

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 5 (90)
грудень
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. Соболев**, 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. Джабборов, 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. Кузняк, 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. Шкурупій, 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», 2019

ЗМІСТ

Вимоги до авторських рукописів..... 5

І. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Перебийніс В. І.

Економічна стійкість сільського господарства: системно-синергетичний та функціонально-логістичний підходи6

Кришталь Т. М., Лаглер К., Підвальна О. Г.

Інвестиційний потенціал регіону як основа забезпечення його сталого розвитку 13

Гальчинська Ю. М.

Розвиток вітчизняного потенціалу виробництва біогазу 19

Стрілець В. Ю.

Краудфандинг як інструмент залучення громадськості до розвитку малого бізнесу28

Оніпко Т. А.

Концепція впливу інноваційно-кластерного розвитку на конкурентоспроможність економічних систем37

Гончарук В. В.

Еволюція управління житлово-комунальним господарством регіону45

ІІ. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Кузьминчук Н. В., Куценко Т. М., Терованесова О. Ю.

Управління асортиментом у контексті реалізації маркетингової товарної політики підприємства52

Мілька А. І.

Нова парадигма членства й механізму управління прибутком кооперативних підприємств та організацій України62

Лозова О. В.

Управління ресурсами компанії у проектах67

Лісіца В. В., Юрко І. В., Михайленко О. М.

Напрями підвищення ефективності функціонування торговельного центру на основі максимізації споживчого досвіду72

Балабан М. П., Балабан П. Ю., Овсієнко А. М.

Методичні підходи до визначення стратегії розвитку торговельних підприємств83

Іщенко І. С.

Ризики інвестиційних проектів91

ІІІ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Михайлова Н. В.

Концептуальні основи оцінки вартості рухомого майна99

Верига Ю. А., Новохатка Н. О.

Методика нарахування, організація обліку та відображення у звітності амортизації основних засобів104

ІV. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Тимошенко О. В.

Оцінка фіскальних дисбалансів бюджетної системи в контексті забезпечення бюджетної безпеки України110

Яріш О. В., Циновнік А. Є.

Оптимізація податкового навантаження інститутів спільного інвестування та їх інвесторів: вітчизняний та зарубіжний досвід119

V. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Степанова Л. В., Тужилкіна О. В.

Формування позитивного бренду роботодавця у сучасних умовах125

Вітютин В. О.

Генезис компетентнісного підходу в управлінні131

Абдулаєв Зухраб Іса Огли.

Організація праці як елемент соціальної політики в системі управління підприємствами136

СОДЕРЖАНИЕ

Требования к авторским рукописям.....	5	Лисица В. В., Юрко И. В., Михайленко Е. Н. Направления повышения эффективности функционирования торгового центра на основе максимизации потребительского опыта	72
I. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ		Балабан Н. П., Балабан П. Ю., Овсиенко А. М. Методические подходы к определению стратегии развития торговых предприятий	83
Перебийнос В. И. Экономическая устойчивость сельского хозяйства: системно-синергетический и функционально-логистический подходы	6	Ищенко И. С. Риски инвестиционных проектов	91
Крышталь Т. Н., Лаглер К., Подвальная О. Г. Инвестиционный потенциал региона как основа обеспечения его устойчивого развития	13	III. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	
Гальчинская Ю. Н. Развитие отечественного потенциала производства биогаза	19	Михайлова Н. В. Концептуальные основы оценки стоимости движимого имущества	99
Стрилец В. Ю. Краудфандинг как инструмент привлечения общественности к развитию малого бизнеса ..	28	Верига Ю. А., Новохатка Н. А. Методика начисления, организация учета и отражение в отчетности амортизации основных средств	104
Онипко Т. А. Концепция влияния инновационно-кластерного развития на конкурентоспособность экономических систем	37	IV. ФИНАНСЫ, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ	
Гончарук В. В. Эволюция управления жилищно-коммунальным хозяйством региона	45	Тимошенко О. В. Оценка фискальных дисбалансов бюджетной системы в контексте обеспечения бюджетной безопасности Украины	110
II. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ		Яриш Е. В., Циновник А. Е. Оптимизация налоговой нагрузки институтов совместного инвестирования и их инвесторов: отечественный и зарубежный опыт	119
Кузьминчук. Н. В., Куценко Т. Н., Терованесова А. Ю. Управление ассортиментом в контексте реализации маркетинговой товарной политики предприятия	52	V. ДЕМОГРАФИЯ, ЭКОНОМИКА ТРУДА, СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА	
Милька А. И. Новая парадигма членства и механизма управления прибылью кооперативных предприятий и организаций Украины	62	Степанова Л. В., Тужилкина О. В. Формирование позитивного бренда работодателя в современных условиях	125
Лозовая А. В. Управление ресурсами компании в проектах	67	Витюнин В. А. Генезис компетентностного подхода в управлении	131
		Абдулаев Зухраб Иса Оглы. Организация труда как элемент социальной политики в системе управления предприятиями	136

CONTENTS

Author's texts requirements	5
I. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY	
Perebyynis V. Economic Sustainability of Agriculture: Systemic Synergistic and Functional Logistic Approaches	6
Kryshtal T., Lagler, Podvalnaya K. Investment potential of the region as a basis for ensuring its sustainable development	13
Galchinska J. Development of domestic potential for the production of biogas	19
Strilets V. Crowdfunding as an instrument for involving the public in the development of small businesses	28
Onipko T. The concept of the impact of innovation-cluster development on the competitiveness of economic systems	37
Goncharuk V. The evolution of management of the region housing and communal services	45
II. ECONOMY AND MANAGEMENT	
Kuzmynchuk N., Kutsenko T., Terovanesova O. Assortment management in the context of the implementation of the marketing products policy of the enterprise	52
Milka A. A new paradigm of membership and mechanism for managing profitable cooperative enterprises and organizations of Ukraine	62
Lozova O. Managing the resources of the company in projects	67
Lisitsa V., Yurko I., Mykhalenko E. Directions of increasing the efficiency of shopping center functioning based on consumer experience maximization	72
Balaban M., Balaban P., Ovsienko A. Methodical approaches to determining the development strategy of trade enterprises	83
Ishchenko I. Risks of investment projects	91
III. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Mikhailova N. Conceptual basis for estimating the value of a mobile mine	99
Veryha Y., Novokhatka N. Methodology of accrual, organization of accounting and reporting of depreciation of fixed assets	104
IV. FINANCE, BANKING AND INSURANCE	
Tymoshenko O. The evaluation of fiscal imbalances of the budget system in the context of provision of budget security of Ukraine	110
Yarish O., Tsynovnik A. Optimization of the tax burden of joint investment institutions: domestic and foreign experience	119
V. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLICY	
Stepanova L., Tuzhylkina O. Formation of positive employer brand in modern conditions	125
Vityunin V. Genesis of competent approach in management	131
Abdulaev Zuhrah Isa Ogly Labor organization as an element of social policy in the enterprise management system	136

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** (кегль 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, урахуовуючи 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 відредаговані 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. Ковалю, 3, к. 221. Тел. (0532) 509169
Зінченко Олена Миколаївна, відповідальний секретар.



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

I. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43: 338.12(045)

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНИЙ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНО-ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХОДИ

В. І. ПЕРЕБИЙНІС, доктор економічних наук, професор
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті* полягає в теоретико-методологічному обґрунтуванні системно-синергетичного та функціонально-логістичного підходів забезпечення економічної стійкості сільського господарства. **Методика дослідження.** Під час здійснення досліджень використано такі загальнонаукові методи: аналізу та синтезу, кількісного та якісного порівняння, теоретичного узагальнення, системного підходу. **Результати.** Обґрунтовано доцільність урахування виділення окремих рівнів забезпечення стійкості сільського господарства. Виокремлено системно-синергетичний та функціонально-логістичний підходи до забезпечення економічної стійкості сільського господарства як соціально-економічної системи. **Практична значущість результатів дослідження.** Розроблені підходи можуть бути використані суб'єктами господарювання аграрної сфери для розробки стратегій забезпечення економічної стійкості.

Ключові слова: сільське господарство, економічна стійкість, системно-синергетичний підхід, функціонально-логістичний підхід.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Сільське господарство як соціально-економічна система знаходиться під впливом багатьох чинників (природно-кліматичних, економічних, соціальних та ін.), що обумовлюють динаміку функціонування рослинництва та тваринництва, формують умови використання людських, земельних, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних ресурсів, впливають на розвиток сільської місцевості. Набуття

високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних аграрних товаровиробників на ринках сільськогосподарської сировини та продовольства, досягнення необхідних соціальних стандартів сільських мешканців зумовлює необхідність диверсифікації підходів до забезпечення економічної стійкості сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичним проблемам економічної стійкості присвячено монографії С. М. Анохіна [2], С. П. Бараненка та В. В. Шеметова [3],

Л. Брауна [23], В. О. Василенка [5], В. М. Марченко, В. О. Новак, С. В. Лотоцької, В. В. Матвеева, Е. І. Данілової [7], В. А. Медведєва [10], Н. Талеба [21] та інших дослідників.

Теоретико-методологічні аспекти економічної стійкості аграрної сфери розглядаються, зокрема, у вітчизняному виданні Т. І. Лункіної [9], працях зарубіжних учених Р. Н. Жангірової [6], І. О. Ярикової [22], публікаціях інших науковців.

Системно-синергетичний та функціонально-логістичний підходи до розвитку сільського господарства висвітлено в авторських монографіях [13–16].

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування системно-синергетичного та функціонально-логістичного підходів забезпечення економічної стійкості сільського господарства як соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Про виключно важливу роль сільського господарства, зокрема у продовольчому забезпеченні населення, свідчать дані про рівень самозабезпеченості основними видами продовольства (виробництво до внутрішнього використання на території держави), який у 2017 р. становив: зерно – 292,9 %; яйця – 119,8; молоко та молочні продукти – 107,7; м'ясо та м'ясні продукти – 105,1; овочі та продовольчі баштанні – 102,9; картопля – 101,7; плоди, ягоди та виноград – 84,6 % [20, с. 219].

Відповідно до даних Держстату, USDA та FAO у 2017–2018 маркетинговому році Україна займала у світі перше місце з виробництва насіння соняшника, виробництва та експорту соняшникової олії, третє місце – з експорту ріпаку та меду, четверте місце – з виробництва зерна ячменю, експорту зерна кукурудзи та ячменю, п'яте місце – з експорту зерна пшениці та виробництва меду, шосте місце – з виробництва ріпаку та експорту сої [1, с. 4].

Сільське господарство як будь-яка соціально-економічна система повинно бути достатньо стійким.

Термін «стійкий» у «Новому тлумачному словнику української мови» [11, с. 434–435] визначається так: 1) здатний твердо стояти, триматися, не падаючи, не коливаючись; тривкий; 2) який довго зберігає і виявляє свої влас-

тливості, не піддається руйнуванню, псуванню тощо; витривалий; 3) для якого характерні стабільність, постійність, сталий; довготривалий; 4) здатний витримати зовнішній вплив, протидіяти чомусь; здатний зберігатися, існувати в несприятливих умовах; витривалий. У «Словнику синонімів української мови» [19, с. 437] синонімами слова «стійкість» наведені поняття «витримка», «постійність».

«Словник із кібернетики» [19, с. 683] наводить тлумачення терміна «стійкість біологічних систем» як здатність до тривалого підтримання основних параметрів життєздатності на оптимальному для функціонування рівні (або навколо оптимального рівня) поза залежністю від зміни факторів середовища, що впливають на систему.

Категорія «стійкість» є передумовою сталості розвитку систем. Зокрема, сільськогосподарське підприємство, як і будь-яка соціально-економічна система, має постійно оновлюватися і перебудовуватися, не втрачаючи при цьому стійкості.

Економічна стійкість характеризує стабільність економічної діяльності соціально-економічних систем, зокрема господарюючих суб'єктів, можливість забезпечити стабільне (постійне) та успішне їх функціонування за умови динамічної зміни параметрів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Сільське господарство за своєю природою належить до динамічних систем, де часто доволі складно забезпечувати економічну стійкість. Так, О. В. Олійник [12, с. 7] наводить такий приклад: у 2001–2002 рр. в Україні було отримано високі врожаї сільськогосподарських культур, що супроводжувалося обвалом цін на внутрішньому ринку та втратою аграрними товаровиробниками значної частини доходів. Із метою пом'якшення цієї ситуації, на думку дослідника, слід було збільшити попит на сільськогосподарську продукцію шляхом здійснення інтервенційних закупівель. У мало врожайному 2003 р. необхідно було, навпаки, збільшити пропозицію сільськогосподарської продукції за рахунок резервного фонду, сприяючи цим стабілізації аграрного ринку. Однак у цей час урядом було запроваджено закупівлі до інтервенційного фонду, що ще більше підвищило напругу на аграрному ринку.

У розвинених країнах, зокрема країнах ЄС, забезпеченню стійкості сільського господарства приділяється велика увага, що дає відпо-

відні результати. Так, згідно з даними Німецького сільськогосподарського товариства [8], агрегатний індекс стійкості сільського господарства ФРН, починаючи з 1990 р., збільшується щорічно. Зокрема, економічна компонента цього індексу, що відображає динаміку продуктивності на основі врахування створеної додаткової вартості, щороку в середньому зростала на 0,15 %. Соціальна компонента, що враховує рівень доходів сільськогосподарських товаровиробників, за досліджуваній період збільшувалася щорічно на 0,3 %. Найвищий темп росту показала екологічна компонента індексу стійкості сільського господарства – 3,1 % у середньому щорічно.

Варто виділити такі рівні забезпечення стійкості сільського господарства:

- первинний рівень (сільськогосподарські підприємства, фермерські та селянські господарства);
- рівень територіальної громади (соціально-економічна система, що включає сільське господарство певної сільської території);
- рівень адміністративного (сільського) району, що включає сільське господарство територіальних громад та об'єднань цих громад;
- рівень області, що об'єднує сільське господарство на обласному рівні;
- рівень держави (галузевий рівень), де сільське господарство розглядається як складова національної економіки;
- глобальний рівень (сільське господарство як складова світової економіки).

Доцільно виокремити системно-синергетичний та функціонально-логістичний підходи до забезпечення економічної стійкості сільського господарства як соціально-економічної системи.

Системно-синергетичний підхід до забезпечення економічної стійкості аграрного виробництва забезпечується через оптимальне поєднання селянських господарств (домогосподарств), господарюючих суб'єктів дрібного агробізнесу (фермерських господарств), сільськогосподарських підприємств (агробізнес середнього розміру), інтегрованих суб'єктів господарювання (так званих агрохолдингів), які у процесі виробничо-комерційної діяльності доповнюють один одного.

Світовий досвід [18] свідчить, що розвиток дрібних сільськогосподарських підприємств, у тому числі й фермерських господарств, як альтернативи великотоварному виробництву (агро-

холдингам) неможливий без створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

З іншого боку, сільське господарство як підсистема входить до складу агропродовольчого комплексу. Структура цього комплексу має чотири блоки: 1) ресурсне забезпечення та технологічне обслуговування; 2) сільськогосподарське виробництво; 3) зберігання та переробка сільськогосподарської продукції; 4) торгівля продовольством [16, с. 109–116].

З урахуванням цього підходу економічна стійкість сільського господарства має забезпечуватися збалансованістю економічних зв'язків між окремими структурними складовими агропродовольчого комплексу, чим досягається синергетичний ефект у межах усього зазначеного комплексу.

Ця авторська теза підтверджується дослідженнями [4, с. 100], де обґрунтовано, що на зміну детерміністським підходам бачення розвитку агропродовольчого сектору економіки мають прийти синергетичні підходи до його функціонування як системи. При цьому якісні зміни, що відбуваються в точках біфуркації (зміна форм власності, типу економіки, економічні кризи), забезпечуються зміною атракторів, зокрема курсу валют.

Функціонально-логістичний підхід до забезпечення економічної стійкості сільського господарства забезпечується неперервністю матеріалопотоку, що пронизує сільськогосподарське виробництво як логістичну систему. Доведено, що ступінь надійності складових логістичного ланцюга сільського господарства обумовлює його економічну стійкість. Установлено, що специфіка аграрного виробництва зумовлює певну своєрідність матеріальних потоків, адже, окрім прямих потоків матеріалів (трансформація ресурсів у продукцію), існують зворотні, що циркулюють у внутрішньому середовищі підприємства [16, с. 116].

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Обґрунтовано доцільність виділення таких рівнів забезпечення стійкості сільського господарства: первинний рівень (сільськогосподарські підприємства, фермерські та селянські господарства); рівень територіальної громади (соціально-економічна система, що включає сільське господарство певної сільської території); рівень адміністративного (сільського) району, що включає сільське гос-

подарство територіальних громад та об'єднань цих громад; рівень області, що об'єднує сільське господарство на обласному рівні; рівень держави (галузевий рівень), де сільське господарство розглядається як складова національної економіки; глобальний рівень (сільське господарство як складова світової економіки).

Виокремлено системно-синергетичний та функціонально-логістичний підходи до забезпечення економічної стійкості сільського господарства як соціально-економічної системи. Установлено, що системно-синергетичний підхід забезпечується, по-перше, через оптимальне поєднання селянських господарств (домогосподарств), малого агробізнесу (фермерських господарств), сільськогосподарських підприємств (зазвичай, середнього розміру) та інтегрованих суб'єктів господарювання (так званих агрохолдингів), які у процесі виробничо-комерційної діяльності доповнюють один одного, по-друге, збалансованістю економічних зв'язків між окремими структурними складовими агропродовольчого комплексу (ресурсне забезпечення та технологічне обслуговування; сільськогосподарське виробництво; зберігання та переробка сільськогосподарської продукції; торгівля продовольством), чим досягається синергетичний ефект у межах усього зазначеного комплексу. Доведено, що функціонально-логістичний підхід до забезпечення економічної стійкості сільського господарства забезпечується неперервністю матеріалопотоку, що пронизує сільськогосподарське виробництво як логістичну систему.

Перспективи подальших досліджень із зазначеної тематики полягають, зокрема, у вивченні впливу економічної стійкості сільського господарства на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агробізнес України у 2017/2018 МР [Електронний ресурс] : Інфографічний довідник. – Режим доступу: agribusinessinukraine.com (дата звернення: 21.04.2018). – Назва з екрана.
2. Анохин С. Н. Основы экономической устойчивости предприятий в рыночной экономике / С. Н. Анохин. – Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. – 44 с.
3. Бараненко С. П. Стратегическая устойчивость предприятия : монография / С. П. Бараненко, В. В. Шеметов. – Москва : Центрполиграф, 2004. – 285 с.
4. Болдирева Л. М. Развитие агропродовольственного сектора экономики Украины: теория, методология, практика : монография / Л. М. Болдирева. – Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. – 416 с.
5. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / В. А. Василенко. – Київ : ЦУЛ, 2005. – 648 с.
6. Жангирова Р. Н. Теоретические основы устойчивого развития аграрной экономики [Електронний ресурс] / Р. Н. Жангирова // Вестник КазНПУ. – 2013. – Режим доступу : <https://articlekz.com/article/10614> (дата звернення: 21.04.2018). – Назва з екрана.
7. Економічна стійкість підприємства: форми та методи забезпечення : монографія / В. М. Марченко, В. О. Новак, С. В. Лотоцька [та ін.]. – Київ : Кондор, 2012. – 300 с.
8. Индекс устойчивости германского сельского хозяйства продолжает расти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agrardialog.ru/news/details/id/3290> (дата звернення: 21.04.2018). – Назва з екрана.
9. Лункіна Т. І. Забезпечення економічно стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств на основі інтенсифікації виробництва : монографія / Т. І. Лункіна. – Миколаїв : Микол. держ. аграр. ун-т, 2011. – 196 с.
10. Медведев В. А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / В. А. Медведев. – Москва : Академия, 2001. – 267 с.
11. Новий тлумачний словник української мови : у 3 т. Т. 3. / уклад. В. В. Яременко, О. М. Сліпушко. – 2-ге вид., випр. – Київ : Аконті, 2003. – 863 с.
12. Олійник О. В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві : монографія / О. В. Олійник. – Харків : Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва, 2005. – 322 с.

13. Перебийніс В. І. Ефективність використання енергетичних ресурсів у логістичних системах агропродовольчого комплексу : монографія / В. І. Перебийніс, О. Г. Захарченко. – Полтава : ПУЕТ, 2018. – 185 с.
14. Перебийніс В. І. Логістичне управління запасами на підприємствах : монографія / В. І. Перебийніс, Я. А. Дроботя. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 279 с.
15. Перебийніс В. І. Організаційний розвиток підприємств: теоретичні та практичні аспекти : монографія / В. І. Перебийніс, А. В. Світлична. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 216 с.
16. Перебийніс В. І. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування : монографія / В. І. Перебийніс, О. В. Перебийніс. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. – 207 с.
17. Полюга Л. М. Словник синонімів української мови / Л. М. Полюга – 3-тє вид. – Київ : Довіра, 2007. – 477 с.
18. Рогоза М. Є. Інтеграційно-кооперативні засади формування моделей сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / М. Є. Рогоза, В. І. Перебийніс, К. Ю. Вергал // Випереджаючий інноваційний розвиток: теорія, методика, практик : монографія / за заг. ред. Н. С. Ілляшенко. – Суми : Територія, 2018. – С. 312–328.
19. Словарь по кибернетике / под ред. В. С. Михалевича. – 2-е изд. – Киев : Гл. ред. УСЭ им. М. П. Бажана, 1989. – 751 с.
20. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2017 рік» / відповід. за випуск О. М. Прокопенко. – Київ : Державна служба статистики України, 2018. – 246 с.
21. Таліб Насім Ніколас. Антикрихіть. Про (не)вразливе у реальному житті : пер. з англ. / Насім Ніколас Таліб. – Київ : Наш формат, 2018. – 400 с.
22. Ярикова І. А. Уровни устойчивого развития сельского хозяйства [Електронний ресурс] / І. А. Ярикова. – Режим доступу: http://science-bsea.narod.ru/2007/ekonom_2007/jarikova_urovni.htm (дата звернення: 21.04.2018). – Назва з екрана.
23. Brown Lester R. Building a Sustainable Society: A Worldwatch Institute Book / Lester R. Brown – New York : W.W. Norton, 1981. – 433 p.

REFERENCES

1. Ahrobiznes Ukrainy u 2017/2018 MP: Infografichniy dovidnyk [Agrobusiness of Ukraine in 2017/2018. Infographic Reference Book]. (2018). *agribusinessinukraine.com*. Retrieved from *agribusinessinukraine.com* (accessed 21 April 2018) [in Ukrainian].
2. Anohin, S. N. (2000). *Osnovy ekonomicheskoy ustoychivosti predpriyatiy v rynochnoy ekonomike [Basics of Economic Sustainability of Enterprises in Market Economy]*. Saratov : Saratov State Technical University [in Russian].
3. Baranenko, S. P. & Shemetov, V. V. (2004). *Strategicheskaya ustoychivost' predpriyatiya [Strategic Sustainability of Enterprise]*. Moscow : Tsentropoligraf [in Russian].
4. Boldyrieva, L. M. (2017). *Rozvytok ahroprodovol'choho sektora ekonomiky Ukrainy: teoriya, metodolohiya, praktyka [Development of Agri-food Sector in Economy of Ukraine: Theories, Methodologies, Practices]*. Kyiv : NNTS "IAE" [in Ukrainian].
5. Vasilenko, V. A. (2005). *Menedzhment ustoychivogo razvitiya predpriyatiy [Management of Sustainable Development of Enterprises]*. Kyiv : TSUL [in Russian].
6. Zhangirova, R. N. (2013). **Teoreticheskie osnovy ustoychivogo razvitiya agrarnoy ekonomiki** [Theoretical Foundations of Sustainable Development of Agrarian Economy]. *Vestnik KazNPU – Bulletin of KazNPU*. Retrieved from <https://articlekz.com/article/10614> (accessed 21 April 2018) [in Russian].
7. Marchenko, V. M., Novak, V. O., Lototska, S. V., Matvieiev, V. V. & Danilova, E. I. (2012). *Ekonomichna stiykist' pidpriemstva: formy ta metody zabezpechennia [Economical*

- Sustainability of Company: Forms and Method of Insuring*]. Kyiv, Kondor [in Ukrainian].
8. Indeks ustoychivosti germanskogo sel'skogo khozyaystva prodolzhayet rasti [German Agriculture Sustainability Index Continues to Grow]. (n.d.). <https://agrardialog.ru/news/details/id/3290>. Retrieved from <https://agrardialog.ru/news/details/id/3290> (accessed 21 April 2018) [in Russian].
 9. Lunkina, T. I. (2011). *Zabezpechennia ekonomichno stiykoho rozvytku sil's'kohospodars'kyh pidpryyemstv na osnovi intensyfikatsii vyrobnytstva* [Ensuring Economically Sustainable Development of Agricultural Enterprises Based on Intensification of Production]. Mykolayiv : Mykolayiv State Agrarian University [in Ukrainian].
 10. Medvedev, V. A. (2001). *Ustoychivoye razvitiye obshchestva: modeli, strategiya* [Sustainable Development of Society: Models, Strategy]. Moscow : Academy [in Russian].
 11. *Novyy tлумachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy u tr'okh tomakh* [New Explanatory Dictionary of the Ukrainian Language in Three Volumes]. (2003). (V. V. Yaremenko & O. M. Slipushko, Eds.). Vol. 3. Kyiv : Akonit [in Ukrainian].
 12. Oliynyk, O. V. (2005). *Tsyklichnist' vidtvo-ryuvai'noho protsesu v sil's'komu hospodarstvi* [Cycle Reproduction Process in Agriculture]. Kharkiv : Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaiev [in Ukrainian].
 13. Perebyynis, V. I. & Zaharchenko, O. H. (2018). *Efektivnist' vykorystannia enerhetychnykh resursiv u lohystychnykh systemah ahroprodovol'choho kompleksu* [Efficiency of Use of Energy Resources in Logistic Systems of Agro-food Complex]. Poltava : PUET [in Ukrainian].
 14. Perebyynis, V. I. & Drobotia, Y. A. (2012). *Lohystychnne upravlinnia zapasamy na pidpryyemstvah* [Logistic Inventory Management at Enterprises]. Poltava : PUET [in Ukrainian].
 15. Perebyynis, V. I. & Svitlychna, A. V. (2008). *Orhanizatsiyni rozvytok pidpryyemstv: teoryetichni ta praktychni aspekty* [Organizational Development of Enterprises: Theoretical and Practical Aspects]. Poltava : RVV PUSKU [in Ukrainian].
 16. Perebyynis, V. I. & Perebyynis, O. V. (2006). *Transportno-lohystychni systemy pidpryyestv: formuvannia ta funktsionuvannia* [Transport and Logistic Systems of Enterprises: Formation and Functioning]. Poltava : RVV PUSKU [in Ukrainian].
 17. Poliuha, L. M. (2007). *Slovnyk synonimiv ukrayins'koyi movy* [Dictionary of Synonyms of the Ukrainian Language]. 3-rd edition. Kyiv : Dovira [in Ukrainian].
 18. Rogoza, M. Y., Perebyynis, V. I. & Vergal, K. Y. (2018). *Intehratsiino-kooperatyvni zasady formuvannia modelei silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv. Vyperedzhaiuchy innovatsiyni rozvytok: teoriia, metodyka, praktyka* [Integration-co-operative principles of formation of models of agricultural servicing cooperatives. Rapid Innovative Development: Theory, Methodology, Practice]. (pp. 312–328). Sumy, Teritoria [in Ukrainian].
 19. Mikhalevich, V. S. (Ed.). (1989). *Slovar' po kibernetike* [Cybernetics Dictionary]. 2-nd edition. Kyiv : Gl. red. USE im. M. P. Bazhana [in Russian].
 20. *Statystychnyi zbirnyk "Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy za 2017 rik"* [Statistical Book "Agriculture of Ukraine in 2017"]. (2018). Kyiv : State Statistical Service of Ukraine [in Ukrainian].
 21. Taleb, Nasim Nicholas (2018). *Antykrykhkist'. Pro (ne)vrazlyve u real'nomu zhytti* [Antifragile: Things That Gain from Disorder]. Kyiv : Nash Format [in Ukrainian].
 22. Yarikova, I. A. *Urovni ustoychivogo rozvitiya sel'skogo khozyaystva* [Levels of Sustainable Agriculture]. Retrieved from http://science-bsea.narod.ru/2007/ekonom_2007/jarikova_urovni.htm (accessed 21 April 2018) [in Russian].
 23. Brown, Lester R. (1981). *Building a sustainable society: A Worldwatch Institute Book*. New York : W.W. Norton.

В. И. Перебийнос, доктор экономических наук, профессор (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Экономическая устойчивость сельского хозяйства: системно-синергетический и функционально-логистический подходы.**

Аннотация. Цель статьи заключается в теоретико-методологическом обосновании системно-синергетического и функционально-логистического подходов к обеспечению экономической устойчивости сельского хозяйства. **Методика исследования.** При проведении исследований использованы такие общенаучные методы: анализа и синтеза, количественного и качественного сравнения, теоретического обобщения, системного подхода. **Результаты.** Обоснована целесообразность учета отдельных уровней обеспечения экономической устойчивости сельского хозяйства. Выделены системно-синергетический и функционально-логистический подходы к обеспечению экономической устойчивости сельского хозяйства как социально-экономической системы. **Практическая значимость результатов исследования.** Разработанные подходы могут быть использованы субъектами хозяйствования аграрной сферы для разработки стратегий обеспечения экономической устойчивости.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономическая устойчивость, системно-синергетический подход, функционально-логистический подход.

V. Perebyynis, Dr. Econ. Sci., Professor (Poltava University of Economics and Trade). **Economic Sustainability of Agriculture: Systemic Synergistic and Functional Logistic Approaches.**

Annotation. Purpose of the article is to provide a theoretical and methodological substantiation of the systemic synergistic and functional logistical approaches to ensuring the economic sustainability of agriculture. **Methodology of research.** In carrying out the research, general scientific research methods such as analysis and synthesis, quantitative and qualitative comparison, theoretical synthesis, systematic approach have been used. **Findings.** The expediency of accounting individual levels of ensuring the economic sustainability of agriculture has been substantiated. The systemic synergistic and functional logistic approaches to ensuring the economic sustainability of agriculture as a socio-economic system have been highlighted. **Practical value.** The developed approaches can be used by business entities of the agrarian sector to develop strategies for ensuring economic sustainability.

