Московській Біржі шляхом відкриття довгої позиції (Long-Buy) щодо падіння російського рубля по ф'ючерсу USD/RUB, та відкриття позицій (Short-Sell) за нафтовим ф'ючерсом Brent на продаж. Коли відбувалось падіння ціни на нафту, тоді девальював і російський рубль відносно долара, котирування якого зросли із 2014 до 2016 року в першому кварталі із 30 до 80 руб. за 1 дол. відповідно.

Отже, економічні відносини виявляються у взаємодії на ринку різних суб'єктів – учасників угод з цінними паперами, приватних інвесторів, інституційних організацій, регуляторних державних органів. Вони розрізняються між собою не тільки економічними та органі-

заційно-правовими функціями, але й ступенем впливу на відносини учасників, які задіяні в операціях із цінними паперами.

Серед суб'єктів ринку, у першу чергу, прийнято виділяти учасників фондового ринку – емітентів цінних паперів, а також інвесторів, які розміщують кошти в цінні папери, професійних учасників і, насамкінець, саморегульованих організацій (установ) ринку. До емітентів цінних паперів належать підприємства, організації, установи всіх видів діяльності, які функціонують на комерційній основі й для яких отримання прибутку є основним процесом і рівнем досягнення власних результатів. Розміщення власних цінних паперів є однією з форм розвитку й залучення додаткового фінансування власної діяльності.

Характерною ознакою цієї категорії суб'єктів ринку виступає їх безпосередня участь в угодах із цінними паперами. На рис. 2 приведена модель взаємодії об'єктів та суб'єктів фондового ринку України.



*НКЦПФР – Національна комісія цінних паперів і фондового ринку.

Рис. 2. Об'єкти та суб'єкти фондового ринку, які відображаються у програмному продукті VPwin

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, фінансові інструменти, що існують на фондовому ринку, є невід'ємними об'єктами відносин між учасниками, які задіяні в операціях із цінними паперами, зокрема їх купівлею-продажем. Взаємодія учасників фондового ринку між собою формує систему обігу цінних паперів і шляхом їх котирування надає можливість отримання значного обсягу дохо-

дів. Перспективою подальших досліджень є вивчення відносин учасників фондового ринку як платформи для здійснення торгових операцій із цінними паперами й активами, що уособлює застосування фінансових інструментів та їх якнайкраще розміщення на біржових майданчиках. Тому виникає необхідність детального дослідження тенденцій та їх динаміки з метою отримання значної частки грошових коштів учасниками торгів на фондових ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

REFERENCES

1. Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua> (дата звернення: 20.05.2017). – Назва з екрана.
2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 14.11.2017). – Назва з екрана.
3. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.
4. Фондовый рынок (Рынок ценных бумаг) : учеб. пособие / [А. Б. Кондрашихин, В. Г. Рожманов, Т. В. Пепа, В. А. Федорова]. – Киев : Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.
1. Ukrainska birzha [Ukrainian Exchange] (n.d.). <http://www.ux.ua>. Retrieved from <http://www.ux.ua> (accessed 20 May 2017) [in Ukrainian].
2. Natsional'na komisiya z tsinnyh paperiv ta fondovogo rynku [National securities and stock market comission]. (n.d.). <https://www.nssmc.gov.ua>. Retrieved from <https://www.nssmc.gov.ua> (accessed 14 November 2017) [in Ukrainian].
3. Kovalyev, A. I. & Pryvalov, V. P. (1997). *Analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatiya. Izdanie 2-e, pererab. i dop. [Analysis of the financial condition of the enterprise. Edition 2, revised and supplemented]*. Moscow : Tsentr ekonomiki i marketinga [in Russian].
4. Kondrashyhin, A. B., Rozhmanov, V. G., Pepa, T. V. & Fedorova, V. A. (2008). *Fondovyi rynek (Rynok tsennyh bumag) [stock market (market securities)]*. Kyiv : Tsentr uchebnoi literatury [in Ukrainian].

В. Л. Горбаневич (Донецкий национальный университет имени В. Стуса, Университет Финансов и Управления в Варшаве); **А. Г. Драбовский**, доктор экономических наук, профессор; **П. В. Иванюта**, доктор наук по государственному управлению, доцент (Винницкий кооперативный институт). **Характеристика финансовых инструментов фондового рынка на современном этапе осуществления биржевых операций.**

Аннотация. Цель статьи состоит не только в характеристике финансовых инструментов, которые существуют на фондовом рынке, но и в процессе оценивания их инвестиционной доходности на современном этапе развития экономических взаимоотношений участников биржевых торгов. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, сравнения, обобщения, наблюдения. **Результаты.** Разработаны направления по активизации и оптимизации торговых операций на фондовой бирже с применением таких финансовых инструментов, как ценные бумаги, фьючерсные контракты, облигации, а также сформированной модели взаимоотношений объектов и субъектов биржевых операций с применением информационно-торговой системы QUIK. Эта модель предоставит возможность достичь более высокого уровня доходности путем проведения торговых операций вместе с вышеизложенными финансовыми инструментами. **Практична значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что внедрение предложенных мероприятий будет способствовать получению дополнительных доходов участниками фондового рынка путем эмиссии ценных бумаг, активизации соглашений с операциями по расчетным фьючерсным контрактам и за счет проведения эффективного хеджирования финансовых инструментов при осуществлении биржевых торгов. Поэтому основные научные положения статьи можно использовать в практике осуществления торгов на фондовом рынке.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовые инструменты, ценные бумаги, акции, облигации, фьючерсные контракты.

V. Horbanevich (Donetsk National University named after V. Stus, University of Finance and Management in Warsaw); **A. Drabovsky**, Dc. Econ. Sci., Professor; **P. Ivanyuta**, Dc. Public Administration Sci., Docent (Vinnytsia Cooperative Institute). **Characteristic of financial tools of the stock market at the current stage of implemantation of exchance operations.**

Annotation. Purpose. The article is devoted not only in the characteristic of financial tools which is exist on the stock market but and the process evaluation investment income their on current stage of development economical relations of exchange auctions participants. **Methodology of research.** The objectives of the articles implemented by using the following general and specific research methods: analyses and syntheses, comparison, generalization, observation. **Findings.** Directions for activation and optimization operation an auction on stock market are developed with the use such financial tools as securities, futures contracts, bonds and also developed model of relations between objects and subjects of exchange operations with using information-auctioned system QUIK, which will possibility achieve highest level income by ways implementing auctioned operations with the above financial tools. **Practical value.** The article substantiates what introduction of propose measures will promote the receipt margin incomes by stock market participants a ways is securities emission, the activation of agreements with operations in calculation futures contracts and through the effective hedging of financial tools at implement exchange auctions. Therefore the main scientific provision of the article can be uses in practice for implementing auctions on the stock market.

Keywords: stock market, financial tools, securities, shares, bonds, futures contracts.

REINSURANCE DEVELOPMENT ON THE UKRAINIAN INSURANCE MARKET

I. FYSUN, Cand. Econ. Sci., Docent

(Poltava University of Economics and Trade);

N. DEMCHENKO, Cand. Pedagog. Sci., Docent

(Lugansk National Taras Shevchenko University);

O. KHUDIAKOVA

(Poltava University of Economics and Trade)

Annotation. *The purpose of this paper is to investigate the trends in the functioning of reinsurance on the Ukrainian insurance market and to substantiate the prospects for its development. The article is devoted to the problem of the main reinsurance functioning indicators dynamics in the Ukrainian insurance market. It is necessary to determine some challenges and identify measures for their solution. Methodology of research.* The article goals can be reached by means of the following scientific methods: statistical and comparative economic analysis, systematization and generalization, financial analysis and graphic method. **Findings.** The problems were determined and measures were spotted for improvement the reinsurance on the Ukrainian insurance market. The main one is the creation of domestic professional reinsurers and the adoption of the law on a reinsurance operations banning by the Ukrainian insurance companies. This problem could be solved by the legislative division of insurance activity and reinsurance one in Ukraine. **Practical value.** The article substantiates that in the current conditions of economic development of Ukraine and integration into the international insurance business, the functioning of the professional reinsurers on the domestic insurance market will contribute to the increase of financial reliability of Ukrainian insurance companies and increase the trust to them of citizens and business entities.

Keywords: reinsurance, reinsurers-residents, non-resident reinsurers, initial reinsurance, gross insurance premiums, net insurance premiums, insurance premiums.

Problem determination and connection with practical tasks. The development of insurance in Ukraine is largely due to the role of reinsurance in the insurance market. The success of each insurer in the insurance market depends on the ability to use reinsurance mechanisms, which reduces the risks of insurance companies, contributes to their financial stability and solvency. Using the reinsurance tool, insurance brokers expand their capabilities for getting more risks. Reinsurance enables insurance companies to withstand a competitive struggle and is a prerequisite for ensuring their financial soundness and stable operation regardless the size of capital, insurance reserves and assets. Thus, reinsurance plays a special role in the insurance market, which ensures financial stability of insurance companies, and therefore, it is relevant to study trends in its development in the insurance market of Ukraine.

Analysis of recent researches and publications. The problems of the reinsurance development on the insurance market were widely analyzed by domestic and foreign scholars and specialists of insurance business, in particular S. Asanga, A. Asimit, A. Badescu, S. Britt, S. Haberman, V. Oliynyk, O. Kozmenko, Y Krvavych and others. However, some aspects of this problem need to be scientifically substantiated. First of all, reinsurance of indicator dynamics is the main concern of the development of reinsurance in the insurance market of Ukraine.

Setting objectives. The purpose of the article is to study the tendencies of reinsurance activity in the insurance market of Ukraine and to substantiate the prospects for its development.

It is necessary to analyze the dynamics of the main indicators of domestic reinsurance development for achieving this goal, in particular gross and net insurance premiums, the level of net and gross insurance

premiums, volumes of initial reinsurance and its structure by types of insurance, the share of reinsurance in relation to insurance premiums, the ratio of reinsurers shares -residents and non-resident reinsurers in the initial reinsurance on the insurance market of Ukraine

Description of the main research material. The system of insurance protection consists of specific conditions that affect the relations between insurance companies and policyholders. The level and methods of state regulation of insurance activities, methods of providing insurance services, organizational characteristics of insurance companies are also included in this system. Nowadays any insurance company can take some insurance risks with ever-increasing amounts of insurance and solid reinsurance [1].

For the analysis of the development of reinsurance on the insurance market of Ukraine the official data of the National Commission will be used. This Commission carries out the state regulation in the field of financial services. The total number of insurance companies amounted 294 to the end of 2017, it is 16 insurers or 5.2 % fewer than in 2016. There was a significant decrease in the number of insurance companies in Ukraine in 2016 namely by 51 insurers or by 14.1 % against 2015.

But, despite the steady tendency for reduction the number of insurance companies in the domestic insurance market, the main indicators of their activity have shown a steady tendency to increase. In particular, the volume of collected gross insurance premiums in 2017 compared to 2016 increased by UAH 8 261.5 million, or by 23.5 %, **the amount of net insurance premiums increased by UAH 2 030.6 million, or by 7.7 %.** **The volume of general gross insurance premiums in 2017 compared to 2016 increased by UAH 1 697.3 million, or by 19.2 %, and the volume of net insurance payments increased by UAH 1 695.8 million, or by 19.8 % during this period [2].**

The dynamics of gross and net premiums justifies the volume of reinsurance collected by Ukrainian insurers and share premiums which was paid to reinsurers. Thus, gross premiums received by insurers for insurance and reinsurance risks from insurers and reinsurers for 2017 amounted 43 431.8 million UAH while net premiums for 2017 amounted 28 494.4 million UAH. It was 65.6 % of gross premiums written. Net premiums for 2016 amounted 26 463.8 million UAH or 75.2 % of gross premiums. Thus, the volume of gross premiums written for 2017 increased in comparison with 2016 by 23.5 % compared to 2015 when it increased by 46,1 %. Net insurance premiums increased by 7.7 % compared to 2016, and by 27.5 % compared to 2015 (Figure 1) [3].

According to the National Commission, which carries out state regulation in the area of financial services markets, the volume of initial reinsurance in 2017 compared to 2016 increased by 44.7 % from UAH 12 668.7 million to 18 333.6 million UAH at the expense of an increase of UAH 6 231.0 million or by 71.6 % of the volume of reinsurance in the middle of the country. At the same time the volume of reinsurance with non-resident insurers decreased by 566.1 million UAH, or – by 14.3 %.

In 2017 Ukrainian insurers paid UAH 18 333.6 million shares of insurance premiums under the reinsurance contracts. 3 396.2 million UAH of which was paid to reinsurers-non-residents and 14 937.4 million UAH for reinsurers-residents. It is 14,3 % less than in 2016, which was 71.6 % more compared to 2016. The total sum of insurance premiums compensated by reinsurers in 2017 amounted to UAH 1 208.2 million, 928.2 million UAH of which was compensated by non-resident reinsurers, it is 2.8 % less than in 2016 and resident reinsurers was played 280.0 million UAH, it was 0.5 % more than in the previous year.

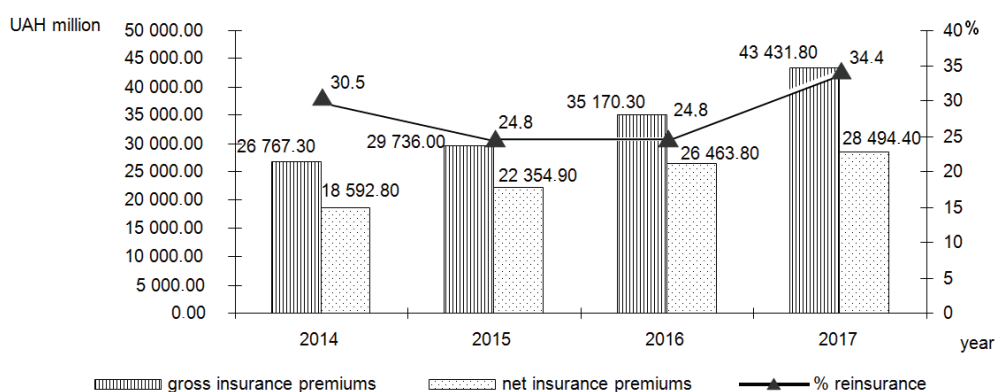


Figure 1. Dynamics of volumes of gross and net insurance premiums and the share of insurance premiums paid to reinsurers in Ukraine for 2014-2017 UAH million, %

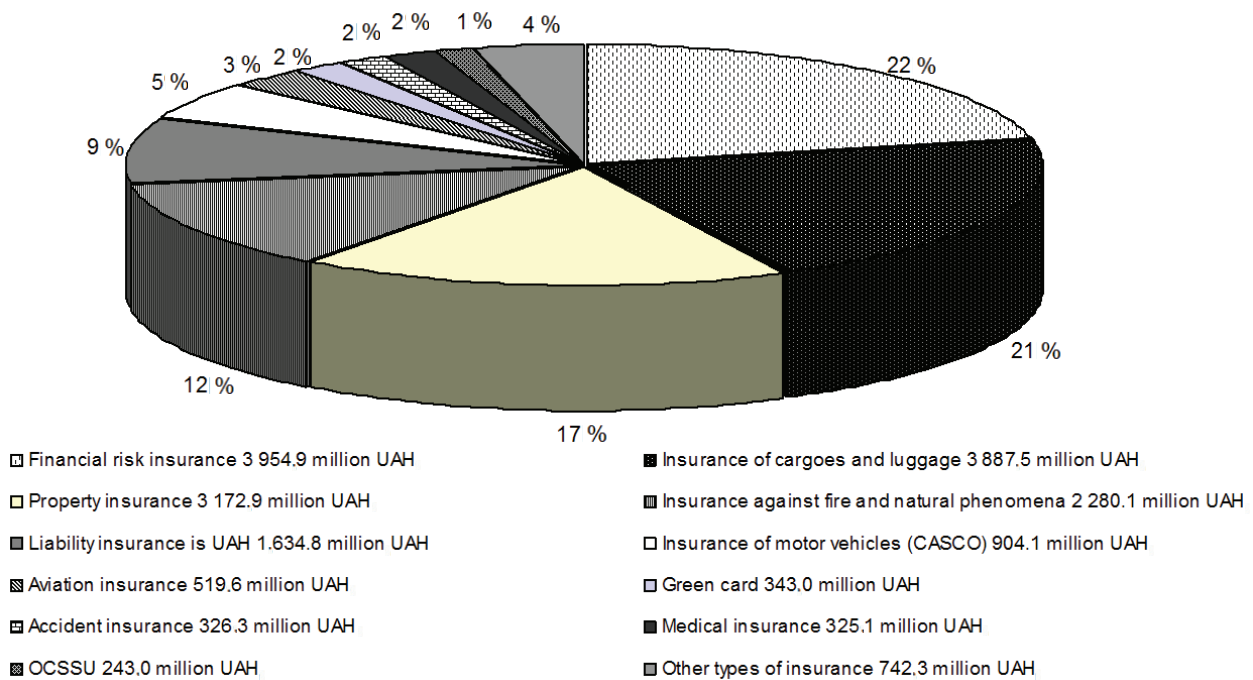


Figure 2. Structure of initial reinsurance by types of insurance in Ukraine in 2017, UAH million/%

Figure 2 shows the structure of initial reinsurance by the type of insurance in Ukraine in 2017. It shows that the share of insurance premiums was mostly paid for the following types of insurance: 22 % of financial risks insurance; 21 % of cargo and luggage insurance; 17 % of property insurance; 12 % of insurance against fire risks and natural phenomena [2].

All these sums were in the structure of initial reinsurance in Ukraine at the end of 2017.

The analysis shows that there is a tendency for a significant part of reinsurance of financial risks

both in Ukraine and non-resident reinsurers [4].

The ratio of initial reinsurance to gross insurance premiums by the end of 2017 had amounted to 42.2 %. 7.8 % of which was reinsured from non-resident reinsurers and 34.4 % from resident reinsurers. It is 6.2 % more than the same indicator in the past year and it is 8.9 % more than in 2015. However, the share of non-resident reinsurers in gross insurance premiums in Ukraine in 2017 decreased by 3.5 % compared to 2016 and by 0.7 % compared to 2015 (Figure 3) [2].

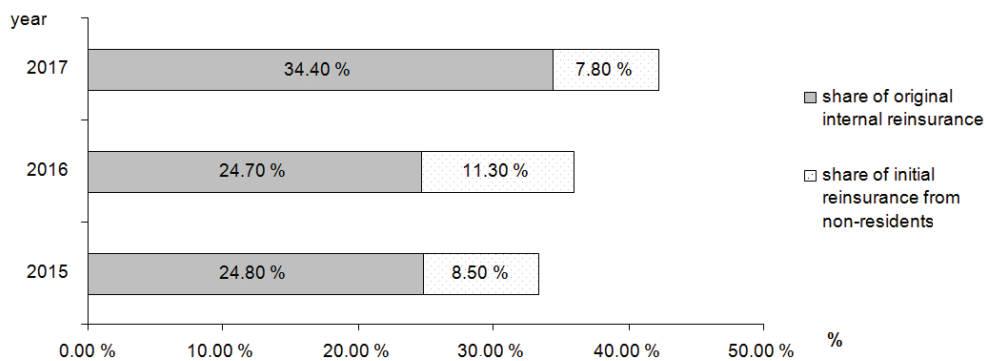


Figure 3. Share of initial reinsurance in relation to gross insurance premiums in Ukraine for 2015–2017 in %

The situation like this is not positive for the Ukrainian insurance market as most of domestic company risks are not transferred to professional reinsurers

and are reinsured on the domestic market by domestic insurance companies. This trend is negative for the financial security of Ukrainian insurers [5].

Figure 4 shows the ratio of residents share and non-residents ones in the initial reinsurance of Ukrainian insurers for the period 2015–2017 [3]. Figure 4 shows that volumes of initial reinsurance of domestic insurance companies changed over the period of 2015–2017, respectively. The share of residents and non-residents changed in

the initial reinsurance in Ukraine. Reinsurance transactions were decreased in 2017 compared to 2016. They were about 14.3 % with non-resident insurers and their share in initial reinsurance decreased to 18.5 %. The share of residents increased from 68.7 % in 2016 to 81.5 % in 2017 correspondently.