Keywords: agriculture, economic sustainability, systemic synergetic approach, functional logistic approach.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Т. М. КРИШТАЛЬ, доктор економічних наук, професор,
(Черкаський інститут пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля Національного
університету цивільного захисту України);

К. ЛАГЛЕР, (Targit GmbH Osterreich);

О. Г. ПІДВАЛЬНА, кандидат економічних наук, доцент
(Вінницький національний аграрний університет)

Анотація. *Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності переходу регіону на траєкторію сталого економічного розвитку на основі покращення його інвестиційного потенціалу. Статтю присвячено дослідженню процесу формування сталого економічного розвитку регіону з урахуванням інвестиційної складової. 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.* *Обґрунтовано необхідність розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням інвестиційної складової як необхідної умови для розвитку країни загалом. Охарактеризовано практичне досягнення цілей інвестиційної політики регіону через удосконалення механізму її реалізації. У графічній інтерпретації розроблено програму забезпечення стійкого розвитку регіону на основі групування компонентів економічної, соціальної та екологічної підсистем. Здійснено узагальнення переліку основних напрямків сталого регіонального розвитку й акцентовано на необхідності покращення інвестиційного клімату регіонів як умови забезпечення його сталого розвитку з урахуванням підтримки органів державної влади. Практична значущість результатів дослідження.* *У статті обґрунтовано, що впровадження запропонованих заходів забезпечить сталий розвиток регіонів. Основні наукові положення статті можна використовувати у практиці компаній із державних закупівель.*

Ключові слова: *інвестиційний потенціал, стратегія, інвестиційна політика, сталий розвиток, регіон.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. У сучасних економічних умовах особливого значення набувають проблеми сталого регіонального розвитку. Здатність економіки регіону до такого розвитку безпосередньо пов'язана з інтенсивністю протікання інвестиційних процесів, яка багато в чому залежить від наявності ресурсної бази – регіонального інвестиційного потенціалу. Наростання конкуренції за інвестиційні ресурси, у поєднанні з різноманітними особливостями економічного простору територій, обумовлює необхідність оцінки інвестиційного потенціалу з урахуванням типологічної приналежності конкретного регіону.

Стратегічні засади залучення інвестицій у регіони представляють собою окремі програмні документи, які й визначають базові принципи та напрямки регіонального інвестиційного розвитку.

Одночасно такі стратегічні документи є інструментом реалізації Програми соціально-економічного розвитку в середньостроковій перспективі. Тому, актуальність розробки такої стратегії буде забезпечена проведенням постійного моніторингу змін зовнішнього середовища й потенціалу регіонів загалом.

Реалізація стратегії соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням інвестиційної складової передбачає щорічну розробку програми реалізації (майстер-плану), що включає в себе детальний опис структури

робіт, критерії ефективності, відповідальних представників, терміни, необхідні ресурси та джерела фінансування. Потенційному інвестору для прийняття рішення про інвестування необхідна об'єктивна інформація про інвестиційний потенціал кожного регіону. Отже, створення системи для оцінки інвестиційної привабливості регіонів є необхідною умовою для розвитку країни загалом і регіонів, зокрема, а недостатня дослідженість подібного підходу визначила актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі формування, нарощування та оцінки інвестиційного потенціалу регіону як основи сталого соціально-економічного розвитку регіонів України, у тому числі прискорення руху інноваційним шляхом розвитку, приділялася увага в роботах багатьох учених. Зокрема, в Україні дослідження окремих аспектів концепцій сталого розвитку проводили такі науковці, як Б. Данилишин, В. Волошин, С. Дорогунцов, М. Згуровський, В. Шевичук та ін. Вивчення теоретичних положень та аналіз проблем практики забезпечення сталого розвитку здійснювали зарубіжні дослідники, серед яких: А. А. Лейзеровіч, Р. В. Кейтс, Т. М. Перріс, Дж. М. Хулс.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування потенційних напрямків забезпечення сталого регіонального розвитку шляхом формування ефективної інвестиційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В основі постійної підтримки відтворювального процесу регіональної системи на якісно новому рівні лежать інвестиції. Обсяги та динаміка їх залучення визначаються сукупністю об'єктивних особливостей регіону, які існують у вигляді його накопиченого потенціалу. Тобто, інвестиційний потенціал, з одного боку, визначає можливості регіону в підтримці відтворювального процесу, а з іншого боку, відображає сукупність природно-географічних, економічних, соціальних та інших особливостей розвитку регіону, необхідних для забезпечення його сталого розвитку. Розгляд інвестиційного потенціалу регіону як невід'ємного фактору забезпечення відтворювальних процесів на рівні регіону перед-

бачає знаходження його місця в системі забезпечення сталого розвитку.

Практичне досягнення цілей інвестиційної політики регіону пов'язано зі створенням і забезпеченням ефективного функціонування механізму її реалізації для забезпечення його сталого розвитку. Нині на державному рівні ведеться робота з удосконалення механізму реалізації інвестиційної політики, у тому числі на рівні регіонів. Основне завдання – полегшити комунікації всіх учасників процесу [6]. Взаємодія з регіонами показує, що вони мають у своєму розпорядженні запас ідей і проектів, проте часто не мають реального проекту щодо залучення широкого кола потенційних інвесторів. Сьогодні напрямком удосконалення механізмів реалізації інвестиційної політики є впровадження двох нових інструментів.

Важливо, що залучення в регіональну економіку прямих інвестицій є одним із ключових напрямків забезпечення сталого розвитку. Прямі іноземні інвестиції розглядаються як важливий каталізатор зростання економіки, оскільки відкривають доступ до нових ефективних способів управління і маркетингу.

Сталий регіональний розвиток передбачає залучення прямих інвестицій, які орієнтовані на розвиток потенціалу місцевої промисловості, створення кластерів до технологічних ланцюжків. Нині найбільш готовими для отримання прямих інвестицій є: торгові мережі; будівництво бізнес-інфраструктури; кластер, заснований на переробці сільгосппродукції; кластер, який базується на виробництві плодово-овочевої продукції; зерновий кластер; виробництво будівельних матеріалів; машинобудування тощо.

Сьогодні важливим напрямком є забезпечення високого рівня розвитку фінансової та страхової інфраструктури регіонів, який є організаційною основою для залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки. Основним напрямком розвитку фінансової інфраструктури регіонів є розвиток ринку цінних паперів як високоефективного механізму перерозподілу ресурсів, що сприяють залученню інвестицій в економіку [2]. Нами представлено програму забезпечення стійкого розвитку регіону на основі групування компонентів економічної, соціальної та екологічної підсистем (рис. 1).

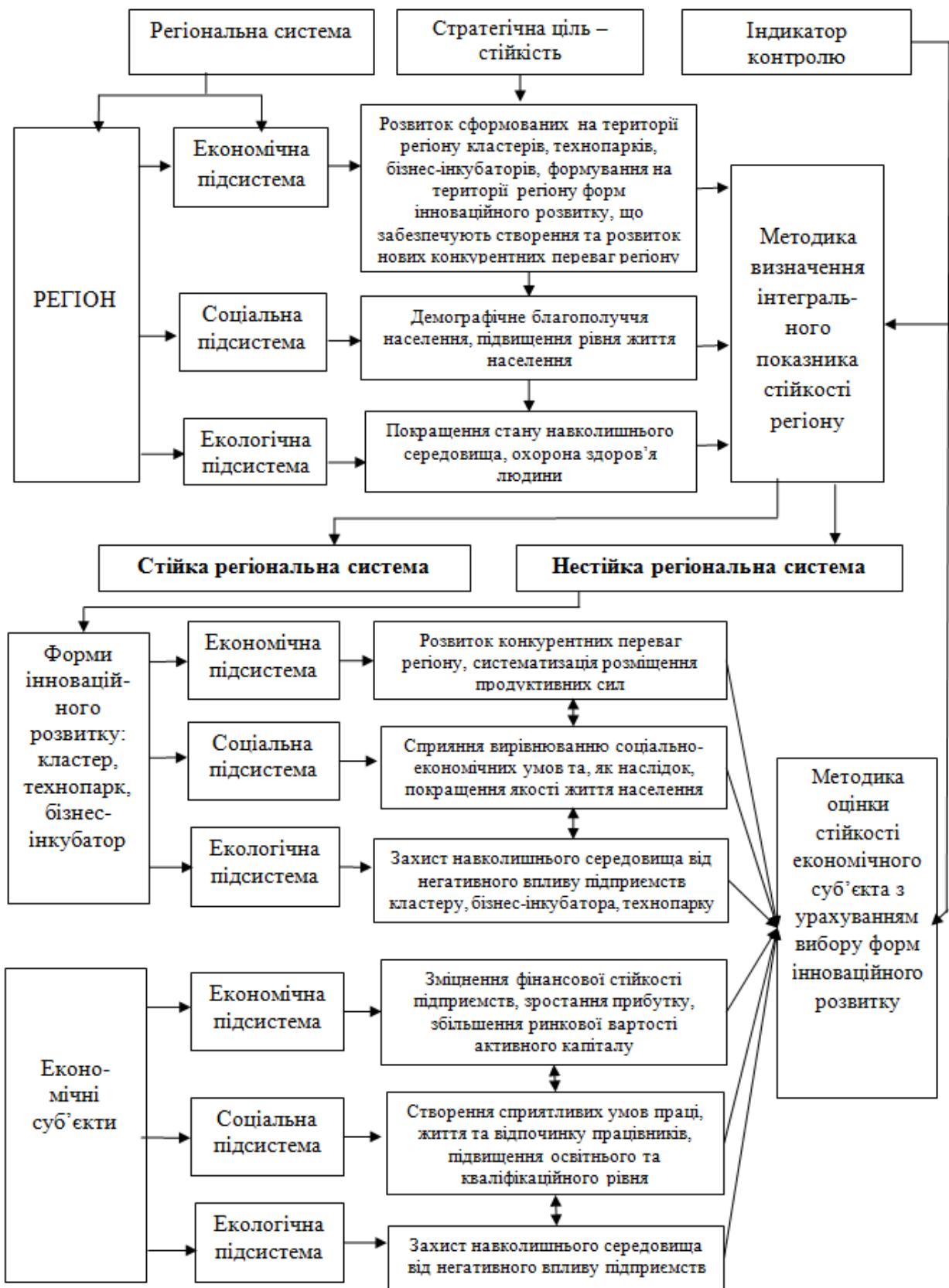


Рис. 1. Програма забезпечення стійкого розвитку регіону: економічна, соціальна та екологічна підсистеми

На сталий розвиток регіонів також впливає їх високий науково-технічний потенціал, рівень якого має істотне значення для інвесторів, орієнтованих на розвиток високотехнологічних виробництв.

До переліку основних напрямків сталого регіонального розвитку зараховують:

- створення інноваційної інфраструктури, що забезпечує розвиток і комерціалізацію нових технологій у тих секторах, де регіон має достатній науково-технічний і конверсійний потенціал у рейтингу регіонального лідерства [3];

- високий споживчий потенціал та стабільну соціальну політику;

- сприятливі кліматичні умови, що сприяють розвитку сільськогосподарського виробництва;

- розробку та реалізацію комунікативної стратегії розвитку інноваційної діяльності [7];

- удосконалення системи управління інвестиційним процесом, що може бути досягнуто за рахунок передачі частини функцій державних органів, необхідних для підтримки інвестиційної діяльності. Ця організація визначається на підставі тендера й отримує статус Агентства інвестицій та розвитку регіону. До напрямків діяльності такого агентства слід зарахувати: формування іміджу та просування регіону, презентації та участь у форумах, контакти й переговори з цільовими потенційними інвесторами, просування (організація зустрічей і семінарів, презентацій, проведення конференцій та форумів, рекламні компанії на ТБ та ЗМІ, буклети та брошури, ведення веб-сайта тощо);

- удосконалення інвестиційного законодавства та створення інвестиційного фонду розвитку [1];

- розвиток бізнес-інфраструктури (низький рівень розвитку бізнес-інфраструктури негативно впливає на загальне враження інвестора від конкретного регіону, обмежуючи можливості ведення бізнесу та створюючи загальне відчуття бідності регіону й неефективності місцевої адміністрації. Тому пріоритетами є інвестування в будівництво сучасних бізнес-центрів, розвиток сфери послуг, реконструкція житлово-комунального господарства в напрямку підвищення ефективності, стійкості та надійності його функціонування. Одним із пріоритетних напрямів слід розглядати практику залучення позабюджетних коштів

для фінансування інвестицій у реконструкцію системи житлово-комунального господарства регіону та формування інвестиційної привабливості галузі шляхом розвитку конкуренції) [4];

- кадрове забезпечення пріоритетних інвестиційних проектів, що передбачає підготовку кадрів за рахунок бюджетних коштів у рамках державних програм щодо розробки пріоритетних інвестиційних проектів.

Місце й роль інвестиційного потенціалу регіону у процесі забезпечення його сталого розвитку визначаються спрямованістю даного розвитку, а саме необхідністю формування ресурсів, що спрямовуються на досягнення стратегічних цілей регіону [5]. У зв'язку з цим, інвестиційний потенціал регіону можна розглядати як здатність регіональної соціально-економічної системи формувати ресурсну базу для підтримки відтворювальних процесів, яка визначається сукупністю об'єктивних властивостей регіону, необхідних для забезпечення розвитку за принципами стійкості.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Таким чином, інвестиційний потенціал регіону на практиці має представляти собою реалізацію окремого переліку проектів і програм, що представляють функціональну єдність, у рамках установлених заходів сталого розвитку регіону, а саме: активізація інвестиційного процесу, залучення інвестицій у різні галузі господарства, забезпечення чіткої координації діяльності органів державної влади з підприємцями, забезпечення інформаційно-консультаційного обслуговування організацій, посилення інтересу до регіону потенційних інвесторів. Отже, необхідно вести подальшу роботу в напрямку покращення інвестиційного клімату регіонів як умови забезпечення його сталого розвитку з урахуванням підтримки органів державної влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 7 цілей сталого розвитку – відлік пішов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoclubua.com/2016/01/17-tsilej-staloho-rozvytku/> (дата звернення: 11.06.2018). – Назва з екрана.

2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п> (дата звернення: 11.06.2018). – Назва з екрана.
3. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19 (598). – 20–26 трав.
4. Концепція сталого розвитку населених пунктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359-14> (дата звернення: 11.06.2018). – Назва з екрана.
5. Нечитайло У. П. Інвестиційний потенціал та економічний клімат: особливості формування та співвідношення / У. П. Нечитайло // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка. – 2011. – № 2. – С. 97–103.
6. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН А/70/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750670/A_70_1%20.pdf?subportal=main (дата звернення: 11.06.2018). – Назва з екрана.
7. Формування фінансового механізму сталого розвитку України : монографія / за ред. О. П. Кириленко та О. І. Тулай. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – 414 с.
- rozvytku (accessed 11 June 2018) [in Ukrainian].
2. Derzhavna stratehiia rehionalnoho rozvytku na period do 2020 r. [The state strategy of regional development for the period up to 2020]. (2014). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p> (accessed 11 June 2018) [in Ukrainian].
3. Zgurovsky, M. (2006). **Ukraina u hlobalnykh vymirakh staloho rozvytku** [Ukraine in the Global Dimensions of Sustainable Development]. *Dzerkalo tyzhnia – Mirror of the week*, 19(598), 20-26 May [in Ukrainian].
4. Kontseptsiiia staloho rozvytku naselenykh punktiv [Concept of sustainable development of settlements]. (n.d.). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359-14> (accessed 11 June 2018) [in Ukrainian].
5. Nechitaylo, U. P. (2011). **Investytsiinyi potentsial ta ekonomichniy klimat: osoblyvosti formuvannia ta spivvidnoshennia** [Investment potential and economic climate: peculiarities of formation and correlation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ser. : Ekonomika – Scientific herald of Uzhgorod University: Collectes papers. A Ser Economy*, (2), (97-103) [in Ukrainian].
6. Rezoliutsiia Heneralnoi Asamblei OON A/70/1 [Resolution of the UN General Assembly A/70/1] (n.d.). http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750670/A_70_1%20.pdf?subportal=main. Retrieved from http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750670/A_70_1%20.pdf?subportal=main (accessed 11 June 2018) [in Ukrainian].

REFERENCES

1. 7 tsilei staloho rozvytku – vidlik pishov [7 goals of sustainable development –countdown has gone]. (2016). <http://ecoclubua.com/2016/01/17-tsilej-staloho-rozvytku>. Retrieved from <http://ecoclubua.com/2016/01/17-tsilej-staloho-rozvytku>
7. Kirilenko, O. P. & Tula, O. I. (2017). *Formuvannia finansovoho mekhanizmu staloho rozvytku Ukrainy* [Formation of the financial mechanism of sustainable development of Ukraine]. Ternopil : TNEU [in Ukrainian].

Т. Н. Кришталь, доктор економічних наук, професор (Черкаський інститут пожежної безпеки імені Героїв Чорнобыля Національного університету громадянської захисту України); **К. Лаглер** (Targit GmbH Österreich); **О. Г. Підвальна**, кандидат економічних наук, доцент (Винницький національний аграрний університет). **Інвестиційний потенціал регіона як основа забезпечення його устойчивого розвитку.**

Аннотація. *Цель статті заключається в обоснованні необхідності переходу регіона на траєкторію устойчивого економічного розвитку на основі улучшення його інвести-*

ціонного потенціала. Стаття посвячена дослідженню процесу формування устойчивого економічного розвитку регіону з урахуванням інвестиційної складової. **Методика дослідження.** Розв'язання поставлених в статті завдань здійснено з допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу і синтезу, систематизації і обобщення, діалектичного підходу. **Результати.** Обґрунтовано необхідність розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням інвестиційної складової як необхідного умови для розвитку країни в цілому. Охарактеризовано практичне досягнення цілей інвестиційної політики регіону через удосконалення механізму її реалізації. В графічній інтерпретації розроблено програму забезпечення устойчивого розвитку регіону на основі групування компонентів економічної, соціальної і екологічної підсистем. Здійснено обобщення переліку основних напрямків устойчивого регіонального розвитку і акцентовано на необхідності удосконалення інвестиційного клімату регіонів як умови забезпечення його устойчивого розвитку з урахуванням підтримки органів державної влади. **Практична значимість результатів дослідження.** В статті обґрунтовано, що впровадження запропонованих заходів забезпечить устойчиве розвиток регіонів. Основні наукові положення статті можна використовувати в практиці компаній по державним закупкам.

Ключевые слова: інвестиційний потенціал, стратегія, інвестиційна політика, устойчиве розвиток, регіон.

T. Kryshchal, Dc. Econ. Sci., Professor (Cherkasy Institute of Fire Safety named after Heroes of Chernobyl National University of Civil Protection of Ukraine); K. Lagler (Targit GmbH Osterreich); O. Podvalnaya, Cand. Econ. Sci., Docent (Vinnitsa National Agrarian University). Investment potential of the region as a basis for ensuring its sustainable development.

Annotation. Purpose. The article is to justify the need for the region to move to the trajectory of sustainable economic development by improving its investment potential. The article is devoted to the study of the formation of sustainable economic development of the region, taking into account the investment component. **Methodology of research.** The solution of the tasks set in the article has been carried out with the help of such general scientific and special research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, and a dialectical approach. **Findings.** It justifies the need to develop a strategy for the socio-economic development of the regions, taking into account the investment component as a necessary condition for the development of the country as a whole. The practical achievement of the objectives of the region's investment policy through the improvement of the mechanism for its implementation is characterized. The graphic interpretation has developed a program for ensuring the sustainable development of the region based on a grouping of components of the economic, social and environmental subsystems. The compilation of the list of the main directions of sustainable regional development was carried out and focused on the need to improve the investment climate of the regions as a condition for ensuring its sustainable development, taking into account the support of public authorities. **Practical value.** The article substantiates that the implementation of the proposed measures will ensure the sustainable development of the regions. The main scientific provisions of the article can be used in the practice of public procurement companies.

Keywords: investment potential, strategy, investment policy, sustainable development, region.

РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ

Ю. М. ГАЛЬЧИНСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
(Національний університет біоресурсів і природокористування України)

Анотація. *Мета статті* полягає у здійсненні оцінки теоретичного потенціалу біогазу в Україні, урахуваючи існуючу практику утримання тварин/птиці, проведенні оцінювання окупності виробництва біогазу та визначенні можливості доступу до біосировини за рахунок підприємств із різною чисельністю поголів'я тварин/птиці й підходів щодо організації процесу забезпечення сировиною біогазові підприємства. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених завдань* здійснено за допомогою системного підходу, ретроспективного аналізу. Використано методи статистичного аналізу: ряди динаміки, середніх величин, групування, графічний, індексний та ін. **Результати.** *Здійснено оцінку теоретичного потенціалу біогазу, урахуваючи існуючу практику утримання тварин/птиці, проведено оцінювання окупності виробництва біогазу та визначено можливості доступу до біосировини для безперервного забезпечення біогазових комплексів сировиною за рахунок підприємств із різною чисельністю поголів'я тварин/птиці. Здійснено порівняльну оцінку потенціалу сільськогосподарських підприємств різного напрямку спеціалізації у тваринництві у формуванні ресурсів для біогазової галузі. Практична значущість результатів дослідження.* Запропоновано вдосконалення підходів щодо організації процесу забезпечення сировиною біогазові підприємства через утворення енергетичних кластерів на території України.

Ключові слова: біопаливо, традиційні види палива, біогаз, біомаса, гній сільськогосподарських тварин, біогазовий комплекс, поголів'я сільськогосподарських тварин.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Україна належить до енергодефіцитних країн, оскільки для задоволення своїх потреб в енергоспоживанні імпортує понад половину обсягу необхідних енергоресурсів. Залежність економіки України від країн-експортерів нафти та газу є загрозою для її енергетичної й національної безпеки. Вирішення цієї проблеми можливе завдяки розвитку альтернативних джерел енергії. Одним із найбільш перспективних напрямів в Україні є біоенергетика, її потенційні можливості становлять близько 24 млн тонн умовного палива на рік. Із джерел біологічного походження виробляються такі види енергетичних ресурсів, як біоетанол, біодизель та біогаз. Біоетанол та біодизель отримують шляхом переробки насіння й коренеплодів сільськогосподарських культур, у цьому випадку виникає конкуренція між продовольчим та енергетичним їх використанням. На противагу цьому біогаз може бути отриманий із біомаси

чи відходів сільського господарства та ЖКГ не вимагає залучення додаткових посівних площ.

Енергетичні установки, які працюють на біомасі (біогаз), використовуються в понад 50 країнах світу, їх частка щорічно зростає. Найбільш активно розширюють частку енергії з біомаси країни ЄС, у тому числі Фінляндія – 20 %, Австрія – 7 і Німеччина – 5 %. Лідером із виробництва біогазу серед країн ЄС є Німеччина, яка була першою країною, що втілила цю ідею в життя.

В Україні значних потужностей біоенергетики поки що немає, за винятком експериментальних або малих установок. І хоча біогазові потужності в Україні у 2018 р. виростили на третину порівняно з попереднім роком (за даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України), до 46 МВт, а кількість біогазових установок, які працюють на сільськогосподарській сировині, збільшилася до 13, потенціал цього виду енергії все ще залишається не розкритим, його частка у виробництві біопалива в Україні становить лише 1,2 %.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку ринку біологічних видів палива в Україні та світі досить широко висвітлені у працях Г. Г. Гелетухи, В. О. Дубровіна, Г. М. Калетника, С. В. Клюс, І. Г. Кириленко, Т. В. Куць, Ю. А. Тарарико, О. М. Шпичака, К. С. Янковської та ін. Проте саме дослідження з розвитку виробництва біогазу в Україні як потенційного напрямку енергозабезпечення промислових і побутових споживачів та послаблення енергозалежності нашої країни потребують глибшого та ґрунтовнішого дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Здійснити оцінку теоретичного потенціалу біогазу в Україні, ураховуючи існуючу практику утримання тварин/птиці, провести оцінювання окупності виробництва біогазу та визначити можливості доступу до біосировини за рахунок підприємств із різною чисельністю поголів'я тварин/птиці й підходи щодо організації процесу забезпечення сировиною біогазові підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна має великий потенціал виробництва біогазу, найбільш доступні сільськогосподарські ресурси – це гній ВРХ, свинячий гній, курячий послід, різні відходи (з рослин, бойнь, харчової промисловості, стічних вод тощо), силос, макуха, барда, цукровий буряк, гичка, волокна, молочна сироватка та ін. Увагу зосереджено саме на розрахунку забезпеченості гноєм ВРХ, свинячим

гноєм та курячим послідом, із яких можна виробити найбільше біогазу. Залежність для розрахунку теоретичного потенціалу біогазу (т. н.е.) із гною посліду ВРХ, свиней та птиці слід розрахувати за формулою:

$$E_{LS} = \sum_{i=1}^n \frac{365 N_i q_{mi} \frac{TS_i}{100} \frac{VS_i}{100} q_i^{bg} Q_{LHV}^{bg}}{Q_{LHV}^{oc}}$$

де N_i – загальна кількість тварин i -го виду, голів;

q_{mi} – питомий вихід гною/посліду для тварин/птиці i -го виду, кг/(гол.день);

TS_i – вміст сухої речовини у гної/посліді тварин птиці i -го виду, %;

VS_i – частка органічної речовини в сухому залишку гною/посліді тварин/птиці i -го виду, %;

q_i^{bg} – очікуваний питомий вихід біогазу із гною посліду тварин/птиці i -го виду, м³/кг СОР (суха органічна речовина);

Q_{LHV}^{bg} – очікувана нижча теплота згорання біогазу (LHV), утвореного із гною/посліді тварин/птиці i -го виду, МДж/м³;

$Q_{LHV}^{oc} = 41,868$ МДж/кг – нижча теплота згорання нафтового еквівалента.

Технічний потенціал біогазу розраховується з теоретичного шляхом множення на коефіцієнт технічної доступності гною/посліді K_t (K_t показує, яка частка гною/посліді може бути реально зібрана, у тому числі враховується існуюча практика утримання тварин/птиці). Значення величин для розрахунку (для сільськогосподарських підприємств) наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Потенціал біогазу із гною на сільськогосподарських підприємствах [сформовано автором на основі [11]]

Вид гною/посліду	q_{mi}	K_t	TS_i	VS_i	q_i^{bg}	Q_{LHV}^{bg}
	кг/(гол.день)					
Гній ВРХ	29,08	0,898	86,7	16	0,35	23
Гній свиней	5,50	0,950	88,6	16	0,42	21
Послід курей	0,13	0,900	70,0	20	0,40	21

Із метою оцінювання окупності виробництва біогазу та визначення доступної біосировини для безперебійного постачання на біогазові комплекси, проаналізовано поголів'я худоби,

свиней та птиці загалом по господарствах та виокремлено підприємства з поголів'ям понад 2 000 голів ВРХ, понад 9 400 поголів'я свиней та понад 420 000 поголів'я птиці (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість підприємств із вибіркою поголів'я за 2010–2017 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 до 2010, %
ВРХ >2000 голів	108	107	112	119	111	111	107	105	-2,8
Свині >9400 голів	45	45	47	54	55	50	47	45	0,0
Птиця >420000 голів	67	70	59	64	60	48	49	50	-25,4

За дослідженнями біоенергетичної асоціації України, доцільність пріоритетного будівництва біогазових установок, які забезпечують роботу когенераційної установки потужністю принаймні 200 кВте, біогазовий реактор необхідного розміру може встановлюватися на сільськогосподарських підприємствах із вищевказаною чисельністю поголів'я ВРХ, свиней та птиці. Ці величини є середніми для умов України та враховують наявну інформацію про переважну практику утримання тварин/птиці (що впливає на утворення рідкого

або твердого гною/посліду й можливий обсяг його збирання).

За дослідженнями, поголів'я великої рогатої худоби на сільськогосподарських підприємствах із 2010 по 2017 рр. зменшилось на 359 тис. за рахунок укрупнення великих підприємств та збільшення агрохолдингів, а також зміни пріоритетів між тваринницькою й рослинницькою галузями на користь останньої, що і призвело до занепаду тваринництва в Україні. Щодо поголів'я птиці, то воно збільшилось на 5 547 тис. голів, або на 14,2 % (табл. 3).

Таблиця 3

Поголів'я худоби та птиці на сільськогосподарських підприємствах України 2010–2017 рр., тис. голів
[розроблено автором на основі бази даних звітності великих та середніх сільськогосподарських підприємств (Форма 50-сг за 2011–2017 рр.)]

Вид худоби/птиці	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 до 2010, %
ВРХ усього	1 526	1 511	1 507	1 438	1 310	1 271	1 214	1 167	-23,5
Із поголів'ям понад 2 000 голів	415	425	438,4	456	447,1	421,9	407	399	-3,9
% до усього поголів'я	27,2	28,1	29,1	31,7	34,1	33,2	33,5	34,2	25,7
Свині усього	3 625	3 319	3 557	3 879	3 733	3 704	3 566	3 304	-8,9
З поголів'ям понад 9 400 голів	1 125,0	1 260,0	1 420,1	1 889,2	1 925,0	2 007,0	1 811,6	1 757,0	56,2
% до усього поголів'я	31,0	38,0	39,9	48,7	51,6	54,2	50,8	53,2	71,6
Птиця	136 653	139 177	150 261	168 180	168 883	153 938	141 471	142 200	4,1
З поголів'ям понад 420 000	115 780	123 823	133 833	150 350	154 311	141 146	129 009	132 169	14,2
% до усього поголів'я	84,7	89,0	89,1	89,4	91,4	91,7	91,2	92,9	9,7

Найбільше голів ВРХ спостерігаємо в Черкаській, Чернігівській та Полтавській областях, найменше – у Закарпатській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях. Найбільша кількість поголів'я птиці відмічена в Київській,

Черкаській, Львівській та Донецькій областях, найменша – у Кіровоградській та Луганській областях. Там, де найбільше поголів'я, зосереджена й найбільша частка банку землі агрохолдингів України.

Проаналізувавши поголів'я та кількість підприємств, розрахуємо економічний енергетичний потенціал біогазу загалом по Україні, а також за вибіркою поголів'я худоби та птиці за областями:

– вихід біогазу із гною ВРХ для усіх сільськогосподарських підприємств у 2017 р. становить:

$$E_{LS} = 1167 \cdot 365(29,08/1000)0,898(86,7/100)(16/100)0,35(23/41,868) = 296,6;$$

– вихід біогазу із гною свиней для всіх

сільськогосподарських підприємств у 2017 р. становить:

$$E_{LS} = 3304 \cdot 365(5,5/1000)0,95(88,6/100)(16/100)0,42(21/41,868) = 188,2;$$

– вихід біогазу із гною птиці для всіх сільськогосподарських підприємств у 2017 р. становить:

$$E_{LS} = 142200 \cdot 365(0,13/1000)0,95 \cdot (70/100)(20/100)0,4(21/41,868) = 170,6.$$

Розрахунки представлено в табл. 4.

Таблиця 4

Вихід біогазу із гною у 2010–2017 рр., тис. т. н.е.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 до 2010, %
Для всіх сільськогосподарських підприємств									
ВРХ усього	388,0	384,0	383,0	365,4	333,1	323,0	308,6	296,6	76,4
Свині	206,5	189,0	202,6	220,9	212,6	211,0	203,1	188,2	91,1
Птиця	163,9	166,9	180,2	201,7	202,6	184,7	169,7	170,6	104,1
Усього	758,4	740,0	765,8	788,1	748,3	718,6	681,4	655,3	86,4
Для с/г підприємств із поголів'ям понад вищевказаний критерій відбору									
ВРХ усього	105,5	108,1	111,5	115,9	113,7	107,3	103,5	101,4	96,1
Свині	64,1	71,8	80,9	107,6	109,6	114,3	103,2	100,1	156,2
Птиця	138,9	148,5	160,5	180,3	185,1	169,3	154,7	155,5	112,0
Усього	308,4	328,4	352,9	403,9	408,4	390,9	361,4	357,0	115,8

Щодо сільськогосподарських підприємств, які займаються вирощуванням птиці, то поголів'я та потенціал виходу біогазу зростає протягом досліджуваного періоду на 13,3 тис. т.н.е., а це свідчить, що підприємства, які функціонують у складі агрохолдингів чи інших інтегрованих об'єднань, є більш конкурентоспроможними на ринку за рахунок виробництва великих обсягів продукції високої якості. Щодо регіонів та їхнього потенціалу виходу біогазу, проаналізуємо табл. 5, 6.

Представлені дані свідчать, що відбувається скорочення виходу біогазу із гною ВРХ та свиней на сільськогосподарських підприємствах, проте спостерігається високий потенціал птахівничих підприємств.

Найбільші показники потенціального виходу біогазу спостерігаються в Київській, Черкаській, Дніпропетровській та Вінницькій областях, що доводить можливість об'єднання даних областей із меншим потенціалом регіонів та утворення енергетичних кластерів на території України (рис. 1).

Таблиця 5

Поголів'я худоби та птиці на сільськогосподарських підприємствах України за регіонами, 2017 рік, тис. голів

Вид худоби/птиці	Україна	Вінницька	Волинська	Дніпропетровська	Донецька	Житомирська	Закарпатська	Запорізька	Івано-Франківська	Київська	Кіровоградська	Луганська	Львівська	Миколаївська	Одеська	Полтавська	Рівненська	Сумська	Тернопільська	Харківська	Херсонська	Хмельницька	Черкаська	Чернівецька	Чернівецька
ВРХ усього	1 167	85	45	34	30	55	2	20	12,7	85	26,3	17,8	18,2	17,4	23,1	147	30,8	78,8	28,6	88,2	14,9	68,6	117,9	8,5	112
Свині	3 304	92	99	283	428	35	18	138	203	400,3	129	23,3	211	35,8	90,3	239	34,5	51,2	171	64,8	66,3	153	193,7	54,1	91,4
Птиця	141 471	21 874	0	13 244	2 266	1 147	0	4 305	488	51 419	5	85	4 672	955	122	2 643	6 543	1 538	1 935	3 289	261	1 170	17 256	227	314
На сільськогосподарських підприємствах із поголів'ям понад вищевказаний критерій відбору																									
ВРХ усього	407	15	10	7	23	5	2	4	35	7	5	6	90	10	26	10	27	5	33	37	4	30	15	0	0
Свині	1 812	11	24	109	294	12	0	95	162	216	58	0	98	13	28	165	0	0	134	124	46	71	101	38	13
Птиця	129 008	21 317	5 315	13 110	1 438	615	0	4 097	0	49 702	0	0	3 150	604	0	2 251	5 967	863	1 229	2 714	0	0	16 635	0	0

Таблиця 6

Вихід біогазу із гною, 2017 рік, тис. т. н. е.

Поголів'я, тис. голів	Україна	Вінницька	Волинська	Дніпропетровська	Донецька	Житомирська	Закарпатська	Запорізька	Івано-Франківська	Київська	Кіровоградська	Луганська	Львівська	Миколаївська	Одеська	Полтавська	Рівненська	Сумська	Тернопільська	Харківська	Херсонська	Хмельницька	Черкаська	Чернівецька	Чернівецька
ВРХ усього	296,6	21,6	11,4	8,6	7,6	14,0	0,5	5,1	3,2	21,6	6,7	4,5	4,6	4,4	5,9	37,4	7,8	20,0	7,3	22,4	3,8	17,4	30,0	2,2	28,4
Свині	188,2	5,3	5,6	16,1	24,4	2,0	1,0	7,9	11,5	22,8	7,4	1,3	12,0	2,0	5,1	13,6	2,0	2,9	9,7	3,7	3,8	8,7	11,0	3,1	5,2
Птиця	170,6	26,2	0,0	15,9	2,7	1,4	0,0	5,2	0,6	61,7	0,0	0,1	5,6	1,1	0,1	3,2	7,8	1,8	2,3	3,9	0,3	1,4	20,7	0,3	0,4
Усього	655,3	53,1	17,0	40,7	34,7	17,3	1,6	18,2	15,3	106,1	14,1	6,0	22,3	7,6	11,2	54,2	17,6	24,8	19,3	30,1	7,9	27,5	61,7	5,5	34,0
На сільськогосподарських підприємствах із поголів'ям понад вищевказаний критерій відбору																									
ВРХ усього	101,4	3,8	2,6	1,9	6,0	1,3	0,5	0,9	8,8	1,9	1,3	1,6	22,9	2,5	6,5	2,5	7,0	1,3	8,4	9,4	0,9	7,6	3,9	0,0	0,0
Свині	100,1	0,6	1,3	6,2	16,7	0,7	0,0	5,4	9,2	12,3	3,3	0,0	5,6	0,7	1,6	9,4	0,0	0,0	7,7	7,1	2,6	4,1	5,7	2,2	0,7
Птиця	155,5	25,6	6,4	15,7	1,7	0,7	0,0	4,9	0,0	59,6	0,0	0,0	3,8	0,7	0,0	2,7	7,2	1,0	1,5	3,3	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0
Усього	357,0	30,0	10,3	23,8	24,4	2,7	0,5	11,3	18,0	73,8	4,6	1,6	32,3	4,0	8,1	14,5	14,1	2,3	17,6	19,7	3,5	11,7	29,6	2,2	0,7



Рис. 1. Біогаз із гною, тис. т. н. е.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Проведені дослідження свідчать, що Україна має найбільший у Європі потенціал у виробництві біогазу, що підтверджується даними Біоенергетичної асоціації України. Однією із ключових проблем є відсутність сформованої законодавчої бази, дієвого механізму державного стимулювання, зокрема через цільове фінансування таких проектів. Проте, проведене опитування доводить, що безпосередні сільськогосподарські виробники готові залучати та вже залучають інвесторів у виробництво біогазу, орієнтуючись на власні виробничі ресурси. Крім того, проблемою розвитку виробництва цього виду біопалива є необґрунтовано завищені вимоги до обладнання біогазових установок. Уважаємо, що використання біогазу повинно стати досить вагомою складовою у промисловому й побутовому енергетичному споживанні нашої країни, для чого необхідно залучати розробки та технології європейських країн із переробки біомаси, що забезпечують безвідходне виробництво.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Гелетуха Г. Г. Біоенергетика в Україні: стан розвитку, бар'єри та шляхи їх подолання / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железна // Біоенергетика/Bioenergy. – 2014. – № 1 (3). – С. 16–19.
- Дубровін В. О. Біоенергетика: сучасний стан та перспективи для агропромислового комплексу України / В. О. Дубровін, М. Д. Мельничук // Матеріали міжнародної конференції, присвяченої 110-річчю НАУ «Біоресурси планети: соціальні, біологічні, продовольчі та енергетичні проблеми», (м. Київ, 2008 р.). – Київ : НАУ, 2008. – С. 76–81.
- Калетнік Г. М. Біопаливо. Продовольча, енергетична та екологічна безпека України : монографія / Г. М. Калетнік. – Київ : Хай-Тек Прес, 2010. – 516 с.
- Клюс С. В. Визначення енергетичного потенціалу соломи і рослинних відходів за період незалежності України / С. В. Клюс // Відновлювана енергетика. – 2012. – № 3 – С. 71–78.
- Кириленко І. Г. Формування ринку українського біопалива: передумови, перспективи, стратегія / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'янчук, Б. В. Андрущенко // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 62–67.
- Економічна ефективність виробництва біопалива в контексті продовольчої та енергетичної безпеки України / [О. М. Шпичак, С. А. Стасіневич, Т. В. Куць та ін.]. – Київ : ЗАТ «Нічлава», 2010. – 294 с.

7. Економіко-організаційні засади виробництва біопалива як напрям оптимального вирішення енергетичних та продовольчих проблем в Україні / [О. М. Шпичак, С. А. Стасіневич, Т. В. Куць та ін.] ; за ред. О. М. Шпичака. – Київ : ЗАТ «Нічлава», 2011. – 410 с.
8. Тарарико Ю. А. Енергозберігаючі агроєкосистеми. Оцінка та раціональне використання агроресурсного потенціалу України / Ю. А. Тарарико. – Київ : ДІА, 2011. – 575 с.
9. Тарарико О. Г. Нормативи ґрунтозахисних контурно-меліоративних систем землеробства / О. Г. Тарарико. – Київ : УААН, 1998. – 103 с.
10. Янковська К. С. Біоенергетика як один із інструментів підвищення енергетичної ефективності регіону / К. С. Янковська // Глобальні та національні проблеми економіки: електрон. наук. фаховий журн. – 2017. – Вип. 19. – С. 309–314.
11. Handreichung Biogasgewinnung und -nutzung. Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe V. (FNR) Institut für Energetik und Umwelt gGmbH Gülzow, 2006. – Режим доступу: <http://www.fnr.de> (дата звернення: 18.04.2018). – Назва з екрана.
- peka Ukrainy [Biofuels. Food, energy and ecological safety of Ukraine]. Kyiv : Khai-Tek Pres [in Ukrainian].
4. Klius, S. V. (2012). Vyznachennia enerhetychnoho potentsialu solomy i roslynykh vidkhodiv za period nezalezhnosti Ukrainy [Determination of the energy potential of straw and vegetable waste during the period of Ukraine's independence]. *Vidnovliuvana enerhetyka – Renewable energy*, 3, 71–78 [in Ukrainian].
5. Kyrylenko, I. H., Demianchuk, V. V. & Andriushchenko, B. V. (2010). Formuvannia rynku ukrainskoho biopalyva: peredumovy, perspektyvy, stratehiia [Formation of the Ukrainian biofuel market: preconditions, prospects, strategy]. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, 4, 62–67 [in Ukrainian].
6. Shpychak, O. M., Stasinevych, S. A., Kuts, T. V., Mykhailov, Ye. A. et al. (2010). *Ekonomichna efektyvnist vyrobnytstva biopalyva v konteksti prodovolchoi ta enerhetychnoi bezpeky Ukrainy* [Economic efficiency of biofuel production in context of food and energy security of Ukraine]. Kyiv : ZAT “Nichlava” [in Ukrainian].
7. Shpychak, O. M., Stasinevych, S. A., Kuts, T. V., Mykhailov, Ye. A. et al. (2011). *Ekonomiko-orhanizatsiini zasady vyrobnytstva biopalyva yak napriam optymalnoho vyrishennia enerhetychnykh ta prodovolchykh problem v Ukraini* [Economic and organizational principles of biofuel production as the direction of optimal solution of energy and food problems in Ukraine]. O. M. Shpychak (Ed.). Kyiv : ZAT “Nichlava” [in Ukrainian].
8. Tararyko, Yu. A. (2011) *Enerhozberihaiuchi ahroekosystemy. Otsinka ta ratsionalne vykorystannia ahroresursnoho potentsialu Ukrainy* [Energy-saving agroecosystems. Assessment and rational use of Ukraine's agro-resource potential]. Kyiv : DIA [in Ukrainian]
9. Tararyko, O. H. Lobasa, M. H. (1998). *Normatyvy ґрунтозахисnykh konturno-melioratyvnykh system zemlerobstva* [Standards of soil protection contouring-reclamation systems of agriculture]. Kyiv : UAAN [in Ukrainian].

REFERENCES

1. Heletukha, H. H. & Zheliezna, T. A. (2014). Bioenerhetyka v Ukraini: stan rozvytku, bar'ieri ta shliakhy yikh podolannia [Bioenergy in Ukraine: state of development, barriers and ways to overcome them]. *Bioenerhetyka–Bioenergy*, 1 (3), 16–19 [in Ukrainian].
2. Dubrovin, V., Korchemnyi, M., Maslo, I., Sheptytskyi, O., et al. (2004). *Biopalyva (tekhnologii, mashyny i obladnannia)* [Biofuels (technologies, machines and equipment)]. Kyiv : TsTI “Enerhetyka i elektrofikatsiia” [in Ukrainian].
3. Kaletnik, H. M. (2010). *Biopalyvo. Prodovolcha, enerhetychna ta ekolohichna bez-*

10. Iankovska, K. S. (2017) Bioenerhetyka yak odyn iz instrumentiv pidvyshchennia enerhetychnoi efektyvnosti rehionu [Bioenergy as one of the tools for improving the energy efficiency of the region]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national problems of the economy*, 19, 309–314 [in Ukrainian].
11. Handreichung Biogasgewinnung und -nutzung. Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe (2006). Retrieved from <http://www.fnr.de> (accessed 18 April 2018) [in English].

Ю. Н. Гальчинская, кандидат экономических наук, доцент (Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины). **Развитие отечественного потенциала производства биогаза.**

Аннотация. Цель статьи заключается в осуществлении оценки теоретического потенциала биогаза в Украине, учитывая существующую практику содержания животных/птицы, проведении оценивания окупаемости производства биогаза и определении возможности доступа к биосырью за счет предприятий с разной численностью поголовья животных/птицы и подходов к организации процесса обеспечения сырьем биогазовые предприятия. **Методика исследования.** Решение поставленных задач осуществлено с помощью системного подхода, ретроспективного анализа. Используются методы статистического анализа: ряды динамики, средних величин, группировки, графический, индексный и другие. **Результаты.** Осуществлена оценка теоретического потенциала биогаза, учитывая существующую практику содержания животных/птицы, проведена оценка окупаемости производства биогаза и определены возможности доступа к биосырью для обеспечения биогазовых комплексов от предприятий с разным количеством поголовья животных/птицы. Осуществлена сравнительная оценка потенциала сельскохозяйственных предприятий различного направления специализации в животноводстве в формировании ресурсов для биогазовой отрасли. **Практическая значимость результатов исследования.** Предложено усовершенствование подходов к организации процесса обеспечения сырьем биогазовых предприятий из-за образования энергетических кластеров на территории Украины.

Ключевые слова: биотопливо, традиционные виды топлива, биогаз, биомасса, навоз сельскохозяйственных животных, биогазовый комплекс, поголовье сельскохозяйственных животных.

J. Galchinska, Cand. Econ. Sci., Docent (National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine). **Development of domestic potential for the production of biogas.**

Annotation. Purpose. The article is carried out the assessment of the theoretical potential of biogas in Ukraine, taking into account existing animal / poultry retention practices, assessing the payback of biogas production and identifying opportunities for access to biofuels through enterprises with different numbers of livestock / poultry, and proposing approaches to organizing the process of supplying biogas plants with raw materials. **Methodology of research.** The solution of the set tasks is carried out with the help of a systematic approach, a retrospective analysis, and methods of statistical analysis: series of dynamics, averages, grouping, graphic, index and others. **Findings.** The article considers existing opportunities in Ukraine for the development of biogas production with manure of farm animals, evaluates the theoretical potential of biogas taking into account the existing practice of animal/poultry keeping, assesses the payback of biogas production, and determines the availability of access to bioremediation for uninterrupted supply of biogas complexes with raw materials at the expense of enterprises with different number of animal/poultry population, analysis of livestock sector development in general in Ukraine and regions. There are the causes of its decline, the comparative estimation of the potential of agricultural enterprises in the formation of resources for the biogas industry. **Practical value.** The author proves that enterprises operating in agroholdings or other integrated associations are more competitive in the biogas market due to the production of high volumes of high quality products, it has been established that poultry farms have far more advantages than cattle breeding and pig production enterprises, the need to eliminate the following obstacles in the development of biogas in Ukraine: the imperfection of the legislative framework, high requirements for technological equip-

ment, and others, proved that the implementation The biogas plants are one of the ways to solve a number of environmental problems of the regions. It is proposed to improve the approaches to organizing the process of supplying biogas plants raw materials through the creation of energy clusters in Ukraine.

Keywords: *biofuels, traditional fuels, biogas, biomass, manure of agricultural animals, biogas complex, livestock of agricultural animals.*

КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОСТІ ДО РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

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

Анотація. Метою статті є дослідження можливості залучення громадськості до розвитку малого бізнесу інструментами краудфандингу. **Методика дослідження.** Узагальнення наукових напрацювань дозволило визначити основні характеристики, типологію, переваги та недоліки застосування краудфандингу. Проведено статистичне дослідження фінансування проектів бізнесу країн ЄС у розрізі країн та видів краудфандингу. Здійснено структурний аналіз світових тенденцій використання моделей краудфандингу. **Результати.** Визначено економічну сутність поняття «краудфандинг». Досліджено світові тенденції використання моделей краудфандингу. Установлено, що в зарубіжних країнах краудфандинг використовується малим бізнесом як інструмент публічності, збільшуючи доступ громадськості. Наведено характеристику основних видів краудфандингу: краудфандинг винагорода, краудфандинг капітал, краудфандинг борг, краудфандинг благодійність; роялті краудфандинг, краудфандинг гібрид. Наведено перелік діючих в Україні краудфандингових платформ. **Практична значущість результатів дослідження.** Науковою новизною є визначення сутності краудфандингу як джерела ранньої стадії венчурного фінансування, де велика кількість людей мобілізовані через онлайн-пожертвування, або інвестиційної моделі, щоб протягом заданого періоду часу зробити свій внесок (відносно невелику частину коштів) у підтримку проекту або бізнесу. Проведене дослідження дозволило виділити ключові переваги та недоліки застосування краудфандингу для розвитку малого бізнесу.

Ключові слова: краудфандинг, розвиток малого бізнесу, забезпечення розвитку малого бізнесу, мале підприємництво, світовий досвід.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. В останні роки ключовою проблемою, з якою стикаються суб'єкти малого підприємництва, є проблема фінансування ранніх стадій життєвого циклу бізнесу. Ураховуючи брак власних коштів, жорсткі умови кредитування та важкодоступність інвестиційних ресурсів, суб'єкти малого бізнесу все більше зупиняють увагу на специфічних інструментах забезпечення розвитку, що використовуються у країнах ЄС, проте наразі не набули широкого поширення в Україні: факторинг, краудфандинг, фінансування бізнес-ангелами. Ураховуючи прогресуючу популярність соціальних мереж і можливість їх використання для залучення громадськості до мікрофінансування, дослідження сутності й можливостей краудфандингу набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність краудфандингу, його переваги та недо-

ліки сьогодні є об'єктом наукових досліджень як українських, так і зарубіжних учених. Так, Л. Сілвер, Б. Бергрін та А. Філі досліджують форми й моделі краудфандингу, доступні на ринку разом з ілюстрацією краудфандингової індустрії у Швеції [2]; Н. Ібрагіма, розглядаючи моделі краудфандингу для підтримки малого та мікропідприємництва в Індонезії через веб-платформу, акцентує увагу на тому, що порівняно з іншими видами мікрофінансування, перевагою краудфандингу є можливість максимізації інтернет-технологій, зокрема використання інтерактивних та соціальних медіа-сайтів, які мають здатність як каталізатора, так і мобілізатора мас [5, с. 391]; А. Кордов, Дж. Долчі, Дж. Джианфрайт, окреслюючи детермінанти успіху краудфандингу, визначили характерні риси, якими має володіти проект для того, щоб бути профінансованим, і навпаки, визначили ті недоліки у проектах, що заважають їх реалізації [6, с. 122].

Економічна сутність краудфандингу як інструменту фінансування інноваційно-технологічних проєктів досліджена українськими вченими А. В. Абакуменко та Б. І. Куценко, які стверджують, що він є простим, доступним та дієвим інструментом інвестування як для підприємств, так і для потенційних інвесторів із числа пересічних громадян [1, с. 59]. Л. М. Швець досліджує світовий досвід застосування краудфандингу та визначає практичні рекомендації для його застосування в Україні, зокрема, акцентує на тому, що подібні інструменти в розвинених країнах надають великі можливості для стартапів на ранньому етапі розвитку, оскільки дають шанс залучити кошти на прийнятних для себе умовах та, головне, – можливість протестувати свою ідею і дізнатися, наскільки вона важлива й потрібна людям [3, с. 250]. І. П. Васильчук досліджує сутність, чинники виникнення, механізм дії та особливості краудфандингу, що дозволяють його характеризувати як явище постіндустріальної економіки, та стверджує, що важливою перевагою краудфандингу є зниження інформаційної асиметрії, удосконалення процесу управління проєктом і підвищення його ефективності за допомогою зворотного зв'язку, ко-

мунікаційні можливості якого значно підвищилися внаслідок застосування інтернет-технологій [4].

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення можливостей використання краудфандингу як інструменту залучення коштів громадян до мікрофінансування малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Краудфандинг представляє собою досить нове джерело ранньої стадії венчурного фінансування, де велика кількість людей мобілізовані через онлайн-пожертвування, або інвестиційної моделі, щоб протягом заданого періоду часу зробити свій внесок (відносно невелику частину коштів) у підтримку проєкту або бізнесу. Краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, зазвичай, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій [7]. Такий вид співпраці може здійснюватися за різними моделями (залучення власного капіталу, благодійні внески, позики, роялті тощо), проте найбільш поширеною наразі є модель залучення коштів за рахунок (рис. 1).

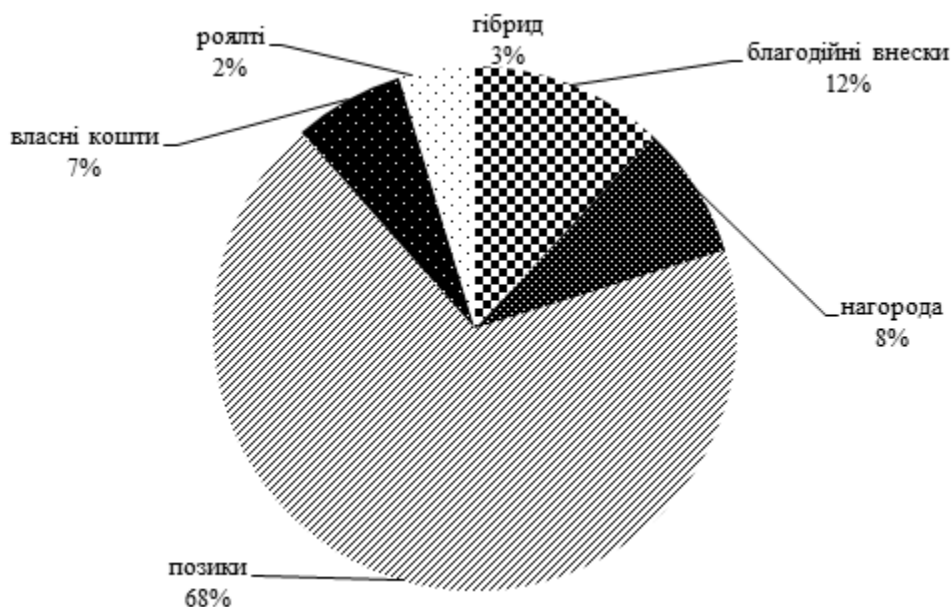


Рис. 1. Структура світових тенденцій використання моделей краудфандингу, %
[складено на основі даних [8]]

Сутність краудфандингу різними авторами трактується по-різному: колективне фінансування або колективне співробітництво людей

[4]; спосіб фінансування різного напрямлення проєктів та ідей через Інтернет [9]; відкритий заклик через Інтернет щодо надання фінансо-

вих ресурсів [10]; фінансова ініціатива, підтримка проектів через Інтернет [11]; фінансовий інструмент, який дозволяє автору проекту втілити ідею в кампанію, що повноцінно функціонує [3]. Проте з даних визначень можна виділити ключові ознаки, які характеризують явище краудфандингу: фінансування групою людей; підтримка нових проектів; фінансування через Інтернет.

Як справедливо стверджують О. В. Абакуменко і І. Б. Куценко, механізм краудфандингу більш відкритий і доступний для розуміння й використання пересічними громадянами, ніж інші можливі варіанти залучення коштів. Можливість вкладати мізерні суми та простота процесу вкладення істотно збільшують кількість потенційних інвесторів [1, с. 58].

За своєю суттю краудфандинг досить схожий із синдикатами бізнес-ангелів, проте має важливу ключову відмінність: краудфандинг може виступати не тільки як фінансування проектів на безповоротній основі (краудфандинг капітал), а й надання коштів у позику (краудфандинг борг), на протипагу бізнес-ангелам, які надають кошти на безповоротній основі в очікуванні вигоди у вигляді частки прибутку. В основному в науковій літературі виділяють три види краудфандингу: Reward crowdfunding (краудфандинг винагорода) – це найбільш по-

ширений і популярний тип краудфандингу. Його особливістю є винагорода всіх інвесторів після реалізації ідеї подарунком (наприклад, самим винаходом, яке вдалося реалізувати за рахунок зібраних коштів); Equity crowdfunding (краудфандинг капітал) – в основі цього типу народного інвестування – продаж невеликої частки створюваного бізнесу або пропонується частка в компанії в рамках довгострокових інвестицій; Debt crowdfunding (краудфандинг борг) – це новий вид краудфандингу, що передбачає залучення грошей в обмін на частку в майбутньому бізнесі або на гарантію повернення інвестицій [9, 10].

Crowd expert [8] доповнює цей перелік такими видами краудфандингу: Donation Crowdfunding (краудфандинг благодійність) – гроші отримані на основі пожертвувань від декількох фізичних і юридичних осіб на безповоротній основі; Royalty Crowdfunding (роялі краудфандинг) – фінансування проектів на умовах роялті; Hybrid Crowdfunding (краудфандинг гібрид) – фінансування проектів на умовах поєднання різних видів вищеперерахованого краудфандингу.

Так, згідно зі статистичними даними, найбільший обсяг фінансування у країнах ЄС забезпечує краудфандинг борг – 25,1 млрд дол. (рис. 2).

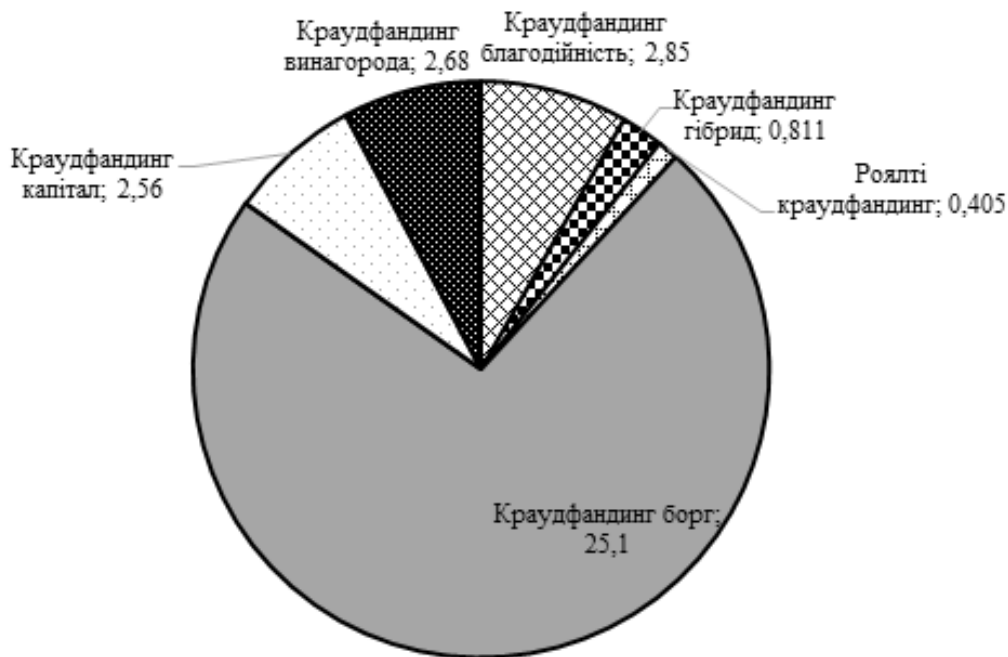


Рис. 2. Фінансування проектів бізнесу країн ЄС через різні види краудфандингу, млрд дол. [складено автором на основі даних [8]]

Зарубіжний досвід показує, що краудфандинг може використовуватися малим бізнесом як інструмент публічності, збільшуючи доступ громадськості. Крім того, він може легко комбінуватися із краудсорсингом, тобто використовувати нефінансові відгуки користувачів Інтернету для покращення продуктів і послуг, а також для перевірки ідей [13].