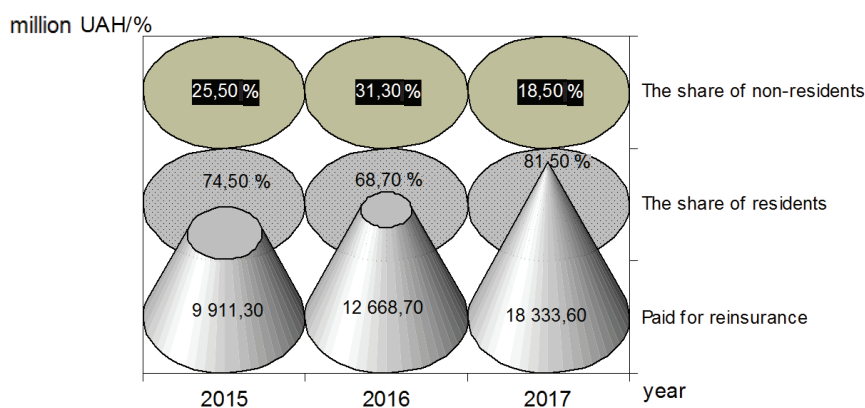


Figure 4. The ratio of residents 'and non-residents' shares in initial reinsurance in Ukraine in 2015-2016, UAH million/%

Figure 5 shows the structure of the reinsurance risk of Ukrainian insurers from non-resident reinsurers by the end of 2017. It shows that Ukrainian insurers paid the largest part of insurance premi-

ums for reinsurance to non-residents to Switzerland (16.9 %), the United Kingdom – 15,5 %, Germany – 10,3 %, Poland – 9,7 %, Austria – 7,1 % and Malaysia – 6,7 % in 2017 [2].

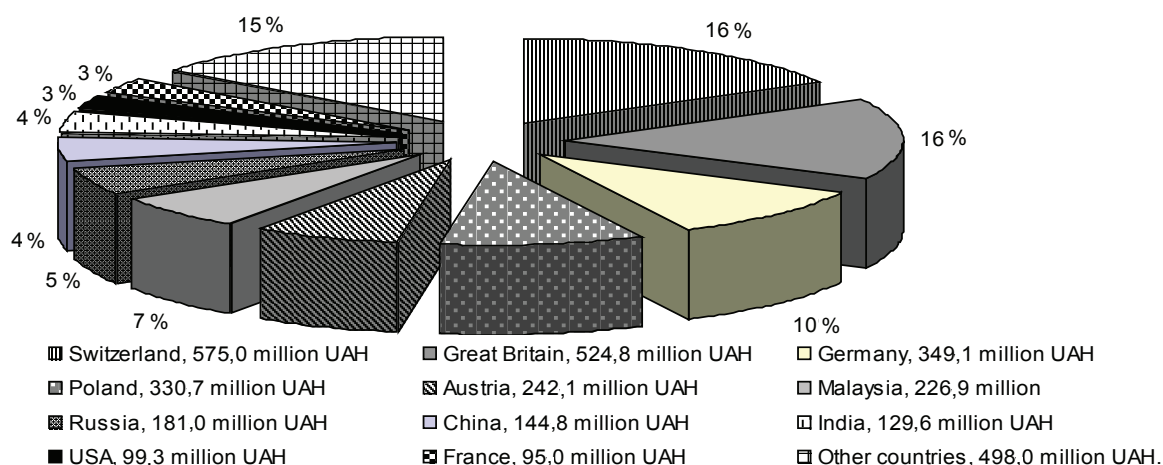


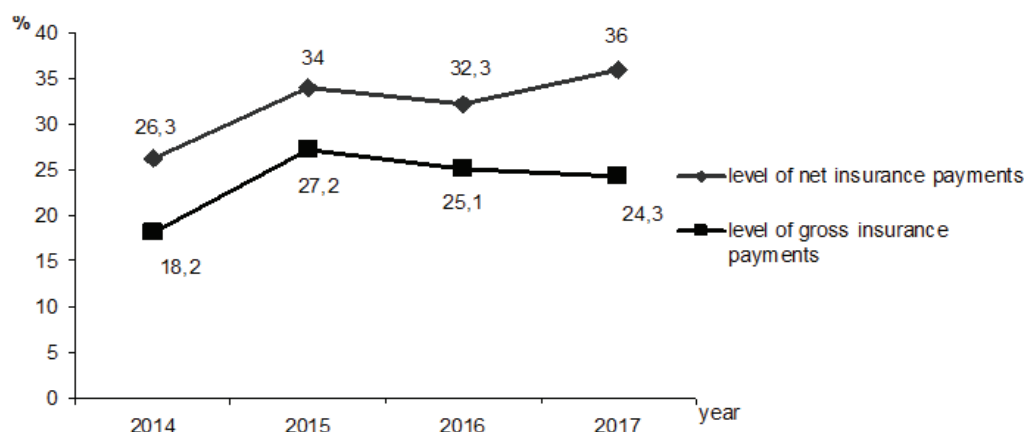
Figure 5. Share of insurance premiums of Ukrainian insurers paid UAH million/% to non-resident reinsurers in 2017

The structure of initial reinsurance in Ukraine at the end of 2017 changed the amount of reinsurance in the following countries: in Switzerland it was increased by UAH 274.5 million; in the UK it was decreased by 127.5 million UAH; in Germany it was decreased by 66.0 million UAH; in Poland it was decreased by 11.8 million UAH; in Austria it was increased

by 57.6 million UAH; in Malaysia it was decreased by 48.8 million UAH; in China it was decreased by 341.1 million UAH as compared with 2016.

In order to do more comprehensive analysis of reinsurance development in Ukraine, it is reasonable to examine the indicator of gross level and net insurance payments, which should approach

70 % in accordance with international standards and net insurance payments in the insurance market of Ukraine for 2014–2017 [2].



Figures 6. Dynamics of the level of gross and net insurance payments in Ukraine for 2014–2017, %

Figures 6 show that during 2014–2017 total level of net insurance payments on Ukrainian insurance market depicted oscillatory dynamics. By the end of 2017 it showed a tendency to decrease by 0.8 % compared to 2016 and by 2.9 % compared to 2015. The level of gross insurance payments at the end of 2017 demonstrated a tendency for increase by 3.7 % versus 2016 and by 2 % compared to 2015. However, the level of insurance payments, both gross and net, for the years 2014–2017, was generally low in Ukraine in comparison with international standards.

Conclusions. The analysis of the main indicators of trends in the functioning of reinsurance on the Ukrainian insurance market has revealed the problems of its development, the main of which we can consider a significant advantage of the volume of internal initial reinsurance over reinsurance from non-resident reinsurers. The situation like this could be treated like positive in the context of domestic reinsurers functioning but Ukrainian insurance companies reinsured risks of each other in the absence of professional domestic reinsurers and in accordance with the rules of the current legislation. Paying attention to the fact that this situation influences negatively on the financial stability of insurance companies and creates an environment for “circuit” insurance in order to withdraw funds from the country it is necessary to separate reinsurance activities and to create professional reinsurers in Ukraine. Therefore, in today's conditions of economic development in Ukraine and its integration into international insurance business it is important

to create professional reinsurers in the country. The adoption of the Law of Ukraine “On Reinsurance” and the prohibition of domestic insurance company’s reinsurance activity became an urgent problem. Such measures will help to increase the financial reliability of domestic insurance companies and increase the trust of potential insurers. Therefore, further research will be conducted for determining the economic efficiency of the insurance distribution and reinsurance activities.

REFERENCES

1. Kozmenko, O. & Oliynyk, V. (2015). Statistical model of risk assessment of insurance company’s functioning. *Investment Management and Financial Innovations*, 2, Vol. 12, 189–194.
2. National Commission for Regulation of Financial Services Markets. (n.d.). <http://www.dfp.gov.ua>. Retrieved from <http://www.dfp.gov.ua> (accessed 6 October 2017) [in Ukrainian].
3. League of Insurance Organizations of Ukraine (n.d.). <http://uainsur.com/en/our-news/53645>. Retrieved from <http://uainsur.com/en/our-news/53645/> (accessed 6 October 2017) [in Ukrainian].
4. Britt, S. & Krvavych, Y. (n.d.). Reinsurance

- credit risk modelling – DFA approach Retrieved from https://www.actuaries.org/ASTIN/Colloquia/Helsinki/Papers/S5_16_Britt_Krvavych.pdf. (accessed 6 October 2017).
5. Karceva, V. V., Fysun, I. V., Demchenko, N. O. & Gorbunova, O. A. (2017). *Insurance management: manual for the students of the higher educational establishments with the English language of instruction*. Kyiv : Condor-Publishing.
 6. Asanga, S., Asimit, A., Badescu, A. & Haberman S. Portfolio optimization under solvency constraints: a dynamical approach Retrieved from <http://www.actuaries.org/ASTIN/Colloquia/Hague/Papers/Badescu.pdf> (accessed 6 October 2017).

І. В. Фисун, кандидат економічних наук, доцент (Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»); **Н. О. Демченко**, кандидат педагогічних наук, доцент (Луганський національний університет імені Тараса Шевченка); **О. В. Худякова** (Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»).

Розвиток перестрахування на українському страховому ринку.

Анотація. Мета статті полягає в дослідженні тенденцій функціонування перестрахування на страховому ринку України та обґрунтуванні перспектив його розвитку. Статтю присвячено дослідженню динаміки основних показників функціонування перестрахування на страховому ринку України з метою виявлення проблем і визначення заходів щодо вдосконалення його розвитку. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою використання наукових методів: статистичного й порівняльного економічного аналізу, систематизації та узагальнення, фінансового аналізу та графічного методу. **Результати.** Виявлено проблеми й запропоновано заходи щодо вдосконалення розвитку перестрахування на страховому ринку України, основними з яких є необхідність створення у країні вітчизняних професійних перестраховиків і законодавчої заборони українським страховим компаніям здійснювати операції перестрахування. Вирішити цю проблему можливо за умови законодавчого поділу страхової діяльності та перестрахування в Україні. **Практична значущість результатів дослідження.** У статті обґрунтовано, що в сучасних умовах економічного розвитку України та інтеграції до міжнародного страхового бізнесу функціонування на вітчизняному страховому ринку професійних перестраховиків сприятиме підвищенню фінансової надійності українських страхових компаній та зростанню довіри до них із боку громадян і суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: перестрахування, перестраховики-резиденти, перестраховики-нерезиденти, вихідне перестрахування, валові страхові премії, чисті страхові премії, рівень страхових виплат.

И. В. Фисун, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»); **Н. А. Демченко**, кандидат педагогических наук, доцент (Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко); **О. В. Худякова** (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Развитие перестрахования на украинском страховом рынке.**

Аннотация. Цель статьи заключается в исследовании тенденций функционирования перестрахования на страховом рынке Украины и определении перспектив его развития. Статья посвящена исследованию динамики основных показателей функционирования перестрахования на страховом рынке Украины с целью выявления проблем и определения мер по совершенствованию его развития. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью использования научных методов: статистического и сравнительного экономического анализа, систематизации и обобщения, финансового анализа и графического метода. **Результаты.** Определены проблемы и предложены меры по совершенствованию развития перестрахования на страховом рынке Украины, основными из которых являются необходимость создания в стране отечественных профессиональных перестраховщиков и законодательного запрета украинским страховым компаниям осуществлять операции перестрахования. Решить эту проблему возможно при условии законодательного разделения страховой деятельности и перестрахования в Украине. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что в современных условиях экономического развития Украины и интеграции в международный страховой бизнес функционирование на от-

еественном страховом рынке профессиональных перестраховщиков будет способствовать повышению финансовой надежности украинских страховых компаний и росту доверия к ним со стороны граждан и субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: перестрахование, перестраховщики-резиденты, перестраховщики-нерезиденты, исходное перестрахование, валовые страховые премии, чистые страховые премии, уровень страховых выплат.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БАНК ІЗ ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ»

В. В. ОГОРОДНИК, кандидат економічних наук
(Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»)

Анотація. *Мета статті полягає в узагальненні концептуальних підходів вітчизняних та іноземних учених до теоретико-змістовної характеристики банків із державною участю. Методика дослідження.* Методологічну основу проведеного аналізу становлять такі сучасні загальнонаукові методи дослідження: аналіз і синтез, індукція та дедукція, порівняння, систематизація й узагальнення. **Результати.** На основі проведеного аналізу підходів до визначення сутності поняття «банк із державною участю» та ролі цих банків в економіці країни виокремлено основні змістовні аспекти, що характеризують специфіку досліджуваного об'єкта. Розроблено авторське визначення банку з державною участю, що, на відміну від таких, що існують, дозволяє враховувати взаємозв'язок між функціонуванням аналізованих банків і державною політикою. **Практична значущість результатів дослідження.** Результати, отримані у процесі дослідження, можуть бути використані для вдосконалення стратегії розвитку банків із державною участю з метою покращення їх поточної діяльності.

Ключові слова: банк, банківська система, державний банк, банк із державною участю, підконтрольний державі банк.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Перспективи розвитку банківських систем країн світу багато в чому залежать не лише від зовнішніх факторів впливу, а й від функціонування банків із державною участю, адже до складу багатьох банківських систем країн світу входять досить специфічні фінансово-кредитні установи – банки з державною участю, діяльність яких виходить на одну із провідних позицій. З огляду на це, питання обґрунтування сутності та змісту діяльності банків із державною участю останнім часом набуло особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження участі держави в банківському секторі економіки знайшло відображення у працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Питання теоретичної характеристики банків із державною участю найбільше розглядалося в наукових працях таких іноземних учених-економістів: Р. Ла Порта, Ф. Лопез-де-Сіланез, А. Шлейфер, І. Гонсалес-Гарсія та Ф. Гріголі, А. Майкл Ендрюс, Г. Капріо, Дж. Р. Барт, П. Левін, Роберт С. Каплан, Дж. Сінкі та ін.

Щодо вітчизняних учених, то окремі аспекти діяльності банків із державною участю висвітлено в наукових працях Л. О. Примостки, Т. Г. Дзюби, О. Д. Вовчак, Т. С. Смовженко, Г. Т. Карчевої, Т. А. Васильєвої, І. М. Чмуртової, В. В. Оніщенко тощо. Особливу увагу варто звернути на здобутки науковців ближнього зарубіжжя, присвячені теоретичним і практичним аспектам діяльності банків із державною участю, а саме праці: А. В. Вернікова, С. С. Бабаєва, К. О. Глушкової, М. М. Конягіної, О. І. Лаврушина, А. М. Стадніка, Я. А. Магазінер, В. Е. Кролівецької та ін.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в узагальненні концептуальних підходів вітчизняних та іноземних учених до теоретико-змістовної характеристики банків із державною участю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасній економічній літературі немає єдності в поглядах учених щодо тлумачення сутності поняття «банк із державною участю», оскільки в більшості досліджень зустрічаємо розрізнені визначення таких споріднених понять, як «державний

банк», «квазідержавний банк», «підконтрольний державі банк» тощо. Необхідністю комплексного та системного вивчення банків із державною участю обумовлено більш детальний аналіз концептуальних підходів до тлумачення змісту досліджуваного поняття.

Методологія дослідження банків із державною участю потребує з'ясування змісту поняття «державний банк». Так, у грошово-кредитному енциклопедичному словнику С. Р. Моїсєєва [13, с. 34] представлена стаття, яка розкриває зміст державних банків як фінансово-кредитних установ, що знаходяться у власності держави. Крім того, детально охарактеризовано російські державні банки та зазначено, що більшість із них виступають спеціалізованими банківськими установами, а окремі з них – це банки розвитку. Слід підтримати запропонований автором підхід щодо обґрунтування функціонального призначення державних банків, що полягає в реалізації державної політики та державних програм в окремих сферах і галузях економіки.

У великому економічному словнику під редакцією А. Н. Азріліяна також розглядається тлумачення державного банку, як такого, «що знаходиться у власності держави та управляється державними органами» [14]. Водночас зазначається, що державні банки можуть бути як спеціалізованими, так і універсальними, виконуючи функції звичайних комерційних банків.

Відповідно до банківської енциклопедії Центру наукових досліджень Національного банку України під державним банком розуміють «банк, сто відсотків статутного капіталу якого належить державі» [15, с. 148]. У цій енциклопедії також детально охарактеризовано: процедуру створення державного банку; повноваження держави як власника акцій; наглядову раду банку, що здійснює контроль за діяльністю правління, її склад та функції; ревізійну комісію.

Отже, з визначення державного банку, представленого в енциклопедичних джерелах, можна зробити висновок, що, окрім центрального банку країни, державними банками можуть виступати й інші комерційні, спеціалізовані банківські установи.

Стосовно аналізу досліджуваного поняття в англійських джерелах, слід зазначити, що найбільш уживаним є саме «банк із державною участю» (state-owned bank, government-owned

bank). Рідше вживаються такі синонімічні поняття, як «державний банк» (state bank), «контрольований державою банк» (state-controlled bank, government-controlled bank), хоча за змістом тлумачення цих понять майже повністю уніфікується.

Так, Р. Ла Порта, Ф. Лопез-де-Сіланез та А. Шлейфер під банком із державною участю розуміють банківську установу, у якій прямо чи опосередковано державі належить 50 % і більше капіталу, або не менше 20 % капіталу належить державі, але за умови, що держава є найбільшим акціонером [1]. Учені проаналізували дані більше 90 країн щодо наслідків державної власності в банківських системах країн світу та дійшли таких висновків: а) державна частка власності в банківській системі є загальносвітовою практикою та широко поширена; б) більша частка державної власності в банківській системі є характерною для країн із низьким рівнем доходів на душу населення, слаборозвиненою кредитною системою, низьким рівнем захисту прав власності; в) значна частка державної власності, у більш ранні періоди економічного розвитку, призводить до повільнішого розвитку фінансово-кредитної системи та соціально-економічного зростання країни в порівнянні з іншими країнами, де частка державної власності в банківській системі є незначною.

Натомість учені І. Гонсалес-Гарсія та Ф. Гріголі в науковій праці «Банки з державною участю та фіскальна дисципліна» [2] зазначають, що банки з державною участю, завдяки кредитуванню підприємств державного сектору економіки, здатні сприяти покращенню соціально-економічного розвитку країни. Саме дані банки надають державному сектору економіки доступ до джерел фінансування, які підприємства, здебільшого, не можуть отримати з інших джерел. Однак, у такому випадку, здійснення кредитування банками з державною участю має детально перевірятися, зважаючи на його вплив на фіскальну політику держави.

Слід відзначити, що в законодавстві Російської Федерації немає тлумачення поняття «банк із державною участю». Водночас російський учений С. С. Бабаєв зазначає, що термін «банк із державною участю» використовується ще з часів СРСР, коли було проведено реорганізацію банківської системи та створено спе-

ціалізовані державні банки (Внешэкономбанк, Промстройбанк, Агропромбанк, Жилстройбанк, Сбербанк СРСР), у яких єдиним власником виступала держава.

Так, у науковій праці К. О. Глушкової надана детальна характеристика банків із державною участю в системі фінансового посередництва. Автором розмежовано зміст споріднених категорій «банк, що знаходиться у власності держави», «підконтрольний державі банк» та «банк, що знаходиться під впливом держави». Найширшим визначенням із перелічених є «банк, що знаходиться під впливом держави», адже включає в себе і дві вищезазначені категорії, а також банки з міноритарною державною участю в капіталі, без участі в управлінні [8, с. 11]. Поруч із цим, К. О. Глушковою виділено три основних механізми взаємодії банків та держави: участь у власності; участь в управлінні; інші напрями впливу, що представляють собою інший державний контроль.

У праці іншої російської вченої М. М. Княгіної банки з державною участю розглядаються в декількох аспектах: у контексті впливу на функціонування фінансових ринків; у їх взаємозв'язку із грошово-кредитною системою, етапом розвитку банківської системи країни; стосовно взаємозалежності питання приватизації та державної участі в капіталі фінансово-кредитних установ та щодо специфіки функціонування державних банків розвитку. Автором виділено окремі концепції дослідження банків з державною участю [9]: результативна, системуютьуюча, провесно-комбінована, комбіновано-модифікована. Представлені концепції відповідають рівням методологічного аналізу з різним методологічним апаратом, структурними компонентами, функціями.

Науковці О. С. Гасанов та А. М. Стадник, досліджуючи масштаби державної присутності в банківському секторі Росії, визначили зміст поняття «банк із державною участю» як «банк, у статутному капіталі якого в якості акціонера (учасника) виступає держава, володіючи акціями у статутному капіталі напряму (через органи виконавчої влади всіх рівнів) або опосередковано (через фінансові та нефінансові організації державної форми власності)» [10, с. 20]. Авторами пропонується здійснювати розподіл усіх банків із державною участю на дві групи: банки із прямим володінням держави та банки з опосередкованим державним володінням.

Так, за умови опосередкованого державного володіння, банк контролюється (знаходиться у власності держави) опосередковано – через підприємства та фінансові установи державної форми власності. Також слід підтримати підхід учених щодо поділу всіх банків із державною участю за принципами корпоративного володіння, контролю та управління.

Я. А. Магазінер у своїй науковій праці зазначив, що банкам із державною участю, виконуючи певну стабілізуючу роль у сучасній банківській системі, притаманні як традиційні банківські функції, так і специфічні функції, які вирізняють їх з-поміж інших банків. Банк із державною участю автор розуміє як банк, у статутному капіталі якого контрольний (що блокує) пакет акцій належить державі; який має особливі фінансово-економічні відносини з державою, обумовлені цілями та задачами його участі у статутному капіталі [11, с. 144].