Хоча в багатьох країнах інтернет-фінанси все ще перебувають у зародковому стані, краудфандинг має великий потенціал для зростання

та зменшення фінансового розриву серед СМП, особливо це стосується молодих фірм із середнім або високим кредитним ризиком, які мають кращі шанси на фінансування онлайн-кредиторами, ніж банки. Проте, альтернативне фінансування в Інтернеті несе певні ризики, пов'язані з інвестиціями. Загалом у межах континентальної Європи фінансова діяльність в Інтернеті значно відрізняється в різних країнах. Швеція – найактивніший ринок для краудфандингу на основі акціонерного капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансування бізнесу інструментами краудфандингу у країнах світу [складено автором на основі даних [13]]

Країна	Краудфандинг капітал	Краудфандинг борг	Добровільні внески	Загальне фінансування бізнесу
Франція	131 900 782	71 221 388	14 658 705	217 780 875
Нідерланди	151 723 474	27 153 490	3 536 987	182 413 951
Іспанія	59 061 874	36 081 608	5 048 377	100 191 859
Німеччина	33 541 500	52 156 042	11 304 108	97 001 650
Італія	79 671 842	1 710 330	7 061 375	88 443 547
Фінляндія	47 549 375	28 775 405	1 953 729	78 278 509
Ірландія	75 000 000	X	272 501	75 272 501
Швеція	420 000	72 000 000	1 193 101	73 613 101
Бельгія	47 796 900	59 350	1 229 879	49 086 129
Естонія	44 185 852	307 806	12 498	44 506 156
Данія	36 089 135	X	2 649 123	38 738 258
Австрія	12 700 000	4 718 493	1 368 375	18 786 868
Чеська Республіка	11 870 344	416 312	439 430	12 726 086
Швейцарія	X	6 500 000	5 587 327	12 087 327
Латвія	4 964 819	X	22 509	4 987 328
Португалія	3 299 000	X	212 486	3 511 486
Словенія	3 000 000	X	602 333	3 602 333
Литва	1 765 116	X	76 620	1 841 736
Польща	586 536	897 000	1 169 799	2 653 335
Монако	X	1 439 000	51 100	1 490 100
Норвегія	X	590 000	2 538 470	3 128 470
Росія	X	X	326 703	326 703
Болгарія	X	X	37 584	37 584
Греція	X	X	418 947	418 947
Румунія	X	X	275 602	275 602
Ісландія	X	X	741 758	741 758
Словаччина	X	X	264 255	264 255
Туреччина	X	X	146 246	146 246

Продовж. табл. 1

Країна	Краудфандинг капітал	Краудфандинг борг	Добровільні внески	Загальне фінансування бізнесу
Угорщина	X	X	135 977	135 977
Вірменія	X	X	151 156	151 156
Хорватія	X	X	14 653	14 653
Люксембург	X	X	53 468	53 468
Мальта	X	X	74 391	74 391
Македонія	X	X	43 853	43 853
Сербія	X	X	46 571	46 571
Білорусь	X	X	33 127	33 127
Кіпр	X	X	27 814	27 814
Грузія	X	X	20 281	20 281
Молдова	X	X	13 000	13 000
Албанія	X	X	10 915	10 915
Боснія та Герцеговина	X	X	6 751	6 751
Чорногорія	X	X	5 925	5 925
Андорра	X	X	912	912
Україна	X	X	161 204	161 204

Відзначимо, що краудфандинг є досить новим механізмом фінансування бізнесу, у тому числі й малого, зокрема, перші професійні краудфандингові компанії Kickstarter і IndieGoGo почали свою діяльність у 2008–2009 рр. Наразі перелік фірм, які надають краудфандингові послуги, є значно більшим. За прогнозами Світового банку, до 2025 року обсяг ринку краудфандингу у світі досягне 96 млрд дол. США [12]. При цьому дані Світового банку свідчать, що лише третина проєктів, які фінансуються за допомогою краудфандингу, носить некомерційний характер [12].

Диференціація видів вигод є однією з відмінних характеристик краудфандингу. Так, інвестор може отримати соціальну, фінансову або матеріальну вигоду (інколи – комбінація трьох видів). Як зазначають Lars Silver (Sweden), Björn Berggren (Sweden), Andreas Fili, під соціальною вигодою розуміються знання та допомога у фінансуванні конкретного проєкту, фінансова вигода може бути у формі відсотків за кредитом або на капітал; матеріальною вигодою є доступ до важко або недоступного товару [2, с. 223].

Серед переваг застосування краудфандингу автори виділяють: шанс залучити кошти на прийнятних для себе умовах [3, с. 259]; можливість спробувати нові ідеї, не здійснюючи фінансових вливань; проєкт, профінансований у краудфандингу, стає більш привабливим для

іншим інвесторів; географічна неприв'язаність до місця [2]; зниження інформаційної асиметрії; удосконалення процесу управління проєктом та підвищення його ефективності за допомогою зворотного зв'язку; зменшення ризику шахрайства та недобросовісності [4]; сприяє прозорості використання коштів залученими сторонами [5, с. 396] тощо.

Поряд із цим краудфандинг характеризується рядом недоліків: у рамках ініціатив із краудфандингу бракує досвідчених інвесторів [2]; реалізація краудфандингових проєктів пов'язана з невизначеністю, оскільки більшість проєктів є досить новітніми [4]; фінансуються здебільшого оригінальні та креативні проєкти.

В Україні краудфандинг тільки набирає популярності, наразі діють такі краудфандингові платформи: «Big Idea» (заснована 2009 року), «Спільнокошт» (2012 рік), «На старті» (2014 рік) і «Куб» (2016 рік).

Проте відзначимо, що проєкти, які фінансуються, у більшості випадків мають соціальний характер, а отже, у фінансовому забезпеченні СМП цей вид фінансування не є пріоритетним, може стосуватися лише інноваційної та, зазвичай, малопробиткової підприємницької діяльності. При цьому, на думку авторів звіту OECD, краудфандинг, поряд із такою групою капітальних інструментів, як приватний капітал, венчурний капітал, фінансування біз-

нес-ангелами, фінансування через спеціальні платформи для лізингу, належить до альтернативних джерел забезпечення розвитку СМП із найвищим ступенем ризику [13, с. 73].

На думку Л. М. Швець, характерним недоліком краудфандингу саме в Україні є відсутність законодавства, яке регулює краудфандинг як окремий вид діяльності, адже в одержувача коштів можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями [3, с. 249].

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Ураховуючи проблеми, з якими стикаються суб'єкти малого бізнесу у пошуку зовнішнього фінансування, краудфандинг є новітнім інструментом, що дозволяє підприємцям підтримувати свою діяльність на ранніх стадіях життєвого циклу. У роботі проведено дослідження різних типів краудфандингу та досліджено фактичну практику їх використання в Україні й за кордоном. Результати засвідчили, що український ринок краудфандингу менш розвинений, аніж зарубіжні аналоги, проте має такі спільні характеристики, як спрямованість на інноваційні проекти, підтримка СМП, що є експортерами, та фінансування СМП на пізніх стадіях життєвого циклу. Дослідження показує, що краудфандинг може стати досить гарним рішенням для суб'єктів малого бізнесу України. Відсутність добре сформованого механізму фінансування, низька проінформованість про можливості, які відкриває краудфандинг, та недостатня організованість відповідної законодавчої бази стримують розвиток цього виду забезпечення малого підприємництва. Подальшими напрямками досліджень є встановлення ключових характеристик, якими має володіти проект, щоб бути успішно профінансованим на краудфандингових платформах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абакуменко А. В. Краудфандинг як інструмент формування інноваційно-технологічних проектів / А. В. Абакуменко, Б. І. Куценко // Чернігівський науковий часопис. – № 1 (7). – 2016. – С. 52–60.
2. Silver L. **The role of crowdfunding in entrepreneurial ventures: an analysis of recent trends** in Sweden [Електронний ресурс] / L. Silver, B. Berggren, A. Fili // *Investment Management and Financial Innovations*. – 2016. – № 13 (1–1). – Режим доступу: doi:10.21511/imfi.13(1–1).2016.09 (дата звернення: 20.05.2018). – Назва з екрана.
3. Швець Л. М. Український краудфандинг: принципи успішної реалізації / Л. М. Швець // *Вісник Харківський національний університет внутрішніх справ*. – 2013. – № 4 (63). – С. 243–251.
4. Васильчук І. П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки [Електронний ресурс] / І. П. Васильчук // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500> (дата звернення: 20.05.2018). – Назва з екрана.
5. Ibrahima N. The Model of Crowdfunding to Support Small and Micro Businesses in Indonesia Through a Web-based platform / N. Ibrahima // *Procedia Economics and Finance*. – 2012. – № 4. – P. 390–397.
6. Cordova A. The determinants of crowdfunding success: evidence from technology projects / A. Cordova, J. Dolci, G. Gianfrate // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2015. – № 181. – P. 115–124.
7. Википедія – свободная энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 20.05.2018). – Назва з екрана.
8. Massolution. 2015CF Crowdfunding Industry Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.crowdsourcing.org/?route=product/product&product_id=54 (дата звернення: 20.05.2018). – Назва з екрана.
9. Молибог М. А. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів / М. А. Молибог, Н. В. Івашова // *Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. О. Балацького «Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали»* (27 травня 2015 р.). – Суми : СумДУ, 2015. – С. 252–253.

10. Schwienbacher A. *Crowdfunding of small entrepreneurial ventures* / A. Schwienbacher, B. Larralde // *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford : Oxford University Press, 2010. – 350 p.
11. Belleflamme P. *Crowdfunding: Tapping the right crowd* / P. Belleflamme, T. Lambert, A. Schwienbacher // *Journal of Business Venturing*. – 2014. – № 29 (5). – P. 585–609.
12. Краудфандинг: інформація офіційного сайту Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfunding/development/recommendations/vs/reality> (дата звернення: 20.05.2018). – Назва з екрана.
13. Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en (дата звернення: 20.05.2018). – Назва з екрана.
4. Vasilchuk, I. P. (2013). Kraudfandinh yak fenomen postindustrialnoi ekonomiky [Kraudfandinh as a phenomenon of the post-industrial economy]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 11. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500> (accessed 20 May 2018) [in Ukrainian].
5. Ibrahima, N. (2012) The Model of Crowdfunding to Support Small and Micro Businesses in Indonesia Through a Web-based platform. *Procedia Economics and Finance*, 4, 390–397.
6. Cordov, A., Dolci, J. & Gianfrate, G. (2015). The determinants of crowdfunding success: evidence from technology projects. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 181, 115–124.
7. Wikipedia is a free encyclopedia. (n.d.). <http://en.wikipedia.org/wiki>. Retrieved from: <http://en.wikipedia.org/wiki> (accessed 20 May 2018).
8. Massolution (2015). 2015CF Crowdfunding Industry Report. http://reports.crouidsourcing.org/?route=product/product&product_id=54. Retrieved from: http://reports.crouidsourcing.org/?route=product/product&product_id=54 (accessed 20 May 2018).

REFERENCES

1. Abakumenko, A. V. & Kutsenko, B. I. (2016). Kraudfandynh yak instrument formuvannia innovatsiino-tekhnologichnykh proektiv. [Kraudfandinh as an instrument for the formation of innovative technological projects]. *Chernihivskiyi naukovyi chasopys – Chernihiv Scientific Journal*, 1 (7), 52–60 [in Ukrainian].
2. Silver, L., Berggren, B. & Fili, A. (2016). The role of crowdfunding in entrepreneurial ventures: an analysis of recent trends in Sweden. *Investment Management and Financial Innovations*, 13 (1-1). Retrieved from doi:10.21511/imfi.13 (1-1).2016.09 (accessed 20 May 2018).
3. Shvets, L. M. (2013). Ukrainskiyi kraudfandynh: pryntsyphu uspishnoi realizatsii [Ukrainian Kraudfandinh: principles of successful implementation]. *Visnyk Kharkivskiyi natsionalnyi universytet vnutrishnikh sprav – Bulletin Kharkiv National University of Internal Affairs: Collected papers*, (4 (63), (pp. 243–251) [in Ukrainian].
9. Molybog, M. A. & Ivashova, N. V. (2015). Kraudfandynh yak innovatsiynyi instrument finansuvannia proektiv [Kraudfandinh as an innovative tool for project financing. Economic Problems of Sustainable Development]. *Proceedings from Mizhnarodna naukovopraktychna konferentsiya imeni prof. Balatskoho O. F. – International Scientific and Practical Conference named after prof. Balatsky O. F.* (pp. 252–253). Sumy : Sumy State University [in Ukrainian]
10. Schwienbacher, A. & Larralde, B. (2010). *Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford : Oxford University Press.
11. Belleflamme, P., Lambert, T. & Schwienbacher, A. (2014) *Crowdfunding: Tapping the right crowd. Journal of Business Venturing*, 29 (5), 585–609.
12. Crowdfunding: information of the World Bank official website (n.d.). <http://blogs.worldbank>.

org/psd/crowdfunding/development/recommendations/vs/reality Retrieved from <http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfunding/development/recommendations/vs/reality> (accessed 20 May 2018).

13. OECD (2018). Financing SMEs and Entrepreneurs 2018. (2018). https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en. Retrieved from: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en (accessed 20 May 2018).

В. Ю. Стрелець, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Краудфандинг как инструмент привлечения общественности к развитию малого бизнеса.**

Аннотация. Целью статьи является исследование возможности привлечения общественности к развитию малого бизнеса инструментами краудфандинга. **Методика исследования.** Обобщение научных разработок позволило определить основные характеристики, типологию, преимущества и недостатки применения краудфандинга. Проведено статистическое исследование финансирования бизнес-проектов стран ЕС в разрезе стран и видов краудфандинга. Осуществлен структурный анализ мировых тенденций использования моделей краудфандинга. **Результаты.** Определена экономическая сущность понятия «краудфандинг». Исследованы мировые тенденции использования моделей краудфандинга. Установлено, что в зарубежных странах краудфандинг используется малым бизнесом как инструмент публичности, увеличивая доступ общественности. Приведена характеристика основных видов краудфандинга: краудфандинг вознаграждение, краудфандинг капитал, краудфандинг долг, краудфандинг благотворительность, роялти краудфандинг, краудфандинг гибрид. Приведен перечень действующих в Украине краудфандинговых платформ. **Практическая значимость результатов исследования.** Научной новизной является определение сущности краудфандинга как источника ранней стадии венчурного финансирования, где большое количество людей мобилизованы через онлайн-пожертвования или инвестиционные модели, чтобы в течение заданного периода времени сделать свой вклад (относительно небольшую часть средств) в поддержку проекта или бизнеса. Проведенное исследование позволило выделить ключевые преимущества и недостатки применения краудфандинга для развития малого бизнеса.

Ключевые слова: краудфандинг, развитие малого бизнеса, обеспечение развития малого бизнеса, малое предпринимательство, мировой опыт.

V. Strilets, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). **Crowdfunding as an instrument for involving the public in the development of small businesses.**

Annotation. The purpose. The article examined the possibilities of public involvement in the development of small business by means of crowdfunding. **Methodology of research.** The synthesis of scientific developments allowed to determine the main characteristics, typology, advantages and disadvantages of the crowdfunding. A statistical study of the financing of EU business projects in the context of countries and types of crowdfunding was conducted. A structural analysis of global trends in the use of crowdfunding models has been carried out. **Findings.** The world tendencies of using the models of crowdfunding have been investigated, which has allowed to identify the predominance of loans in the structure of the crowdfunding models. It was established that in foreign countries, crowdfunding is used by small businesses as an instrument of publicity, increasing public access. The description of the main kinds of crowdfunding is given: Reward crowdfunding (the feature is the remuneration of all investors after the idea is implemented as a gift), Equity crowdfunding (the sale of a small share of the business being created, or the proposed share in the company in the framework of long-term investments), Debt crowdfunding (attracting money in exchange for a share in the future business or on a guarantee of return of investments), Donation Crowdfunding (donations from several individuals and legal entities on an irrevocable basis); Royalty Crowdfunding (financing of projects under royalties); Hybrid Crowdfunding (financing projects on a mix of different types). A statistical study of financing of projects of business in the EU countries in terms of countries and types of crowdfunding was conducted. **Practical value.** The economic concept of the "crowdfunding" is defined as the source of the early stage of venture financing, where a large number of people are mobilized through an online donation or investment model to contribute over a given period of time (a relatively small amount of money) to support the project or business. The conducted research has allowed to highlight the key advantages and disadvantages of application of crowdfunding for the development of small

business. Among the advantages of applying crowdfunding are distinguished: the chance to raise funds for acceptable conditions; opportunity to try new ideas without financial investments; a project funded by crowdfunding is becoming more attractive to other investors; geographical attachment to the place; reduction of information asymmetry; improvement of the project management process and increase its efficiency through feedback; reducing the risk of fraud and unfairness; promotes transparency of the use of funds by the parties involved, etc.

Keywords: *crowdfunding, small business development, small business development, small business, world experience.*

КОНЦЕПЦІЯ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНО-КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Т. А. ОНІПКО

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

Анотація. *Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні інноваційно-кластерного розвитку як чинника зростання конкурентоспроможності економічних систем мезо- та макрорівня. Методика дослідження. Досягнення мети здійснено за допомогою методів аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, індукції та дедуції, кореляційно-регресійного аналізу. Результати. Обґрунтовано значимість кластерного розвитку для забезпечення глобальної конкурентоспроможності національних економічних систем. Наведено авторські визначення понять «інноваційно-кластерний розвиток» та «інноваційний кластер». Розроблено концепцію інноваційно-кластерного розвитку як чинника зростання конкурентоспроможності економічних систем. Систематизовано засоби підтримки інноваційно-кластерного розвитку економічних систем. Представлено розроблену концептуальну модель формування інноваційного кластера в економічній системі. Формалізовано систему міжкластерних взаємозв'язків, яка відображає вплив інноваційних кластерів на розвиток інноваційних систем мезо-, макро- та мегарівня. Практична значущість результатів дослідження. Основні наукові положення статті можуть бути використані у практиці функціонування інноваційних кластерів та державного управління інноваційним розвитком країни.*

Ключові слова: *інноваційно-кластерний розвиток, інноваційний кластер, економічна система, інноваційна система, конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. В умовах сучасного етапу розвитку глобалізації перед країнами посилюється необхідність пошуку чинників, які б сприяли забезпеченню конкурентоспроможності їх економічних систем. І, як відомо, одним із вагомих чинників цього є орієнтація країни на інноваційний розвиток, завдяки чому такі країни займають високі позиції в міжнародних економічних рейтингах. Проблема зростання конкурентоспроможності для вітчизняної економіки є особливо актуальною, оскільки, маючи значний природно-ресурсний, науково-дослідний та кадровий потенціал, Україна все ще не забезпечує його ефективного використання, про що свідчать низькі й нестабільні її позиції в рейтингу глобальної конкурентоспроможності за останнє десятиліття. У вітчизняній практиці

інноваційного розвитку спостерігається наявність цілої низки системних проблем, які стримують інноваційну діяльність, зокрема, недосконалість законодавства в інноваційній сфері, відсутність чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку, системного підходу щодо визначення

пріоритетів державної політики в інноваційній сфері. Усе це зумовлює необхідність ґрунтовної розробки теоретико-методологічних засад функціонування інноваційних кластерів та оцінки їх впливу на конкурентоспроможність національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Непересічний інтерес представляють наукові праці закордонних науковців, у яких розкрито теоретичні засади кластерного розвитку економіки: Дж. Бекаттіні, Е. Дахмена, М. Енрайта, К. Кетелза, Ф. Кука, Дж. Кортрайта, Г. Ліндквіста, Ф. МакКена, А. Малмберга, Р. Мартіна,

А. Маршалла, П. Маскелла, Д. Одретча, Б. Пекера, Ф. Перру, М. Портера С. Розенфельда, А. Саксеніан, П. Санлі, О. Солвелла, М. Сторпера. Проблеми інноваційних кластерів як економічного явища присвячено дослідження закордонних науковців: А. Амдуша, Т. Андерсона, І. Бортагарей, М. Дудіан, Ч. Карлссона, Дж. Сенетта, Дж. Сіммі, Л. Скутару, Д. Харта та ін. Заслужують на увагу праці українських учених із проблем конкурентоспроможності, інноваційного розвитку, кластерного підходу до розвитку економіки: З. Варналія, М. Войнаренка, Н. Каніщенко, М. Кизима, О. Кравченко, Л. Кривенко, Ю. Лисенка, Ю. Рибак, С. Соколенка, Л. Федулової, В. Хаустової, В. Чужикова, З. Янченко та ін. Незважаючи на те, що кластерному розвитку присвячено велику кількість наукових праць, сьогодні питання системного аналізу ролі та функцій інноваційних кластерів у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки залишається недостатньо висвітленими.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування інноваційно-кластерного розвитку як чинника зростання конкурентоспроможності економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Наявність багатьох позитивних ефектів від функціонування кластера для розвитку національних економічних систем та посилення міжнародної конкуренції в умовах сучасної глобалізації стали основою припущення про важливу роль кластерів у забезпеченні конкурентоспроможності регіональних і національних економічних систем [1, с. 330]. Значущість кластерного розвитку для забезпечення глобальної конкурентоспроможності національних економічних систем підтверджена за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу й економетричного моделювання. Так, наявність прямої залежності між рівнем кластерного розвитку країни та її глобальною конкурентоспроможністю підтверджена за допомогою економетричного моделювання (коефіцієнт детермінації показав, що варіація змінної «глобальна конкурентоспроможність» на 63,5 % пояснюється варіацією змінної «стан кластерного розвитку»), а тісний зв'язок між даними параметрами підтверджений за допомогою кореляційно-регресійного аналізу (лінійний коефіцієнт кореляції між ними становив 0,79) (рис. 1).

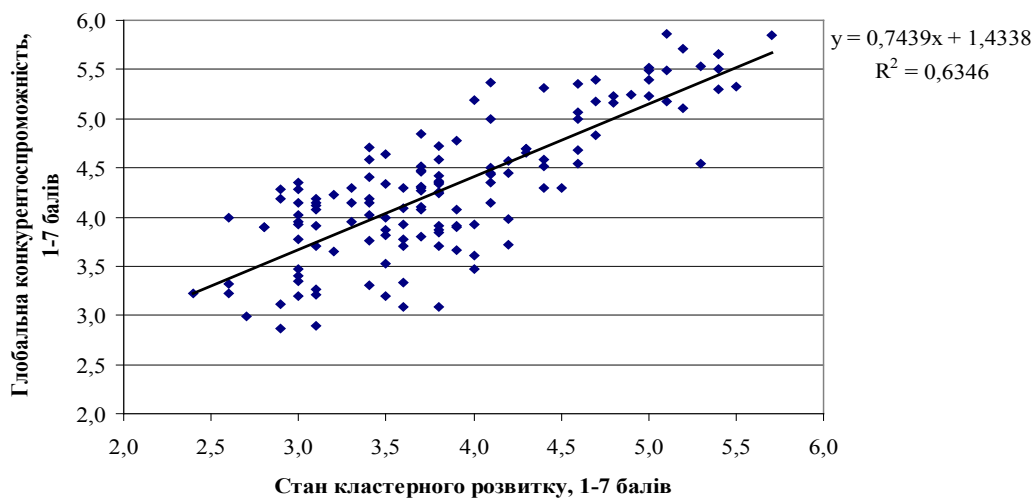


Рис. 1. Лінійна модель зв'язку між станом кластерного розвитку 137 країн світу та їх глобальною конкурентоспроможністю [побудовано автором на основі [8, с. 1–12]]

Сутність інноваційно-кластерного розвитку полягає у використанні інноваційних кластерів як основи, рушійної сили інноваційного розвитку регіону та країни, а також засобу підвищення їх конкурентоспроможності. З огляду на зміст і роль

інноваційно-кластерного розвитку в економічній системі, доцільним є наступне його визначення.

Визначення 1. Інноваційно-кластерний розвиток – це інституційно організована господарська форма системно-синергетичної дина-

міки інноваційної складової економічних систем різних рівнів, що здатна забезпечити зростання їх конкурентоспроможності на основі інноваційних кластерів.

Для забезпечення узагальнення існуючих теоретико-методологічних підходів до дослідження інноваційних кластерів, а також системного аналізу й оцінки їх впливу на розвиток регіональної, національної та світової

економічних систем розроблено концепцію інноваційно-кластерного розвитку, яка ґрунтується на поєднанні інноваційного й конкурентного підходів як визначальних для формування інноваційних кластерів і відображає логіку впливу інноваційного кластера на конкурентоспроможність регіональної та національної економічних систем через його результативність (рис. 2).

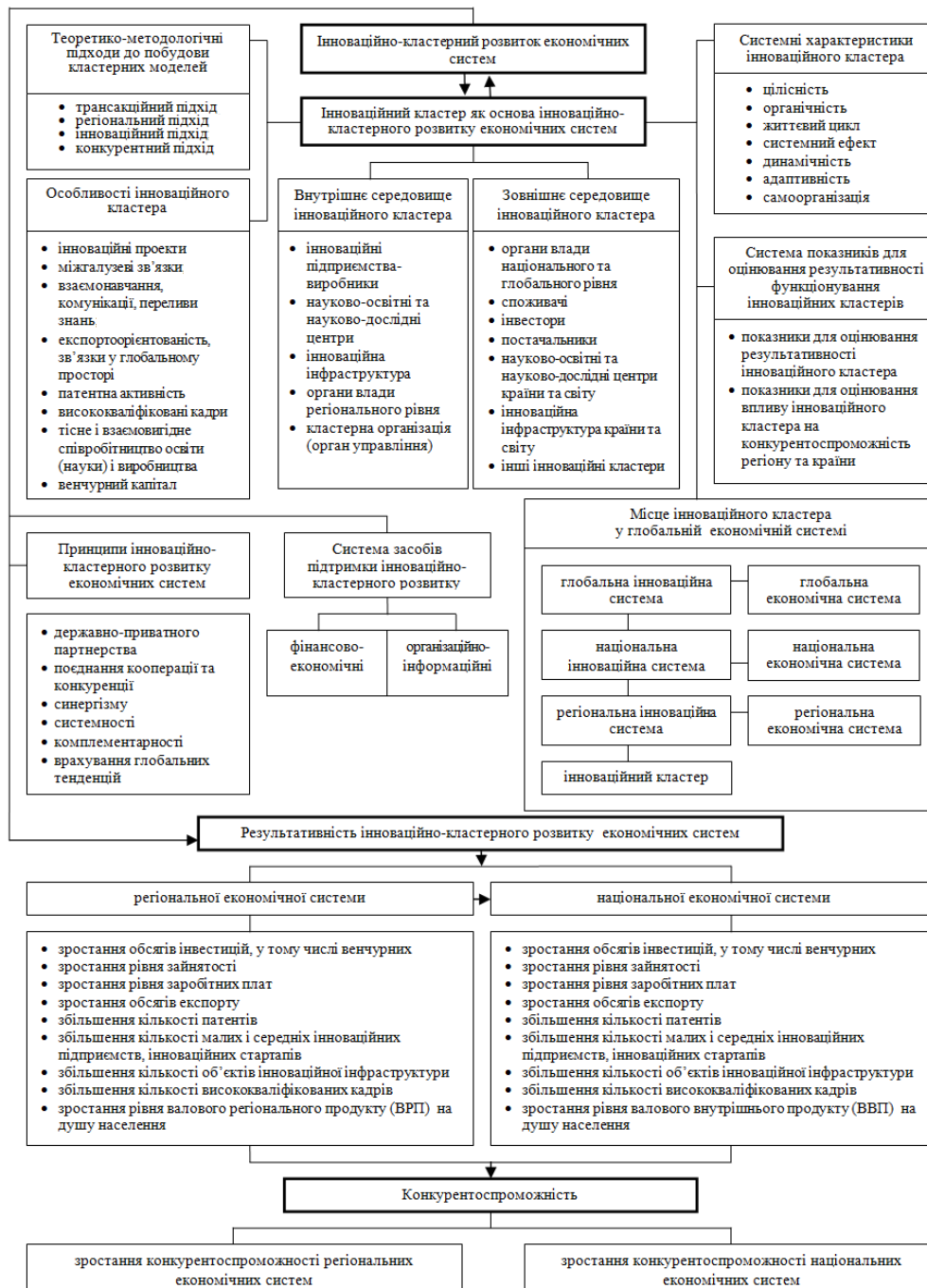


Рис. 2. Концепція інноваційно-кластерного розвитку як чинника зростання конкурентоспроможності економічних систем

Концепція узагальнює різні аспекти інноваційного кластера (методологічні основи його формування, визначальні особливості, системні характеристики, внутрішнє та зовнішнє середовище, систему показників оцінювання, місце у глобальній економічній системі) та інноваційно-кластерного розвитку (його принципи, засоби підтримки).

Сучасні дослідження кластерної проблематики базуються на розробках представників різних наукових шкіл, що досліджують кластерний розвиток економіки (британської, французько-італійської, американської, скандинавської), кожна з яких має свою специфіку щодо акцентів у дослідженнях та власного понятійно-категоріального апарату [4, 7]. При цьому специфіка теоретичних моделей кластерів зазначених наукових шкіл не дозволяє з'ясувати методологію побудови таких моделей, тобто теоретичний підхід до трактування головних причин формування кластерних утворень. Водночас у межах кожної із зазначених шкіл підходи до обґрунтування причин виникнення кластерів в окремих її представників дещо відрізняються.

Проведений аналіз дозволив запропонувати систематизацію теоретичних основ формування кластерів із точки зору відображення ними методології побудови кластерних моделей за допомогою виокремлення таких методологічних підходів: транзакційного, регіонального, інноваційного й конкурентного. Таке виокремлення дозволило більш інформативно відобразити основні причини формування кластерів в економіці: зменшення транзакційних витрат, територіальна локалізація учасників, забезпечення інноваційного прориву, забезпечення конкурентних переваг.

Різноманіття існуючих у міжнародній практиці засобів підтримки інноваційно-кластерного розвитку як суб'єктами держави, так і іншими господарюючими суб'єктами систематизовано у вигляді двох груп, кожна з яких узагальнює їх за подібним способом впливу на інноваційно-кластерний розвиток. Так, до фінансово-економічних засобів зараховано такі: пільгове оподаткування, у тому числі в рамках спеціальних економічних зон; субсидювання; субвенції; гранти; державні закупівлі; кредитування; державні гарантії; венчурні інвестиції. До організаційно-інформаційних засобів належать такі види підтримки: організаційно-правова (закони, стратегії, програми тощо); організаційно-адміністративна (міні-

мізація чи усунення адміністративних бар'єрів); інформаційно-консультаційна (інформаційні платформи, консультації з фінансових і нефінансових питань тощо); організаційно-методична (методичні рекомендації з питань кластерного розвитку); організаційно-технічна (організація тренінгів, виставок та інших заходів, пошук партнерів, допомога під час започаткування бізнесу, забезпечення доступу до міжнародних програм і проектів тощо).

Зміст інноваційного кластера визначено за допомогою узагальнення його мети, сутнісних характеристик, принципів функціонування, базових елементів його внутрішнього середовища. У зв'язку з цим доцільним є наступне його визначення.

Визначення 2. Інноваційний кластер – це організаційно-економічна форма добровільного господарського об'єднання з метою створення й реалізації інноваційних проектів для забезпечення власного функціонування та розвитку шляхом взаємодії географічно локалізованих суб'єктів бізнесу, науки та влади на основі поєднання кооперації й конкуренції, горизонтальних, діагональних і вертикальних економічних зв'язків, тісної взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовищ, яка є основою інноваційного розвитку економічних систем різних рівнів, забезпечуючи їх конкурентоспроможність.

Розроблено концептуальну модель формування інноваційного кластера в економічній системі національного рівня (рис. 3), що ґрунтується на концепції інноваційно-кластерного розвитку й передбачає детальне виокремлення основних елементів його внутрішнього та зовнішнього середовища.

Елементи розробленої моделі інноваційного кластера мають універсальний характер завдяки узагальненню світового досвіду побудови його теоретичних моделей та аналізу особливостей функціонування низки реальних інноваційних кластерів у різних країнах. Елементи моделі виокремлено на основі врахування трьох базових сфер господарювання – бізнесу, науки та влади, суб'єкти яких мають функції і є необхідними та значимими для формування й розвитку будь-якого інноваційного кластера [1–3, 5]. Відповідно до цих сфер основними внутрішніми елементами моделі інноваційного кластера визначено: ключові інноваційні підприємства-виробники, науково-освітні та науково-дослідні центри, органи влади регіо-

нального рівня. Окремі функції мають також й інші визначені елементи внутрішнього середовища кластера: інноваційна інфраструктура та кластерна організація. Суб'єкти інноваційної інфраструктури, основною функцією яких

є надання різноманітних послуг із забезпечення інноваційної діяльності, можуть бути будь-якої форми власності, через що вони можуть представляти як сферу бізнесу, так і суспільний або державний сектор [3].

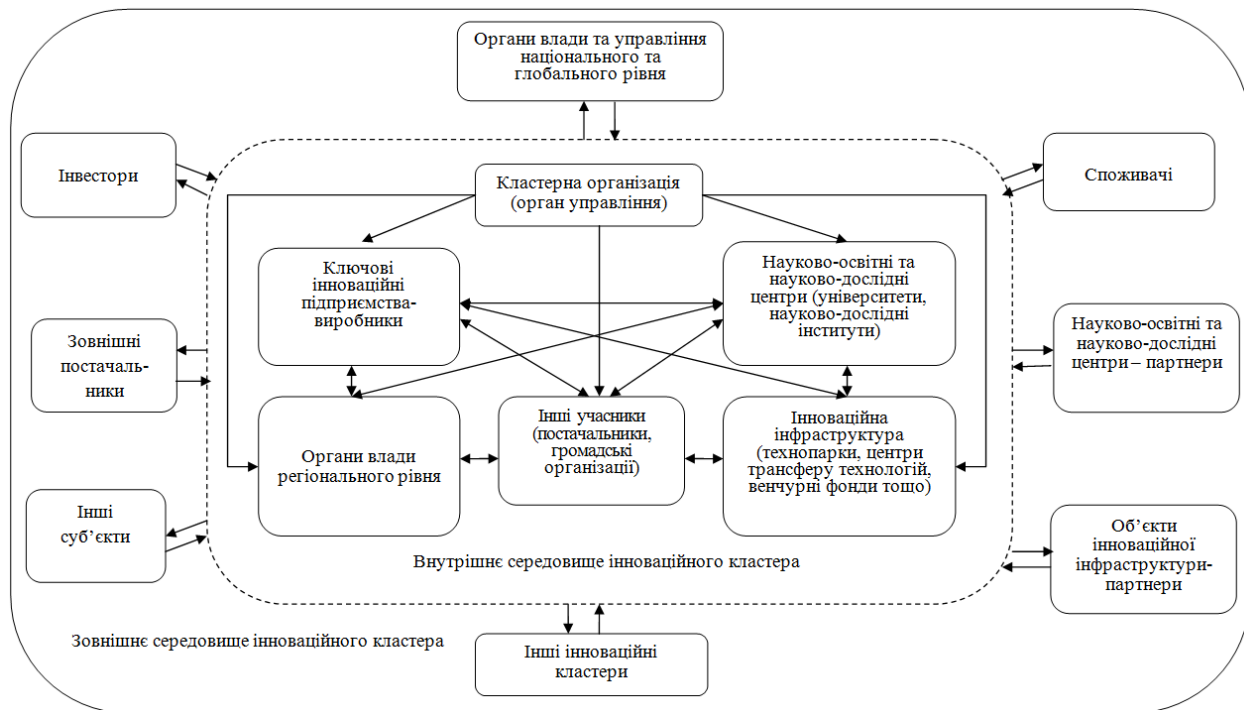


Рис. 3. Концептуальна модель формування інноваційного кластера в економічній системі національного рівня

Кластерна організація є особливим елементом інноваційного кластера через свою особливу функцію: вона є центром управління інноваційним кластером. Аналіз світового досвіду діяльності інноваційних кластерів переконує в доцільності кластерного менеджменту у кластерних структурах. Кластерні організації як інститути співробітництва є «будівельниками мостів» між самими учасниками кластера, а також суб'єктами його зовнішнього середовища [3, 6]. Вони виконують роль фасилітаторів (координаторів), сприяючи налагодженню внутрішньо- та міжкластерних взаємозв'язків. Кластерна організація повинна забезпечувати учасників інноваційного кластера низкою послуг, включаючи доступ до державних програм, інформаційну підтримку, організацію тренінгів, консалтингові послуги, сприяння залученню нових учасників до складу інноваційного кластера, лобіювання інтересів учасників інноваційного кластера у вищих органах влади та управління, його презентування у країні та за її межами.

Значення інноваційного кластера як підсистеми регіональної, національної та глобальної інноваційної систем розкрито за допомогою схеми, яка відображає вплив інноваційних кластерів на розвиток інноваційних систем мезо-, макро- та мегарівня шляхом установа міжкластерних внутрішньо-, міжрегіональних і міжнаціональних зв'язків (рис. 4).

Завдяки міжкластерним зв'язкам учасники отримують нові можливості: доступ до нових ринків та нової інформації для пошуку інвесторів, постачальників, бізнес-партнерів, партнерів-науковців; залучення нових талантів; розвиток міжгалузевих зв'язків, оскільки інноваційні кластери можуть належати до різних галузей економіки. Водночас у зв'язку з посиленням глобалізаційних процесів виникає потреба в міжкластерному співробітництві в рамках платформ, програм чи проектів не лише регіонального чи національного, але й міжнародного рівня.

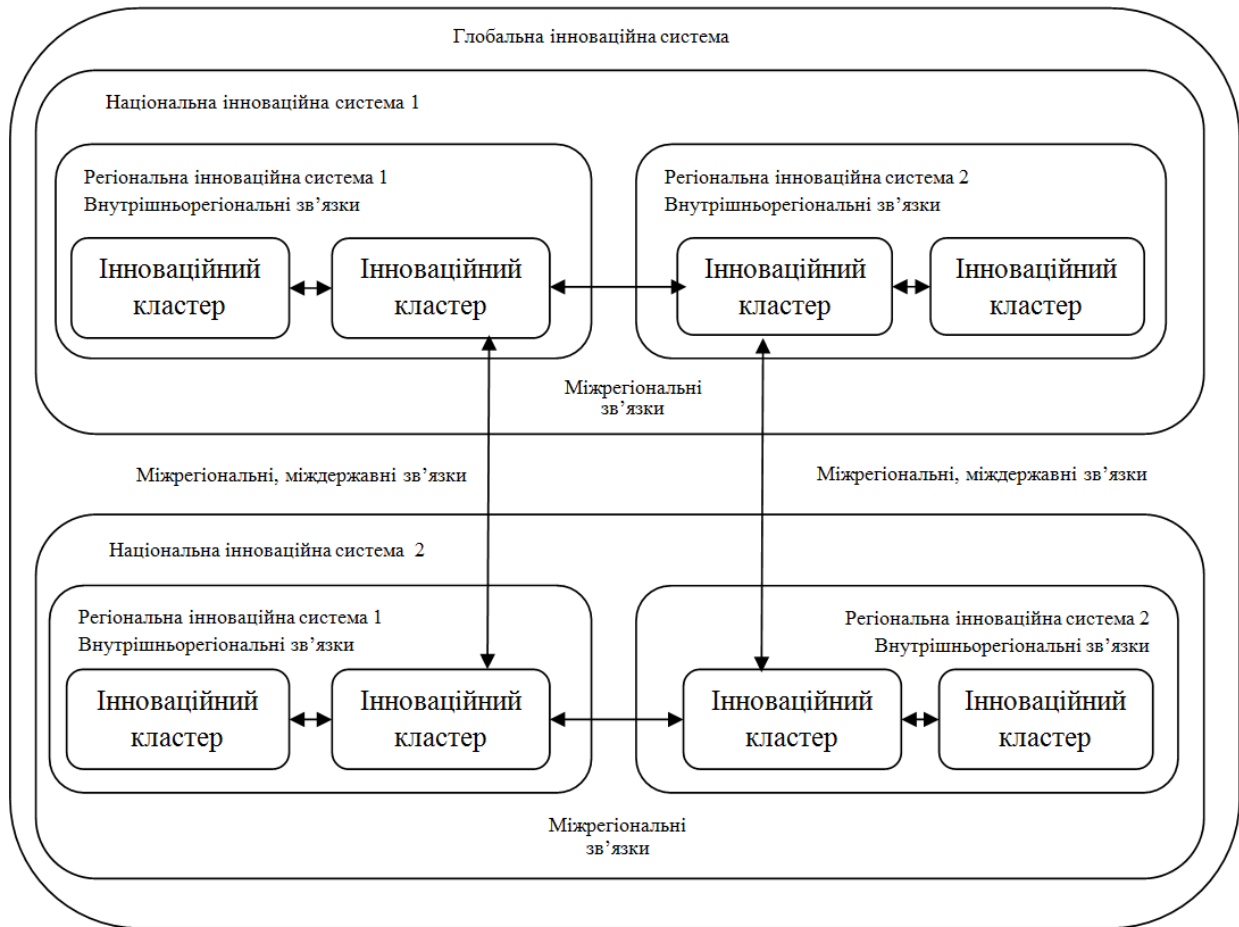


Рис. 4. Взаємозв'язки інноваційних кластерів у регіональній, національній та глобальній інноваційних системах

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. В умовах несформованості нормативно-правової бази реалізації кластерного підходу у вітчизняних інноваційних процесах і відсутності чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку України актуальними є подальші дослідження теоретичних основ інноваційно-кластерного розвитку, зокрема стратегій розвитку інноваційних кластерів зарубіжних країн та особливостей участі в цьому держави. Такі дослідження сприятимуть модернізації галузевої структури національної економіки, оптимізації інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів, активізації інноваційної діяльності малого та середнього бізнесу, створенню робочих місць, розширенню експортної діяльності України, що підвищуватиме її глобальну конкурентоспроможність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Войнаренко М. П. Кластеры в институциональной экономике : монография / М. П. Войнаренко. – Санкт-Петербург : АНО ИПЕВ, 2013. – 496 с.
2. Ицковиц Г. Модель тройной спирали [Електронний ресурс] / Г. Ицковиц // *Инновации*. – 2011. – № 4 (150). – С. 5–10. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/model-troynoy-spirali> (дата звернення: 10.05.2018). – Назва з екрана.
3. Оніпко Т. А. Функції учасників інноваційного кластера / Т. А. Оніпко // Інституційний розвиток соціально-економічних систем: національна економіка у глобальному середовищі : збірник наукових праць за матеріалами X Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 15–17 травня 2018 року). – Полтава : ПУЕТ, 2018. – С. 78–80.

4. Asheim B. Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway [Електронний ресурс] / B. Asheim, A. Isaksen. – Oslo : Step Group, 1996. – 64 p. – Режим доступу: <http://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/227008/STEPrapport13-1996.pdf?sequence=1> (дата звернення: 10.05.2018). – Назва з екрана.
5. Bergman E. In pursuit of innovative clusters [Електронний ресурс] / E. Bergman, D. Charles, P. Hertog // Innovative clusters as drivers of national innovation systems. – Paris : OECD Publishing, 2001. – P. 7–15. – Режим доступу: http://www.nist.gov/public_affairs/releases/upload/spi-the-plastics-industry-trade-association-attachment.pdf (дата звернення: 10.05.2018). – Назва з екрана.
6. Ketels C. Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe: The Role of Cluster Organisations [Електронний ресурс] / C. Ketels, G. Lindqvist, O. Solvell. – Stockholm : Center for Strategy and Competitiveness, 2012. – 50 p. – Режим доступу: <http://www.clusterobservatory.eu> (дата звернення: 10.05.2018). – Назва з екрана.
7. Martin R. Conceptualising Cluster Evolution: Beyond the Life-Cycle Model? [Електронний ресурс] / R. Martin, P. Sunley. – Utrecht : Utrecht University, 2011. – 46 p. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/233304148_Conceptualizing_Cluster_Evolution_Beyond_the_Life_Cycle_Model (дата звернення: 10.05.2018). – Назва з екрана.
8. The Global Competitiveness Report 2017–2018. Insight Report [Електронний ресурс] / ed. by prof. K. Schwab. Geneva: World Economic Forum, 2018. – 381 p. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення: 10.05.2018). – Назва з екрана.
- tion, 4 (150), 5–10. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/v/model-troynoy-spirali> (accessed 10 May 2018) [in Russian].
3. Onipko, T. A. (2018). **Funktsii uchasnykiv innovatsiinogo klastera [Functions of the participants of the innovation cluster]**. *X Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia "Instytutsiyni rozvytok sotsialno-ekonomichnykh system: natsionalna ekonomika u globalnomu seredovyshchi – X International Scientific and Practical Conference «Institutional development of social and economic systems: national economy in the global medium»* (pp. 78–80). Poltava : PUET [in Ukrainian].
4. Asheim, B. Isaksen, A. (1996). *Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway*. Oslo : Step Group. Retrieved from <http://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/227008/STEPrapport13-1996.pdf?sequence=1> (accessed 10 May 2018).
5. Bergman, E. Charles, D., Hertog, P. (2001). In pursuit of innovative clusters. *Innovative clusters as drivers of national innovation systems* (pp. 7–15.) Paris : OECD Publishing. Retrieved from http://www.nist.gov/public_affairs/releases/upload/spi-the-plastics-industry-trade-association-attachment.pdf (accessed 10 May 2018).
6. Ketels, C., Lindqvist, G, Solvell, O. (2012). *Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe: The Role of Cluster Organisations*. Stockholm : Center for Strategy and Competitiveness. Retrieved from <http://www.clusterobservatory.eu> (accessed 10 May 2018).
7. Martin, R. Sunley, P. (2011). *Conceptualising Cluster Evolution: Beyond the Life-Cycle Model?* Utrecht: Utrecht University. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/233304148_Conceptualizing_Cluster_Evolution_Beyond_the_Life_Cycle_Model (accessed 10 May 2018).
8. *The Global Competitiveness Report 2017–2018* (2018). Insight Report. Geneva: World Economic Forum. Retrieved from <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (accessed 10 May 2018).

REFERENCES

1. Voynarenko, M. P. (2013). *Klasteri v institutsionalnoy ekonomike [Clusters in the institutional economics]*. SPb : ANO IPEV [in Russian].
2. Itskovits, G. (2011). Model troynoy spirali [Triple Helix Model]. *Innovatsii – Innova-*

Т. А. Онипко (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Концепция влияния инновационно-кластерного развития на конкурентоспособность экономических систем.**

Аннотация. Цель статьи заключается в теоретическом обосновании инновационно-кластерного развития как фактора роста конкурентоспособности экономических систем мезо- и макроуровня. **Методика исследования.** Достижение цели осуществлено с помощью методов анализа и синтеза, систематизации и обобщения, индукции и дедукции, корреляционно-регрессионного анализа. **Результаты.** Обоснована значимость кластерного развития для обеспечения глобальной конкурентоспособности национальных экономических систем. Приведены авторские определения понятий «инновационно-кластерное развитие» и «инновационный кластер». Разработана концепция инновационно-кластерного развития как фактора роста конкурентоспособности экономических систем. Систематизированы средства поддержки инновационно-кластерного развития экономических систем. Представлена разработанная концептуальная модель формирования инновационного кластера в экономической системе. Формализована система межкластерных взаимосвязей, отражающая влияние инновационных кластеров на развитие инновационных систем мезо-, макро- и мегауровня. **Практическая значимость результатов исследования.** Основные научные положения статьи могут быть использованы в практике функционирования инновационных кластеров и государственного управления инновационным развитием страны.

Ключевые слова: инновационно-кластерное развитие, инновационный кластер, экономическая система, инновационная система, конкурентоспособность.

T. Onipko (Poltava University of Economics and Trade). **The concept of the impact of innovation-cluster development on the competitiveness of economic systems.**

Annotation. The purpose of the article is to theoretically substantiate the innovation-cluster development as a factor of growth of competitiveness of the meso- and macro-level economic systems. **Methodology of research.** Achieving the goal carried out using the methods of analysis and synthesis, systematization and synthesis, induction and deduction, correlation and regression analysis. **Findings.** The importance of cluster development for ensuring the global competitiveness of national economic systems is substantiated. The author defines the concepts of «innovation-cluster development» and «innovation cluster». The concept of innovation-cluster development as a factor of growth of competitiveness of economic systems is developed. The means of supporting innovation-cluster development of economic systems are systematized. The developed conceptual model of forming an innovation cluster in the economic system is presented. The system of intercluster interconnections, reflecting the influence of innovation clusters on the development of meso-, macro- and mega-level innovation systems is formalized. **Practical value.** The main scientific provisions of the article can be used in the practice of functioning of innovation clusters and state management of innovative development of the country.

Keywords: innovation-cluster development, innovation cluster, economic system, innovation system, competitiveness.

ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ РЕГІОНУ

В. В. ГОНЧАРУК

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

Анотація. *Мета статті полягає в обґрунтуванні етапів перетворення в управлінні житлово-комунальним господарством регіону. Статтю присвячено дослідженню еволюції управління житлово-комунальним господарством регіону. 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.* *У методологічному плані житлово-комунальне підприємство розглядається як елемент соціальної інфраструктури регіону. Особливості розвитку житлово-комунального господарства регіону досліджено крізь призму еволюційного, системного та синергетичного теоретико-методологічних підходів. З точки зору філософії визначено категорії «еволюція» та «революція». Наведено ознаки «революції» в управлінні у сфері послуг житлово-комунального господарства. Наведено комплекс цілей управління у сфері послуг житлово-комунального господарства як результат еволюції управління галуззю житлово-комунального господарства. Практична значущість результатів дослідження.* *У статті доведено, що житлово-комунальне господарство регіону представляє собою економічну підсистему регіону, яка самостійно діє, але жорстко взаємопов'язана з іншими регіональними економічними підсистемами. Основні наукові положення статті можна використовувати у практиці діяльності житлово-комунального господарства регіону.*

Ключові слова: управління, еволюція, революція, розвиток, реінжиніринг, цілі, інфраструктура, система.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Управління у сфері житлово-комунального господарства в історичному аспекті еволюціонує з моменту появи самої галузі. На значно вищому рівні це помітно в муніципальному господарстві, ніж у сільських поселеннях. Нині до галузі управління у сфері послуг ЖКГ входять і окремі приватні володіння з будинками, які підключені до централізованого електро-, газо- і водопостачання, водовідведення, тому проблема управління з позиції пошуку інноваційних методів та підходів до управління всього житлово-господарського комплексу (ЖКК), які б найповнішою мірою врахували регіональні умови та особливості його функціонування, сьогодні потребує негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перетворення в галузі управління у сфері послуг ЖКГ в історичному аспекті подані в ро-

ботах таких учених-регіоналістів, як О. Амосов, В. Бакіров, А. Стадницький, О. Димченко, І. Драган, Т. Качала, Г. Крамаренко та ін.

Серед дослідників і сьогодні ведеться дискусія про базові принципи управління ЖКГ – приватного чи державного управління у даній сфері. У тому чи тому випадку виникає питання про природню монополію в ЖКК, що вказує на подальше дослідження еволюції управління у сфері ЖКГ регіону.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні етапів перетворення в управлінні житлово-комунального господарства регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На думку багатьох дослідників, у результаті еволюції регіональної інфраструктури змінилася традиційна класифікація, унаслідок чого закономірно був виділений новий ключовий її елемент – житлово-комунальний (рис. 1).

Еволюцію управління житлово-комунальним господарством регіону, перш за все, слід розглядати в методологічному плані, де, згідно з одним із визначень методології, під час дослідження еволюції вивчаються засоби, передумови та принципи організації практично-перетворювальної діяльності у сфері управління ЖКГ регіону.

Досліджуючи характеристики й особливості розвитку соціальної інфраструктури регіону, які розглядаються відповідно до еволюційних,

системних і синергетичних теоретико-методологічних підходів та постають загальними для сфери ЖКГ як елемента соціальної інфраструктури. Така база дозволяє розглядати управління розвитком житлово-комунальним господарством у системно-синергетичному аспекті з елементами еволюції, де управління ЖКГ може розглядатися в історичному аспекті, але для цього дослідження великий інтерес представляє методологічний аспект [4].



Рис. 1. Класифікація регіональної інфраструктури: результати еволюції

Зміст синергетичного підходу до управління полягає в тому, що він орієнтований не на зовнішні, а на внутрішні фактори розвитку, на те, що саме властиве самому середовищу. Іншими словами, він орієнтований не на бажання, наміри, проекти суб'єкта експериментальної, конструкторської, реформаторської діяльності перебудови, а на власні закони еволюції в самоорганізації складних систем. За таких умов вирішального значення набуває не сила (величина, інтенсивність, тривалість і т. п.) управлінського впливу, а його здатність самоструктуруватися під впливом середовища, тобто має місце пра-

вильна топологія (розповсюджена та тимчасова симетрія) цього впливу.

Житлово-комунальне господарство регіону представляє собою економічну підсистему регіону, що самостійно діє, але жорстко взаємопов'язана з іншими регіональними економічними підсистемами (виробництво, сільське господарство й т. п.).

Із точки зору філософії, «еволюція» та «революція» – поняття, які застосовуються під час характеристики різних сторін розвитку. Еволюція в самому широкому розумінні розглядається як зміна буття й усвідомлення (у такому

розумінні поняття «еволюція» і «розвиток» (близькі за змістом), яке включає в себе якісні й кількісні зміни. Ступінь якісних змін розвитку відображає відповідність понять «еволюція» і «революція». Відповідно поняття «еволюція» стосується більш або менш повільних, поступових, кількісних змін, а «революція» –корінних, якісних, стрибкових перетворень. Еволюція і революція знаходять своє відображення в законі переходу кількісних змін у якісні. Складність цього співвідношення виявляється в результаті аналізу виникнення чого-небудь нового. Дійсно, нове не має можливості виникати з нічого у вигляді продукту надприродного творіння, воно завжди може бути тільки результатом попереднього стану. При цьому попередній стан сам по собі не може породжувати щось нове, оскільки воно може бути тільки принципово іншим, ніж той стан, із якого воно виникає. Тож нове може виникати тільки у вигляді перерви поступовості, стрибка, революції. Тому еволюція і революція – необхідні моменти розвитку управління у сфері послуг КЖГ: еволюція підготовлює революцію, а остання завершує першу [7].

Тоді ознаками «революції» в управлінні у сфері послуг ЖКГ регіону можна вважати:

- наявність різкого стрибку, великої організаційно-структурної зміни в господарській діяльності ЖКГ;
- наявність кризи, яка передує такому різкому стрибку;
- розрив у послідовності, наступності у процесі розвитку господарської діяльності ЖКГ.

Сам стрибок не слід сприймати в дослівному значенні цього слова, його доцільно розглядати у вигляді різкої зміни у швидкості процесу. Слід також думати, що процес може бути революційним у повному розумінні тільки тоді, коли виявленні всі три перераховані ознаки.

У дослідженні відмічається безпосередній зв'язок революційного етапу розвитку з еволюційним. Він полягає в тому, що революційні перетворення постають основою еволюційних перетворень. У такому випадку виявляється принцип синергізму, коли ефект першого сумується з іншим, тобто коли один розвиток обумовлює наступний. Це, за змістом, відповідає філософському поняттю переходу кількості в якість, і навпаки. Революційні якісні

перетворення ведуть до змін кількісних, різке зростання величини виробленої продукції, робіт, послуг – за рахунок появи нової високопродуктивної техніки, технологій і т. д.

Має місце і зворотній порядок, коли еволюція (кількісні зміни) готує революційні перетворення (якісні зміни). У цьому випадку економічна система проходить точку біфуркації, вибираючи той чи той напрямок розвитку. Тобто розвиток економічної системи представляє собою процес революційних та еволюційних перетворень, які призводять до ефекту синергетичної властивості, що відображає кількісні та якісні характеристики параметрів змін.

У цьому дослідженні доцільно розглядати таке явище, як реінжиніринг. Тож у чому полягає «революційність» поняття «реінжиніринг»? Він пов'язаний із фундаментальним переглядом і радикальним перепроектуванням бізнес-процесів, що спрямовані на досягнення існуючих покращень під ключовим для сучасного бізнесу показником результативності. Праця «Реінжиніринг корпорації: Маніфест революції в бізнесі» [8] також дає відповідь на ключове для цього дослідження запитання: чи можливе застосування реінжинірингу для управлінських і державних установ? Автори відповідають однозначно. Суть реінжинірингу є переглядом організації роботи, у зв'язку з чим реінжиніринг знаходить своє застосування на будь-яких підприємствах (установах), але в будь-яких випадках виникають особливі проблеми. Одна з них – складність виміру ефективності. Організації із приватного сектору мають змогу оцінити свій успіх, виходячи з розміру прибутку, який пов'язаний із рядом різних змінних, які можна підвищити, наприклад, шляхом зниження витрат, підвищення якості, сервісу. Фінансові результати – простий спосіб визначити, відбуваються покращення в компанії чи ні, але в більшості державних установ є тільки погоджений зверху кошторис, тому складно оцінити співвідношення між покращенням послуг і зниженням витрат [6].

Наступна складність полягає в тому, що набагато краще зруйнувати бар'єри між відділами всередині організації, ніж між державними установами. Загалом, реінжиніринг слід проводити на рівні організації.

Умови самоорганізації забезпечуються змінами в культурі управління (у тому числі в культурі, обумовленій зміною технологіч-

них статутів, а також об'єднанням цінностей суб'єктів управління у сфері послуг ЖКГ. Тобто процес розвитку в системі управління сфери послуг ЖКГ супроводжується оновленням місії, появою нових складових елементів коопераційного потенціалу ЖКГ, прогресивністю громадян і суспільства. Вони описуються новою моделлю розвитку структури, розглядаються як фрактальний цикл, у якому вміщені елементи, притаманні не тільки еволюційному розвитку (створення, становлення), але й пов'язані із синергетичним процесом саморухом об'єкта (сфера послуг ЖКГ регіону) [2].

Оскільки основою розвитку системи управління у сфері послуг ЖКГ є самоорганізаційна людина, то умови його функціонування й розвитку повинні бути підконтрольні самому населенню. Наслідок – результативність розвитку системи управління у сфері послуг ЖКГ визначається ступенем участі в ній самодіяльності населення, у першу чергу, власників житла. Тому, крім створення загальних умов і напрямів (економічні, технічні, правові умови розвитку системи управління у сфері послуг ЖКГ), важливим завданням розвитку системи управління у сфері послуг ЖКГ постає активація процесів самоорганізації суб'єктів сфери послуг ЖКГ.

Тож можна визначити основні напрями розвитку системи управління у сфері послуг ЖКГ [4]:

Аспекти, що потребують змін в управлінні у сфері послуг ЖКГ:

1) відсутність внутрішньої доцільності в системі управління ЖКГ, коли чекають наказ «зверху»;

2) недостатнє використання сучасних інструментів у ході управління розвитком галузі ЖКГ;

3) обмеженість і нерегульованість надходжень бюджетних засобів;

4) недостатня ефективність діяльності інфраструктури, що забезпечує управління розвитком ЖКГ на місцевому рівні;

5) недостатньо ефективна система підготовки персоналу, відповідального за рішення поставлених завдань;

6) неефективні методи інформаційного забезпечення розвитку ЖКГ;

7) низький рівень довіри громадян.

Напрями розвитку:

1) перетворення сфери житлового госпо-

дарства в систему, що розвивається на принципах саморозвитку. Створення механізму реалізації і балансу соціально-економічних інтересів використання та виробництва послуг ЖКГ;

2) оптимальне поєднання сучасних підходів до управління змінами в галузі ЖКГ;

3) реалізація довготривалих децентралізованих і регіональних програм розвитку ЖКГ;

4) удосконалення інфраструктури управління ЖКГ на місцевому рівні за рахунок надання суб'єктам інфраструктури нових функцій, цілей, завдань;

5) створення системи підготовки й перепідготовки та розвитку кадрового складу галузі ЖКГ;

6) удосконалення технологій інформаційного забезпечення розвитку ЖКГ;

7) заходи, направлені на підвищення рівня довіри населення до влади.

Отже, важливим завданням постає вдосконалення в територіальних утвореннях соціально-економічного механізму, який сприятиме: процесам самоорганізації, починаючи від власників житла й закінчуючи іншими суб'єктами сфери послуг ЖКГ; розвитку культури відносин за всіма розкритими ринковою практикою формами її прояву [1].

Мета управління у сфері послуг ЖКГ регіону в умовах ринкових відносин – це не коректування ринкового механізму, а забезпечення кооперації і конкуренції всюди, де це можливо, здійснення регулювальної дії, де це необхідно. Говорячи про житлово-комунальне господарство, слід відмітити, що територія обслуговування збільшується із зростанням чисельності населення в різного роду поселення (насамперед, міського типу), поверховості житлового фонду, зменшенням вільних територій, запасів води, газу, зростанням їх вартості. Зі зростанням чисельності населення міста, його інфраструктур погіршується екологія, збільшуються витрати часу на ділові та культурні поїздки, але для розвитку системи комунального обслуговування це може бути позитивним фактором централізації системи інженерного забезпечення за їх нормального технічного стані й нормативних втрат у мережах. Централізація включає в себе: підвищення рівня організаційно-побутових умов проживання населення; підвищення ефективності використання первинних ресурсів; підвищення ефективності

управління житлово-комунального обслуговування; зменшення матеріальних і трудових витрат на будівництво будівель та їх експлуатацію; підвищення надійності й безпеки систем інженерного обслуговування жилих будинків [2].