Достатньо розширена характеристика державних банків та банків із державною участю представлена в роботах С. С. Бабаєва. Так, у науковій праці «Який банк можна назвати державним» автор зазначає, що держава може брати участь у капіталі банків як звичайний акціонер, мета якого – отримання прибутку, а основним показником державної участі є саме частка держави в капіталі банку [6]. Щодо змісту самого поняття «банк із державною участю», то С. С. Бабаєв визначає його як «комерційний банк, основною метою якого є отримання прибутку, акціонером (учасником) якого є держава; банк із підвищеною корпоративною соціальною відповідальністю, яка є пропорційною частці участі держави в капіталі» [7, с. 11]. Перевагою запропонованого визначення є обґрунтування в ньому доцільності функціонування банків із державною участю, завдяки їх підвищеній соціальній відповідальності перед суспільством, відносно банків із приватним капіталом. Натомість, як недолік слід уважати відсутність чітко визначеної частки державної власності в капіталі банку.

Учені В. Е. Кролівецька та І. В. Солдатенкова обґрунтовують більш ефективну діяльність банків із державною участю в Росії, ніж приватних та іноземних банків. Автори зазначають, що значна частка банків із державною участю в банківському секторі економіки стримуватиме надмірне зростання кількості іноземних банків як таких, що можуть нега-

тивно впливати на фінансово-економічну безпеку країни. Під банком із державною участю науковці розуміють «кредитну установу, що функціонує на основі спеціальної ліцензії центрального банку країни, у якій держава бере участь у формуванні її статутного капіталу в розмірі 25 % і більше, дана кредитна організація виконує банківські операції, реалізуючи соціальну функцію держави» [12, с. 142].

Грунтовне визначення поняття «комерційний банк із державною участю» наводить А. Є. Железняков – це кредитна установа, що функціонує на основі ліцензії, виданої центральним банком країни, отримує прибуток лише завдяки здійсненню зазначених у законодавстві банківських операцій, у якій держава бере участь у якості акціонера або в якій більше 50 % статутного капіталу належить державним підприємствам та банкам, підконтрольним державі [16, с. 65]. Позитивним у цьому визначенні є чітке розмежування відсоткової участі державних підприємств та банків у статутному капіталі, однак, недостатньо обґрунтованим видається значення даного показника 50 %.

Наступним етапом дослідження є визначення концептуальних підходів вітчизняних учених до досліджуваного поняття. Аналізуючи особливості функціонування державних банків у банківській системі України, І. М. Чмутова обґрунтовує значний потенціал державних банків у забезпеченні соціально-економічного зростання у країні. Водночас автор наголошує на необхідності вдосконалення як стратегічно-

го, так і оперативного управління в цих банках. Щодо визначення змісту поняття «державний банк», то вчена погоджується із тлумаченням, яке міститься в законодавстві України, а саме: «банк, у якому статутний капітал стовідсотково належить державі» [3].

Інша українська вчена-економіст В. В. Оніщенко визначає поняття «банк із державною участю» як більш загальне та ширше порівняно з поняттям «державний банк». Так, автор пропонує зарахувати до банків із державною участю «фінансово-кредитні установи, над активами яких органи державної влади (підприємства державного сектору економіки) здійснюють прямий або опосередкований контроль; у капітал яких держава входить прямо або опосередковано на постійній або тимчасовій основі в різних частках та з різних мотивів» [4, с. 28].

Отже, у вітчизняній та іноземній економічній літературі з досліджуваної тематики виділяють такі близькі за змістом поняття, як «державний банк» та «банк із державною участю», які мають спільною рисою здійснення державою функції контролю за діяльністю банків. Однак погляди на визначення частки держави у статутному капіталі банків значно різняться (від 25 % до 50 %).

На основі аналізу концептуальних підходів до визначення поняття «банк із державною участю» та споріднених понять, їх ролі в розвитку ринкової економічної системи, слід обґрунтувати такі змістовні аспекти, що характеризують різноплановість досліджуваного об'єкта (табл. 1).

Таблиця 1

**Змістовні аспекти, що характеризують поняття
«банк із державною участю»**

| Автор | Державна установа | Частково державна установа | Спеціалізована установа | Універсальна установа | Реалізація державної політики | Участь у капіталі банку державних підприємств | Участь держави в управлінні |
|--|-------------------|----------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------------|---|-----------------------------|
| Праці іноземних учених | | | | | | | |
| С. Р. Моїсєєв | + | | + | | + | | + |
| А. Н. Азріліян | + | | + | + | | | + |
| Р. Ла Порта, Ф. Лопез-де-Сіланез, А. Шлейфер | + | + | | | | | + |
| І. Гонсалес-Гарсія, Ф. Гріголі | + | + | | | + | | |

Продовж. табл. 1

| Автор | Державна установа | Частково державна установа | Спеціалізована установа | Універсальна установа | Реалізація державної політики | Участь у капіталі банку державних підприємств | Участь держави в управлінні |
|--|-------------------|----------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------------|---|-----------------------------|
| Праці іноземних учених | | | | | | | |
| К. О. Глушкова | + | + | | | | + | + |
| М. М. Конягіна | + | + | | | + | | |
| О. С. Гасанов, А. М. Стаднік | + | | | | | + | |
| Я. А. Магазінер | | + | + | + | + | | + |
| С. С. Бабаєв | + | + | | | + | | + |
| В. Е. Кролівецька, І. В. Солдатенкова | + | | | | + | | |
| А. Є. Железняков | + | + | | | | + | + |
| Праці вітчизняних учених | | | | | | | |
| С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова | + | | | | | | + |
| І. М. Чмутова | + | | | | | | + |
| В. В. Оніщенко | + | + | | | | + | + |

Проведений аналіз концептуальних підходів учених за окресленою тематикою свідчить про відсутність єдиного методологічного підходу до розуміння змісту поняття «банк із державною участю» та його змістовних аспектів. Поняття «банк із державною участю» є набагато ширшим ніж поняття «державний банк», оскільки означає не тільки пряму власність держави чи державного підприємства, а також володіння державою частиною акцій банку, її вплив на управління банком, його стратегію та засоби її реалізації. Ураховуючи те, що різні науковці зважали на окремі змістовні аспекти під час визначення сутності досліджуваного поняття, слід зауважити, що зміст дефініції «банк із державною участю» є досить багатограним, комплексним і вимагає розкриття авторського розуміння.

Так, проаналізувавши представлені в табл. 1 змістовні аспекти, можна стверджувати, що банк із державною участю – це як універсальна, так і спеціалізована банківська установа з державною часткою власності у статутному капіталі (незалежно від частки держави чи державних підприємств), основна мета діяльності якого полягає в максимізації ринкової вартості банку, шляхом здійснення банківських операцій та за умови сприяння реалізації основних засад державної політики й соціально-економічному розвитку країни.

Дане визначення є досить спорідненим із більшістю проаналізованих вище, однак, за своїм змістовним наповненням, значно відрізняється від кожного з них у зв'язку з тим, що:

- дозволяє враховувати взаємозв'язок між функціонуванням банків із державною участю та державною політикою (пріоритетами розвитку держави);
- мета діяльності банку з державною участю корелюється із завданнями державної політики, незалежно від того, яка частка у статутному капіталі належить державі (чи державним підприємствам та установам);
- акцентує увагу на досягненні мети діяльності банку з державною участю – максимізації ринкової вартості банку, за рахунок здійснення саме банківських операцій, а не допоміжних видів діяльності.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Аналіз концептуальних підходів вітчизняних та іноземних дослідників до теоретико-змістовної характеристики банків із державною участю дає підстави стверджувати про розрізненість і незавершеність наукових напрацювань у даному напрямі. Недостатньо дослідженими залишаються питання змісту діяльності та особливостей функціонування банків із державною участю. Крім того, методологічно слабким місцем видається відсутність єдиного

підходу до визначення функцій даних банків в економічній системі країни. Детального наукового дослідження потребують особливості діяльності банків із державною участю за умов соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. La Porta R. Government Ownership of Banks / R. La Porta, L.-De-S. Florencio, A. Shleifer // *The Journal of Finance*. – 2002. – № 57 (1). – P. 265–301.
2. Gonzalez-Garcia J. State-Owned Banks and Fiscal Discipline / J. Gonzalez-Garcia, F. Grigoli // *International Monetary Fund. Working Paper*. – 2013. – № 13/206.
3. Чмутова І. М. Особливості функціонування державних банків у банківській системі України / І. М. Чмутова // *Проблеми економіки*. – 2011. – № 4. – С. 135–138.
4. Оніщенко В. В. Банки з державною участю у банківській системі України : дис. ... канд. екон. наук / Оніщенко В. В. – Суми, 2012, с. 325.
5. Верников А. В. Доля государственного участия в банковской системе России / А. В. Верников // *Деньги и кредит*. – 2009. – № 11. – С. 4–14.
6. Бабаев С. С. Какой банк можно назвать государственным/ С. С. Бабаев // *Деньги и кредит*. – 2007 – № 7. – С. 58–61.
7. Бабаев С. С. Эффективность деятельности банков с государственным участием (на примере ОАО «Сбербанк России») : автореферат дис. ... канд. экон. наук / Бабаев С. С. – Москва., 2010. – 36 с.
8. Глушкова Е. А. Банки с государственным участием в системе финансового посредничества на современном этапе : автореферат дис. ... канд. экон. наук – Москва., 2011. – 26 с.
9. Конягина М. Н. Банки с государственным участием в банковской системе Российской Федерации : автореферат дис. ... д-ра экон. наук / Конягина М. Н. – Санкт-Петербург, 2013. – 43 с.
10. Гасанов О. С. Границы и масштабы присутствия государства в российской банковской системе / О. С. Гасанов, А. М. Стадник // *Финансы и кредит*. – 2012. – № 48. – С. 19–25.
11. Магазинер Я. А. Банки с государственным участием в современной банковской системе Российской Федерации / Я. А. Магазинер // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. – 2014. – № 4 (199). – С. 138–147.
12. Кроливецкая В. Э. Государственные банки в современной Российской банковской системе / В. Э. Кроливецкая, И. В. Солдатенкова // *Журнал правовых и экономических исследований*. – 2013. – № 4. – С. 140–144.
13. Моисеев С. Р. Денежно-кредитный энциклопедический словарь / С. Р. Моисеев. – Москва : Дело и Сервис, 2006. – 384 с.
14. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – Москва : Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
15. Банківська енциклопедія / [С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова]. – Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України, 2011. – 504 с.
16. Железняков А. Е. Содержание понятия коммерческого банка с государственным участием / А. Е. Железняков // *Политика и общество*. – 2012. – № 3 (93). – С. 59–66.

REFERENCES

1. La Porta, Rafael, Florencio Lopez-De-Silanes, and Andrei Shleifer. 2002. **Government Ownership of Banks**. *The Journal of Finance* 57, no. 1: 265–301.
2. Jesus Gonzalez-Garcia, Francesco Grigoli. 2013. **State-Owned Banks and Fiscal Discipline**. *International Monetary Fund. Working Paper No. 13/206*.
3. Chmutova, I. M. (2011). **Osoblyvosti funkcionuvannia derzhavnykh bankiv u bankivskii**

- systemi Ukrainy [Features of functioning of state banks in the banking system of Ukraine]. *Problemy ekonomiky – Problems of the economy*, 4, 135–138 [in Ukrainian].
4. Onishchenko, V. V. (2012). **Banky z derzhavnoiu uchastiu u bankivskii systemi Ukrainy** [Banks with state participation in the banking system of Ukraine]. *Candidate's thesis*. Sumy [in Ukrainian].
 5. Vernikov, A. V. (2009). **Dolia gosudarstvennogo uchastia v bankovskoi sisteme Rossii** [The share of state participation in the banking system of Russia]. *Dengi i kredit – Money and loan*, 11, 4–14 [in Russian].
 6. Babaev, S. S. (2007). **Kakoi bank možno nazvat gosudarstvennym** [Which bank can be called public]. *Dengi i kredit – Money and loan*, 7, 58–61 [in Russian].
 7. Babaev, S. S. (2010). **Effektivnost deiatelnosti bankov s gosudarstvennym uchastiem na primere OAO Sberbank Rossii** [Efficiency of banks with state participation (for example, OAO Sberbank of Russia)]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moscow [in Russian].
 8. Glushkova, E. A. (2011). **Banki s gosudarstvennym uchastiem v sisteme finansovogo posrednichestva na sovremennom etape** [Banks with state participation in the system of financial intermediation at the present stage]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moscow [in Russian].
 9. Koniagina, M. N. (2013). **Banki s gosudarstvennym uchastiem v bankovskoi sisteme Rossiiskoi Federatsii** [Banks with state participation in the banking system of the Russian Federation]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Sankt-Peterburg [in Russian].
 10. Gasanov, O. S. & Stadnik, A. M. (2012). **Granitsy i masshtaby prisutstviia gosudarstva v rossiiskoi bankovskoi sisteme** [Borders and the scale of the state's presence in the Russian banking system]. *Finansy i kredit – Finance and loan*, 48, 19–25 [in Russian].
 11. Magaziner, Ia. A. (2014). **Banki s gosudarstvennym uchastiem v sovremennoi bankovskoi sisteme Rossiiskoi Federatsii** [Banks with state participation in the modern banking system of the Russian Federation]. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU Ekonomicheskie nauki – Scientific and technical statements of SPbSPU. Economic sciences*, 4, 138–147 [in Russian].
 12. Krolivetskaia, V. E. & Soldatenkova, I. V. (2013). **Gosudarstvennye banki v sovremennoi Rossiiskoi bankovskoi sisteme** [State Banks in the Modern Russian Banking System]. *ZHurnal pravovykh i ekonomicheskikh issledovanii – Journal of Legal and Economic Studies*, 3, 140–144 [in Russian].
 13. Moiseev, S. R. (2006). *Denezhno-kreditnyi entsiklopedicheskii slovar* [Monetary encyclopedic dictionary]. Moscow : “Delo i Servis” [in Russian].
 14. Azriliiana, A. N. (2008). *Bolshoi ekonomicheskii slovar* [The Big Economic Dictionary]. Moscow : Institute for New Economy [in Russian].
 15. Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., Mishchenko, V. I., & Naumenkova, S. V. (2011). *Bankivska entsyklopediia* [Banking Encyclopedia]. Center for Scientific Researches of the National Bank of Ukraine: Znannia [in Ukrainian].
 16. Zhelezniakov, A. E. (2012). **Soderzhanie poniatiia kommercheskogo banka s gosudarstvennym uchastiem** [Contents of the concept of a commercial bank with state participation]. *Politika i obshchestvo – Politics and Society*, 3 (93), 59–66 [in Russian].

В. В. Огородник, кандидат экономических наук (Институт банковских технологий и бизнеса ГВУЗ «Университет банковского дела»). **Концептуальные подходы к определению понятия «банк с государственным участием».**

Аннотация. Цель статьи заключается в обобщении концептуальных подходов отечественных и иностранных ученых к теоретико-содержательной характеристике банков с государственным участием. **Методика исследования.** Методологическую основу проведенного анализа составляют такие современные общенаучные методы исследования: анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, систематизация и обобщение. **Результаты.**

На основе проведенного анализа подходов к определению сущности понятия «банк с государственным участием» и роли этих банков в экономике страны выделены основные содержательные аспекты, характеризующие специфику исследуемого объекта. Разработано авторское определение банка с государственным участием, которое, в отличие от существующих, позволяет учитывать взаимосвязь между функционированием анализируемых банков и государственной политикой. **Практическая значимость результатов исследования.** Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть использованы для совершенствования стратегии развития банков с государственным участием с целью улучшения их текущей деятельности.

Ключевые слова: банк, банковская система, государственный банк, банк с государственным участием, подконтрольный государству банк.

V. Ohorodnyk, Cand. Econ. Sci. (Institute of Banking Technologies and Business Banking University). **Conceptual Approaches to Determining the Notion of the “State-Owned Bank”.**

Annotation. Purpose. The aim of the research is to outline conceptual approaches of national and foreign scholars to the state-owned banks theoretical definitions. **Methodology of research.** The following modern scientific methods serve as a theoretical and methodological basis for the research: analysis and synthesis, induction and deduction, comparison, systematization, and generalization.

Findings. The analysis of the existing theoretical approaches to the state-owned bank definition and the role of these banks in the country's economy makes it possible to single out main aspects which characterize the specific features of the concept under study. As a result, the author's definition of the state-owned bank has been developed, which as different from the existing ones allows to embrace the interdependence between the banks functioning and the state policy. **Practical value.** The scientific findings can be used in revising the state-owned banks development strategy with the purpose of improving their current activities.

Keywords: bank, banking system, state bank, state-owned bank, state-controlled bank.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

Н. М. ПОПАДИНЕЦЬ, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
(ДУ «Інститут регіональної економічної політики
імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів)

Анотація. *Мета статті* полягає у виявленні проблем розвитку споживчого кредитування в банківських установах та ролі держави щодо їх урегулювання. **Методика дослідження.** Для вирішення визначених завдань у статті використано такі методи дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, діалектичного підходу. **Результати.** Проаналізовано сучасний стан законодавчого регулювання споживчого кредиту в Україні та обґрунтовано необхідність його вдосконалення. Систематизовано чинники розвитку банківського споживчого кредиту в Україні. Визначено основні проблеми державного регулювання споживчого кредитування та запропоновано шляхи їх вирішення. **Практична значущість результатів дослідження.** У статті обґрунтовано, що споживчий кредит має велике соціально-економічне значення для розвитку країни, а впровадження запропонованих заходів сприятиме ефективному державному регулюванню розвитку споживчого кредитування та банківської сфери загалом.

Ключові слова: банківська інфраструктура, державне регулювання, кредитоспроможність, кредитна політика, споживчий кредит, фінансові послуги.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Одною з основних умов розвитку економіки є створення можливостей для широкого доступу населення до фінансово-кредитних ресурсів, що сприятиме соціально-економічному розвитку держави. Ринок споживчого кредитування є невід'ємною складовою економічної стабільності, найважливішим фактором прискорення зростання економіки, забезпечення зростаючого попиту населення на якісні фінансово-банківські послуги. Розвиток цього ринку – основа всіх планів нинішньої влади щодо поліпшення рівня життя населення, подолання бідності, реального прориву у сфері життєзабезпечення населення країни. Швидке зростання ринку стало можливим завдяки прийняттю нового Закону України «Про споживче кредитування» [1], який 10 червня 2017 р. набув чинності, розширивши права позичальників і поклавши додаткові обов'язки на кредиторів. Цей Закон може привести до деякої макроекономічної

стабілізації, відновлення довіри населення до банків, упевненості банківського співтовариства в перспективах розвитку цього напряму діяльності. Кредитування населення дозволяє прискорити процес переходу на новий рівень розвитку внутрішнього попиту, що добре видно на прикладі низки країн Східної Європи, де зростання доходів приводить до активізації попиту на нерухомість, автомобілі та інші товари.

Значна частина населення довгий час не мала доступу до кредитних ресурсів і нині прагне надолжити згаяне, проте не завжди реально оцінює свої фінансові можливості. Багато в чому в ситуації, що склалася, винні самі кредитні організації, які активно залучають клієнтів, у тому числі не завжди сумлінними методами. У такій ситуації не можна забувати про небезпеку концентрації ризиків кредитування.

Початкові контури ринку споживчого кредитування тільки складаються, відбувається створення, формування та налагодження системи. Можна говорити про те, що є перші

початкові умови для того, щоб ринок почав нормально функціонувати, але величезна кількість питань вимагають дослідження і пошуку оптимальних теоретико-методичних і практичних рішень. Зокрема, це стосується створення умов для активної орієнтації кредитних установ на ринок споживчого кредитування, систематизації продуктів і послуг фінансово-кредитної сфери, формування інститутів інформаційного посередництва, які працюють на цьому ринку, розвитку ресурсної бази організацій, пов'язаних зі споживчим кредитуванням і, безумовно, державного регулювання цього всього процесу. Це й обумовлює актуальність теми дослідження і важливість її для активізації внутрішнього ринку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми розвитку споживчого кредитування в Україні порушені у працях О. Барановського, О. Вовчак, В. Дубницького, О. Москвічова, С. Ілляшенка, В. Лагутіна, Я. Чайковського та інших вітчизняних науковців.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення проблем розвитку споживчого кредитування в банківських установах та ролі держави щодо їх урегулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кредитування економіки і населення поступово стає основним видом банківської діяльності в Україні. Конкуренція між банками є причиною для зниження відсоткових ставок, хоча відсоткові ставки на споживче кредитування продовжують залишатися високими. Однак це не є перешкодою для зростання попиту на споживче кредитування.

Споживче кредитування, хоч і займає меншу частку в загальному кредитному портфелі, ніж корпоративне, проте не менш суттєво впливає на розвиток національної економіки. Воно забезпечує соціальні потреби населення, сприяє підвищенню його добробуту, формує платоспроможний попит і розширює внутрішній споживчий ринок, що, у свою чергу, полегшує реалізацію продукції і прискорює отримання прибутків і доходів Державного бюджету [2, с. 118].