Результат еволюції управління житлово-комунальним господарством регіону в контексті розглянутих положень ілюструється комплексом цілей управління у сфері послуг житлово-комунальним господарством регіону:

– стратегічні, тактичні (досягнення економічної ефективності, підтримки збереження та експлуатаційних характеристик об'єктів ЖКГ, розширене виробництво ЖКГ регіону, підвищення якості послуг ЖКГ і якості життя населення регіону);

– економічні, соціальні, екологічні, технологічні, інституціональні (зниження витрат, оптимізація структури, льотні послуги, модернізація обладнання і інженерних конструкцій для зниження енергозатрат);

– маркетингові, програмні, фінансові, інвестиційні, кадрові (досягнення необхідного об'єму реалізації послуг, виконання виробничої програми, залучення додаткових джерел фінансування, залучення лізингу, підвищення кваліфікаційного рівня спеціалістів);

– внутрішні, зовнішні (адаптація господарської діяльності управлінських структур ЖКГ регіону до інших економічних умов, забезпечення стабільного фінансового стану структурних одиниць ЖКГ регіону);

– першочергові, перспективні (наступний фінансовий рік та наступний тривалий період);

– кількісні та якісні (досягнення планового об'єму послуг ЖКГ, зміна періодичного надання послуг) і т. д.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. На момент проведення дослідження реформування сфери житлово-комунального господарства в Україні продовжується, але зрозуміло, що тільки завдяки змінам ця галузь може стати однією з найбільш економічно привабливих за умови ефективного управління реалізацією житлово-комунальних послуг у регіоні. Як результат еволюції управління житлово-комунальним господарством регіону повинен виконуватися комплекс цілей управління у сфері послуг житлово-комунального господарства регіону, що сформувався на сьо-

годні, – досягнення економічної ефективності, підтримка та збереження експлуатаційних характеристик об'єктів ЖКГ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амосов О. Ю. Місце житлово-комунального господарства на ринку сфери послуг України / О. Ю. Амосов // *Бизнес-інформ*. – 2010. – № 11. – С. 32–38.
2. Бакіров В. С. Регіональний розвиток як фактор суспільної консолідації: програма «Харківщина – 2010» / В. С. Бакіров, Ю. Ж. Шайгородський // *На шляху до суспільної злагоди*. – 2010. – С. 42–45.
3. Герасимчук З. В. Організаційно-економічний механізм функціонування житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / З. В. Герасимчук. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_4/35.pdf (дата звернення: 7.06.2018). – Назва з екрана.
4. Драган І. О. Модернізація житлово-комунального господарства в Україні: теорія, методологія, практика державного управління : монографія / І. О. Драган. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 400 с.
5. Качала Т. М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу : монографія / Т. М. Качала. – Київ : *Наука думка*, 2008. – 252 с.
6. Нагорна О. В. Система фінансового забезпечення підприємств житлово-комунального господарства / О. В. Нагорна // *Глобальні та національні проблеми економіки*. Збірник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 9. – С. 665–668.
7. Пакулін С. Л. Удосконалення державного регулювання розвитку житлово-комунального комплексу регіону / С. Л. Пакулін, О. О. Топчій // *Вісник Дніпропетровського університету*. Сер. : Економіка. – 2013. – Вип. 7(1). – С. 17–22.

8. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе ; пер. с англ. / М. Хаммер, Дж. Чампи. – Санкт-Петербург : Издательство С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.

REFERENCES

1. Amosov, U. O. (2010). **Mistse zhytlovo-komunalnoho hospodarstva na rynku sfery posluh Ukrainy** [The place of housing and communal services in the market of services of Ukraine]. *Byznes-ynform – Business inform*, 11, 32–38 [in Ukrainian].
2. Bakirov, V. S. & Shaihorodskyyi, Yu. Zh. (2010). Rehionalnyi rozvytok yak faktor suspilnoi konsolidatsii: prohrama “Kharkivshchyna-2010” [Regional development as a factor of social consolidation: the program “Kharkiv region-2010”]. *Na shliakhu do suspilnoi zlahody – On the way to social harmony*, 42–45 [in Ukrainian].
3. Herasymchuk, Z. V. (2011). Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm funktsionuvannia zhytlovo-komunalnoho hospodarstva [Organizational-economic mechanism of functioning of housing and communal services]. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_4/35.pdf (accessed 7 June 2018) [in Ukrainian].
4. Drahan, I. O. (2010). *Modernizatsiia zhytlovo-komunalnoho hospodarstva v Ukraini: teoriia, metodolohiia, praktyka derzhavnoho upravlinnia* [Modernization of Housing and Communal Services in Ukraine: Theory, Methodology, Practice of Public Administration]. Donetsk : South-East [in Ukrainian].
5. Kachala, T. M. (2008). *Zhytlovo-komunalne hospodarstvo v systemi miskoho kompleksu* [Housing and communal economy in the system of the city complex]. Kyiv : Nauk. Dumka [in Ukrainian].
6. Nahorna, O. V. (2016). Systema finansovoho zabezpechennia pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva [The system of financial provision of housing and communal services enterprises]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. Zbirnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskoho – Global and national problems of the economy. Collection of Nikolayev National University named after V.O. Sukhomlynsky: Collectes papers*, (9), (pp. 665–668) [in Ukrainian].
7. Pakulin, S. L. & Topchii, O. O. (2013). Udokonalennia derzhavnoho rehuliuвання rozvytku zhytlovo-komunalnoho kompleksu rehionu [Improvement of state regulation of housing and communal complex development in the region]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Ser. Ekonomika – Bulletin of Dnipropetrovsk University: Collected papers. The series Economics*, (7 (1), (pp. 17-22) [in Ukrainian].
8. Khammer, M. & Champy, Dzh. (1997). *Reynzhenyrynkh korporatsyy: Manyfest revoliutsyyi v byznese* [Corporate reengineering: The manifesto of the revolution in business]. Sankt Petersburg : Publishing House of St. Petersburg University [in Russian].

В. В. Гончарук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Эволюция управления жилищно-коммунальным хозяйством региона.**

Аннотация. Цель статьи заключается в обосновании этапов преобразования в управлении жилищно-коммунальным хозяйством региона. Статья посвящена исследованию эволюции управления жилищно-коммунальным хозяйством региона. **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 методологическом плане жилищно-коммунальное предприятие рассматривается как элемент социальной инфраструктуры региона. Особенности развития жилищно-коммунального хозяйства региона исследованы сквозь призму эволюционного, системного и синергетического теоретико-методологических подходов. С точки зрения философии определены категории «эволюция» и «революция». Приведены признаки «революции» в управлении в сфере услуг жилищно-коммунального хозяйства. Приведен

комплекс целей управления в сфере услуг жилищно-коммунального хозяйства как результат эволюции управления отраслью жилищно-коммунального хозяйства. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье доказано, что жилищно-коммунальное хозяйство региона представляет собой экономическую подсистему региона, самостоятельно действующую, но жестко взаимосвязанную с другими региональными экономическими подсистемами. Основные научные положения статьи можно использовать в практике деятельности жилищно-коммунального хозяйства региона.

Ключевые слова: управление, эволюция, революция, развитие, реинжиниринг, цели, инфраструктура, система.

V. Goncharuk (Poltava University of Economics and Trade). **The evolution of management of the region housing and communal services.**

Annotation. Purpose. The article is to justify the stages of transformation in the management of housing and communal services in the region. The article is devoted to the study of the evolution of the management of housing and communal services in the region. **Methodology of research.** The solution of the tasks set in the article has been carried out with the help of such general scientific and special research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, and a dialectical approach. **Findings.** In methodological terms, the housing and utilities enterprise is considered as an element of the social infrastructure of the region. Features of the development of housing and communal services in the region are investigated through the prism of evolutionary, systemic and synergistic theoretical and methodological approaches. From the point of view of philosophy, the categories "evolution" and "revolution" are defined. The above signs of a "revolution" in the management of housing and communal services. The set of management objectives in the housing and utilities services sector is presented as a result of the evolution of the management of the housing and utilities sector. **Practical value.** The article proves that the housing and communal services of the region is an economic subsystem of the region, independently operating, but strictly interconnected with other regional economic subsystems. The main scientific provisions of the article can be used in the practice of housing and communal services in the region.

Keywords: management, evolution, revolution, development, reengineering, goals, infrastructure, system.

II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 658.8

УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Н. В. Кузьминчук, доктор економічних наук, професор;
Т. М. Куценко, кандидат економічних наук, доцент;
О. Ю. Терованесова, кандидат економічних наук
(Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна)

Анотація. *Мета статті* полягає у визначенні складових теоретико-методичного інструментарію здійснення процесу управління асортиментом підприємства в контексті реалізації маркетингової товарної політики. *Статтю* присвячено дослідженню процесу управління асортиментом підприємства як основного напрямку маркетингової товарної політики, що дозволяє оптимально використовувати виробничі можливості підприємства та забезпечує досягнення бажаного рівня прибутку. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань* здійснено за допомогою таких загально-наукових спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. **Результати.** *Визначено складові теоретико-методичного інструментарію здійснення процесу управління асортиментом підприємства в контексті реалізації маркетингової товарної політики.* *Управління асортиментом підприємства на основі запропонованого інструментарію спрямовано на реалізацію визначених завдань на основі обраних методів формування асортименту в напрямку його оптимізації.* **Практична значущість результатів дослідження.** *У статті обґрунтовано, що впровадження запропонованого теоретико-методичного інструментарію здійснення процесу управління асортиментом підприємства в контексті реалізації маркетингової товарної політики сприятиме оптимізації асортименту відповідно до цілей і можливостей підприємства. Основні наукові положення статті можна використовувати у практиці підприємств промислового сектору економіки.*

Ключові слова: асортимент, управління, асортиментна політика, методи формування асортименту, управління асортиментом підприємства.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Сучасна економіка, що характеризується активним розвитком товарного виробництва й постійним розширенням асортименту товарів, відзначається надзвичайно складними умовами госпо-

дарювання, які передбачають упровадження в діяльність підприємств принципів маркетингового управління. Для промислових підприємств формування та реалізація ефективної маркетингової товарної політики стає необхідним елементом механізму забезпечення його стійкого функціонування в довгостроковому

періоді, важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг. Однак ефективність маркетингової товарної політики залежить від управління асортиментом і номенклатурою товарів, яке реалізується в рамках асортиментної політики підприємства. Визначення пріоритетності асортиментної політики вітчизняних промислових підприємств визначає необхідність вирішення проблеми формування відповідної системи управління, однією з найважливіших складових якої є теоретико-методичний інструментарій управління асортиментом підприємства в контексті реалізації маркетингової товарної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ маркетингової товарної політики в системі управління підприємством присвячено праці таких відомих науковців, як Б. Гаврилишин [1], П. Друкер [2], О. Кузьмін [3], В. Лавриненко [4], М. Мескон [5], К. Хеддервик [6], В. Шатун [7] та ін. Принципам асортиментної політики в системі маркетингового управління підприємств приділили увагу вчені-економісти: Б. Берман [8], С. В. Близняк [9], С. С. Гаркавенко [10], Ф. Котлер [11] та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць, недостатньо опрацьованим залишається питання формування теоретико-методичного інструментарію управління асортиментом підприємства як основного напрямку маркетингової товарної

політики, що дозволяє оптимально використовувати виробничі можливості підприємства та забезпечує досягнення бажаного рівня прибутку.

Формування цілей статті. Метою статті є визначення складових теоретико-методичного інструментарію здійснення процесу управління асортиментом у контексті реалізації маркетингової товарної політики вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Маркетингова товарна політика виробничого підприємства представляє собою багатокомпонентну структуру та здійснюється за декількома напрямками. Так, одним із найбільш вагомих її елементів, є управління асортиментом і номенклатурою товарів, яке реалізується в рамках асортиментної політики підприємства. Аналіз існуючих підходів до визначення цього поняття вітчизняними та зарубіжними науковцями дозволив установити особливості й цілі асортиментної політики підприємства (табл. 1). Сутність асортиментної політики полягає у формуванні та управлінні асортиментом таким чином, щоб підприємство мало змогу максимально повно задовольняти потреби споживачів шляхом своєчасної пропозиції певної бажаної сукупності товарів, при цьому здійснюючи раціональне використання можливостей виробника [8].

Таблиця 1

**Підходи до визначення поняття «асортиментна політика»
[розроблено авторами на основі [8–11]]**

Автор, джерело	Сутність поняття «асортиментна політика»
Ф. Котлер [11]	Визначення (формування) й підтримка оптимальної структури товарів, які виробляються та реалізуються, з урахуванням поточних і майбутніх цілей підприємства
Б. Берман, Дж. Аванс [8]	Політика, суть якої полягає у визначенні номенклатури виготовлених і реалізованих товарів, продукції з урахуванням власних можливостей, можливостей постачальників і партнерів, потреб ринку, ступеня ризику, сезонності попиту, кон'юнктури й динаміки цін та ін.
С. С. Гаркавенко [10]	Певний курс дій товаровиробника або наявність у нього заздалегідь обґрунтованих принципів поведінки. Вона повинна забезпечити відповіді на питання із приводу формування асортименту та управління ним, підтримання конкурентоспроможності товарів на певному рівні, знаходження для товарів оптимальних товарних сегментів
С. В. Близняк [9]	Політика щодо формування асортименту підприємства на цільових ринках, а також план подальшого керування та оптимізації його, виходячи із загроз і можливостей маркетингового середовища
Асортиментна політика – комплекс дій з управління асортиментом з урахуванням факторів внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства, що здійснюється з метою максимального задоволення потреб споживачів та отримання прибутку підприємством	

Отже, з точки зору виробника, ефективним вважається той асортимент, який забезпечує оптимальне використання виробничих можливостей, дозволяє отримувати бажаний прибуток і надає можливість досягнути максимальної ефективності підприємства. Що стосується споживачів, то для них ефективним є асортимент, який дозволяє найбільш повно задовольнити існуючі потреби. Аналіз робіт [8–11] дозволив виокремити такі основні цілі асортиментної політики: підвищення обсягу реалізації продукції за рахунок оптимізації структури асортименту; підвищення економічної стійкості підприємства за рахунок забезпечення регулярного отримання прибутку в результаті покращення асортименту; формування конкурентних переваг шляхом створення привабливого для споживачів асортименту; збільшення кількості споживачів, вихід на нові сегменти ринку, на нові ринки; зниження витрат за рахунок оптимізації структури асортименту; забезпечення раціонального й найбільш оптимального використання виробничих ресурсів. Основними елементами асортиментної політики є: товарна одиниця; товарний асортимент; товарна номенклатура [10]. Товарна одиниця – окремий товар (набір споживчих якостей), який характеризується певними, відмінними від інших, показниками: назвою, ціною, дизайном, якістю і т. п. [10]. Товарний асортимент (товарна лінія) – група однойменної продукції (за назвами, видами, розмірами, артикулами, гатунками), що виготовляється конкретним підприємством [12]. Товарна номенклатура – систематизований перелік усіх асортиментних груп і товарних одиниць, що виготовляються товаровиробником

[12]. Вона є найширшим поняттям і включає в себе товарний асортимент, що, у свою чергу, складається з товарних одиниць. Основними показниками товарної номенклатури, на думку Є. О. Діденко, є: широта – представляє собою загальну кількість асортиментних груп продукції; глибина – характеризує кількість товарних одиниць у складі конкретної асортиментної групи; насиченість – демонструє загальну кількість товарних одиниць товарної номенклатури; гармонійність – визначає рівень подібності товарних одиниць різних асортиментних груп за певними показниками [13]. Аналіз та управління цими показниками дозволяють досягати конкретних цілей, залежно від потреб ринку та стану підприємства. Так, наприклад, збільшення глибини асортиментної групи дозволяє більш ефективно задовольняти специфічні потреби різних груп споживачів [13]. Також наведені показники можуть використовуватись і для характеристики товарного асортименту. Проте, під час розгляду асортименту також додатково оцінюють такі показники: стійкість – характеризує коливання його повноти й широти протягом певного проміжку часу; новизна (оновлення) – здатність набору товарів задовольняти змінилися потреби за рахунок нових товарів [14].

Під час аналізу маркетингової товарної політики виробничого підприємства доцільніше розглядати асортимент продукції, що виробляється, оскільки саме ця характеристика дає можливість отримати більш деталізовану та конкретну інформацію щодо діяльності підприємства, ніж номенклатура. Сучасна наукова література включає велику кількість підходів до розуміння сутності поняття «управління» (табл. 2).

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз існуючих підходів
до визначення поняття «управління»
[розроблено автором на основі [15]]**

Автор, джерело	Визначення поняття «управління»
М. Мескон [5]	Процес планування, організування, мотивування і контролю, який є необхідний для того, щоб сформувати та досягнути цілі організації
Ф. Друкер [2]	Особливий вид діяльності, що перетворює неорганізовану юрбу в ефективну цілеспрямовану та продуктивну групу
В. Лавриненко [4]	Процес організації будь-якого впливу, направлено на реалізацію цілей
О. Кузьмін [3]	Цілеспрямована дія на об'єкт із метою змінити його стан або поведінку у зв'язку зі зміною обставин

Продовж. табл. 2

Автор, джерело	Визначення поняття «управління»
К. Хеддервик [6]	Сукупність взаємопов'язаних дій, обраних на підставі певної інформації та спрямованих на підтримку чи покращення функціонування об'єкта управління відповідно до поставлених цілей
Б. Гаврилишин [1]	Вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей
В. Шатун [7]	Механізм для досягнення мети. Управління – це сукупність скоординованих заходів, спрямованих на досягнення визначеної мети
Управління – це спрямований вплив на об'єкт управління з метою збереження стійкості, упровадження необхідних змін або досягнення нових властивостей та якостей в умовах реалізації стратегічних цілей	

Установлено, що управління будь-якими процесами має такі особливості: управління передбачає вплив або дію, спрямовану на об'єкт [3]; управління здійснюється з метою досягнення встановлених цілей [1, 4–6], зокрема збереження стійкості об'єкта або підтримка функціонування об'єкта; результатом управління є зміни, пов'язані зі станом чи поведінкою об'єкта [3, 6]. Управління асортиментом виробничого підприємства реалізується шляхом прийняття рішень стосовно вирішення трьох основних завдань: визначення наборів товарних груп (видів, підвидів, марок); оптимальне

співвідношення базових моделей та їхніх модифікацій; співвідношення на ринку товарів, що перебувають на різних етапах життєвого циклу [16]. Управління товарним асортиментом виробничого підприємства представляє собою послідовний процес, який складається з ряду етапів, що взаємопов'язані між собою (рис. 1).

На першому етапі формування товарного асортименту необхідно визначити стратегічні цілі, які перед собою ставить підприємство, зокрема: розширення ринків збуту, залучення нових споживачів, перехід на нові канали розподілу тощо.

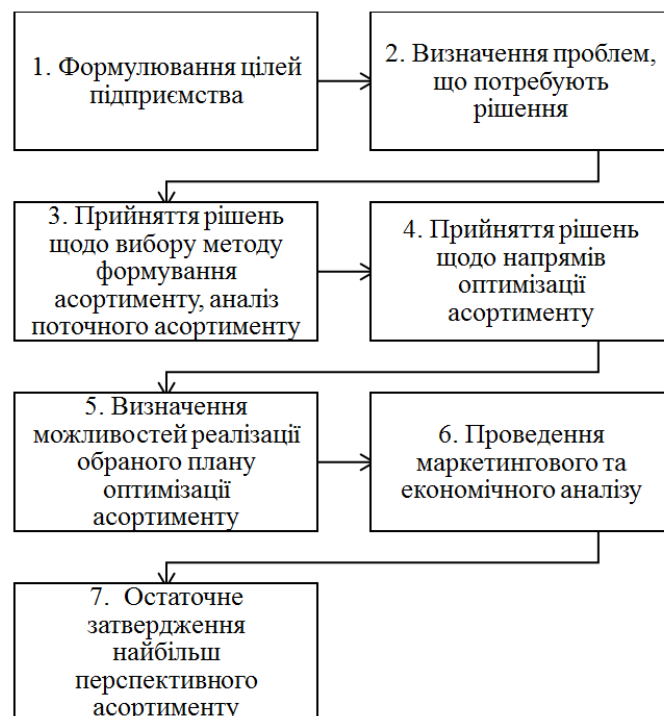


Рис. 1. Етапи формування товарного асортименту
[розроблено автором на основі [17]]

Наступним кроком є визначення головних проблем, що заважають досягненню поставле-

них цілей: види товару, що виробляються, рівень їх якості, ціна тощо. Після встановлення цілей та

проведення аналізу існуючих проблем підприємства відбувається визначення методів формування асортименту, що заплановані до реалізації (табл. 3). Використання того чи того методу залежить від умов внутрішнього й зовнішнього середовища функціонування підприємства: специфіки продукції, кон'юнктури ринку, виробничих можливостей тощо. Також обов'язково враховуються цілі підприємства. Методи виявлення споживчих переваг спрямовані на встановлення

існуючих і прихованих потреб споживачів, а також характеристику та оцінку їх поведінки з використанням визначених критеріїв поведінки. Методи економічного аналізу передбачають оцінку об'єкта дослідження шляхом використання методів математичного аналізу, що дозволяє з визначеною долею вірогідності встановити кількісні параметри, які дають змогу сформулювати оптимальний товарний асортимент виробничого підприємства.

Таблиця 3

**Методи формування товарного асортименту виробничого підприємства
[розроблено автором на основі [16, 18]]**

Група методів	Методи	Критерії
Методи виявлення споживчих переваг	Модель Розенберга	Мотиви споживачів
	Багатомірні методи	Технічний рівень, ціна, конкурентоздатність, витрати на рекламу тощо
	Методи зіставлення необхідного й реального профілю	Реальний та очікуваний попит
	Моделі з ідеальною точкою	«Ідеальна точка»
Методи економічного аналізу	ABC-XYZ аналіз	Витрати, прибуток, товарообіг
	Метод оцінки продуктового портфеля Діббі-Сімкіна	Дані про динаміку продажів і собівартості продукції (включаючи тільки змінні витрати без обліку постійних витрат)
	Матриця Маркон	Загальна валова маржа, маржинальний дохід, або маржинальний прибуток, валова маржа на одиницю продукту, відсоток валової маржі
	Лінійне програмування	Максимум випуску продукції, максимум прибутку, мінімум виробничих витрат тощо
Методи портфельного аналізу	Матриця BCG, адаптована матриця BCG	Відносна частка ринку, швидкість зростання обсягів продажу на конкретному ринку
	Матриця General Elektrik, або McKinsey	Критерії конкурентоздатності та привабливості
	Матриця конкуренції за М. Портером	Частка на ринку та рентабельність
	Матриця «Товар-ринки» за І. Ансоффом	Товар, ринки

Методи портфельного аналізу досліджують основні елементи товарного асортименту на основі даних, що характеризують результати діяльності підприємства за визначений період, і дозволяють встановити прибуткові групи товарів [18]. Кожен із наведених методів формування товарного асортименту має як свої переваги, так і недоліки, тому, з метою мінімізації недоліків, оптимальним рішенням є одночасне використання декількох методів із різних груп. Це допоможе досягнути максимально точних результатів [18]. Після вибору методу формування асортименту та проведення аналізу поточного асортименту, на основі отриманих результатів визначаються напрями подальшої оптимізації

асортименту, які можуть використовуватись як самостійно, так і в комплексі. Вибір напряму залежить від попередньо проведеного аналізу, а також стратегічних цілей і поточного стану підприємства. Після того, як було обрано напрям оптимізації асортименту, визначаються можливості реалізації обраного плану оптимізації асортименту. Проводиться аналіз виробничих можливостей підприємства, ресурсного та фінансового потенціалу [19]. На наступному етапі здійснюється маркетинговий та економічний аналіз запропонованого комплексу дій. Маркетинговий аналіз визначає рівень попиту на асортиментні позиції й перспективи підприємства на ринку [18, 19]. Результатом економічно-

го аналізу є оцінка рентабельності товарних позицій та прогноз рівня прибутку підприємства [18, 19]. За умови підтвердження ефективності запропонованих дій щодо оптимізації асортименту на основі результату маркетингового та економічного аналізу, відбувається остаточне затвердження товарного асортименту. Проте, на цьому процес управління асортиментом не закінчується, оскільки впродовж реалізації поставлених цілей регулярно відбувається оцінка ефективності асортименту, його відповідності

цілям, здійснюється його необхідна оптимізація [18, 19].

Отже, управління асортиментом товарів представляє собою один із найважливіших напрямів товарної політики та є багатоетапним процесом, головною метою якого виступає оптимізація асортименту відповідно до цілей і можливостей підприємства. Теоретико-методичний інструментарій управління асортиментом в контексті реалізації маркетингової товарної політики наведено на рис. 2.



Рис. 2. Теоретико-методичний інструментарій управління асортиментом у контексті реалізації маркетингової товарної політики

Управління асортиментом підприємства в межах асортиментної політики передбачає активне використання визначених методів формування асортименту з метою виконання

завдань з управління асортиментом, зокрема: визначення наборів товарних груп, що включають різноманітні види товарів; досягнення оптимального співвідношення базових моде-

лей та їх модифікацій, що дозволить розширити асортимент продукції; установлення ефективних пропорцій товарів, що перебувають на різних етапах життєвого циклу, в аспекті врахування факторів споживчого попиту та ситуації на ринку.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Асортиментна політика виступає одним із ключових напрямів товарної політики. Управління асортиментом підприємства спрямоване на реалізацію визначених завдань на основі обраних методів формування асортименту в напрямку його оптимізації. Отже, в цій статті визначено складові теоретико-методичного інструментарію здійснення процесу управління асортиментом підприємства в контексті реалізації маркетингової товарної політики, що дозволяють ефективно використовувати запропоновані методи формування асортименту з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з метою максимального задоволення потреб споживачів та отримання прибутку підприємством. Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо формування механізму управління асортиментом підприємства в контексті реалізації маркетингової товарної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаврилишин Б. Д. Економічна енциклопедія / Б. Д. Гаврилишин. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. – 358 с.
2. Друкер П. Ф. Практика менеджмента : пер. с англ. / Питер Ф. Друкер. – Москва : Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2015. – 332 с.
3. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Київ : Академвидання, 2003. – 414 с.
4. Лавриненко В. Н. Психологія і етика делового об'єднання / В. Н. Лавриненко, В. Ю. Дорошенко, Л. І. Зотова. – Москва : ЮНИТИ, 2007. – 279 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альфред, Ф. Хедоури. – Москва: Дело, 2007. – 720 с.
6. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / К. Хеддервик. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
7. Шатун В. Т. Основы менеджменту : навч. посіб. / В. Т. Шатун. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 535 с.
8. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход : пер. с англ. / Б. Берман, Дж. Эванс. – Москва : Дело, 2003. – 1183 с.
9. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку : монографія / С. В. Близнюк. – Київ : Політехніка, 2003. – 384 с.
10. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2004. – 712 с.
11. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Классический учебник / Ф. Котлер. – Москва : Вильямс, 2008. – 641 с.
12. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика : підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 234 с.
13. Діденко Є. О. Управління асортиментною політикою підприємства [Електронний ресурс] / Є. О. Діденко, Д. С. Савельєв // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3910> (дата звернення: 10.03.2019). – Назва з екрана.
14. Абрамович І. А. Товарний асортимент підприємства: сутність та умови формування [Електронний ресурс] / І. А. Абрамович // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – № 17. – Режим доступу: http://www.visnyk-conom.uzhnu.uz.ua/archive/12_1_2017ua/3.pdf (дата звернення: 05.03.2019). – Назва з екрана.
15. Глєєва М. Г. Класифікація методів формування оптимального товарного портфеля компанії [Електронний ресурс] / М. Г. Глєєва.

- ева, О. В. Зозульов. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2008_16.pdf (дата звернення: 01.03.2019). – Назва з екрана.
16. Данілова Л. Л. Оптимізація асортиментної політики вітчизняних торговельних підприємств / Л. Л. Данілова // Вісник ДонДУЕТ. – 2001. – № 4 (21). – С. 192–196.
 17. Planning Product Life Cycles. What is a product life cycle and what is the process behind it? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://channels.theinnovationenterprise.com/articles/planning-product-life-cycles> (дата звернення: 12.03.2019). – Назва з екрана.
 18. Importance of labelling in marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.packaging-labelling.com/articles/importance-of-labelling-in-marketing> (дата звернення: 20.03.2019). – Назва з екрана.
 19. Anwar A. Impact of brand image, trust and affecton consumer brand extensionattitude: the media tingrole of brandloyalty / A. Anwar, A. Gulzar, F. Sohail, S. Akram // International Journal of Economics and Management Sciences. – 2011. – №. 5. – pp. 73–79.
- ### REFERENCES
1. Havrylyshyn, B. D. (2002). *Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]*. Kyiv: Akademiia [in Ukrainian].
 2. Druker, P. F. (2015). *Praktika menedzhmenta [Management practice]*. Moskva: Mann, Ivanov i Ferber [in Ukrainian].
 3. Kuz'min, O. Є. & Mel'nik, O. G. (2003). *Osnovi menedzhmentu [The basis of management]*. Kyiv: Akademiia [in Ukrainian].
 4. Lavrinenko, V. N., Doroshenko, V. Ju. & Zotova, L. I. (2007). *Psihologija i jetika delovogo obshhenija [Psychology and ethics of business communication]*. Moskva: JuNITI [in Russian].
 5. Meskon, M. H., Al'fred, M. & Hedouri, F. (2007). *Osnovy menedzhmenta [The basis of management]*. Moskva: Delo [in Russian].
 6. Heddervik, K. (2006). *Finansovyy i jekonomicheskij analiz dejatel'nosti predpriyatij [Financial and economic analysis of enterprises]*. Moskva: Finansy i statistika [in Russian].
 7. Shatun, V. T. (2006). *Osnovi menedzhmentu [The basis of management]*. Mikolaiv: MDGU im. PetraMogili [in Ukrainian].
 8. Berman, B. & Jevans, Dzh. (2003). *Roznichnajatorgovlja: strategicheskijpohod [Retail: A Strategic Trip]*. M: Delo [in Russian].
 9. Blyzniuk, S. V. (2003). *Marketynh v Ukraini: problemy stanovlennia ta rozvytku [Marketing in Ukraine: Problems of Establishment and Development]*. Kyiv: Politekhnikha [in Ukrainian].
 10. Harkavenko, S. S. (2004). *Marketynh [Marketing]*. Kyiv: Libra [in Ukrainian].
 11. Kotler, F. (2008). *Osnovy marketinga. Kratkij kurs. Klassicheskij uchebnik [Basics of marketing. Short course. Classic tutorial]*. M: Vil'jams [in Russian].
 12. Illiashenko, S. M. (2005). *Marketynhova tovarna polityka [marketing commodity policy]*. Sumy: VTD «Universytetskaknyha» [in Ukrainian].
 13. Didenko, Ye. O. & Saveliev, D. S. (2015). Upravlinnia asortymentnoiu politykoiu pidpriemstva [Management of assortment policy of the enterprise]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 3. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3910> (accessed 10 March 2019) [in Ukrainian].
 14. Abramovych, I. A. (2017). Tovarnyi asortyment pidpriemstva: sutnist ta umovy formuvannia [Product range of the enterprise: the essence and conditions of formation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu – Scientific herald of Uzhhorod National University*, 17 Retrieved from http://www.visnyk-conom.uzhnu.uz.ua/archive/12_1_2017ua/3.pdf (accessed 5 March 2019) [in Ukrainian].
 15. Hlieieva, M. H. & Zozulov, O. V. Klasyfikatsiia

- metodiv formuvannia optymalnoho tovarnoho portfelia kompanii [Classification of methods for the formation of an optimal product portfolio of the company] Retrieved from http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2008_16.pdf (accessed 1 March 2019) [in Ukrainian].
16. Danilova, L. L. (2001). Optyimizatsiia asortymentnoi polityky vitchyznianskykh torhovelnykh pidpriemstv [Optimization of assortment policy of domestic trade enterprises] *Visnyk DonDUET – Herald DonDUET*, 4(21), 192–196 [in Ukrainian].
17. Planning Product Life Cycles. What is a product life cycle and what is the process behind it? Retrieved from <https://channels.theinnovationenterprise.com/articles/planning-product-life-cycles> (accessed 12 March 2019) [in English].
18. Importance of labelling in marketing Retrieved from <https://www.packaging-labelling.com/articles/importance-of-labelling-in-marketing> (accessed 20 March 2019) [in English].
19. Anwar, A., Gulzar, A., Sohail, F. & Akram, S. (2011). Impact of brand image, trust and affect on consumer brand extension attitude: the media tingle of brand loyalty. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 5, 73–79 [in English].