Банківське кредитування в Україні, зокрема споживче, до 2016 р. фактично не мало спеціальної законодавчої бази й регламентувалося такими документами: окремими положеннями

Господарського та Цивільного кодексів України; Законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про захист прав споживачів», «Про заставу», «Про іпотеку» тощо; підзаконними актами, зокрема Положенням «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків»; різного роду інструкціями, наприклад, Інструкцією НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні». Ці документи визначають правові відносини між банком і позичальником, порядок нарахування плати за використання кредитних коштів, а також порядок формування резерву за всіма наданими кредитами тощо.

Якщо Закон України «Про банки і банківську діяльність» визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні та правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків, то Закон України «Про захист прав споживачів» [3] дає визначення поняттю «споживче кредитування», розкриває суть договору про надання споживчого кредиту, визначає умови та права сторін за таким договором. Особлива увага приділяється питанню правового захисту позичальника, що наближає цей Закон до положення європейського законодавства щодо споживчого кредиту.

До прийняття Закону України «Про іпотеку» правовідносини з іпотеки регулювались положеннями розділу II Закону України «Про заставу» та низкою законодавчих і нормативно-правових актів у сфері вчинення нотаріальних дій, виконавчого провадження і судочинства, проте таке регулювання не забезпечувало функціонування іпотеки як особливого способу застави, який є основою для іпотечного кредитування, а процедура звернення стягнення на предмет іпотеки була вкрай ускладненою, довготривалою, коштовною і непередбачуваною для кредитора [2, с. 118]. Тільки після прийняття Закону України «Про іпотеку» [4] було визначено поняття «іпотека», встановлено порядок виконання іпотечних прав і зобов'язань іпотекодавця та іпотеко-держателя, а також чітко встановлено вимоги до майна, що може бути предметом іпотеки.

У 2016 р., як було зазначено, прийнято новий Закон України «Про споживче кредитування», який 10 червня 2017 р. набув чинності. Цей Закон мав підняти довіру українців до банківської системи, оскільки він ухвалений у

межах гармонізації української законодавчої бази з європейською, як того вимагає Угода про асоціацію з ЄС. По суті, її положення повторюють відповідну директиву Єврокомісії, а в ЄС права споживачів у разі отримання кредиту захищені досить надійно.

Незважаючи на те, що споживчі кредити дуже популярні в Україні, за рік їх видають понад 100 млрд грн, багато споживачів не позичають гроші в банку, боячись, що він може зробити їх вічними боржниками. Можна знайти сотні історій, коли люди купували у кредит побутову техніку й телефони, дізнавшись про рекламу «кредиту 0 %». Потім виявлялося, що з урахуванням страхових платежів, банківських комісій і пені за незначне прострочення реальна відсоткова ставка по кредиту досягала 80-100 % річних [5].

Тому прийняття нового Закону дещо унеможливило такі процеси. Наприклад, одна з основних норм нового Закону – вимога до фінустанов надавати клієнту всю інформацію про кредит до підписання договору. Жодних додаткових і прихованих платежів у договорі бути не повинно. Фінустанова зобов'язана повідомити клієнту сукупну вартість позики з урахуванням відсоткової ставки за ним, а також вартість усіх послуг, пов'язаних з отриманням кредиту. Уся ця інформація буде прописана в так званому Паспорті споживчого кредиту. Паспорт має містити усю інформацію про основні й додаткові платежі, щоб людина, залежно від суми та цілей кредиту, могла визначитися зі здатністю погасити кредит. Вивчивши Паспорт, споживач зможе прийняти зважене рішення про укладення договору. Також Законом вводяться додаткові вимоги до фінустанови щодо реклами її продуктів, оскільки частими є випадки, коли фінансова установа обіцяє видати кредит без документального підтвердження кредитоспроможності. Законом заборонено ускладнювати прочитання споживачем інформації (чи то в рекламі, чи то в договорі). Не можна друкувати частину інформації дрібним шрифтом або зливати її з кольором фону. Цими «методами» фінансові структури користуються давно. Відтепер держава отримує можливість контролювати подібні хитрощі. Ще Законом передбачено чітке розмежування видів відсоткової ставки, яка може бути фіксованою або змінною, а також змінює черговість погашен-

ня вимог за договором про споживчий кредит. Насамперед, виплачуватимуться прострочені відсотки за користування кредитом, потім – прострочена до повернення сума кредиту, далі – відсотки за користування кредитом, після цього – сума кредиту та, нарешті, – неустойка й інші платежі, а не навпаки, як це було дотепер. За новим Законом пеня за кредитом і відсотками не може перевищувати подвійну облікову ставку Нацбанку (на сьогодні 12,5 % річних), але не більше ніж 15 % суми простроченого платежу. Цим положенням зрівняли умови кредитування фізичних осіб із чинними нормами для юридичних осіб. Ще один важливий момент: фінустановам забороняється вимагати будь-яку додаткову плату, пов'язану з достроковим погашенням кредиту, як це практикується нині. Тобто новий Закон, передусім, захищає права споживачів і дає їм певні гарантії.

Однак прийняття одного Закону не змінить кардинально ситуацію. Має бути ефективна державна політика щодо здешевлення банківських кредитів, підвищення їх доступності для населення, що надасть істотне прискорення розвитку економіки. Сьогодні очевидно, що діяльність банківської системи, зокрема вартість банківських послуг, залежать від стану макроекономічної сфери, у тому числі від рівня інфляції. Успішне вирішення завдань зниження інфляції, прискорення темпів зростання національної економіки має позитивно вплинути на діяльність кредитного ринку.

Сьогодні в Україні працюють західні банки та банки РФ, які активно розширюють свою присутність у всіх сегментах роздрібного фінансового обслуговування і, насамперед, кредитування населення (від споживчого до іпотечного та автокредитування). Також у вітчизняній системі дуже слабо розвинені інструменти, призначені для боротьби з неповерненням кредитів. Банкам не вистачає часу впорядкувати «погані» кредити від «хороших», урахувати рівні ризиків. Окреслилась тенденція до випереджувального зростання простроченої заборгованості по кредитах приватним особам. Проблема повернення боргів гостро стоїть перед кожним комерційним банком. Кредитні організації в погоні за клієнтами надають кредити, свідомо знижуючи відсоток відмови за кредитними заявками, а також спрощуючи процедуру видачі кредитів. На кредитному

ринку домінуючим стає принцип обмеженої раціональності, що означає нездатність позичальників прогнозувати будь-які можливі випадковості, невизначені ситуації. Принцип обмеженої раціональності стимулює інтерес до отримання коштів, а не до надійного контролю за своєю заборгованістю.

Ринок споживчого кредитування завдяки своїй високій прибутковості й не завжди налагодженій системі контролю є привабливим полем діяльності для різного роду некваліфікованих учасників. Формування споживчого кредитного ринку, який є складовою частиною фінансового ринку, має завдання створення високоефективної системи регулювання. Держава в особі різних регуляторів ринку має захищати законні права та інтереси учасників – кредиторів і позичальників – як на рівні законодавчо-нормотворчому, так і на рівні прямого контролю всіх видів професійної діяльності на цьому ринку. Головне завдання, яке має вирішити держава, регулюючи цей процес, – це забезпечення прозорості всіх етапів споживчого кредитування. Несумлінне надання інформації – серйозна проблема в розвитку цього ринку. Проблема пов'язана і з рекламою кредитних продуктів банків, і з організацією самого процесу кредитування.

Також у міру збільшення обсягів позичкової заборгованості зростають витрати кредитування. Ці витрати підсилюють конкуренцію між банками, яка все більше перетворюється в конкуренцію технологій постачання кредитних продуктів і доведення їх до споживачів. У поточних умовах значні переваги отримують ті банки, які оперативно проводять роботу з оптимізації бізнес-процесів. Жорстка конкуренція на ринку обслуговування корпоративних клієнтів, великих підприємств змушує банки шукати нові ніші, створювати умови для різних категорій клієнтів. Банки змушені змінювати та вдосконалювати свої продукти й технології, тому що наявні моделі роботи з корпоративними клієнтами не цілком підходять для роботи з населенням і малим бізнесом. В основі цих технологій лежать спрощення оформлення документації, упровадження електронного документообігу, введення колективних схем страхування, надання клієнту додаткових послуг.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у подано-

му напрямі. Інформаційна закритість банківських установ, яка пояснюється необхідністю конфіденційності та захисту прав клієнтів, створює для найпотужніших банків можливість утворення «інформаційної ренти». На мікроекономічному рівні такі обмеження виражаються в тому, що одні банки й фінансові компанії отримують великі доходи, інші – зазнають збитків через відсутність доступу до кредитної інформації. На рівні фінансової системи держави загалом подібна ситуація загрожує небезпекою підриву соціально-економічної стабільності. Рішенням проблеми неповноти доступної інформації є накопичення інформації про обслуговування позичальником своїх кредитів у спеціальних організаціях – «бюро кредитних історій», з установленням особливого режиму розкриття такої інформації для обмеженого кола осіб. Такий інститут управління ризиками, як бюро кредитних історій, захищає банки від недобросовісних клієнтів. Однак створення такого єдиного бюро з усіма даними про кредиторів є можливим тільки за підтримки держави. Тому в цьому напрямі має бути активна державна політика, яка й надасть усі необхідні ресурси для єдиного такого центру, оскільки робота бюро кредитних історій може стати поштовхом для подальшого розвитку ринку кредитування населення. Можна очікувати загальної активізації ринку, появи на ньому нових видів кредитів, посилення конкуренції. Конкурентоспроможність бюро кредитних історій залежить від кількості наявної інформації клієнтів і використовуваних технологій. Грунтуючись на значних кількостях кредитних історій, накопичених за суттєвий проміжок часу, легко створити якісну модель, що дозволяє знизити вартість видачі кредиту. Можливо, економічна доцільність і ринкова конкуренція з часом приведуть до природної концентрації бізнесу в невеликій кількості бюро.

Варто зазначити, що перспективою подальших досліджень є визначення критеріїв відбору кредитної програми, параметрів і характеристик банківських продуктів, які створюють серйозні практичні труднощі для більшості споживачів. Слід також проаналізувати кредитні програми вітчизняних банків, які сьогодні мають величезну різноманітність критеріїв, параметрів і показників, що включаються у кредитні документи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

REFERENCES

1. Про споживче кредитування [Електронний ресурс] : Закон України від 15.11.2016 № 1734-VIII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1734-19> (дата звернення: 13.03.2018). – Назва з екрана.
2. Москвічова О. С. Державне регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О. С. Москвічова ; Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів, 2014. – 292 с.
3. Про захист прав споживачів [Електронний ресурс] : Закон України від 12.05.1991 №1023-XII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show> (дата звернення: 13.03.2018). – Назва з екрана.
4. Про іпотеку [Електронний ресурс] : Закон України від 05.06.2003 №898-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-4> (дата звернення: 13.03.2018). – Назва з екрана.
5. Тепер не обдурите. 5 речей, які потрібно знати про новий Закон про споживче кредитування [Електронний ресурс] / Finance.ua. : офіційний сайт. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/403939/teper-ne-obduryte-5-rechej-yaki-potribno-znaty-pro-novuj-zakon-pro-spozhyvche-kredytuvannya> (дата звернення: 13.03.2018). – Назва з екрана.
1. Zakon Ukrayiny “Pro spozhyvche kredytuvannya” vid 15.11.2016 № 1734-VIII [Law of Ukraine On Consumer Lending from 15 November 2016 № 1734-VIII. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1734-19> (accessed 13 March 2018) [in Ukrainian].
2. Moskvichova, O. S. (2014). *Derzhavne rehulyuvannya kredytnykh posluh v umovakh bankivskoyi kryzy* [State regulation of credit services in the conditions of the banking crisis]. Lviv : Lviv National University named after. I. Franka [in Ukrainian]
3. Zakon Ukrayiny “Pro zakhyst prav spozhyvachiv” vid 12.05.1991 №1023-XII [Law of Ukraine On consumer rights protection from 12 May 1991 № 1023-XII. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show> (accessed 13 March 2018) [in Ukrainian].
4. Zakon Ukrayiny “Pro ipoteku” vid 05.06.2003 №898-IV [Law of Ukraine On About mortgage from 05 June 2003 № №898-IV. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-4> (accessed 13 March 2018) [in Ukrainian].
5. Teper ne obduryte. 5 rechej, yaki potribno znaty pro novyy zakon pro spozhyvche kredytuvannya [Do not be fooled now. 5 things you need to know about the new law on consumer lending] Finance.ua (n.d.). <https://news.finance.ua>. Retrieved from: <https://news.finance.ua/ua/news/-/403939/teper-ne-obduryte-5-rechej-yaki-potribno-znaty-pro-novuj-zakon-pro-spozhyvche-kredytuvannya> (accessed 13 March 2018) [in Ukrainian].

Н. Н. Попадинец, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник (ГУ «Институт региональной экономической политики имени М. И. Долишнего НАН Украины», г. Львов). **Государственное регулирование развития потребительского кредитования: организационно-экономические аспекты.**

Аннотация. Цель статьи заключается в выявлении проблем развития потребительского кредитования в банковских учреждениях и роли государства по их урегулированию. **Методика исследования.** Для решения определенных задач в статье использованы такие методы исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, диалектического подхода. **Результаты.** Проанализировано современное состояние законодательного регулирования потребительского кредита в Украине и обоснована необходимость его совершенствования. Систематизированы факторы развития банковского потребительского кредита в Украине. Определены основные проблемы государственного регулирования потребительского кредитования и предложены пути их решения. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что потребительский кредит имеет большое социально-экономическое значение для развития страны, а внедрение предложенных

мероприятий будет способствовать эффективному государственному регулированию развития потребительского кредитования и банковской сферы в целом.

Ключевые слова: банковская инфраструктура, государственное регулирование, кредитоспособность, кредитная политика, потребительский кредит, финансовые услуги.

N. Popadynets, *Cand. Econ. Sci., Senior Researcher (State Enterprise "Institute of Regional Economic Policy named after M. I. Dolysny of the National Academy of Sciences of Ukraine", Lviv).* **State regulation of consumer credit market: organizational and economic aspects.**

Annotation. Purpose. The paper aims to outline the problems of consumer credit development in banking institutions and role of state in its regulation. **Methodology of research.** In order to accomplish the defined tasks the following research methods have been applied in the paper: analysis and synthesis, systematization and generalization and dialectic approach. **Findings.** Current condition of consumer credit legislative regulation in Ukraine is analyzed and the need for its improvement is substantiated. The factors of bank consumer credit development in Ukraine are systematized. Major problems of consumer credit state regulation are defined and the ways of their solution are suggested. **Practical value.** The paper proves that consumer credit is of great social and economic importance for the development of a country and that introduction of suggested measures will contribute to efficient state regulation of consumer credit and banking in general.

Keywords: bank infrastructure, state regulation, solvency, credit policy, consumer credit, financial services.

VI. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 354

ІНТЕГРАЦІЯ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В МАКРОПРОЕКТИ ЕЛЕКТРОННОЇ ДЕМОКРАТІЇ

М. В. ЗОСЬ-КІОР, доктор економічних наук, доцент
(Полтавський національний технічний університет імені Ю. Кондратюка)

Анотація. *Мета статті полягає в наданні пропозицій щодо інтеграції систем електронного документообігу в макропроекти електронної демократії. Методика дослідження.* *Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, діалектичного підходу. Результати.* *За представленими дослідженнями розвиток електронного урядування сприятиме створенню умов для ефективного відкритого та прозорого державного управління. Під час розробки та реалізації пілот-проекту системи передбачено створення інтегрованої системи електронного документообігу. Метою створення такої системи є забезпечення руху документів, скорочення терміну підготовки та прийняття рішень шляхом автоматизації процесів колективного створення й використання документів в органах державної влади. Практична значущість результатів дослідження.* *Упровадження системи електронного урядування сприятиме створенню умов для ефективного відкритого та прозорого державного управління.*

Ключові слова: *управління, інтеграція, системи електронного документообігу, інформаційне суспільство, макропроекти електронної демократії.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. На шляху до електронного урядування та інформаційного суспільства, у тому числі з метою підтримки демократичних реформ і прагнення до нових, прозорих механізмів здійснення державної влади, її обрання й контролю громадянами, дуже актуальними стають питання надання відповідних зручних, швидких та ефективних засобів.

У якості таких засобів пропонується створення Єдиної державної системи прямої електронної демократії, що забезпечить дієві громадянські важелі здійснення державного керування, насамперед, шляхом здійснення в електронній формі виборів, референдумів, громадських обговорень та ініціатив тощо. Упровадження форм прямої демократії на цифровому базисі, з використанням сучасних програмно-апаратних засобів, засобів криптографічних перетворень та захисту інформації,

виключить або мінімізує такі основні проблеми її застосування, як складність застосування на великих територіях, складність формування й донесення питань, складність здійснення волевиявлення тощо. Крім того, інформаційні технології дозволяють застосовувати більш складні механізми голосування з використанням вагових коефіцієнтів, ранжування тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Електронний документообіг у сучасних умовах стає елементом системи більш високого порядку – системи електронного урядування, що накладає відповідні функціональні та організаційні зобов'язання.

Документообіг у державі є системою, що не тільки матеріалізує процеси збору, перетворення, зберігання інформації, а й процеси управління: підготовку та прийняття рішень, контроль за їх виконанням [1, 6].

Сьогодні поняття «електронне урядування» вже не є цілком невідомим і новим, як це було кілька років тому. Воно пов'язане з доступом до публічної інформації та є ефективним засобом забезпечення інформування й доступу до інформації фізичними та юридичними особами [2, 4]. Як результат – е-урядування сприяє прозорості та ефективності діяльності влади.

Реалізація ідеї електронного урядування викликає величезний інтерес у всьому світі. США, Великобританія, Швеція, Данія, Норвегія, Латвія, Естонія та багато інших країн уже застосовують або починають застосовувати методи електронного урядування. Зокрема, уряд США надає громадянам різноманітні послуги через мережу Інтернет: видачу ліцензій, сплату штрафів тощо. В Англії реєстрація фірм потребує заповнення через мережу тільки однієї форми [3, 5].

Концепція електронного урядування складається із двох взаємозалежних і водночас самостійних структур: внутрішньої урядової інформаційної інфраструктури (аналог корпоративної мережі); зовнішньої інформаційної інфраструктури (взаємодіє із громадянами та організаціями) [5].

Нині одним із пріоритетів України є розвиток інформаційного суспільства з його найважливішою складовою – електронним урядуванням, упровадження якого сприятиме створенню умов для ефективного відкритого та прозорого державного управління.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в наданні про-

позицій щодо інтеграції систем електронного документообігу в макропроекти електронної демократії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основними елементами Єдиної державної системи прямої електронної демократії виступають три основні компоненти:

- єдиний, унікальний, незмінний та захищений ідентифікатор громадянина України на безконтактному електронному носії, який дозволяє здійснювати комплекс заходів, пов'язаних з ідентифікацією особи (далі – e-ID);
- інформаційна система, реалізовуватиме засоби ідентифікації та автентифікації громадян, підготовку та проведення процесів волевиявлення, контроль, збереження та захист даних, інші інформаційні сервіси (далі – Система);
- ряд змін до чинного законодавства з метою його адаптації до здійснення волевиявлення в електронній формі та розширення методами прямої демократії.

Ідентифікатор громадянина (e-ID). У якості електронного ідентифікатора громадянина пропонується використання електронного паспорту, а саме – системного ідентифікатора паспорта громадянина, який відповідно до Закону України про «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус» міститиме безконтактний електронний носій для внесення персональних даних, біометричних даних, параметрів та іншої інформації про особу, який дозволяє здійснювати комплекс заходів, пов'язаних з ідентифікацією особи. Доступ до даних безконтактного електронного носія здійснюється лише за згодою його власника та введення ним індивідуального секретного паролю, який відомий лише йому.

З метою забезпечення взаємної ідентифікації компонентів Системи, організації захищеного інформаційного обміну між компонентами Системи пропонується застосування «Системи електронної взаємодії інформаційних ресурсів» (далі – СЕВ IP), яка є типовим представником програмного забезпечення типу ESB (Enterprise Service Bus – сервісна шина підприємства) з реалізованою криптографією, що відповідає національним стандартам. СЕВ IP у межах Системи забезпечить побу-

дову фундаменту захищеного сервіс-орієнтованого простору роботи компонент Системи, можливість її вертикального та горизонтального масштабування, швидкого розширення й інтеграції як із новими компонентами Системи, так і зі сторонніми компонентами поза межами ЦОД. Увесь захищений інформаційний обмін між компонентами Системи та із зовнішніми компонентами буде здійснено виключно через SEB IP. SEB IP дозволить здійснити підключення до Системи існуючих інформаційних ресурсів ВРУ, КМУ, ЦВК тощо, а також до Державних реєстрів, у тому числі до Єдиного державного демографічного реєстру, та забезпечить однозначну ідентифікацію й рівень доступу до використання інформації, яка зберігається та обробляється в зазначених інформаційних ресурсах (рис. 1).

З метою вирішення іншої ключової задачі Системи – ідентифікації громадян – буде використано компонент «Сервіс ідентифікації», що здійснює ідентифікацію громадян за даними Єдиного державного демографічного реєстру (далі – ЄДДР), зчитуючи необхідну інформацію з e-ID. Зчитування інформації здійснюватиметься за принципами необхідної достатності, тобто Система отримає з e-ID та ЄДДР виключно ту інформацію, яка необхідна для виконання поточної дії. Окрім функцій ідентифікації здійснюватиметься перевірка прав і повноважень громадян, державних службовців та інших суб'єктів Системи на виконання тієї чи тієї дії, недопущення повторного волевиявлення, протидія цифровим зловживанням тощо. Облік додаткових повноважень, що не можуть бути визначені за даними ЄДДР, буде автоматизовано компонентом «Сервіс ідентифікації».

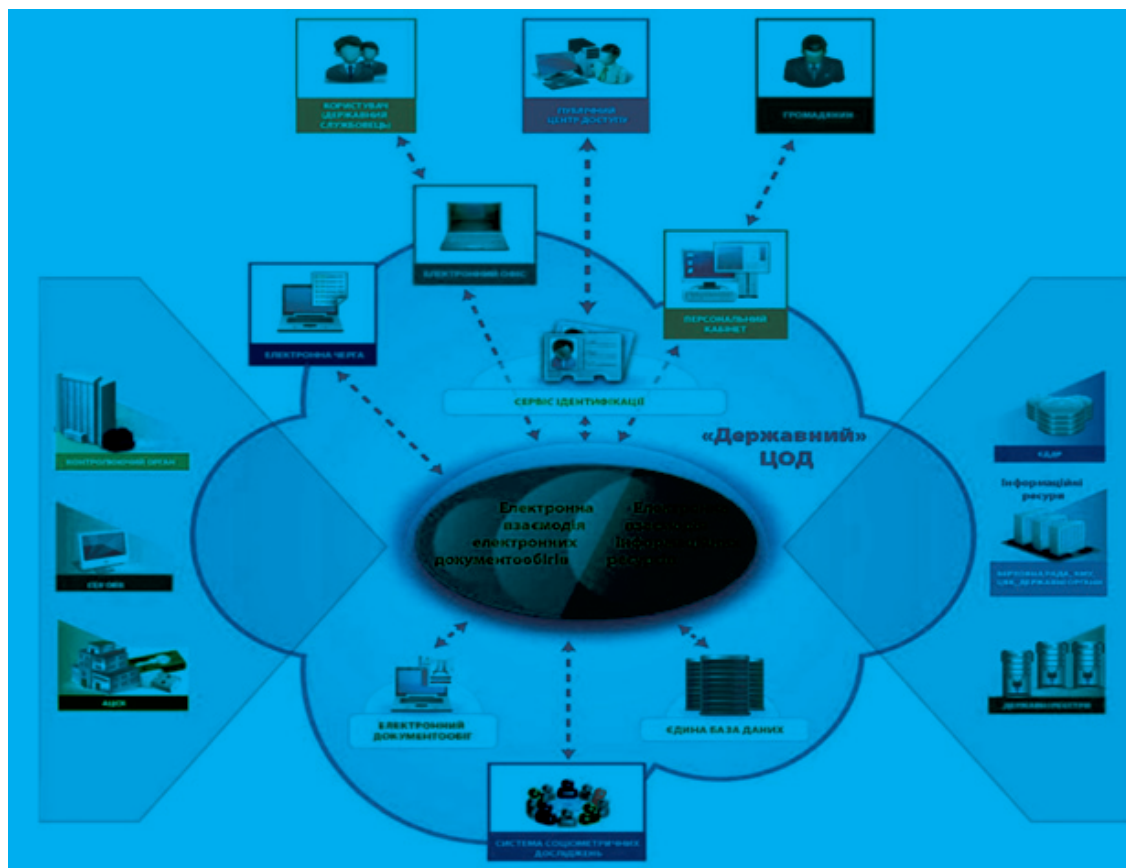


Рис. 1. Принципова схема системи прямої демократії

Збереження результатів волевиявлення громадян не буде здійснюватися в єдиній інформаційній системі, тобто в Системі, дотримуючись усіх відповідних вимог безпеки, зберігатимуться виключно системні ідентифікатори громадян без їх персональних даних. Співвід-

ношення персональних даних громадян та результатів їх волевиявлення буде формуватись динамічно за потребою при наявності відповідних повноважень.

Іншими компонентами Системи є безпосередньо компоненти організації та здійснен-

ня волевиявлення громадян. Функціональний простір громадянина після проходження ідентифікації доцільно організувати за принципом персонального кабінету, сконцентрувавши в ньому всі доступні можливості користувача, інформаційні сервіси. Запити, звернення громадянина, документи та його волевиявлення мають супроводжуватись електронним цифровим підписом (далі – ЕЦП) з метою надання юридичної сили його діям (відповідно до норм Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг»). Результати звернень і запитів, результуючі документи тощо, з цією ж метою, аналогічно будуть супроводжуватись ЕЦП відповідальних посадових осіб.

З метою забезпечення прозорості й ефективності у взаємовідносинах між громадянами та владою, для народних депутатів усіх рівнів та інших державних службовців будуть створені спеціалізовані електронні офіси, що забезпечать можливість доступу до визначених інформаційних елементів Системи, у тому числі для обробки звернень і запитів громадян, прийняття участі в обговореннях та спілкуванні, ведення електронних записів на прийом, звітності щодо власних дій.

У рамках персонального кабінету громадянина та електронного офісу державного службовця, з метою забезпечення можливостей створення електронного документа, пропонується використання інтегрованої системи «Арт-офіс». Ефективне запровадження технологій електронного урядування неможливе без розгортання систем електронного документообігу із застосуванням технологій електронного цифрового підпису. Електронний документообіг є одним із найголовніших технічних елементів системи електронного урядування, адже саме він забезпечує циркуляцію електронних документів, які є основою нової форми взаємодії держави та суспільства. Звернення за допомогою документа є необхідною умовою надання послуги державою громадянину. Однак, кожен документ повинен мати встановлений законодавством набір реквізитів, до яких належить, зокрема, підпис – елемент, що підтверджує авторство документа.

Ураховуючи різноманітність існуючих систем електронного документообігу в органах державної влади (ОДВ) та органах місцевого самоврядування (ОМС), з метою забезпечення

електронного документообігу в межах процесів волевиявлення громадян і процесів прямої демократії, пропонується застосування інтегрованої Єдиної системи електронного документообігу (СЕД), що реалізує такі процеси обробки документів:

- загальний електронний документообіг;
- реєстрація та контроль проходження законопроектів;
- підготовка матеріалів до протокольних засідань;
- листи та звернення громадян;
- обробка депутатських запитів і доручень Верховної Ради України;
- законодавство України;
- міжпарламентські зв'язки;
- інтеграція із Системою електронної взаємодії органів виконавчої влади;
- інтеграція із Системою електронної взаємодії електронних документообігів.

З метою реалізації процесів електронного документообігу за участю усіх учасників процесів волевиявлення громадян і прямої демократії, у першу чергу, тих суб'єктів, що оперують поза межами системи, пропонується застосування Системи електронної взаємодії електронних документообігів (СЕВ ЕД), що призначена для побудови єдиного інформаційного простору для забезпечення в режимі 24/7/365 обміну електронними документами, зверненнями, проектами документів між учасниками зовнішнього електронного документообігу, ураховуючи й тих учасників, у яких відсутня Система електронного документообігу (СЕД).

Для проведення цільових соціометричних досліджень відношення й думки громадян, державних службовців, інших цільових груп до певних питань і пропозицій, пропонується використання системи «Art-Socius». За допомогою «Art-Socius» можливо проводити соціометричні дослідження та візуальний аналіз відносин опитуваних до зазначених питань або подій, аналізуючи результати в різноманітних розрізах – вік, стать, національність, місце проживання тощо. Зважаючи на поточний рівень інформатизації країни, украї гостро постає необхідність у територіально розподіленій мережі публічних центрів доступу до Системи, яка дозволить громадянам, які не мають можливості роботи із Системою на власних персональних комп'ютерах, мати доступ до зазначених механізмів електронної прямої

демократії. Розвиток такої мережі має будуватись на існуючих інфраструктурних елементах, наприклад, поштових відділеннях, центрах електронного зв'язку тощо.

Узагальнюючи вищезазначене, система дозволить, у першу чергу, посилити демократичні права громадян шляхом вирішення таких основних завдань:

- проведення виборів усіх рівнів і типів в електронній формі, у тому числі із застосуванням складних форм голосування; проведення громадських референдумів будь-якого рівня в електронній формі;
- проведення електронних громадських обговорень та опитувань усіх рівнів, що забезпечують, з одного боку, можливості громадськості виявити позицію та думку щодо проектів законодавчих документів, змін до них тощо, сформувавши пропозиції та ініціативи й, з іншого боку, необмежені можливості щодо аналізу громадської думки;
- подання електронних громадських ініціатив усіх рівнів, що за вказаної підтримки мають розглядатись державною владою відповідного рівня; реалізація механізмів імперативного мандату в електронній формі для депутатів і суддів усіх рівнів згідно з волевиявленням громадськості.

Упровадження Системи електронної прямої демократії дозволить надати прозорі механізми контролю з боку громадян, підняти ефективність роботи органів влади під час здійснення своїх повноважень та скоротити витрати на поточні механізми волевиявлення громадян, розширити й підняти на якісно новий світовий рівень можливості громадян щодо реалізації їх демократичних прав у протилежність до рівня, який нині існує у країні. Система дозволить упровадити зручні, прозорі механізми впливу, взаємодії та контролю громадськістю діяльності як державної влади загалом, так й окремих її представників, що врешті-решт підвищить рівень довіри громадян до державної влади й забезпечить протидію можливим зловживанням.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Сьогодні одним із пріоритетів України є розвиток інформаційного суспільства з його найважливішою складовою – електронним урядуванням, упровадження якого сприятиме створенню умов для ефективного відкритого та прозорого державного управління.

Ураховуючи різноманітність існуючих систем електронного документообігу в органах державної влади та органах місцевого самоврядування, під час розробки та реалізації пілот-проекту системи передбачається створення інтегрованої системи електронного документообігу. Метою створення такої системи є забезпечення руху документів (укази, постанови, закони, розпорядження, повідомлення, звіти, аналітичні довідки тощо), скорочення терміну підготовки та прийняття рішень шляхом автоматизації процесів колективного створення й використання документів в органах державної влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Волох О. Генезис електронного урядування в Україні / О. Волох // Адміністративне право і процес. – № 2. – 2017. – С. 121–125.
2. Ємельянов В. М. Проблеми та перспективи розвитку електронного урядування в Україні / В. М. Ємельянов, Є. В. Берсан // Наукові праці. Державне управління. – Випуск 269. – Т. 281. – 2016. – С. 11–17.
3. Квітка С. А. Електронне урядування як інноваційний механізм взаємодії влади, бізнесу та громадянського суспільства: зарубіжний досвід та передумови розвитку в Україні / С. А. Квітка, О. О. Соколовська // Public administration aspects. – № 9 (23), вересень 2015. – С. 26–33.
4. Клімушин П. С. Механізми електронного урядування в системі надання адміністративних послуг / П. С. Клімушин, Д. В. Спасібов // Теорія та практика державного управління. – 2016. – Вип. 1. – С. 50–55.
5. Концепція розвитку електронного урядування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dki.org.ua/files/Concept-E-Government.doc> (дата звернення: 3.02.2018). – Назва з екрана.
6. Мезенцев А. В. Електронне урядування, електронна демократія – підходи до визначень / А. В. Мезенцев // Теорія та практика державного управління. – Вип. 1 (48). – 2015. – С. 64–69.

REFERENCE

1. Volokh, O. (2017). Henezys elektronnoho uriaduvannia v Ukraini [Genesis of e-government in Ukraine]. *Administrativne pravo i protses – Administrative law and process*, 2, 121–125 [in Ukrainian].
2. Iemelianov, V. M. & Bersan, Ie. V. (2016). Problemy ta perspektyvy rozvytku elektronnoho uriaduvannia v Ukraini [Problems and Prospects of the Development of Electronic Governance in Ukraine]. *Naukovi pratsi. Derzhavne upravlinnia – Scientific papers. Governance*, 269, 11–17 [in Ukrainian].
3. Kvitka, S. A. & Sokolovska, O. O. (2015). Elektronne vriaduvannia yak innovatsiinyi mekhanizm vzaiemodii vlady, biznesu ta hromadianskoho suspilstva: zarubizhnyi dosvid ta peredumovy rozvytku v Ukraini [Electronic Governance as an Innovative Mechanism for the Interaction of Power, Business and Civil Society: Foreign Experience and Preconditions for Development in Ukraine]. *Public administration aspects*, 9 (23), 26–33 [in Ukrainian].
4. Klimushyn, P. S. & Spasibov, D. V. (2016). Mekhanizmy elektronnoho uriaduvannia v systemi nadannia administrativnykh posluh [Mechanisms of e-government in the system of rendering of administrative services]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia – The theory and practice of public administration*, 1, 50–55 [in Ukrainian].
5. Kontseptsiiia rozvytku elektronnoho uriaduvannia v Ukraini [Concept of e-government development in Ukraine]. (n.d.). <http://dki.org.ua/files/Concept-E-Government.doc>. Retrieved from <http://dki.org.ua/files/Concept-E-Government.doc> (accessed 02 February 2018) [in Ukrainian].
6. Mieziatsev, A. V. (2015). Elektronne vriaduvannia, elektronna demokratiia – pidkhody do vyznachen [Electronic Governance, Electronic Democracy – Approaches to Definitions]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia – Theory and Practice of Public Administration*, 1 (48), 64–69 [in Ukrainian].

Н. В. Зось-Киор, доктор экономических наук, доцент (Полтавский национальный технический университет имени Ю. Кондратюка). **Интеграция систем электронного документооборота в макропроекты электронной демократии.**

Аннотация. Цель статьи заключается в предоставлении предложений по интеграции систем электронного документооборота в макропроект электронной демократии. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, диалектического подхода. **Результаты.** В соответствии с представленными исследованиями развитие электронного управления будет способствовать созданию условий для эффективного открытого и прозрачного государственного управления. При разработке и реализации пилот-проекта системы предусматривается создание интегрированной системы электронного документооборота. Целью создания такой системы является обеспечение движения документов, сокращение срока подготовки и принятия решений путем автоматизации процессов коллективного создания и использования документов в органах государственной власти. **Практическая значимость результатов исследования.** Внедрение системы электронного управления будет способствовать созданию условий для эффективного открытого и прозрачного государственного управления.

Ключевые слова: управление, интеграция, системы электронного документооборота, информационное общество, макропроекты электронной демократии.

M. Zos-Kior, Dc. Econ. Sci., Docent (Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University). **Integration of electronic documentary security systems in the electronic democracy macroproof.**

Annotation. Purpose. The purpose of the paper is to provide proposals for the integration of electronic document management systems in the macro-projects of e-democracy. **Methodology of research.** The solution of the tasks set in the article is carried out with the help of such general scientific and special research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, a dialectical approach. **Findings.** According to the studies, the development of e-government will

contribute to creating conditions for effective open and transparent public administration. The development and implementation of a pilot project system involves the creation of an integrated system of electronic document management. The purpose of creating such a system is to ensure the movement of documents, shorten the term of preparation and decision-making by automating the processes of collective creation and use of documents in state authorities. **Practical value.** The introduction of the e-governance system will help create the conditions for effective open and transparent public administration.

Keywords: management, integration, systems of electronic document circulation, information society, macroprojects of e-democracy.

VII. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА Й ПОЛІТИКА

УДК 316.77:007

МАЙНД-МЕНЕДЖМЕНТ ТА ІНТЕЛЕКТ-КАРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Л. М. ШИМАНОВСЬКА-ДІАНИЧ, доктор економічних наук, професор;

О. В. МАНЖУРА, доктор економічних наук;

Т. Є. ІЩЕЙКІН, кандидат економічних наук, доцент

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті* полягає у виявленні тенденцій розвитку майнд-менеджменту та інтелект-карти як інструментів креативного менеджменту й розвитку інтелектуального капіталу. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань базується на діалектичному підході і загальнонаукових методах пізнання: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення.* **Результати.** *У статті досліджено та розкрито сутність і можливість застосування майнд-менеджменту та інтелект-карт у процесі управління підприємством, зокрема як інструментів креативного менеджменту, та їх програмне забезпечення.* **Практична значущість результатів дослідження.** *Установлено, що інтелект-карти можуть бути досить ефективним інструментом під час впровадження в управління підприємством принципів креативного менеджменту.*

Ключові слова: *майнд-менеджмент, інтелект-карти, програмне забезпечення, інформація, креативний менеджмент.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Ми живемо у ХХІ ст., яке з упевненістю можна назвати інформаційним. Основна одиниця виміру нині – це кількість інформації, якою володіє людина, і не просто інформації, а якісної й важливої. Сьогодні кілька хвилин важливої інформації в потрібний час можуть коштувати мільйони доларів. Кожен день сучасний керівник отримує величезну кількість інформації,

а вміння виділяти головне, структурувати інформацію і приймати на її основі управлінські рішення є життєво необхідним. Допомогти у вирішенні цих питань може технологія майнд-менеджменту – технологія подання будь-якої, навіть найскладнішої, інформації в максимально зрозумілому й наочному вигляді. Вона дає відповіді на цілу низку запитань, зокрема, як успішно справлятися з потоком інформації, що надходить, як витратити на обробку, аналіз і прийняття рішення мінімум часу й сил

тощо. Крім того, майнд-менеджмент – напрям у тайм-менеджменті, що відповідає за підвищення ефективності особистої і корпоративної діяльності за допомогою інтелект-карт. Інтелект-карта (англ. *mind map* – карта думок, карта розуму, карта мислення, ментальна карта, карта пам'яті або карта розуму, діаграма зв'язків) – це технологія представлення будь-якого процесу або події, думки або ідеї в комплексній, систематизованій, візуальній (графічній) формі, найчастіше на великому аркуші паперу. Вона відображає зв'язки (змістовні, причинно-наслідкові, асоціативні й т. ін.) між поняттями, частинами та складовими цієї сфери. Це є набагато зрозумілішим, ніж просте викладення думок за допомогою слів у письмовому вигляді, оскільки словесний опис породжує значну кількість зайвої інформації, призводить до втрати часу, зниження концентрації і швидкої стомлюваності [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 1970-ті роки англійський психолог і нейробіолог Тоні Бьюзен, звернувши увагу на те, що традиційне уявлення щодо сприйняття інформації є дещо неправильним, винайшов та описав у своїй книзі «Думай головою» інтелект-карти [3]. Учений довів, що це найкращий спосіб конспектування інформації, оскільки графічне вираження процесів багатомірною мислення є найбільш природним способом інтелектуальної діяльності людини. Далі цю тему розвивали у своїх працях як зарубіжні, так і українські науковці, зокрема, С. Бехтерев, П. Г. Кузнецов, Л. П. Лєснова, Г. П. Мельников, В. О. Терновська, Г. В. Ткачук, Г. П. Щедровицький та ін. Уважається, що карту знань як метод візуалізації інформації вперше застосував філософ Порфирій Тіросський ще в III ст. н. е., намагаючись розібратися в концепціях Арістотеля [3, 4]. Серйозні сучасні розробки в галузі картографування знань належать до 1960-х рр. і були пов'язані з розвитком теорії семантичних мереж щодо вивчення людського мислення у процесі навчання. Разом із тим залишаються недостатньо дослідженими питання щодо використання майнд-менеджменту та інтелект-карт у практиці управління сучасним підприємством.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та розкриття сутності й можливостей застосування майнд-менеджменту та інтелект-карт у про-

цесі управління підприємством, зокрема як інструментів креативного менеджменту, та їх програмне забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зазвичай інтелект-карта виглядає як деревоподібна схема, на якій зображені слова, ідеї, завдання, пов'язані гілками, що відходять від центрального поняття або ідеї. Головна перевага «ручних» інтелект-карт – максимальна творча складова. Хочете щось запам'ятати – намалуйте це. Скільки можна пригадати точних поштових адрес тих місць, де колись були? Десять? П'ять? А скільки адрес можна пригадати візуально, коли з'явиться необхідність туди дістатися? Варто людині опинитися у знайомому місці, і вона з величезною ймовірністю відразу ж зорієнтується, куди йти.

Згрупована й пов'язана інформація, представлена у вигляді кольорових малюнків і схем (а це і є інтелект-карта), сприймається швидше та запам'ятовується на довший термін, адже це відповідає природній асоціативній природі людського мислення. Практично вся інформація зберігається в головному мозку у вигляді образів [2].

Незабаром, після публікації книги Т. Бьюзена, інтелект-карти стали звичним інструментом для багатьох працівників інтелектуальної сфери країн Західної Європи і США, залишаючись ним і сьогодні. З кінця 1970-х рр. і донині діаграми зв'язків продовжують використовуватися в різних сферах діяльності, зокрема, у навчанні, плануванні та побудові інженерних діаграм. Більш того, з'явилася ціла наука, присвячена правильному структуруванню інформації [7].