Н. В. Кузьминчук, доктор экономических наук, профессор; **Т. Н. Куценко**, кандидат экономических наук, доцент; **А. Ю. Терованесова**, кандидат экономических наук (Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина). **Управление ассортиментом в контексте реализации маркетинговой товарной политики предприятия.**

Аннотация. Цель статьи заключается в определении составляющих теоретико-методического инструментария осуществления процесса управления ассортиментом предприятия в контексте реализации маркетинговой товарной политики. Статья посвящена исследованию процесса управления ассортиментом предприятия как основного направления товарной политики, которая позволяет оптимально использовать производственные возможности предприятия и обеспечивает достижения желаемого уровня прибыли. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения. **Результаты.** Определены составляющие теоретико-методического инструментария осуществления процесса управления ассортиментом предприятия в контексте реализации маркетинговой товарной политики. Управление ассортиментом предприятия на основе предложенного инструментария направлено на реализацию определенных задач на основе выбранных методов формирования ассортимента в направлении его оптимизации. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что внедрение предложенного теоретико-методического инструментария осуществления процесса управления ассортиментом предприятия в контексте реализации маркетинговой товарной политики будет способствовать оптимизации ассортимента в соответствии с целями и возможностями предприятия. Основные научные положения статьи можно использовать в практической деятельности предприятий промышленного сектора экономики.

Ключевые слова: ассортимент, управление, ассортиментная политика, методы формирования ассортиментом, управление ассортиментом предприятия.

N. Kuzmynchuk, Dc. Econ. Sci., Professor; **T. Kutsenko**, Cand. Econ. Sci., Docent Professor; **O. Terovanesova**, Cand. Econ. Sci. (V. N. Karazin Kharkiv National University). **Assortment management in the context of the implementation of the marketing products policy of the enterprise.**

Annotation. The purpose of the article is to identify the components of the theoretical and methodological tools for the implementation of the enterprise assortment management process in the context of the implementation of the marketing products policy. The article is devoted to the study of the management process of the enterprise's assortment as the main direction of the products policy which allows optimally the production capabilities using of the company and ensures the company achievements of the desired level of profit. **Methodology of research.** The tasks solution set in the article has been carried out with the help of such special investigative methods: analysis and synthesis, systematization and generalization. **Findings.** The components of theoretical and methodical tools for implementing the process of management process of the enterprise's assortment in the context

of the implementation of marketing products policies are determined. Management of the enterprise assortment on the basis of the offered tool is directed on the specified tasks realization on the basis of the chosen methods of assortment formation in the direction of its optimization. **Practical value.** The article substantiates that the implementation of the proposed theoretical and methodological tools for the implementation of the enterprise assortment management process in the context of the implementation of the marketing products policy will help to optimize the range in accordance with the goals and capabilities of the enterprise. The main scientific provisions of the article can be used in the economy practical industrial sector.

Keywords: assortment, management, products policy, methods of assortment formation, enterprise assortment management.

НОВА ПАРАДИГМА ЧЛЕНСТВА Й МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ

А. І. МІЛЬКА, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Метою статті є розробка нових концептуальних підходів і механізмів підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації, які можуть стати однією з потенційних «точок економічного зростання», особливо в сільській місцевості. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. **Результати.** У статті розкривається нова парадигма членства й механізму управління прибутком кооперативних підприємств та організацій України. **Практична значущість результатів дослідження.** З метою підвищення ефективності соціально-економічної діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації, запропоновано комплекс показників соціальної ефективності діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації.

Ключові слова: споживча кооперація, механізм управління прибутком, показники діяльності.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Наразі успіх будь-якого підприємства, зокрема й того, що належить до системи споживчої кооперації, залежить не тільки від матеріальних і фінансових ресурсів та їх ефективного використання. Із практики відомо, що функціонування сучасних підприємств в умовах надшвидкого розвитку технологій і динамічних змін в економіці буде ефективним лише тоді, коли менеджмент повною мірою використовуватиме й такі нематеріальні ресурси, як людський капітал, капітал відносин, інформаційні ресурси тощо.

Крім того, заходи з підвищення ефективності соціально-економічної діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації повинні бути довгостроковими та стратегічно орієнтованими, тобто ґрунтуватися на відповідним чином сформованій стратегії розвитку й забезпечувати процес її реалізації, а для цього потрібно впроваджувати певні елементи стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні проблеми та перспективи розвитку системи споживчої кооперації дослідили у

своїх працях такі провідні вчені: М. Аліман, В. Апопій, С. Бабенко, П. Балабан, В. Блістер, А. Бернвальд, О. Березін, С. Гелей, Я. Гончарук, В. Гончаренко, В. Жигалов, І. Маркіна, Б. Мартос, В. Марцин, М. Овчарук, Н. Педченко, М. Рогоза, А. Семенов, Г. Складар, В. Смирнов, О. Трут, М. Туган-Барановський, А. Фрідман, Ф. Хміль, О. Чаянов та ін. Вагомий внесок у дослідження ефективності діяльності підприємств зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: І. Бланк, Р. Валевич, В. Власенко, В. Гонжаров, В. Гросул, Г. Єфремова, Є. Коробейнікова, А. Крим, А. Куценко, Л. Лігоненко, А. Лісна, І. Мельник, Л. Омелянович, О. Пігунова, С. Покропивний, А. Раїцький, А. Садеков, А. Стрікленд, В. Стригін, Д. Терновський, А. Томпсон та ін.

Формування цілей статті (постановка завдання). У сучасних умовах реформування економіки України виникла необхідність розробити нові концептуальні підходи й механізми підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації, які можуть стати однією з потенційних «точок економічного зростання», особливо в сільській місцевості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогодні все більш актуальним питанням стає виявлення умов для закріплення позитивних економічних тенденцій і трансформування їх у соціальні, у тому числі відтворення функцій і соціально-економічної ролі споживчої кооперації, визначення механізму посилення її впливу на розвиток відносин на внутрішньому споживчому ринку України, адже від цього значною мірою залежить забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Нині споживча кооперація є чітко сформованою, соціально орієнтованою системою, основою функціонування якої є соціальна діяльність у сфері соціального обслуговування найменш забезпечених верств суспільства й жителів віддалених сільських населених пунктів. Її економічна діяльність, перш за все, соціально спрямована на задоволення потреб споживачів і пайовиків, їх соціальний захист, надання соціальних гарантій працівникам системи та реалізацію соціальної відповідальності за результати своєї господарської діяльності перед українським суспільством.

Отже, з метою підвищення ефективності соціально-економічної діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації на основі збалансованої системи показників, слід виділити комплекс показників соціальної ефективності діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації, до яких, зокрема, належать:

1) частка прибутку, що повертається членам-клієнтам пропорційно до користування послугами споживчого товариства чи райспоживспілки;

2) відхилення цін підприємств та організацій споживчої кооперації від середньоринкових цін;

3) відсоток охоплення населення членством у споживчій кооперації;

4) темпи зростання членства у споживчій кооперації;

5) співвідношення кількості пайовиків до працівників споживчої кооперації;

6) частка прибутку, що спрямовується на різноманітні освітні програми для членів і працівників споживчої кооперації;

7) частка прибутку споживчих товариств або райспоживспілок, що спрямовується на розвиток своїх територіальних громад.

Слід зазначити, що цей набір показників розроблено на основі досвіду функціонування споживчої кооперації в різних країнах світу, і він може бути індикатором реформування підприємств та організацій споживчої кооперації України на основі міжнародних кооперативних принципів.

Важливим аспектом, що характеризує неприбутковий механізм господарської діяльності кооперативів, є напрями використання (розподілу) отриманого фінансового результату. На відміну від суб'єктів підприємництва, у яких прибуток розподіляється між власниками пропорційно до вкладеного капіталу (акцій чи паїв), фінансовий результат у кооперативах розподіляється за спільним рішенням членів (у разі прийняття якого кожен член має лише один голос) за такими основними напрямками:

- 1) кооперативні виплати членам;
- 2) формування резервів кооперативу;
- 3) розвиток громади;
- 4) нарахування дивідендів на паї.

Кооперативні виплати – це унікальний механізм фінансових взаємовідносин між кооперативом і його членами. Ці виплати здійснюються щорічно пропорційно до обсягів придбаних у кооперативі товарів (послуг) і фактично є поверненням членам-клієнтам переплачених коштів понад собівартість. Кооперативні виплати є основним елементом неприбуткового механізму кооперативної діяльності, що забезпечує беззбиткову діяльність кооперативу та поєднання приватних і колективних інтересів членів. Слід зазначити, що деякі суб'єкти підприємницької діяльності запозичили в кооперативів подібний механізм для побудови своїх програм лояльності клієнтів.

Формування резервів (резервного фонду) захищає кооператив від непередбачуваних ризиків і забезпечує його функціонування в довгостроковій перспективі. Сформовані резерви використовуються для покриття збитків, які можуть виникнути у процесі різноманітних несприятливих факторів господарської діяльності, що дозволяє кооперативу пережити «складні часи». Крім цього, накопичені резерви можуть бути використані для розширення діяльності кооперативу з метою кращого обслуговування існуючих і залучення нових членів [1].

Спрямування коштів на розвиток громади є одним із важливих напрямів використання отриманого фінансового результату («прибут-

ку») для кожного кооперативу. 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 (створення бібліотеки, побудова в селі дитячого майданчика, дороги, водогону тощо), а також на залучення до кооперативу нових членів (освітня, просвітницька діяльність тощо).

Нарахування дивідендів на паї в кооперативах є, швидше, винятком, ніж правилом. Таке нарахування здійснюється переважно тоді, коли є необхідність залучити від членів додатковий пайовий капітал на розширення діяльності кооперативу. Внесення додаткових паїв не надає членам додаткових голосів під час прийняття рішень на загальних зборах чи будь-яких інших переваг або привілеїв. Тому кооператив стимулює такий досить дешевий та ефективний механізм фінансування свого розвитку через нарахування дивідендів на паї без надання жодних гарантій щорічної винагороди пайового капіталу. Саме цим суттєво відрізняється природа дивідендів на паї в кооперативних і підприємницьких товариствах.

На сьогодні управління прибутком у системі споживчої кооперації здійснюється на підставі Положення про порядок розподілу доходу (чистого прибутку) споживчого товариства, спо-

живпільки, їх підприємств (об'єднань), інших суб'єктів господарювання Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки) [2]. Відповідно до цього Положення дохід підприємства або організації після закінчення фінансового року спрямовується на виробничий розвиток – не менше 51 % загальної суми доходу; кооперативні виплати та виплати на паї членам, асоційованим членам споживчого товариства – не більше 20 % загальної суми доходу; соціальний розвиток, у тому числі спеціальний фонд кооперативних виплат, – до 20 % доходу, спрямованого на соціальний розвиток. Це не досить раціонально й неефективно, впливає на механізм управління прибутком підприємств та організацій споживчої кооперації, оскільки не охоплює сукупність послідовних дій щодо розробки та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами щодо формування, розподілу й використання прибутку. З огляду на це, розроблено нову парадигму членства у споживчій кооперації і механізму управління прибутком кооперативних підприємств та організацій (рис. 1), яка сформована на основі багаторічного успішного досвіду діяльності споживчих товариств у різних країнах світу та з метою відродження традиційного неприбуткового кооперативного господарсько-фінансового механізму діяльності на основі повернення до принципу тотожності власника та клієнта кооперативного підприємства.

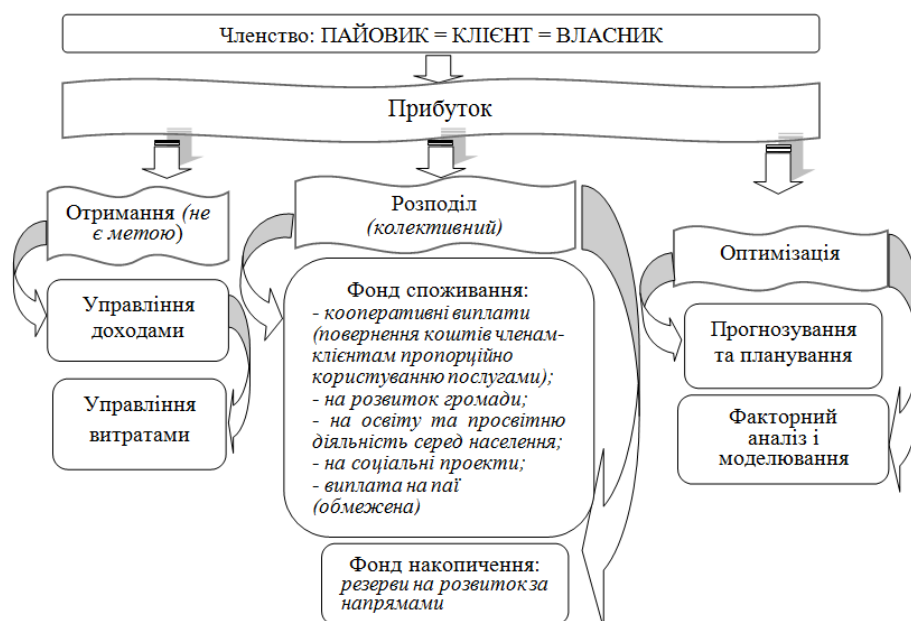


Рис. 1. Нова парадигма членства й механізму управління прибутком кооперативних підприємств та організацій України

Цей принцип є базовим для всіх кооперативних форм господарювання в усіх країнах. Він означає, що кооперативне підприємство чи організація є власністю та управляється тими, хто користується його послугами. Отже, члени-пайовики кооперативу є одночасно його рівноправними власниками та клієнтами, а кооперативне підприємство чи організація існують для задоволення їх потреб, а не для отримання прибутку, що й відрізняє кооперативні форми господарювання від підприємницьких.

Крім цього, іншою важливою складовою пропонованого підходу є нова концепція механізму управління прибутком кооперативних підприємств та організацій, який за спільним рішенням пайовиків (під час прийняття якого кожен член має лише один голос, незалежно від розміру паю) буде розподілятися у Фонд накопичення і Фонд споживання. Фонд накопичення слід використовувати для акумуляції резервів, які забезпечать захист від непередбачуваних ризиків і сприятимуть сталому довгостроковому розвитку кооперативного підприємства. Кошти Фонду споживання планується використовувати за кількома напрямками, найважливішим із яких мають стати кооперативні виплати. Іншу частину коштів Фонду споживання можна використовувати за спільним рішенням на фінансування різноманітних програм, спрямованих на задоволення колективних потреб членів кооперативу чи територіальної громади, де він діє, а також на залучення нових членів, освітні та просвітницькі заходи.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Таким чином, готовність підприємств та організацій споживчої кооперації України до впровадження запропонованого підходу дозволить кардинально підняти ефективність їх соціально-економічної діяльності й вирішити питання про отримання ними статусу неприбуткових організацій і отримання відповідних податкових пільг. Як зазначалося вище, фінансова складова є важливим елементом системи збалансованих показників, а прибуток організацій споживчої кооперації – з одного боку, індикатором ефективності їх діяльності, а з іншого – джерелом формування їх фінансових ресурсів, а також умовою реалізації соціальної місії та задоволення соціально-економічних потреб пайовиків. Саме ефективне управління прибутком організацій забез-

печить їм стабільний розвиток у перспективі, достатній рівень самофінансування власної діяльності, високу конкурентоспроможність на ринку, насамперед, захист від кризових ситуацій, тобто стане певним гарантом стабільної діяльності організацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончаренко В. В. Соціально-економічна ефективність кооперативних підприємств та національних кооперативних систем (нові теоретико-методологічні підходи) / В. В. Гончаренко, А. І. Мілька // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2016. – № 2 (74). – С. 9–17.
2. Положення про порядок розподілу доходу (чистого прибутку) споживчого товариства, споживспілки, їх підприємств (об'єднань), інших суб'єктів господарювання Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки) [Електронний ресурс] : постановова третіх зборів Ради Укоопспілки двадцятого скликання 10 листоп. 2010 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua> (дата звернення: 5.03.2018). – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Honcharenko, V. V. & Milka, A. I. (2016). *Sotsialno-ekonomichna efektyvnist kooperatyvnykh pidpryemstv ta natsionalnykh kooperatyvnykh system (novi teoretyko-metodologichni pidkhody)* [Socio-economic efficiency of cooperative enterprises and national cooperative systems (new theoretical and methodological approaches)]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Ser. : Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade: Collected papers. A Seri. : Economic Sciences*, (2 (74), (pp. 9–17) [in Ukrainian].
2. *Polozhennia pro poriadok rozpodilu dokhodu (chystoho prybutku) spozhyvchoho tovarystva, spozhyvspilky, yikh pidpryemstv (ob'iednan)*,

inshykh sub'ektiv hospodariuvannia Tsentralnoi spilky spozhyvchykh tovarystv Ukrainy (Ukoopspilky): postanova tretikh zboriv Rady Ukoopspilky dvadtsiatoho sklykannia 10 lystop. 2010 r. [Regulation on the procedure for distribution of income (net profit) of the consumer society, the consumer union, their enterprises

(associations), and other economic entities of the Central Union of Consumer Societies of Ukraine (Ukoopspilka): the resolution of the third meeting of the Ukoopspilka Council of the twentieth convocation November 10, 2010]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua> (accessed 5 March 2018) [in Ukrainian].

А. И. Милька, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Новая парадигма членства и механизма управления прибылью кооперативных предприятий и организаций Украины.**

Аннотация. Целью статьи является разработка новых концептуальных подходов и механизмов повышения эффективности деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации, которые могут стать одной из потенциальных «точек экономического роста», особенно в сельской местности. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения. **Результаты.** В статье раскрывается новая парадигма членства и механизма управления прибылью кооперативных предприятий и организаций Украины. **Практическая значимость результатов исследования.** С целью повышения эффективности социально-экономической деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации, предложен комплекс показателей социальной эффективности деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации.

Ключевые слова: потребительская кооперация, механизм управления прибылью, показатели деятельности.

A. Milka, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **A new paradigm of membership and mechanism for managing profitable cooperative enterprises and organizations of Ukraine.**

Annotation. The purpose of the article is to develop new conceptual approaches and mechanisms for improving the efficiency of enterprises and consumer cooperatives, which can become one of the potential "points of economic growth", especially in rural areas. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization. **Findings.** The article reveals a new paradigm of membership and the profit management mechanism of cooperative enterprises and organizations of Ukraine. **Practical value.** In order to increase the efficiency of the socio-economic activities of enterprises and organizations of consumer cooperation, a set of indicators of social efficiency of enterprises and organizations of consumer cooperation has been proposed.

Keywords: consumer cooperation, profit management mechanism, performance indicators.

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ КОМПАНІЇ У ПРОЕКТАХ

О. В. ЛОЗОВА, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті* полягає у вирішенні проблеми ефективного планування та управління ресурсами компанії у проектах. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: діалектичного методу, аналізу та синтезу, узагальнення та систематизації.* **Результати.** *Визначено, що планування та управління ресурсами компанії у проектах – це складний і багатовекторний процес, який потребує виважених дій та високого інтелектуального потенціалу, оскільки саме від ефективності використання ресурсами залежить успіх усього проекту та підприємства загалом. Практична значущість результатів дослідження.* *У статті обґрунтовано, що ефективне використання ресурсів підприємства створює йому додаткові конкурентні переваги й підвищує ефективність створених і реалізованих проектів компанією. Основні наукові положення статті можна використати як у теоретичному, так і у практичному аспектах (на підприємствах усіх форм правління).*

Ключові слова: ресурси, проект, людські ресурси, компанія, управління ресурсами компанії.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Будь-який проект – це не просто документ, а комплекс взаємопов'язаних заходів інвестиційного характеру, що призначені для досягнення конкретних цілей протягом визначеного періоду часу за встановленого бюджету. Кожен проект має свій цикл, який складається з певних стадій від його розробки до реалізації. Виділяють шість стадій, які відіграють важливу роль у більшості проектів: ідентифікація, розробка, експертиза, переговори, реалізація та кінцева оцінка.

Організація управління проектом містить у собі формування концептуальної складової, визначення об'єму робіт, розподіл обов'язків, організацію звітності, а також наскрізний контроль і завершення проекту. Тобто, це, перш за все, повна логічна послідовність дій менеджерів у процесі управління проектом, або повний об'єм їх функцій, що розглядаються з інших точок зору як різноманітні складові цілісного проекту. Загальна схема визначає план реалізації проекту. Однією з найважливіших складових проекту є вміння ефективно використовувати наявні ресурси та управляти ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепції управління проектами компанії, зо-

крема й ресурсами, були досліджені у працях таких іноземних учених, як Р. Арчибальд, Ф. Грей Клиффорд, Д. Милошевич, Х. Танака, Р. Тернер. Вивченням цього питання займалися такі українські вчені, як С. Д. Бушуєв, Ю. М. Тесля, І. В. Кононенко, В. А. Рач. Були висвітлені такі питання: методологія формування проектної діяльності, проектно-орієнтованих корпорацій, портфелів проектів таких організацій; управління ресурсами компанії під час створення та реалізації проекту тощо.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті – виявлення наукових фактів, які можуть скласти основу для розкриття сутності ефективного планування та управління ресурсами компанії у проектах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під ресурсами проекту розуміють робочу силу, матеріали та грошові кошти. Саме ресурси є необхідною умовою виконання будь-якої роботи.

Основними завданнями менеджера в управлінні ресурсами проекту є:

- оцінка та складання плану потреб у ресурсах;
- досягнення повного та ефективного використання ресурсів.

Ще на початку визначення концепції необхідно здійснити оцінку наявних ресурсів для розробки й реалізації проекту. Оцінка ресурсів напряму пов'язана з об'ємом робіт і переліком матеріалів. Об'єм робіт, зазвичай, виражається в людино-годинах. Також, дуже важливо встановити взаємозв'язок між ресурсними потребами та тривалістю робіт. Оскільки часові й вартісні параметри плануються в першу чергу, то ресурси вписуються в готову схему проекту.

Під час оцінки ресурсів необхідно враховувати такі фактори:

- об'єм роботи просторово обмежує кіль-

кість учасників проекту;

- природні умови можуть утруднювати доставку ресурсів;
- в наявності буває обмежена кількість технічних ресурсів;
- можуть впливати вимоги безпеки операційних робіт;
- продуктивність досить часто у прямій залежності від ефективності контролю, що робить недоцільним надмірне збільшення чисельності учасників проекту.

Наступним кроком є створення таблиці ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1

Таблиця використання ресурсів

Етап проекту	Тип ресурсу	Денна потреба	Тривалість використання	Зміщення (відхилення)

Також слід визначити, чи володіє компанія всіма необхідними ресурсами. Для цього необхідно відповісти на такі питання:

- яка нормальна продуктивність праці;
- наявні зобов'язання за іншими проектами;
- рівень захворюваності й невиходу на роботу;
- потреба в ресурсах може бути збільшена за рахунок понаднормових, залучення субпідрядників або зміни графіка робіт.

Під час планування потреби в ресурсах будується гістограма ресурсів, яка представляє собою схему, на якій по горизонталі відкладається час, а по вертикалі – потреба в ресурсах на день. Для побудови якісної гістограми необхідні такі дані:

- таблиця ранніх початків робіт;
- потреба в ресурсах по роботах.

У ході аналізу забезпеченості ресурсами проекту може бути виявлено:

- недостатня кількість ресурсів;
- надмірна кількість ресурсів.

Слід більш детально розглянути недостатню кількість ресурсів для реалізації проекту. Варіанти вирішення цієї проблеми:

- увести понаднормові, якщо необхідно збільшити кількість людино-годин без найму додаткової робочої сили. У цьому випадку продуктивність праці, зазвичай, знижується;
- увести додаткові робочі зміни, що збільшує інтенсивність використання машин, техніки та обладнання, а також кількість людино-годин;

– збільшити продуктивність праці через навчання та підготовку персоналу, особливо якщо це супроводжується автоматизацією реалізації проекту;

– запровадити відрядну оплату праці, що сприяє скороченню робочого часу;

– спеціалізувати операції. Крива росту продуктивності (рис.1) показує відповідний ефект: із багаторазовим повторенням будь-якої роботи час на її виконання скорочується;

– залучити до проекту субпідрядника. Із залученням субпідрядника час робіт скорочується, а витрати зростають.

Надмірна кількість ресурсів також може бути проблемою, оскільки заробітну плату працівникам продовжують платити навіть тоді, коли вони не працюють. Витрати можна зменшити, застосувавши такі заходи:

– переміщення незайнятих людських ресурсів на критичні операції;

– переміщення незайнятих людських ресурсів на роботи над іншими проектами;

– здача ресурсів під найм або в оренду іншій компанії;

– переміщення ресурсів на виробництво компонентів, які знадобляться для реалізації проекту в майбутньому;

– перепідготовка працівників;

– звільнення надмірної кількості робочої сили;

– розвиток нових систем прогнозу потреб

у ресурсах, використовуючи досвід минулих успішно реалізованих проектів.

Одним із важливих етапів управління ресурсами проекту є моделювання «що якщо», яке дає можливість, змінюючи окремі параметри, визначити їх вплив на проект. Цей метод може застосовуватись в таких ситуаціях:

– під час створення графіка робіт з обмеженими за часом ресурсами;

- під час зміни календаря робіт;
- у разі збільшення об'єму й номенклатури ресурсів;
- для моделювання співвідношення часу й затрат;
- для корекції тривалості робіт;
- для розбивки робіт на частини;
- для оцінки доцільності залучення субпідрядників.

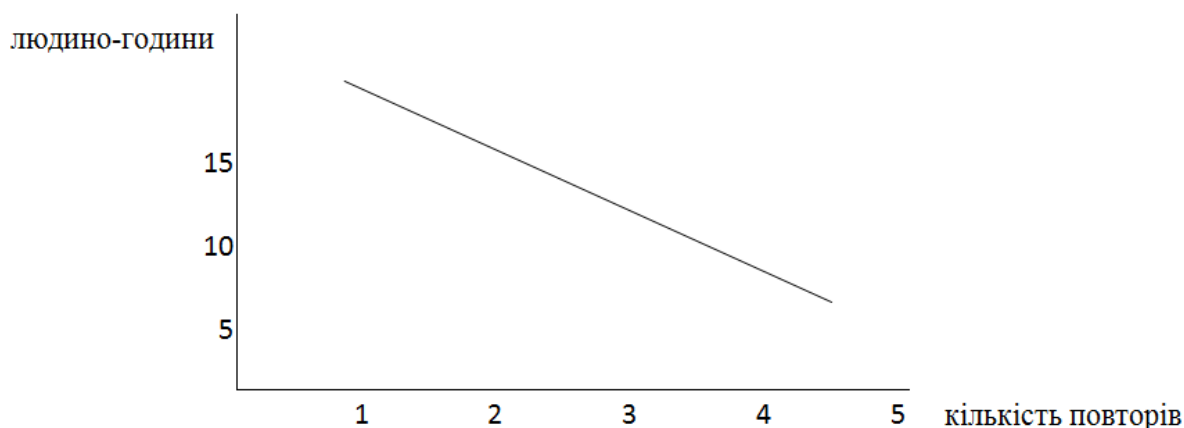


Рис. 1. Крива росту продуктивності праці

Ще одним важливим моментом в управлінні ресурсами компанії у проектах є згладжування потреб у ресурсах. Згладжування потреб у ресурсах – це процес переміщення термінів робіт із метою зменшення різниці між необхідною та фактичною наявністю ресурсів. Для початку необхідно обрати ресурси, потребу в яких варто згладжувати, зокрема ті, які:

- найбільш дефіцитні;
- найбільш використовуються у проекті;
- найменш гнучкі у використанні;
- найбільш вартісні.

Із зони найбільшого дефіциту ресурсів варто видалити роботи шляхом:

- зміни логіки мережевого графіка;
- зсуву некритичних робіт операцій у межах їхнього резерву часу.

Крім того, перед компанією, яка створює та реалізовує проект, постає питання розподілу ресурсів. Існує два базових методи розподілу ресурсів:

- серійний – розподіл ресурсів за пріоритетністю робіт;
- паралельний – розглядає щоденне забезпечення робіт ресурсами.

Паралельний метод містить у собі декілька етапів розподілу ресурсів:

- порівнюється фактична наявність ресур-

сів із запланованими, роботи вписуються у схему за їх раннім початком;

- якщо ресурсів не вистачає для раннього початку робіт, то їх зміщують на один календарний день або тиждень уперед (якщо є розриви в часі) та знову порівнюють потреби в ресурсах із їх фактичною наявністю доти, доки ресурсів не стане достатньо для початку операції або не будуть вичерпані резерви часу робіт. Якщо ресурсів і тоді не вистачатиме, то варто скласти графік робіт з обмеженнями за ресурсами або часом.

Якщо дефіцитні ресурси неможливо збільшити, то робота повинна бути відкладена до моменту появи достатньої кількості ресурсів. Якщо відкладається критична робота, то це значно затримує завершення проекту. Можуть виникнути такі ситуації:

- роботи ведуться на обмеженій ділянці;
- кількість обладнання обмежена;
- затримується інформація для підрядника (специфікації та розрахунки);
- вимоги безпеки накладають певні обмеження.

Умова обмеженого часу – це тип згладжування ресурсів, який застосовується, якщо термін закінчення проекту не може бути відтермінований. Така ситуація може виникнути з таких причин:

- проект має значні штрафи за затримку;

– проект є частиною іншого проекту з обмеженими датами;

– проект присвячується якійсь події.