Нині інтелект-карти знайшли своє застосування і в менеджменті. За їх допомогою можна вирішувати бізнес-завдання будь-якої складності, а також управляти бізнес-процесами. Це пов'язано з тим, що коли створюється інтелект-карта, то весь процес представляється глобально, з усіма зв'язками й деталями, що викликає значну кількість асоціацій. У менеджменті за допомогою цього інструменту можна: планувати; порівнювати; запам'ятовувати інформацію; аналізувати й обробляти будь-яку інформацію; мислити та розвивати системне мислення; створювати нове; вирішувати складні завдання [1, 8].

Як це робиться? По-перше, за допомогою простого аркуша паперу й кольорових олівців (так звані ручні інтелект-карти), а також, звичайно ж, комп'ютера (онлайн програми для складання інтелект-карт).

Якщо використовувати ручні карти пам'яті, то на аркуші паперу в самому центрі необхідно намалювати головну мету, яку треба досягти, наприклад план продажів. Потім навколо головної мети відобразити об'єкти, які відповідають за реалізацію мети, наприклад: товарний асортимент, наявність реклами, торговельні точки, логістика, мотивація співробітникам, перешкоди, можливості, ризики, бюджет. Важливо якомога коротше озаглавлювати надписи над зв'язками, щоб вони несли головну думку й давали уяві згенерувати ідеї автоматично.

Кожен об'єкт, який впливає на виконання плану продажів, потрібно розкласти на відповідність очікуванням. Наприклад: чи вистачить товару, щоб виконати план? Якщо немає, треба запланувати закупівлі й т. ін.

Згодом можна вносити будь-які нові підзадачі або навпаки відзначати ті, що вже виконані, при цьому відображається загальна картина виконання плану, ризики й ресурси, про які можна просто забути з часом, а вони є.

Якщо говорити про програмне забезпечення майнд-менеджменту, то слід зазначити, що останнім часом для цього використовують вісім програм [1, 4, 5]. Одна з найбільш популярних програм – MindManager, яка не тільки підтримує класичний підхід до створення інтелект-карт, але і значно розширює його. Програма надає зручні можливості щодо створення і редагування інтелект-карт, а також автоматично підбирає найбільш зручне розташування гілок. До вузлів структури можна прив'язати гіперпосилання на текстові документи, таблиці, інтернет-сайти, на інші карти й об'єкти. MindManager має власну графічну бібліотеку, що дає можливість вставляти в інтелект-карту візуальні образи: малюнки, маркери, символи розстановки пріоритетів та актуальності інформації. Підготовлені у програмі інтелект-карти можна експортувати у формат HTML, MS Power Point і MS Word. Підтримує зв'язок і синхронізацію з MS Outlook і MS Project, імпортує з MS Word.

Інтелект-карти, створені в Google, можуть експортуватися у форматі PNG або PDF. Програма підтримує використання зображень,

індивідуальні колірні схеми й можливість перегляду історії документа. Зберігання історії змін дозволяє повернутися до попередніх версій створеної карти.

Найпопулярнішою програмою для складання інтелект-карт (Windows, Mac, Linux) є крос-платформна XMind. Програма має кілька версій: безкоштовна з обмеженими можливостями та платна з розширеними функціями. Однією з переваг XMind є її підтримка й сумісність із пакетом MS Office та можливість програми працювати з діаграмами Ганта. Інтелект-карти складаються за допомогою відкритого безкоштовного додатка Freemind. Ця програма має весь необхідний набір функцій для створення якісних інтелект-карт. Один із мінусів програми Freemind – несучасний дизайн інтелект-карт.

Складають інтелект карти і на Mac/iOS, використовуючи платний додаток MindNode. Він має сучасний дизайн і є досить простим у використанні. Цей додаток підтримує інтеграцію з усіма пристроями Apple, добре працює як на iPad, так і в мобільній версії. Додаток дозволяє експортувати створені інтелект-карти у формати (JPG, PDF, TIFF, текстові формати), а також підтримує експорт інтелект-карт у формат програми Freemind. Доступна пробна версія програми з обмеженим набором функцій MindNode Lite.

Одним із безкоштовних веб-додатків для складання інтелект-карт у режимі онлайн є Bubble.us, який дозволяє скласти прості інтелект-карти й експортувати їх у форматі зображень. Функціонал програми, у порівнянні з простими рішеннями MindNode і Goggle, є набагато складнішим. Bubble.us працює на flash і не працює на смартфонах. Онлайн-додаток MindMeister для складання інтелект-карт є платним. Також передбачено можливість безкоштовного використання. На безкоштовній основі можна побудувати тільки три інтелект-карти з обмеженими можливостями експорту. Додаток має зручний інтерфейс і весь необхідний набір функцій. Мінусом цієї програми є можливість повноцінного використання тільки за регулярної абонентської плати.

Для створення інтелект-карт із відкритим кодом HTML5 використовується безкоштовний онлайн-додаток WiseMapping. Цією програмою можна користуватися на сайті розробників, а можна скачати відкритий код про-

грами та встановити на власний веб-сервер. Додаток має весь набір функцій для роботи з технологією mindmapping.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, можна зробити такі висновки:

1. Інтелект-карта – це особливий вид запису матеріалів у вигляді радіантної структури, тобто структури, що виходить від центру до країв, поступово розгалужується на дрібніші частини. Інтелект-карти можуть замінити традиційний текст, таблиці, графіки та схеми. Уся справа – в особливостях нашого мислення. Наше мислення не організовано як текст, лінійно. Воно має таку структуру: кожне поняття в нашій голові пов'язано з іншими поняттями, ці інші поняття пов'язані із третіми й так далі до нескінченності. Така організація матеріалу називається багатовимірною, радіантною. Саме така структура найбільш органічно відображає наше реальне мислення. Так само, на фізичному рівні, з'єднуються нейрони в нашому мозку: кожен нейрон обплутує мережу дендритів інших нейронів, від одного нейрона по ланцюгах зв'язків ми можемо перейти до іншого нейрона. Навпаки, доводиться дивуватися, як людина може працювати й мислити лінійно? Адже наш мозок абсолютно для цього не призначений.

2. Інтелект-карти найбільш адекватно відображають наше реальне багатовимірне радіантне мислення. Саме тому вони більш зручні у використанні в порівнянні зі звичайним текстом. Інтелект-карти дозволяють більш якісно відобразити структуру матеріалу, смислові та ієрархічні зв'язки, показати, які існують відносини між складовими частинами. Завдяки такій структурі інтелект-карти дозволяють розкривати інтелектуальний потенціал, а досягається це за рахунок правильної організації і роботи обох півкуль мозку. У подібній структурі працює як права, так і ліва півкуля мозку.

3. В інтелект-карт є ще один важливий ефект. За рахунок своєї розширюваності та пристосованості для радіантного мислення, створення інтелект-карт сприяє розвитку потоку асоціацій, думок, ідей. Зазвичай, ті, хто переходить на використання інтелект-карт, починають помічати, як багато ідей утворюється в ході їх зображення, часто навіть не вистачає спочатку відведеного місця під всі ідеї. Саме тому в наш інформаційний вік надзвичайно

актуальним стає використання інтелект-карт у найрізноманітніших сферах життя, а саме: створення спільного бачення проекту й робочих планів; планування подій, бюджетів; підготовка плану виступу, презентації; прийняття рішень; проведення мозкового штурму; генерування ідей; створення мотивації; визначення цілей; підготовка плану переговорів; упорядкування думок та ідей; використання інтелект-карт у навчальному процесі тощо.

З часом приходиться розуміння того, що жоден органайзер або тижневик не дають таких можливостей, як інтелект-карти. Просто необхідно спробувати й оцінити користь даного інструменту в управлінні підприємством, адже майнд-менеджмент допоможе розібратися у складних процесах і внести порядок у хаос. Крім того, інтелект-карти можуть бути досить ефективним інструментом під час упрощення в управлінні підприємством принципів креативного менеджменту, про що йтиметься в наших подальших дослідженнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балик Н. Р. Структурування знань з допомогою сервісів Web 2.0 / Н. Р. Балик // Шкільний світ: Інформатика. – 2008. – № 41. – С. 14–21.
2. Бехтерев С. Майнд-менеджмент. Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт / С. Бехтерев. – Москва : Альпина Паблишер, 2014. – 370 с.
3. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%8C%D1%8E%D0%B7%D0%B5%D0%BD_%D0%A2%D0%BE%D0%BD%D0%B8 (дата звернення: 30.01.2018). – Назва з екрана.
4. Інтернет-бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bookboon.com/> (дата звернення: 30.01.2018). – Назва з екрана.
5. Інтернет-бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.free-management-ebooks.com/> (дата звернення: 30.01.2018). – Назва з екрана.

6. Фюр Д. Эйнштейн гуляет по Луне: Наука и искусство запоминания = Moonwalking with Einstein. The Art and Science of Remembering Everything / Д. Фюр. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 270 с.
7. Хант Р. Как создать интеллектуальную организацию / Р. Хант, Т. Бьюзен. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 230 с.
8. Patterson C. Business Briefs: Business Theory Made Simple [Электронный ресурс] / C. Patterson. – Режим доступа: <http://bookboon.com/en/business-briefs-ebook> (дата звернення: 30.01.2018). – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Balyk, N. R. (2008). Strukturuvannia znan z dopomohoiu servisiv Web 2.0 [Structuring Knowledge Using Web 2.0 Services]. *Shkilnyi svit: Informatyka – School World: Informatics*, 41, 14–21 [in Ukrainian].
2. Bekhterev, S. *Maind-menedzhment. Reshenye byznes-zadach s pomoshchiu yntellekt-kart* [Mind-management. Solution of business tasks using intelligent cards]. Moscow: Al'pina Pablysher, 2014. – 370 s [in Russian].
3. Wikipediia [Wikipedia]. (n.d.). <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%8C%D1%8E%D0%B7%D0%B5%D0%BD,%D0%A2%D0%BE%D0%BD%D0%B8> (accessed 23 January 2018) [in Ukrainian].
4. Internet-biblioteka [Internet library]. (n.d.). <http://bookboon.com>. Retrieved from <http://bookboon.com> (accessed 23 January 2018) [in Ukrainian].
5. Internet-biblioteka [Internet library]. (n.d.). <http://www.free-management-ebooks.com>. Retrieved from <http://www.free-management-ebooks.com> accessed 23 January 2018) [in Ukrainian].
6. Foer, D. (2013). *Jejnshtejn guljaet po Lune: Nauka i iskusstvo zapominanija* [Moonwalking with Einstein. The Art and Science of Remembering Everything]. Moscow : Al'pina Pablisher [in Russian].
7. Hant, R. & B'juzen, T. (2002). *Kak sozdat' intellektual'nuju organizaciju* [How to create an intellectual organization]. Moscow : INFRA-M [in Russian].
8. Patterson, C. *Business Briefs: Business Theory Made Simple* (n.d.). Retrieved from <http://bookboon.com/en/business-briefs-ebook> accessed 23 January 2018).

Л. М. Шимановська-Діаніч, доктор економічних наук, професор; **А. В. Манжура**, доктор економічних наук; **Т. Є. Іщейкін**, кандидат економічних наук, доцент (Вище навчальне закладення Укоопсоюзу «Полтавський університет економіки і торгівлі»). **Майнд-менеджмент і інтелект-карти як інструменти креативного менеджменту і розвитку інтелектуального капіталу в умовах формування економіки знань.**

Анотація. Ціль статті заключається в виявленні тенденцій розвитку майнд-менеджменту і інтелект-карт як інструментів креативного менеджменту і розвитку інтелектуального капіталу. **Методика дослідження.** Рішення поставлених в статті завдань базується на діалектичному підході і загальнонаукових методах пізнання: аналізу і синтезу, систематизації і узагальнення. **Результати.** В статті досліджена і розкрито сутність і можливості застосування майнд-менеджменту і інтелект-карт в процесі управління підприємством, зокрема, як інструменту креативного менеджменту, і їх програмне забезпечення. **Практична значимість результатів дослідження.** Установлено, що інтелект-карти можуть бути дуже ефективним інструментом при впровадженні в управління підприємством принципів креативного менеджменту.

Ключові слова: майнд-менеджмент, інтелект-карти, програмне забезпечення, інформація, креативний менеджмент.

L. Shymanovska-Dianich, Dc. Econ. Sci., Professor; **O. Manzhura**, Dc. Econ. Sci.; **T. Ischeykin**, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **Mind-management and in-**

tellect-maps as a tools of creative management and intellectual capital development in the conditions of formation of the economy of knowledge.

Annotation. *The purpose of the paper is to identify trends in the mind-management and intelligence maps development as a tool for creative management and intellectual capital development.*

Methodology of research. *The solution of the tasks is based on dialectic approach and general scientific methods: analysis and synthesis, systematization and generalization.* ***Findings.*** *The article describes the essence and possibilities of using the mind-management and intelligence cards in the enterprise management process, in particular, as a tools of creative management, and their software.*

Practical value. *It has been established that intelligence maps can be a very effective tool for introducing creative management principles into enterprise management.*

Keywords: *mind management, intelligence-maps, software, information, creative management.*

СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В. Г. ГОРНИК, доктор наук з державного управління, доцент
(Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського);

В. І. ДАРМОГРАЙ, доктор економічних наук, професор
(Міжрегіональна академія управління персоналом);

В. М. ПАНАСЮК, кандидат економічних наук, доцент
(Тернопільський національний економічний університет)

Анотація. Метою статті є характеристика змін соціальної сфери регіону під дією інформатизації. **Методика дослідження.** У роботі використано загальнонаукові методи: аналіз, синтез, індукція, дедукція, конкретизація, абстрагування, метод історичного й логічного дослідження. **Результати.** Теоретико-методологічну основу дослідження склали наукові праці з теорії інформаційної економіки та наукові публікації вітчизняних і зарубіжних учених. Інформатизацію соціальної сфери регіону розглянуто як процес перетворення соціально-економічної системи під дією технологічних факторів інформаційної економіки з метою оптимізації її функціонування, підвищення якості життя населення і формування інформаційної свідомості. **Практична значущість результатів дослідження.** Вплив інформатизації на економічну сторону соціальної сфери регіону прослідковано через призму загальних та індивідуальних дій інформатизації на структуру суб'єктів і процесів соціальної сфери регіону. У результаті інформатизація дозволяє розширювати кордони діяльності суб'єктів соціальної сфери регіону, трансформує відносини власності й підсилює конкуренцію, сприяє зростанню виробництва та появі нових послуг, змінює базові процеси.

Ключові слова: інформатизація, соціальна сфера, регіон, трансформація, структура, зміни.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Інформаційна економіка не є відокремленим явищем та суттєво впливає на всі сфери народного господарства різних країн. Соціальна сфера регіону також є складовою частиною економіки країни, і відповідно, також схильна до впливу інформатизації, як і інші сфери економіки.

Трансформаційні структури соціальної сфери регіону – об'єкти, які під впливом інформатизації виявляються у створенні нових структур або вдосконаленні структури соціальної сфери, зміні підпорядкування, розміщення, частин та елементів суб'єктів. Дана група включає інфраструктурні зміни. Зміни структурних процесів надання послуг соціальної сфери під впливом інформатизації зачіпають послідовність і склад стадій та етапів виконаних робіт, набір процедур, спектр технічних засобів, способи та види взаємодії

учасників процесів. До цієї групи належать інституціональні зміни. За нинішнього рівня розвитку інформаційних технологій та засобів комунікацій територіальні кордони дій організацій сьогодні не обмежені їх місцезнаходженням, тому фактичні місця розташування організацій соціальної сфери регіону стають менш значимими. Відбувається віртуалізація економіки й утворюються віртуальні організації, у тому числі й у соціальній сфері регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі визначення ролі та місця інформатизації у трансформації соціальної сфери регіону розглянуто праці зарубіжних учених: Д. Белла, Дж. Гелбрейта, М. Кастельса, І. Масуди, Ф. Махлупа, Д. Норта, Є. Тоффлера.

Дослідженням процесів інформатизації в українському суспільстві займалися такі вчені, як В. І. Пожуєв, А. Гор, Г. М. Красноступ, К. І. Беляков, В. М. Брижко, В. Д. Гавловський, І. В. Арістова, В. С. Цимбалюк, М. Я. Швець.

Автори акцентують увагу на впливі інформатизації на економіку країни загалом або на окремі її галузі. Дефіцитом концептуальних підходів вивчення впливу інформатизації на трансформацію соціальної сфери регіону обумовлено вибір теми дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є характеристика змін соціальної сфери регіону під дією інформатизації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах інформатизації на перший план виходить такий специфічний об'єкт власності, як інформація. Відбувається трансформація відносин власності, які виступають стержневими економічними відносинами. Економічний аспект категорій «власність» полягає в тому, що вона є одним із головних засобів реалізації індивідуальних, групових і суспільних інтересів. Можна виокремити три напрями впливу інформатизації на трансформацію в соціальній сфері регіону:

- поява нового виду власності – віртуальної власності;
- поява нових об'єктів (доменні імена, цифрові й віртуальні об'єкти, віртуальна валюта);
- зміна характеру відносин щодо власності.

Інформатизація розширює діапазон об'єктів власності, і це є другим напрямом її впливу на трансформацію відносин власності в соціальній сфері регіону. Наприклад, доменні імена в Інтернеті є новим об'єктом відносин власності, які виникли завдяки інформатизації.

Інформаційні технології дали старт виробництву й розповсюдженню цифрових і віртуальних об'єктів. Програмне забезпечення, електронні книги, відеофайли та інше є цифровими об'єктами, які створені за допомогою ІКТ та не мають фізичного аналога. Їх застосування широко розповсюджено і в соціальній сфері: у бібліотеках з'явилися електронні книги, інтерактивне навчання проводиться за допомогою відеоматеріалів, для ведення історії хвороби використовують спеціальні програми. Проникнення комп'ютерних технологій у повсякденне життя породжує таке явище, як віртуальна реальність, тобто «комп'ютерна симуляція реальних речей і вчинків» [1].

Слідом за віртуальними об'єктами виникають віртуальні гроші, які не існують у природньому світі, але мають вплив на економіку.

Це не просто національна валюта або іноземна (умовні одиниці), за допомогою яких здійснюється безготівковий розрахунок, а абсолютно нові віртуальні валюти. Прикладом створення віртуальних валют є біткоїн (bitcoin), лайткоїн (litecoin), піркоїн (peercoin) – децентралізовані криптовалюти, отримані шляхом вирахування коду. Особливість таких валют – відсутність будь-якого централізованого регулятора, який займається емісією, ліквідністю, регуляцією курсу валют і псевдоанонімністю або анонімністю транзакцій.

Ідея віртуальної валюти як валюти майбутнього, без сумніву, є цікавою та може мати перспективу в майбутньому. Проте, слід визнати, що нині такий спосіб платежу не може виступати вагомим конкурентом традиційної грошової системи, тим паче бути засобом платежу в соціальній сфері.

Третій напрям змін відносин власності полягає в тому, що інформатизація вносить зміни в соціально-економічний характер відносин власності. У віртуальній економіці переважає безготівкова власність. Особливість даної власності полягає в тому, що об'єкти легко змінюють свого власника, вони деперсоніфіковані [2].

Інформатизація трансформує самого робітника соціальної сфери й умови його праці. Вона створює нове покоління кадрів, які не зациклені на паперовій роботі, здатні адаптуватися до змін умов на ринку праці. В умовах інформатизації економіки виникає концепція мобільного офісу – робочого місця без прив'язки до фізичного об'єкта (місця роботи), що дозволить працівнику завжди залишатися на зв'язку, бути залученим у роботу під час відрядження, у дорозі, на засіданні, скорочувати транзакційні витрати, оперативно реагувати на зміну ситуації. Застосування сучасних ІКТ-технологій є обов'язковою умовою існування мобільного офісу.

Інформатизація покликана полегшити людині виконання рутинних операцій, спростити задачі, розширити можливості моделювання і наглядного подання необхідних процесів і предметів. У процесі інформатизації відбувається автоматизація процесів, які раніше виконували робітники з низьким рівнем кваліфікації. Нині продаж білетів на транспорт, оплата товару в магазинах та інші подібні операції частіше здійснюються за допомогою електронних машин. Тож, люди змушені підвищувати рівень своєї освіти, щоб претендувати на

більш високі посади, що потребують знання і вміння, які ще непідвладні комп'ютеру, так як роботу, що не потребує кваліфікації, уже можуть виконувати машини.

Поява у структурі соціальної сфери регіону нових елементів викликає багаточисленні трансформації у процесах надання послуг соціальної сфери. Глобалізація інформаційної економіки робить більш напруженою конкуренцію. Інформаційна економіка надає можливість отримувати послуги соціальної сфери, наприклад вивчення іноземної мови дистанційно від контрагентів, які знаходяться в будь-якій точці світу. Це загострює конкуренцію не тільки на внутрішньому ринку, але й на міжнародному.

Інформатизація змінює ціноутворення на послуги в соціальній сфері регіону. Із приходом ІКТ у соціальну сферу відбувається переміщення механізму ціноутворення у віртуальне інформаційне поле. Ціноутворення – це процес установа кінцевих цін, ураховуючи декілька факторів: собівартість (кількість матеріалів, які потрібно витрати на надання послуги, розмір професійного внеску робітника, який надає послуги), ціни конкурентів, цінність даної послуги для споживача. До появи Інтернету вивчення цін конкурентів було складним і супроводжувалося значними транзакційними витратами [3].

Застосування ІКТ сприяє ранжуванню послуг соціальної сфери регіону: можливості участі споживача у визначенні параметрів бажаної послуги та її реалізації під конкретного споживача. Під час переходу до інформаційного суспільства з'являються додаткові можливості, що дозволяють урахувати інтереси окремої людини й суспільства загалом. Сьогодні індивіди можуть самостійно вирішувати, на що витратити свій час, яким розміром послуг скористатися.

Із приходом інформаційних технологій в економіку підхід до управління, який став традиційним, змінюється новим, для якого характерна поява соціально-цифрових інститутів управління і велика свобода дій. Система прийняття рішень за нового підходу будується на досягненні консенсусу, а не на підпорядкуванні та виконанні команд, регламенти замінюються рекомендаціями й погодженням. Інформатизація дозволяє покращити інформаційне забезпечення, а отже, знижує невизначеність для механізму регулювання.

ІКТ змінює форми взаємодії між людьми. Вони дозволяють одночасно створювати велику кількість зв'язків. Для забезпечення комунікацій із декількома партнерами достатньо мати доступ до Інтернету, який надає можливість суб'єктам, що розміщені на великій відстані, знаходити спільні інтереси, об'єднує для рішення схожих проблем, реалізує проекти, навіть не зустрічаючись у реальному світі. За таких умов зростає значення співпраці та особливо актуальним стає питання мережевої взаємодії держави, бізнесу й асоціації громадянського суспільства.

Результатом застосування нових інформаційних інструментів у процесі отримання інформації в соціальній сфері стало розширення джерел отримання інформації, підвищення її доступності, збільшення швидкості отримання і полегшення прийняття рішень. Наприклад, додатки для смартфона, плеєрів, планшетів дозволяють мати під рукою засоби для отримання необхідної інформації.

Упровадження інформаційних технологій, необхідних для заміни ручної праці автоматизованою, передувало їх створенню, вимагаючи визначних інтелектуальних ресурсів. Інформатизація направлена на мінімізацію шкідливої дії людського фактору, але, між тим, управління машинами здійснює людина, вона має програму, приймає рішення, аналізує ситуацію, контролює процес, а отже, роль людини є першочерговою. Усвідомлення того, яку важливу роль індивід може відігравати в розвитку економіки, привело до переорієнтації робочої сили до збільшення людського потенціалу для забезпечення економічного й технологічного прогресу [4].

Активне підтримання різносторонніх контактів сприяє виникненню нових інформаційних продуктів. За допомогою розширених комунікаційних можливостей з'являються нові перспективи навчання та отримання знань, що має особливу цінність у сучасному світі й надає додатковий імпульс для ефективної роботи.

Загальну дію інформаційної економіки зафіксовано у двох аспектах соціальної сфери регіону. Інформатизація суттєво впливає на появу нових відносин власності, зміни принципів роботи з інформацією у зв'язку з новими інструментами і на утворення нових концепцій у секторі освіти, що багато в чому пов'язано зі зростанням ролі знань у сучасній економіці.

Специфічні структурні зміни відбуваються всередині соціальної сфери регіону та включають як об'єктивні, так і процесні зміни: виникнення нових послуг, організаційних, технологічних та інших заходів і методів.

Інформатизація економіки комплексно впливає на елементи структури соціальної сфери. Утворюються нові сучасні обладнання, які розширюють перелік послуг соціальної сфери, виникає можливість для отримання послуг через Інтернет (он-лайн відеоконсультації, дистанційне навчання, дистанційна зайнятість, віддалена робота).

Нові технології сприяють появі нових інститутів, інститути ІКТ стають складовими інфраструктурними елементами соціальної сфери, забезпечують розширені можливості в комунікації, аналітиці, діагностиці й т. п.

Інформатизація не обмежується впровадженням комп'ютерної техніки. Структурна трансформація соціальної сфери регіону під впливом інформатизації економіки виявляється у змінах складу процесів надання послуг соціальної сфери, швидкості та якості їх виконання. Усередині процесу відбуваються оптимізація, ущільнення і деталізація робіт, ліквідація застарілих елементів процесу й поява нових (запис до лікаря, замовлення документів, лікувальних препаратів, книг, білетів через Інтернет). Використання комп'ютерного моделювання процесів дозволяє знизити невизначеність, запустити весь механізм віртуально й, спираючись на результати експерименту, побудувати ефективну модель.

Дія інформатизації виявляється в розширенні функцій організації соціальної сфери регіону. Наприклад, бібліотека сьогодні це не просто пункт видачі книжок, а ще й центр загального доступу до цифрових продуктів і послуг. Обладнання бібліотек комп'ютерами з доступом до Інтернет дозволяє підвищити комп'ютерну грамотність населення, навчити читача самостійно орієнтуватися в масиві інформації та отримувати необхідні дані, створити доступні цифрові послуги для осіб, які не мають змоги придбати персональний комп'ютер. Бібліотека стає не тільки дистриб'ютором інформації, але й виробником нових цифрових інформаційних ресурсів для науки, освіти, організації дозвілля.

Безумовно, поява нових функцій в організаціях соціальної сфери регіону не означає зникнення тих, що існували раніше, але в умовах

нової інформаційної економіки звичайні речі набувають нове значення.

Завдяки розвитку ІКТ освіта стає інклюзивною, тобто доступна для всіх, хто бажає її отримати, у тому числі й для людей з обмеженнями. Отже, застосування інформаційних технологій підвищує якість життя людей, дозволяє гуманізувати освіту та зробити її без виключень. Інформатизація освіти повинна випереджати інформатизацію інших напрямів суспільної діяльності, тому що в цій сфері закладаються соціальні, психологічні, загальнокультурні та професійні передумови інформатизації суспільства. Саме тому соціальна сфера, а особливо освітня складова, повинна виступати локомотивом, інженером технологій і механізмів нового постіндустріального суспільства.

У соціальній сфері регіону можна найбільш яскраво визначити синергію двох концепцій економічної теорії. З одного боку, теорія економіки знань виявляється в соціальній сфері, так як вона поштовхує до соціального та інституціонального аспектів розвитку економіки. З іншого боку, тенденції до інформатизації суспільства роблять інформаційні технології невід'ємною частиною процесу надання послуг соціальної сфери, що забезпечує прояви закономірностей економіки в соціальній сфері регіону.

Інформатизація, як і будь-який процес, на соціальну сферу регіону впливає як позитивно, так і негативно. Виходячи зі специфіки соціальної сфери регіону й базуючись на ключових проблемах інформатизації соціальної сфери, слід виділити: цифрове партнерство, відсутність інституціонального проектування впровадження ІКТ та дефіцит статистичних показників, оцінюючих структурну трансформацію соціальної сфери регіону в ході інформатизації. Ці проблеми потребують постійного вирішення на підготовчому етапі інформатизації соціальної сфери регіону.

Ключовими проблемами інформатизації, які ускладнюють ефективність проникнення ІКТ у соціальну сферу регіону, є:

по-перше, це цифрова нерівність, яка виявляється в різній доступності ІКТ для різних верств населення. Цей фактор суттєво відображається на адаптації людини в сучасному суспільстві, відчиняючи або скорочуючи його перспективи самореалізації й особистісного розвитку;

по-друге, відсутність процедури інституціонального проектування впровадження ІКТ

у соціальну сферу регіону перешкоджає формуванню інституціонального середовища, яке постає основою для побудови ефективних економічних систем і процесів у регіоні.

Розширене використання ІКТ у соціальній сфері регіону потребує відповідного методичного забезпечення, наповненого рекомендаціями щодо організації трансформаційних процесів і підготовки середовища до застосування нових технологій, які дозволять уникнути відхилення від плану інформатизації.

Важливою проблемою є зведення інформатизації в ранг самоцілі без прив'язування до якості наданих послуг. Застосування ІКТ не гарантує досягнення позитивного ефекту від використання нових технологій. Повсюдне використання ІКТ не гарантує досягнення позитивного ефекту від використання нових технологій. Комп'ютеризація процесів, яка виконувалася раніше, без критичного аналізу й налагодження роботи призводить до автоматизації виконаних процесів, неактуальних у нових умовах, і необгрунтованої затримки прийняття рішень багатьох проблем через неефективне використання існуючих ресурсів і відсутність сучасних адекватних ситуаційних методів управління;

по-третє, існує проблема відсутності достатніх і детальних статистичних показників, які відображають застосування ІКТ у соціальній сфері, що ускладнює проведення аналізу впливу ІКТ на розглянутий елемент економічної системи.

Не дивлячись на визначені проблеми, інформаційний сектор економіки розвивається, відбувається формування інформаційного середовища, у якому мобільний зв'язок та Інтернет є загальнодоступними. Таке середовище стає передумовою до перетворення й активізує структурну трансформацію в соціальній сфері послуг.

Важливим фактором є той факт, що сучасне покоління, зростаючи на цифрових новинках, відноситься до нових технологій як до помічників, інструментів, що здібні підвищити якість життя, тоді як більш старше покоління часто сприймає нові технології як джерела ускладнення звичних процесів.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. За інформатизації інформаційні технології стають доступними для застосування в

соціальній сфері регіону. Ефекти від структурної трансформації соціальної сфери регіону, що викликані інформатизацією, у разі правильного використання спроможні подолати кризове становище соціальної сфери нашої країни. Упровадження інформаційних технологій у соціальну сферу регіону стимулюватиме перехід до суспільства знань (інформаційного суспільства). Посилення інформатизації соціальної сфери регіону може стати драйвером сучасного інформаційного суспільства, тому це явище потребує подальшого дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вахович І. М. Інформатизація як важливий чинник капіталізації економіки регіонів України / І. М. Вахович, С. О. Пиріг, О. А. Нужна // Економічний форум. – 2016. – № 3. – С. 86–91.
2. Хомерікі О. А. Інформатизація освіти як напрям глобалізаційних процесів: проблеми і перспективи / О. А. Хомерікі // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 2. – С. 19–24.
3. Пожуєв В. І. Інформатизація як ресурс розвитку сучасного українського суспільства / В. І. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 38. – С. 4–11.
4. Machlup F. The production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – N. J. : Princeton University Press, 1962. – 416 p.
5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – Москва : Academia, 1999. – 956 с.
6. Тоффлер Э. Адаптивная корпорация. Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / Э. Тоффлер ; под ред. В. Л. Иноземцева. – Москва : Academia, 1999. – С. 451–462.

REFERENCES

1. Vakhovych, I. M., Pyrih, S. O. & Nuzhna, O. A. (2016). Informatyzatsiia yak vazhlyvyi chynnyk kapitalizatsii ekonomiky rehioniv Ukrainy

- [Informatization as an important factor of the capitalization of the economy of the regions of Ukraine]. *Ekonomichnyi forum – Economic forum*, 3, 86–91 [in Ukrainian].
2. Khomeriki, O. A. (2013). Informatyzatsiia osvity yak napriam hlobalizatsiinykh protsesiv: problemy i perspektyvy [Informatization of education as a direction of globalization processes: problems and perspectives]. *Visnyk Akademii pratsi i sotsialnykh vidnosyn Federatsii profspilok Ukrainy – Bulletin of the Academy of Labor and Social Relations of the Federation of Trade Unions of Ukraine*, 2, 19–24 [in Ukrainian].
 3. Pozhuiev, V. I. (2009). Informatyzatsiia yak resurs rovytku suchasnoho ukrainskoho suspilstva [Informatization as a resource of con-temporary Ukrainian society]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA – Humanitarian Bulletin ZDIA*, 38, 4–11 [in Ukrainian].
 4. Machlup, F. (1962). *The production and Distribution of Knowledge in the United States*. N.J. : Princeton University Press.
 5. Bell, D. (1999). *Hriadushchee postyndustrialnoe obshchestvo. Opyt sotsyalnoho prohozyrovanyia [The future postindustrial society. Experience of social forecasting]*. Moscow : Academia [in Russian].
 6. Toffler, E. (1999). *Adaptyvnaia korporatsiia. Novaia postyndustrialnaia volna na Zapade: Antolohiia [Adaptive corporation. A new post-industrial wave in the West]*. (V. L. Ynozemtsev, Ed.). Moscow : Academia [in Russian].

В. Г. Горник, доктор наук по государственному управлению, доцент (Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского); **В. И. Дармограй**, доктор экономических наук, профессор (Межрегиональная академия управления персоналом); **В. Н. Панасюк**, кандидат экономических наук, доцент (Тернопольский национальный экономический университет). **Структурная трансформация социальной сферы региона в информационной экономике.**

Аннотация. Целью статьи является характеристика изменений социальной сферы региона под действием информатизации. **Методика исследования.** В работе использованы общенаучные методы: анализ, синтез, индукция, дедукция, конкретизация, абстрагирование, метод исторического и логического исследования. **Результаты.** Теоретико-методологическую основу исследования составили научные труды по теории информационной экономики и научные публикации отечественных и зарубежных ученых. Информатизация социальной сферы региона рассмотрена как процесс преобразования социально-экономической системы под действием технологических факторов информационной экономики с целью оптимизации ее функционирования, повышения качества жизни населения и формирования информационного сознания. **Практическая значимость результатов исследования.** Влияние информатизации на экономическую сторону социальной сферы региона прослежено через призму общих и индивидуальных действий информатизации на структуру субъектов и процессов социальной сферы региона. В результате информатизация позволяет расширять границы деятельности субъектов социальной сферы региона, трансформирует отношения собственности и усиливает конкуренцию, способствует росту производства и появлению новых услуг, меняет базовые процессы.

Ключевые слова: информатизация, социальная сфера, регион, трансформация, структура, изменения.

V. Gornik, Dc. Public Administration Sci., Docent (Vernadsky State Taurida National University); **V. Darmogray**, Dc. Econ. Sci., Professor (Interregional Academy of Personnel Management); **V. Panasyuk**, Cand. Econ. Sci., Docent (Ternopil National Economic University). **Structural transformation of the social sphere of the region in the information economy.**

Annotation. Purpose. Characterized by changes in the social sphere of the region under the influence of informatization. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following research methods: analysis, synthesis, induction, deduction, concretization, abstraction, the method of historical and logical research. **Findings.** Theoretical and methodological basis of the research consisted of scientific works on the theory of information economics and scientific publications of domestic and foreign scientists. Informatization of the social sphere of the region

is considered as a process of transformation of the socio-economic system under the influence of technological factors of the information economy in order to optimize its functioning, improve the quality of life of the population and the formation of information consciousness. **Practical value.** Influence of informatization on the economic side of the social sphere of the region was observed through the prism of general and individual actions of informatization on the structure of subjects and processes of the social sphere of the region. As a result, informatization allows to expand the boundaries of activity of the subjects of the social sphere of the region; transforms ownership relations and strengthens competition; contributes to the growth of production and the emergence of new services; modifies the underlying processes.

Keywords: informatization, social sphere, region, transformation, structure, changes.

VIII. ОСВІТНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 332.378

РЕГІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ ФАХІВЦЯМИ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ

М. М. КЛИМЕНЮК, доктор економічних наук, професор
(Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського);

І. С. КОЧАРЯН, доктор економічних наук, доцент
(Київський національний університет театру, кіно і телебачення
імені І. К. Карпенка-Карого);

В. І. ЩЕЛКУНОВ, доктор економічних наук, професор
(Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати);

В. В. КОРНЄЄВ, доктор економічних наук, професор
(Інститут економіки та прогнозування НАН України)

Анотація. Метою статті є розробка моделі та методу планування підготовки фахівців із вищою освітою з урахуванням регіонального фактора. **Методика дослідження.** У роботі використано загальнонаукові методи: аналіз, синтез, індукція, дедукція, конкретизація, абстрагування, метод історичного й логічного дослідження. **Результати.** У статті запропоновано підхід до визначення потреби та модель планування державного замовлення на фахівців із вищою освітою в регіональному розрізі за критерієм мінімізації капіталовкладень у розвиток вищої освіти й забезпечення адекватного рівня соціально-побутових послуг у даному регіоні. **Практична значущість результатів дослідження.** Реалізація запропонованого підходу дає змогу підтримати адекватний рівень соціально-побутових послуг у даному регіоні за умови збільшення кількості осіб, які здобувають вищу освіту.

Ключові слова: регіон, вища освіта, модель планування, капіталовкладення, заклад вищої освіти (ЗВО).

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Основна мета державного планування підготовки фахівців – це забезпечення суб'єктів господарської діяльності, організацій різних форм і рівнів фахівцями всіх спеціальностей. Але, крім забезпечення цієї мети, під час планування державного замовлення слід урахувувати й інші умови та обмеження, зокрема фінансові й соціальні.

Наприклад, якщо навчальних потужностей закладів вищої освіти певного регіону України недостатньо для задоволення потреби цього

регіону у фахівцях конкретної спеціальності, то перед плановими органами виникає питання щодо вибору раціонального варіанта: нарощувати потужність ЗВО даного регіону за рахунок капіталовкладень чи використовувати вільні потужності з підготовки фахівців ЗВО інших регіонів.

Вибір другого варіанта забезпечує економію капіталовкладень, але породжує соціальну проблему додаткового навантаження на інфраструктуру міста через додатковий вплив молоді для навчання в його навчальних закладах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вища освіта України є винятково складною багатовимірною структурою з розвинутою ієрархією, стан якої характеризується множиною параметрів, тому вдосконалення процесів управління вищою освітою передбачає обов'язкове покращення планування як основної і найскладнішої функції управління. Планування, у свою чергу, має базуватись на сучасних методичних підходах, що дозволять отримати оптимальні планові рішення. У зв'язку із цим, у кожній конкретній ситуації необхідно обґрунтувати методичний підхід до вирішення планового за-

вдання, який забезпечить найбільший ефект.

В Україні не існує комплексного підходу до прогнозування потреб виробничої та невиробничої сфер у кваліфікованих спеціалістах з урахуванням структури національної економіки [1]. Однією з найсерйозніших проблем є відсутність вірогідної статистики щодо реального співвідношення попиту та пропозиції кадрів на ринку праці України [2].

Процеси підготовки фахівців із вищою освітою протікають у системі ЗВО, управлінська підпорядкованість якої має два типи: галузеву та регіональну (рис. 1).

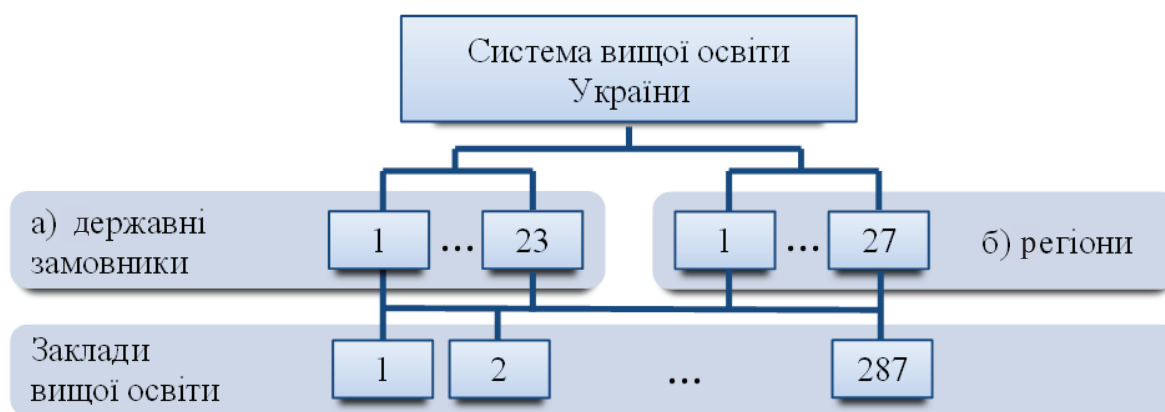


Рис. 1. Структура системи вищої освіти: а) галузева; б) регіональна [3, 4]

Особливістю структури є те, що кожен ЗВО одночасно є елементом як галузевої (тобто підпорядкований державному замовникові), так і регіональної структури (тобто підзвітний місцевим органам влади).

Параметри структури, кількість:

- державних замовників – 23 [3];
- регіонів – 27 [4];

– ЗВО – 287 (дані за 2016–2017 навчальний рік не враховують показників тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення АТО) [5, с. 117].

Схема формування сумарної потреби економіки у фахівцях у розрізі регіонів наведена на рис. 2.

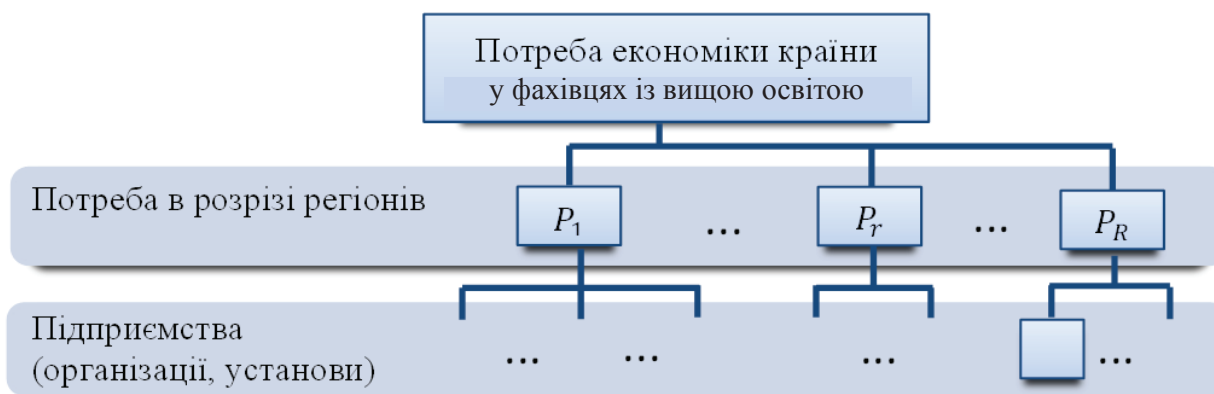


Рис. 2. Схема формування потреби регіонів та економіки України у фахівцях із вищою освітою [6]

Наведені схеми формування потреби мають за мету визначити потребу країни у фахівцях із вищою освітою для забезпечення нормального функціонування суб'єкта господарської діяльності, тобто підприємств (організацій, установ).

$$P = \sum_{r=1}^{27} P_r; \quad (1)$$

$$P_r = \sum_{i \in I_r} P_i, \quad r = \overline{1, 27}, \quad (2)$$

де P – загальна потреба економіки;

i – підприємство (організація, установа);

j – вид економічної діяльності (секція);

r – державний замовник;

r – регіон;

I_j – множина підприємств (організацій, установ), віднесених до ВЕД j .

Наведені підходи до визначення потреби економіки країни у фахівцях, за умови повного врахування потреби підприємств (організацій, установ), забезпечують:

$$P_{\text{вед}} = P_{\text{гал}} = P_{\text{рег}}, \quad (3)$$

де $P_{\text{вед}}$ – потреба за видами економічної діяльності (секціями);

$P_{\text{гал}}$ – галузева потреба (в розрізі державних замовників);

$P_{\text{рег}}$ – потреба за регіонами.

Отже, маємо три підходи до визначення потреби у фахівцях.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка моделі та методу планування підготовки фахівців із вищою освітою з урахуванням регіонального фактора.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основною інформацією для обґрунтування регіональних планів підготовки фахівців є потреба регіону у фахівцях, навчальні потужності ЗВО й необхідні капіталовкладення в розвиток ЗВО та соціальну сферу для надання відповідних послуг студентам, які прибувають у регіон для здобуття вищої освіти.

Слід також урахувати, що частина випускників ЗВО залишається на постійне проживання в місті після закінчення навчання, стає повноправними його мешканцями, а отже, потребує відповідної якості послуг усіх систем життєзабезпечення, серед яких: виробництво, торгівля, транспорт, зв'язок, освіта, охорона

здоров'я і надання соціальної допомоги, надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту тощо.

У даному випадку не йдеться про поточні витрати на надання послуг, що їх, зазвичай, компенсує споживач цих послуг. Ідеться про основні засоби, без яких надання цих послуг неможливе як у кількісному, так і в якісному відношенні. Тобто, щоб зберігати рівень послуг на одну особу після збільшення чисельності мешканців міста, необхідно відповідно збільшити основні засоби міста (регіону), а отже, видатки державного та місцевого бюджетів.

Наприклад, якщо чисельність жителів міста збільшилась на 10 % унаслідок того, що випускники закладів вищої освіти, які приїхали з інших регіонів, залишилися в місті, то для того, щоб питома кількість послуг на одну особу не зменшилась, потрібно збільшити відповідні основні засоби на 10 %. При цьому слід урахувати не лише загальну вартість основних засобів, а й вартість основних засобів, що припадає на одну особу даного регіону.

Нехай B_r – вартість основних засобів регіону r , P_r – кількість населення регіону r , тоді вартість основних засобів, що припадає на одну особу в регіоні r , становить

$$b_r = \frac{B_r}{P_r}, \quad r = \overline{1, R}, \quad (4)$$

де R – кількість регіонів.

Таким чином, якщо відома кількість випускників ЗВО, які залишаються в місті отримання вищої освіти, то можна визначити додаткову потребу у грошових коштах для відповідного збільшення основних засобів, і це доцільно враховувати під час планування державного замовлення на підготовку фахівців.

Певною мірою це стосується і студентів, які після здобуття вищої освіти залишають місце навчання для роботи в інших регіонах. Ці студенти протягом усього періоду навчання, як і постійні мешканці міста, мають бути забезпечені комунальними та індивідуальними послугами. Отже, це потребує відповідних коштів на збільшення основних засобів на цей період.

Наведемо залежності для визначення додаткового навантаження на державний і місцевий бюджети з метою підтримки такого рівня основних засобів на одну особу, який дасть можливість не знизити рівень послуг у зв'язку

зі збільшенням кількості населення міста.

Припустимо, що частка випускників ЗВО, які приїхали на навчання з інших регіонів і залишилися на постійну роботу за місцем навчання в регіоні r , становить k_r . Тоді частка фахівців, які залишають місто (регіон) навчання r і від'їжджають на роботу в інші регіони, становить $1 - k_r$ ($0 \leq k_r \leq 1$, $\forall r$).

Потреба в додаткових коштах для збільшення основних засобів, що пов'язана зі збільшенням населення міста r за рахунок прибуття студентів з інших регіонів для отримання вищої освіти, становить:

для випускників ЗВО, які залишаються на проживання на період навчання:

$$\Phi_{r,1} = k_r b_r x_r, \quad r = \overline{1, R}, \quad (5)$$

де x_r – кількість студентів, які відповідно до плану держзамовлення вступили на до ЗВО r -го міста (регіону) для задоволення потреби у спеціалістах інших регіонів;

для випускників ЗВО, які після завершення навчання залишають регіон r для роботи в інших регіонах:

$$\Phi_{r,2} = (1 - k_r) t E b_r x_r, \quad r = \overline{1, R}, \quad (6)$$

де t – термін навчання студента для здобуття вищої освіти, роки;

E – коефіцієнт ефективності капіталовкладень, дає змогу визначити річну частку загальної вартості основних засобів. Це величина, зворотна до терміну окупності капіталовкладень $t_{\text{окуп}} - E = 1 / t_{\text{окуп}}$.

Таким чином, можна визначити загальну потребу в коштах для нарощування основних засобів із метою збереження питомого рівня послуг міста (регіону) r під час прибуття на навчання у його заклади вищої освіти студентів з інших регіонів і задоволення їх потреби у спеціалістах:

$$\Phi_r = \Phi_{r,1} + \Phi_{r,2} = k_r b_r x_r + (1 - k_r) t E b_r x_r, \quad r = \overline{1, R}. \quad (7)$$

Перша складова залежності (7) відображає додаткове навантаження на бюджети у зв'язку зі збільшенням населення міста на кількість фахівців, які залишаються на постійне проживання після отримання диплома.

Друга складова – частина основних засобів, що припадає на термін навчання студентів, які приїхали на навчання з інших регіонів і залишають місто після завершення навчання. Величина $E b_r$ відображає вартість основних засобів, що припадає на одну особу на один рік. Якщо термін навчання становить, наприклад,

4 роки, то потреба у збільшенні основних засобів становитиме $4 E b_r$, у розрахунок на одного студента.

Після завершення цього терміну потреба в додаткових основних засобах відпадає, але навчальний процес продовжується і після випуску фахівців даної категорії. Якщо обсяги прийдомо й у подальшому залишаються на тому ж рівні, то потреба в нарощуванні основних засобів продовжується на майбутнє. Зрозуміло, що вона має корегуватись залежно від кількості студентів даної категорії.

Наведені формули дають можливість розрахувати потребу в нарощуванні основних засобів, пов'язану зі збільшенням мешканців міста за рахунок підготовки фахівців.

Ураховуючи цей фактор, під час формування плану держзамовлення на підготовку фахівців слід мати на увазі, що лише частина основних засобів призначена для забезпечення послугами студентів. Переважно це такі послуги соціальної сфери, як охорона здоров'я, освіта, відпочинок і спорт тощо. Зважаючи на це, для розробки плану підготовки фахівців потрібно визначити саме цю частку основних засобів.

Слід зауважити, що визначена проблема у збільшенні основних засобів може розглядатись не як план нарощування основних фондів і необхідних капіталовкладень у видатках державного бюджету, а лише як один із критеріїв оптимального планування замовлення на підготовку фахівців з урахуванням регіонального фактора [7].

Оскільки кожен абітурієнт має право вибору місця навчання, держава не має прямих важелів впливу на прийняття рішень абітурієнтами. У зв'язку з цим державі доцільно виробити політику, спрямовану на забезпечення надання населенню послуг щодо вищої освіти за високої якості підготовки фахівців та економії капіталовкладень у розвиток основних засобів інфраструктури, які пов'язані з компенсацією нераціональних рішень.

Для формування раціональної політики у сфері надання освітніх послуг необхідно:

- виконати аналіз фактичного розподілу абітурієнтів між регіонами для здобуття вищої освіти;
- виявити потребу в нарощуванні навчальних потужностей за регіонами;
- визначити частку фахівців, які залишаються для працевлаштування в регіоні здобуття вищої освіти;

- визначити питомі капіталовкладення в на-
рошування навчальних потужностей ЗВО;
- визначити питомі капіталовкладення в
основні засоби регіонів для забезпечення
відповідного рівня послуг соціально-по-
бутового характеру, що пов'язані з навчан-
ням студентів з інших регіонів;
- визначити оптимальний план розподілу
абітурієнтів між регіонами за критерієм
мінімізації додаткових капіталовкладень;
- сформуванню систему інформування та за-
охочення абітурієнтів і місцевих органів
державної влади до прийняття рішень, що
наближаються до оптимальних.

Отже, важливим кроком прийняття ефек-
тивної політики розвитку системи вищої осві-
ти є комплексна постановка задачі розподілу
та завантаження навчальних потужностей у
розрізі регіонів, виявлення їх резервів, обсягів
незадоволеної потреби в послугах на здобуття
вищої освіти, що стане обґрунтованою осно-
вою формування державної політики розвитку
системи вищої освіти.

Слід визначити такий розподіл абітурієнтів
між регіонами для здобуття вищої освіти (зна-
йти невідомі величини X_{ij} , $i = \overline{1, m}$, $j = \overline{1, m}$), за
якого буде забезпечена потреба кожного регіо-
ну у здобутті вищої освіти, не перевищені на-
вчальні потужності кожного регіону i , $i = \overline{1, m}$,
а сумарні додаткові капіталовкладення будуть
мінімальними.

Для розробки оптимізаційної моделі розпо-
ділу освітніх послуг за регіонами та виявлення
резервів і дефіциту навчальних потужностей
приймаємо позначення:

i – регіон, ЗВО якого надають освіту,
 $i = \overline{1, m}$;

j – регіон, із якого абітурієнт виїжджає
для здобуття вищої освіти до іншого регіону,
 $j = \overline{1, m}$;

N_i – навчальна потужність із надання вищої
освіти ЗВО i -го регіону, $i = \overline{1, m}$, осіб/рік;

P_j – потреба регіону j у здобутті вищої
освіти, $j = \overline{1, m}$, осіб/рік;

F – обсяг бюджетних коштів на додаткові
капіталовкладення, тис. грн;

k_{ij} – потреба в додаткових капітальних
вкладеннях у розвиток навчальних потужнос-
тей (за їх дефіциту) та інфраструктуру соціаль-
но-побутових послуг у разі переїзду абітурієн-
та на навчання з j -го до i -го регіону, тис. грн/
особу;

$m+1$ – фіктивний регіон, який уводиться в
разі дефіциту навчальних потужностей (додат-
ковий рядок) або неповного їх завантаження
(додатковий стовпчик);

X_{ij} – кількість осіб, які переїхали до i -го
регіону із j -го для здобуття вищої освіти, осіб.

Складемо модель цієї задачі.

Цільова функція:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m k_{ij} X_{ij} \rightarrow \min. \quad (8)$$

Обмеження щодо задоволення потреби
кожного регіону у здобутті вищої освіти:

$$\sum_{i=1}^m X_{ij} \geq P_j, j = \overline{1, m}. \quad (9)$$

Обмеження з неперевикнення навчальних
потужностей кожного регіону:

$$\sum_{j=1}^m X_{ij} \leq N_i, i = \overline{1, m}. \quad (10)$$

Бюджетне обмеження на додаткові капіта-
ловкладення:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m k_{ij} X_{ij} \leq F. \quad (11)$$

Умови реальності (невід'ємності) плану
розподілу:

$$X_{ij} \geq 0, i = \overline{1, m}; j = \overline{1, m}. \quad (12)$$

Вирішення задачі аналізу використання
навчального потенціалу та розвитку системи
вищої освіти дає можливість отримати опти-
мальний план за критерієм мінімізації сумар-
них капіталовкладень, що є підставою для
прийняття ефективних рішень із державного
регулювання розвитку та вдосконалення сис-
теми вищої освіти в розрізі регіонів [8].

**Висновки із зазначених проблем і перспек-
тиви подальших досліджень у поданому на-
прямі.** Реалізація запропонованого підходу дає
змогу підтримати адекватний рівень соціаль-
но-побутових послуг у даному регіоні за умови
збільшення кількості осіб, які здобувають вищу
освіту. Крім того, такий підхід спрямовано на
найповніше використання наявних навчаль-
них потужностей кожного регіону, а прийнятий
критерій оптимальності забезпечить мінімальні
капіталовкладення державного бюджету. Це до-
цільно використовувати під час розробки страте-
гічних заходів щодо вдосконалення планування
та може бути основою управлінських рішень із
державного регулювання вищої освіти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шевченко Л. Дисбаланс професійної освіти і ринку праці: сутність, причини, шляхи подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58093.doc.htm (дата звернення: 18.01.2018). – Назва з екрана.
2. Кочемировська О. Напрями оптимізації державної політики в сфері розвитку трудового потенціалу України [Електронний ресурс]: аналіт. доп. / О. Кочемировська. – Київ: НІСД, 2013. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_nauk_an_rozrobku/trud_potenc.pdf (дата звернення: 18.01.2018). – Назва з екрана.
3. Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 18.01.2018). – Назва з екрана.
4. Статистичний щорічник України за 2014 рік [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (дата звернення: 18.01.2018). – Назва з екрана.
5. Статистичний щорічник України за 2016 рік [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (дата звернення: 18.01.2018). – Назва з екрана.
6. Безус А. М. Визначення множини задач державного управління вищою освітою / А. М. Безус, І. С. Кочарян, Ю. В. Петровська // Теорії мікро-макроекономіки: зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 38. – С. 112–119.
7. Клименюк М. М. Методичні основи системи моніторингу навчальних потужностей закладів вищої освіти / М. М. Клименюк, І. С. Кочарян // Теорії мікро-макроекономіки: зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 40. – С. 7–13.
8. Міністерство культури України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://mincult.kmu.gov.ua> (дата звернення: 18.01.2018). – Назва з екрана.

ua (дата звернення: 18.01.2018). – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Shevchenko, L. (2010). Dysbalans profesijnoi osvity i rynku praci: sutnist', prychny, shljahy podolannja [The imbalance between vocational education and the labor market: the nature, causes, ways of overcoming]. Retrieved from http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58093.doc.htm (accessed 18 January 2018) [in Ukrainian].
2. Kochemyrovs'ka, O. (2013). Naprjamy optymizacii' derzhavnoi' polityky v sferi rozvytku trudovogo potencialu Ukrai'ny: analit. dop. [Areas of optimization of the state policy in the field of development of labor potential of Ukraine: analyst. res.] Retrieved from http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_nauk_an_rozrobku/trud_potenc.pdf. (accessed 18 January 2018) [in Ukrainian].
3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrai'ny vid 29 kvitnja 2015 r. № 266 "Pro zatverdzhennja pereliku galuzej znan' i special'nostej, za jakymy zdijsnjuet'sja pidgotovka zdobuvachiv vyshhoi' osvity" [On Approval of the List of Fields of Knowledge and Specialties under which Higher Education Institutions are Prepared] Retrieved from <http://www.kmu.gov.ua> (accessed 18 January 2018) [in Ukrainian].
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny (2014). *Statystychnyj shhorichnyk Ukrai'ny za 2014 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2014]*. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo [in Ukrainian].
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny (2016). *Statystychnyj shhorichnyk Ukrai'ny za 2016 rik. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016]*. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo [in Ukrainian].
6. Bezus, A. M., Kocharjan, I. S. & Petrovs'ka, Ju. V. (2012). Vyznachennja mnozhyny zadach derzhavnogo upravlinnja vyshhoju osvitoju [Determination of the set of tasks of state administration of higher education] *Teoriji mikro-makroekonomiky – Theories of Micro-Macroeconomics: Col. sciences works, (38)*,

- (pp. 112–119) [in Ukrainian].
7. Klymenjuk, M. M. & Kocharjan, I. S. (2013). *Metodychni osnovy systemy monitoryngu navchalnyh potuzhnostej zakladiv vyshhoi osvity* [Methodological bases of the system of monitoring the educational capacities of institutions of higher education]. *Teoriji mikro-makroekonomiky – Theories of Micro-Macroeconomics: Col. sciences works*, (40), (pp. 7–13) [in Ukrainian].
 8. Ministerstvo kultury Ukrainy. Oficijnyj sajt (2016). <http://mincult.kmu.gov.ua> Retrieved from <http://mincult.kmu.gov.ua> (accessed 18 January 2018) [in Ukrainian].

Н. Н. Клименюк, доктор экономических наук, профессор (Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского); **И. С. Кочарян**, доктор экономических наук, доцент (Киевский национальный университет театра, кино и телевидения имени И. К. Карпенко-Карого); **В. И. Щелкунов**, доктор экономических наук, профессор (Украинский национальный комитет Международной Торговой Палаты); **В. В. Корнеев**, доктор экономических наук, профессор (Институт экономики и прогнозирования НАН Украины). **Региональный подход к обеспечению экономики специалистами с высшим образованием.**

Аннотация. Целью статьи является разработка модели и метода планирования подготовки специалистов с высшим образованием с учетом регионального фактора. **Методика исследования.** В работе использованы общенаучные методы: анализ, синтез, индукция, дедукция, конкретизация, абстрагирование, метод исторического и логического исследования. **Результаты.** В статье предложен подход к определению потребности и модель планирования государственного заказа на специалистов с высшим образованием в региональном разрезе по критерию минимизации капиталовложений в развитие высшего образования и обеспечения адекватного уровня социально-бытовых услуг в данном регионе. **Практическая значимость результатов исследования.** Реализация предложенного подхода позволяет поддерживать адекватный уровень социально-бытовых услуг в данном регионе при увеличении количества лиц, получающих высшее образование.

Ключевые слова: регион, высшее образование, модель планирования, капиталовложения, учреждение высшего образования (УВО).

M. Klymenyuk, Dc. Econ. Sci., Professor (V. I. Vernadsky Taurian National University); **I. Kocharjan**, Dc. Econ. Sci., Docent (Kyiv National I. K. Kharpenko-Kary Theatre, Cinema and Television University); **V. Shchelkunov**, Dc. Econ. Sci., Professor (Ukrainian National Committee of the International Chamber of Commerce); **V. Korneev**, Dc. Econ. Sci., Professor (Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine). **Regional approach to providing economics with higher education professionals.**

Annotation. The purpose of the article is to develop a model and method of planning the training of specialists with higher education, taking into account the regional factor. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following research methods: analysis, synthesis, induction, deduction, concretization, abstraction, the method of historical and logical research. **Findings.** The article proposes an approach to the definition of the needs and model of the planning of a state order for specialists with higher education in a regional section on the criterion of minimization of investments in the development of higher education and ensuring an adequate level of social services in the region. **Practical value.** Implementation of the proposed approach allows to maintain an adequate level of social services in the given region with an increase in the number of persons receiving higher education.

Keywords: region, higher education, model of planning, investment, higher education institution (HEI).

НАУКОВИЙ ВІСНИК

Полтавського університету
економіки і торгівлі

Збірник

Полтавський університет економіки і торгівлі є правонаступником
Полтавського університету споживчої кооперації України від 29 березня 2010 р.
згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 253

Постановою Президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1
«Науковий вісник ПУСКУ» внесено до «Переліку наукових фахових видань,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття
наукового ступеня доктора і кандидата наук» (Бюлетень ВАК № 3 від 2010 р.)

Свідоцтво про державну реєстрацію серії «Економічні науки»
КВ № 17165-5935 ПР видане 12.10.2010 р. Міністерством юстиції України.

Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. – 21. Наклад: 300 пр. Зам. № 10.

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.