У тому випадку, якщо деякі роботи були відкладені під час згладжування потреб у ресурсах, виникає необхідність скласти новий базовий план проекту. Перегляду підлягають такі документи:

- графік робіт;
- бюджет;
- план грошових потоків;
- криві витрат;
- план використання робочої сили;
- план забезпечення матеріалами.

При цьому графік робіт і гістограма ресурсів можуть змінюватись після кожного звітного періоду. Новий графік робіт і гістограма ресурсів є планом для наступного звітного періоду.

Якщо компанія одночасно здійснює багато проектів із використанням єдиної групи ресурсів, то всі проекти бажано об'єднати в один мультипроект. Це дасть можливість порівнювати загальні потреби всіх проектів зі всіма наявними ресурсами фірми. Тоді будь-які згладжування потреб зачіпатиме усі проекти.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Управління ресурсами компанії під час створення та реалізації проекту – це складний процес, який поєднує в собі багато етапів і напрямків, основними з яких є: формування листів ресурсів проекту, визначення вартості ресурсів, призначення матеріальних, трудових ресурсів та обладнання згідно із завданнями проекту, оптимізація завантаження ресурсів і вирішення ресурсних конфліктів, установлення факту використання ресурсів, формування звітів із використання ресурсів у проектах та аналіз ефективності використання ресурсів. Саме тому питання планування та управління ресурсами компанії у проектах має багато недосліджених напрямів і потребує подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами / Р. Д. Арчибальд ; пер. с англ. Е. В. Мамонтова ; под. ред. А. Д. Баженова, А. О. Арефьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Компания АйТи; ДМК Пресс, 2004. – 472 с.
2. Бушуев С. Д. Креативні технології управління проектами та програмами : монографія / С. Д. Бушуев. – Київ : «Саммит- Книга», 2010. – 768 с.
3. Клиффорд Ф. Грей. Управление проектами : практическое руководство / Грей Ф. Клиффорд, Эрик У. Ларсон. – Москва : Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 528 с.
4. Милошевич Д. Набор инструментов для управления проектами / Д. Милошевич ; пер. с англ. Е. В. Мамонтова ; под ред. С. И. Неизвестного. – Москва : Компания АйТи ДМК Пресс, 2006. – 729 с.
5. Рач В. А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку : навч. посіб. / В. А. Рач, О. В. Россошанська, О. М. Медведєва ; за ред. В. А. Рача. – Київ : К. І. С., 2010. – 276 с.
6. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВоК). – Project Management Institute, 2009. – 408 с.
7. Танака Х. Повышение отдачи от капиталовложений в строительство и управление проектами: опыт и перспективы Японии / Х. Танака // Управление проектами и программами. – 2006. – № 1 (05). – С. 24–40.
8. Тернер Р. Дж. Области приложения проектно-ориентированного управления / Р. Дж. Тернер // Управление проектами и программами. – 2007. – № 3 (11). – С. 220–236.

REFERENCES

1. Archibald, R. (2004). *Upravlenie vysokotekhnologichnymi programmami i proektami [Management of high-tech programs and projects]*. (E. V. Mamontova, Trans.). (A. D. Bazhenov & A. O. Aref'ev, Eds.). 3rd ed. Moscow : AiTi company; DMC Press [in Russian].
2. Bushev, S. D. (2010). *Kreatyvni tekhnolohii upravlinnia proektamy ta prohramamy [Creative technologies for project and program management]*. Kyiv : "Summit Book" [in Ukrainian].

3. Gray, Clifford F. & Larson, Eric W. (2003). *Upravlenie proektami : prakticheskoe rukovodstvo [Project Management: Practical Guide]*. Moscow : Publishing house “Delo and Service” [in Russian].
4. Miloshevich, D. (2006). *Nabor instrumentov dlja upravlenija proektami [A set of tools for project management]*. (E. V. Mamontova, Trans.). (S. I. Neizvestniy, Ed.). Moscow : Company AITi DMK Press [in Russian].
5. Rach, V. A., Rossoshanskaya, O. V. & Medvedev, O. M. (2010). *Upravlinnia proektamy: praktichni aspekty realizatsii stratehii rehionalnoho rozvytku [Project Management: Practical Aspects of Implementation of Regional Development Strategies]*. (V. A. Rach, Ed.). Kyiv : K.I.S. [in Ukrainian].
6. Rukovodstvo k svodu znanyi po upravleniyu proektamy (Rukovodstvo RMVoK) [A Guide to Knowledge on Project Management (RMVO Manual)]. (2009). Project Management Institute.
7. Tanaka, X. (2006). Povyshenie otдачи ot kapitalovlozhenij v stroitel'stvo i upravlenie proektami: opyt i perspektivy Japonii [Increasing returns on investment in construction and project management: Japan's experience and perspectives]. *Upravlenie proektami i programmami – Project and program management*, 1 (05), 24–40 [in Russian].
8. Turner, R. J. (2007). Oblasti prilozhenija proektno-orientirovannogo upravlenija [Areas of application of project-oriented management]. *Upravlenie proektami i programmami – Project and program management*, 3 (11), 220–236 [in Russian].

А. В. Лозова, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Управление ресурсами компании в проектах.**

Аннотация. Цель статьи заключается в решении проблемы эффективного планирования и управления ресурсами компании в проектах. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: диалектического метода, анализа и синтеза, обобщения и систематизации. **Результаты.** Определено, что планирование и управление ресурсами компании в проектах – это сложный и многовекторный процесс, требующий взвешенных действий и высокого интеллектуального потенциала, поскольку именно от эффективности использования ресурсов зависит успех всего проекта и предприятия в целом. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что эффективное использование ресурсов предприятия создает ему дополнительные конкурентные преимущества и повышает эффективность созданных и реализованных проектов компанией. Основные научные положения статьи можно использовать как в теоретическом, так и в практическом аспектах (на предприятиях всех форм правления).

Ключевые слова: ресурсы, проект, человеческие ресурсы, компания, управление ресурсами компании.

O. Lozova, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **Managing the resources of the company in projects.**

Annotation. The purpose of the paper is to solve the problem of effective planning and management of company resources in projects. **Methodology of research.** The solution of the tasks set in the article is carried out with the help of such general scientific and special methods of research: dialectical method, analysis and synthesis, generalization and systematization. **Findings.** It has been determined that the planning and management of company resources in projects is a complicated and many vector process that requires careful actions and high intellectual potential, since the success of the whole project and the enterprise as a whole depends on the efficiency of using resources. **Practical value.** The article substantiates that efficient use of enterprise resources creates additional competitive advantages for it and increases the efficiency of the company's created and implemented projects. The main scientific provisions of the article can be used, both in the theoretical and practical aspects (in enterprises of all forms of government).

Keywords: resources, project, human resources, company, resource management company.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ЦЕНТРУ НА ОСНОВІ МАКСИМІЗАЦІЇ СПОЖИВЧОГО ДОСВІДУ

В. В. ЛІСЦА, кандидат економічних наук, доцент;
І. В. ЮРКО, кандидат економічних наук, доцент;
О. М. МИХАЙЛЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. *Мета статті* полягає в аналізі сучасного середовища функціонування торговельних центрів (далі – ТЦ) та визначенні напрямів підвищення ефективності їх діяльності на основі максимізації споживчого досвіду. *Статтю* присвячено дослідженню ефективності функціонування торговельного центру на основі пропозиції споживачам унікальної ціннісної пропозиції. **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 напрями підвищення ефективності діяльності вітчизняних ТЦ за умов розвитку омніканальної торгівлі та змін у поведінці споживачів. Концепція ТЦ, посилення позиціонування, регулярне поліпшення tenant-mix, сервісні інновації, маркетингові програми, включення клієнтів у створення позитивного образу ТЦ є основою формування лояльності відвідувачів і конкурентних переваг. Практична значущість результатів дослідження.* У статті обґрунтовано, що впровадження запропонованих заходів сприятиме підвищенню ефективності діяльності ТЦ, підвищенню рівня задоволення потреб споживачів на основі максимізації їх споживчого досвіду. Основні наукові положення статті можна використовувати у практиці підприємств роздрібно-ї торгівлі.

Ключові слова: торговельний центр, концепція торговельного центру, споживчий досвід, ритейл, омніканальна торгівля.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Посилення конкуренції в роздрібній торгівлі внаслідок зростання темпів технічного прогресу, появи передових управлінських практик та консолідації галузі, обумовлює акцентування уваги на пошуку напрямів підвищення ефективності роздрібних компаній, методах залучення й утримання клієнтів, заснованих на покращенні споживчого досвіду [1].

Звіти аналітиків у сфері комерційної нерухомості свідчать, що покупці все частіше відвідують ТЦ з метою отримання позитивних емоцій, спілкування та спільного проведення часу, а лише потім – шопінгу. У сучасному цифровому світі споживчі звички й технології шопінгу стрімко еволюціонують, докорінно

змінюються способи покупки, характер взаємодії з торговельними об'єктами та брендами. Можна констатувати, що лише високий рівень сервісу сьогодні вже не є запорукою успішної діяльності компанії. Позитивний споживчий досвід та управління ним поступово стає новою конкурентною перевагою й диференціатором роздрібно-ї компанії на ринку і, відповідно, сферою подальших конкурентних дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням функціонування ТЦ присвячені роботи таких зарубіжних і вітчизняних учених, як П. Андерхілл [2], К. Брото (Broto С.) [3], Л. Вихор [4], К. Канаян [5], П. Капп [6], І. Котляров [7], О. Токмачева [8] та ін. Високо оцінюючи вклад науковців у вирішення проблем щодо функціонування та управління розвитком ТЦ, зазначимо, що питання формування

споживчого досвіду ТЦ та його детермінант перебувають усе ще на стадії розроблення, мають багато дискусійних аспектів, що актуалізує дослідження в цьому напрямі.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного середовища функціонування ТЦ та визначення напрямів підвищення ефективності їх діяльності на основі максимізації споживчого досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний ТЦ – це складний із точки зору управління об’єкт, який потребує значних зусиль щодо утримання привабливості як серед відвідувачів, так і орендарів. Найбільш узагальнений підхід трактує поняття ТЦ як особливий тип підприємств роздрібною торгівлі, представлений у вигляді сукупності підприємств торгівлі, сервісного обслуговування, ресторанного господарства та інфраструктури дозвілля, підібраних відповідно до концепції центру й розташованих на території спеціально спроектованої, побудованої та експлуатованої будівлі або комплексу будівель, яка пропонує широкий асортимент товарів і послуг відповідно до потреб зони обслуговування і знаходиться у професійному управлінні як єдине ціле [2, 5–8].

Тож, до найважливіших параметрів формату «торговельний центр» можна зарахувати: єдину концепцію функціонування об’єкта (позиціонування, якірні орендарі, які забезпечують повний набір послуг); єдине архітектурне рішення (зовнішній вигляд, внутрішнє планування, комфортний дизайн та атмосфера) та ландшафтний вигляд прилеглого простору; єдиний імідж (аналог корпоративного парасолькового бренду для всіх орендарів, який додає цінність їх послугам і товарам); єдине професійне управління, спільну участь власника (керівної компанії) та орендарів у розвитку ТЦ; транспортну доступність, що відповідає типу ТЦ (легкість координації транспортних і пішохідних потоків, наявність достатньої кількості місць для паркування).

В Україні для класифікації ТЦ експерти сфери комерційної нерухомості найчастіше використовують європейську класифікацію, критеріями якої є: GLA (від англ. Gros Leaseble Area – орендопридатна площа) – не менше 5 000 м², наявність централізованого управління, площі мають бути доступні для оренди, площа основного якірного орендаря не повинна перевищувати 90 % орендної площі ТЦ, кількість лотів має бути не менше 20 [9]. Відповідно, за результатами дослідження ICSC, сьогодні в Україні функціонує 280 торгових центрів, що відповідають вищезазначеним стандартам (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика українського та європейського ринків торгових центрів, 2015 р. [9]

Показник	Україна	Середньоевропейський показник
Кількість ТЦ, од.	280	281
Середня площа ТЦ, м ²	16 500	21 600
Середня площа традиційного ТЦ, м ²	16 400	20 400
Середня площа спеціалізованого ТЦ, м ²	15 900	16 400
Співвідношення GLA традиційних та спеціалізованих ТЦ, %	86,8/13,2	80,3/19,7
Насиченість, GLA ТЦ на 1000 мешканців, м ²	102,4	246,8

Сукупна площа ТЦ (GBA – Gross Boma Area) становить 6,9 млн м², орендована площа (GLA) – 4,6 млн м². За територіальною локацією найбільша кількість ТЦ знаходиться в м. Київ (62 од. загальною площею 1,32 млн м²), у Центральному регіоні України – 68 од. загальною площею 974,0 тис. м², у Південному,

Східному та Західному регіонах зосереджено, відповідно, 59 (968,0 тис. м²), 51 (733,1 тис. м²) та 40 (574,7 тис. м²) од. [9].

Усі ТЦ України відповідно до європейських стандартів поділяються на традиційні та спеціалізовані з домінуванням торговельних об’єктів традиційного формату (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл торгових центрів України за форматами, 2015 р. [9]

Формат	Кількість ТЦ, од.	GLA, тис. м ²	Доля GLA, %
Традиційний			
Крупний (GLA – 80 000 м ² та більше)	0	0	0
Великий (40 000-79 999 м ²)	19	1000,0	22,1
Середній (20 000-39 999 м ²)	36	1300,0	22,5
Малий (5 000-19 999 м ²)			
З альтернативно-товарною домінантою	147	1530,0	33,5
З повсякденно-товарною домінантою	40	394,1	8,6
Спеціалізований			
Рітейл-парк			
Великий (GLA – 20 000 м ² та більше)	1	73,0	1,6
Середній (10 000-19 999 м ²)	1	17,9	0,4
Малий (5 000-9 999 м ²)	3	19,7	0,4
Аутлет-центр (5 000 м ² та більше)	1	15,0	0,3
Тематичний центр (5 000 м ² та більше)			
З розважальною домінантою	4	69,4	1,5
Без розважальної домінанти	28	409,8	9

За даними [10], Україна посідає 12-те місце в Європі за об'ємом торгових площ та 31-ше місце – за рівнем насиченості (102 м² на 1 000 мешканців, що в 2,5 раза менше порівняно із середньоєвропейським показником). На думку експертів, це свідчить про достатньо високий потенціал ринку торговельної нерухомості України, навіть за умови неоднозначних результатів економічного розвитку та стану платоспроможного попиту населення.

На розвиток ТЦ в Україні впливає низка факторів зовнішнього характеру, найважливішими з яких є: макроекономічна ситуація у країні, яка обумовлює рівень платоспроможного попиту населення та його споживчі настрої; ринкова ситуація, що визначає дії конкурентів та контрагентів; скорочення темпів зростання введення в експлуатацію якісних площ комерційної нерухомості та ін.

Серед внутрішніх факторів, що знижують ефективність діяльності вітчизняних ТЦ, можна виділити такі:

1. Відсутність концепції розвитку ТЦ ще на стадії проектування, що призводить до неефективної локації ТЦ; неврахування особливостей архітектурних і дизайнерських рішень, які б відповідали специфіці цільової аудиторії та забезпечували ТЦ унікальну позицію на ринку; непродуманість структури представлених у ТЦ товарів та послуг.

2. Неефективне зонування площі ТЦ, що виявляється в порушенні вимог щодо оптимального її розподілу всередині ТЦ (торгові площі не задовольняють потреби майбутніх орендарів; розміщення торгових точок усередині ТЦ не забезпечує ефективне регулювання потоків відвідувачів та обмежує доступ до всіх торгових площ, розміщених на території ТЦ; відсутність достатньої кількості вертикальних комунікацій і наявність «мертвих зон»).

3. Некоректно сформований пул орендарів (tenant-mix – від англ. tenant – орендар, mix – суміш), який не відповідає розробленій концепції ТЦ.

4. Невчасна (запізніла) реакція на зміни у споживчій поведінці внаслідок відсутності/недостатності безперервних досліджень змін у потребах цільової аудиторії і, як результат, – відсутність адаптації до цих змін [4–8].

Як відомо, ТЦ за своєю природою є двосторонньою платформою [11–12], тому зорієнтований на дві різні клієнтські аудиторії, яким він надає відповідні специфічні послуги. З цією метою ТЦ формує єдину торговельну пропозицію та єдиний комунікаційний простір, що складається з його орендарів, відібраних за критеріями їх привабливості для клієнтів і відповідності формату ТЦ. Таким чином, оператор ТЦ є координатором тих аспектів функціонування всіх представлених

у ТЦ торговельних та сервісних об'єктів, які стосуються їх спільних інтересів (так званий «local governments») [7].

Відповідно, елементами такої послуги відносно до орендарів ТЦ є: надання якісних торговельних площ; формування оптимального набору торговельних і сервісних об'єктів за рахунок їх відбору та гнучкої політики орендної плати; заходи щодо зростання клієнтського потоку й максимального його використання орендарями ТЦ (наприклад, за рахунок продуманої системи навігації тощо); формування умов для комфортного якомога тривалого перебування клієнтів у ТЦ з метою максимізації кількості здійснених покупок. Отже, взаємовідносини між орендарем і ТЦ будуються на такому розподілі функцій, який передбачає з боку ТЦ генерацію грошового потоку для своїх орендарів, натомість, орендарі його монетизують шляхом продажу клієнтам своїх товарів та послуг [7].

Друга складова клієнтської аудиторії ТЦ – це, власне, споживачі. Торговельний бізнес знаходиться в пошуках нових параметрів бізнес-моделі, що будується на основі визначення унікальної структури споживчої цінності (як сукупності вигід, за які готовий платити споживач), яка здатна задовольнити потреби сучасного споживача, які зростають. Експерти у сфері комерційної нерухомості акцентують увагу на забезпеченні клієнтам/споживачам ТЦ позитивного «customer experience» з погляду вражень, зручності, вигоди та комфорту соціального простору [14]. Вивчення всіх точок контакту, каналів взаємодії споживача з товаром/послугою в межах ТЦ, аналіз результатів такої взаємодії є необхідною умовою формування пропонованої унікальної споживчої цінності, яка закладається в основу бізнес-моделі ТЦ та просувається на ринок. Таким чином, результатом послуги відносно споживачів ТЦ є відповідність очікуванням клієнта щодо швидкості реагування на запити, персоналізації й отримання нового позитивного досвіду від його взаємодії із пропозицією ТЦ.

Наразі переважна більшість ТЦ зіткнулася із проблемою ефективного формування потоку відвідувачів. Зазвичай, зменшення відтоку постійних клієнтів, подолання статичного трафіку та нарощування відвідуваності ТЦ відбувається шляхом:

– залучення нових клієнтів, у тому числі завдяки збільшенню частоти відвідуванос-

ті наявного контингенту покупців за рахунок вторинної та третинної зон обслуговування;

– підвищення кількості візитів у ТЦ постійних відвідувачів.

Проведені дослідження доводять, що розважальна складова ТЦ набуває у вирішенні вищезначеної проблеми вирішального значення [8, 14–18]. Перетворюючи ТЦ в об'єкт повноцінного відпочинку, власники (керівна компанія) активно залучають додаткових покупців, які проводять значно більше часу в торговельному просторі та здійснюють покупки. Відповідно, баланс між розважальною й шопінговою складовими виступає в якості базової умови розвитку ТЦ та збільшення продажів ритейлерів. Про це свідчить скорочення питомої ваги GLA у GBA (співвідношення орендопридатної (GLA) та загальної (GBA) площі ТЦ): у 90-ті роки на 100 м² GBA припадало 90 м² GLA; у 2000-ні – 0,8; нині – 0,6-0,7. Тому, фахівці пропонують керівним компаніям ТЦ сфокусуватися на створенні психологічно комфортного простору для шопінгу, розробці якісних концепцій дозвілля, відведенні більшого простору під розважальні зони, здійсненні диверсифікації своїх пропозицій відвідувачу в напрямі створення унікальних споживчих вражень [14–18].

Іншим детермінантом, що впливає на формування позитивного споживчого досвіду відвідувачів ТЦ, є розширення в ньому F&B зони (від англ. – food&beverage, F&B). Як свідчить досвід розвинених ринків комерційної нерухомості, ресторани оператори є не тільки невід'ємною складовою пулу орендарів ТЦ, але й пропонують інноваційні, оригінальні, професійно організовані концепції обслуговування клієнтів і, відповідно, стають ефективними «магнітами» ТЦ, генеруючи трафік відвідувачів. Серед трендів організації F&B зони в ТЦ відмітимо такі: гурметизація (створення унікального продукту, використання високоякісних інгредієнтів та високий рівень обслуговування); комбінація варіантів обслуговування (об'єднання сервісу та самообслуговування, виділення сегментів fast casual, casual та fine dining); трансформація брендів під нові формати; destinations (вибір і різноманіття в одному місці: різні кухні, стилі обслуговування й рівень цін) та ін. [19].

Можливість обирати товари, порівнюючи їх цінові та параметричні властивості в режимі онлайн, та отримувати обрану продукцію не-

залежно від географічної локації як продавця, так і покупця, призводить до посилення конкуренції в офлайн сегменті ритейлу. Онлайн-торгівля успішно збагачує споживчий досвід покупців, хоча вона й не може запропонувати покупцям людську взаємодію та життєвий досвід, пов'язаний із купівлею товарів у режимі офлайн. Кількість споживачів, які починають свій «шлях клієнта» (Customer Journey) онлайн та завершують офлайн, сягає майже 75 % [20]. Успішна робота роздрібних компаній стає тісно пов'язана з тим, яку увагу вони приділяють споживчому досвіду, що починається в цифровому та завершується у фізичному форматі.

Разом із тим експерти відзначають низький рівень присутності онлайн-брендів пулу орендарів (за виключенням загальнонаціональних) у вітчизняних ТЦ, що суттєво впливає як на рівень відвідуваності ТЦ, так і на показники діяльності представлених у ньому ритейлерів.

Отже, систематизація публікацій, присвячених сучасним аспектам функціонування ТЦ в Україні, а також аналіз технологічних і поведінкових тенденцій у сфері роздрібною торгівлі дозволяють виділити актуальні шляхи подальшого розвитку ТЦ в напрямку пропозиції ідеально адаптованих продуктів та націленості на особистий досвід покупця (табл. 3).

Таблиця 3

**Напрями розвитку ТЦ на основі максимізації споживчого досвіду
[складено авторами на основі [18–24]**

Напрямок та мета	Зміст
<p>Напрямок: правильна концепція, у разі її відсутності та/або недосконалості – реконцепт об'єкта.</p> <p>Мета – регулювання потоку ТЦ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - зменшення відтоку постійних клієнтів; - нарощування відвідуваності ТЦ; - подолання статичного трафіку 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Запити цільової аудиторії ТЦ, прогноз швидкості змін її потреб та запитів, у тому числі під впливом розвитку інформаційних та інноваційних технологій. 2. Стратегія розвитку ТЦ у довгостроковій перспективі в розрізі таких циклів: первинне залучення покупців у ТЦ; підтримка зацікавленості відвідувачів до ТЦ за рахунок оптимальної пропозиції товарів та послуг, зорієнтованих на цільову аудиторію; періодичне запровадження унікальних заходів, прийомів, пов'язаних із пропозицією товарів та послуг, проведення вільного часу щодо створення «WOW-ефекту» (унікальних споживчих вражень) для відвідувачів/споживачів ТЦ. 3. Формування пулу орендарів («tenant-mix»): відповідність представленого асортименту потребам та очікуванням цільової аудиторії; взаємодоповнюваність асортименту товарів різних орендарів; під час підбору якірних орендарів – здатність формувати потоки відвідувачів; підпорядкованість загальній ідеї/концепції ТЦ; зонування, створення центрів тяжіння ТЦ, застосування правильного співвідношення зон у ньому задля забезпечення відповідного споживчого досвіду та емоцій відвідувачів ТЦ; готовність орендарів виконувати всі умови договору оренди. 4. Унікальне архітектурно-технологічне рішення ТЦ: створення технологічних умов для задоволення потреб орендарів; створення умов для можливостей регулювання потоків відвідувачів усередині ТЦ; зручна система навігації на основі сучасних технологій (наприклад, інтерактивні дисплеї тощо); забезпечення максимально комфортних умов відвідування ТЦ (під'їзних шляхів, зручність парковки, наявність зон відпочинку, санітарних зон тощо). 5. Ідентифікація та формування образу ТЦ на емоційному рівні відвідувачів: візуальна (кольори, стиль, форми); аудіальна (музикальний фон у ТЦ); дотикова (підбір оздоблювальних матеріалів, оформлення вітрин, пішохідних зон, зон відпочинку тощо). 6. Маркетингова концепція позиціонування (набір конкурентних переваг, бренд, цінове позиціонування, особливості просування тощо)
<p>Напрямок: наявність інтелектуальної управлінської складової в ТЦ.</p> <p>Мета – дозволити враховувати запити споживачів, попередити покупки, досвід їх взаємодії з брендом, торговим об'єктом та пропонувати максимально персоналізовану пропозицію відповідно до їх індивідуальних потреб</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постійний моніторинг та аналіз ринкового оточення ТЦ з метою оперативної адаптації відповідно до потреб та очікувань цільової аудиторії ТЦ. 2. Використання хмарних технологій, залучення CX та UX-дизайнерів для прогнозування і, навіть, передбачення потреб споживачів. 3. Доступ орендарів до послуг зв'язку (Інтернет, телефонія тощо); отримання даних відеоспостережень для маркетингової аналітики; формування рекламних та інформаційних повідомлень для клієнтів; персоналізована реклама на основі технології Big Data

Продовж. табл. 2

Напрямок та мета	Зміст
<p>Напрямок: розширення розважальної складової ТЦ. Retailtainment (Retail + Entertainment). Мета – інтеграція розваг у ритейл для створення унікальних споживчих вражень, покращення споживчого досвіду відвідувачів ТЦ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення ярмарків, фестивалів, фермерських ринків, які містять у собі видовищні програми, атракціони, майстер-класи, дизайнерські презентації, які організуються спільно з підрозділами оренди комплексу на основі їх ретельного відбору. 2. Застосування концепції «pop-up store» (Pop-Up Store – від англ. Pop-Up – вискакує), згідно з якою звичайна робота магазину перетворюється в помітну подію, де покупцям пропонуються елементи інтерактивності та особливості значимості такої події. 3. Розвиток якісних багатофункціональних суспільних просторів для проведення зустрічей, семінарів, майстер-класів тощо. 4. Залучення Edutainment (поєднання відпочинку та розваг (entertainment) з навчанням (education) – орендарів, які пропонують послуги, пов'язані з особистим, творчим розвитком людини (курси, лекції, тренінги тощо). 5. Додавання заходів у календар міських подій (коли ТЦ виступає співорганізатором чи ініціатором загальномісцевих заходів). 6. Sportainment (Sport + Entertainment): розвиток активіти-парків (ковзанки, боулінг, роледром), hi-tech парки. 7. SCP (Soft Contained Playground), м'які дитячі кімнати: безкоштовні дитячі ігрові площадки. 8. Encouragement (заохочення): використання системи смарт-карт, дисконтів, клубних карток та різних програм лояльності. 9. Розширена зона фуд-кортів – закладів ресторанного господарства та кафе. 10. Нестандартна острівна торгівля
<p>Напрямок: інноваційна, технологічна та інтерактивна оснащеність ТЦ. Мета – покращення споживчого досвіду відвідувачів ТЦ; формування лояльної сукупності відвідувачів; максимізації доходів від орендних платежів; додаткові доходи від платних сервісів; зниження експлуатаційних витрат (витрат на експлуатацію)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зони Wi-Fi. 2. «Розумне» паркування: вистежування кількості вільних місць; інформування про завершення часу безкоштовного паркування, можливість сплати за паркування через мобільні додатки тощо. 3. Інтерактивна навігація в ТЦ. 4. Інформування про знижки, бонуси за допомогою розсилок та інших інструментів комунікації. 5. Системи face recognition, що розпізнають клієнта, визначають швидкість руху. 6. Використання технологій штучного інтелекту (інтернет речей). 7. Цифрові гаманці, роботи-консультанти, інтерактивні презентації, автоматична доставка без залучення додаткового сервісу

Отже, поточна економічна ситуація, зміна потреб поколінь, проникнення технологій та інші фактори суттєво впливають на вимоги споживачів до процесу купівлі. Це призводить до оптимізації площ та форматів магазинів, розвитку омніканальних продажів, підвищення якості обслуговування, пропозиції додаткових сервісів, а також відмови від традиційних моделей функціонування як таких, що перестали відповідати вимогам сучасного споживача. Тренд на реконцепцію, реновацію, редевелопмент для українського роздрібного ринку стає домінуючим. Функціональне призначення ТЦ, що засноване на індивідуальній матриці товарів та послуг, шляхом об'єднання, взаємодоповнення та правильного розміщення орендарів створює можливість підвищити цінність комплексної пропозиції ТЦ в очах споживача та надати йому відповідний унікальний клієнтський досвід.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Під впливом змін у поведінці споживачів, які процес придбання товарів розглядають не як звичайний акт купівлі-продажу, а як цілу систему поглядів на дозвілля та використання власного вільного часу, змінюються параметри й бізнес-моделі сучасних ТЦ, їх ціннісні пропозиції. ТЦ поступово перетворюється в комунікативний простір, місце для соціалізації і, навіть, для самовираження. Відповідно, концепція ТЦ, посилення позиціонування, регулярне поліпшення tenant-mix, сервісні інновації, маркетингові програми, включення клієнтів у створення позитивного образу ТЦ є основою формування лояльності відвідувачів і конкурентних переваг.

Подальших досліджень потребує розробка інструментарію щодо формування й управління досвідом споживачів та методів оцінки лояльності споживачів на основі отриманого досвіду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Rodriguez M. Towards Future Customer Experience: Trends and Innovation in Retail / M. F. Rodriguez, Yi. G. Paredes // *Foresight and STI Governance*. – 2016. – Vol. 10. – No 3. – P. 18–28.
- Андерхилл П. Место действия – торговый центр: явные и скрытые приемы привлечения покупателей. / П. Андерхилл. – Москва : Альпина Паблишерз, 2011. – 218 с.
- Broto C. Shopping Malls / C. Broto. – Barcelona : Links International, 2005. – 118 p.
- Вихор Л. В. Питання просторової організації багатофункціональних розважальних комплексів / Л. В. Вихор // *Вісник ХДАДМ*. – 2009. – № 1. – С. 16–19.
- Канаян К. Проектирование магазинов и торговых центров / К. Канаян, Р. Канаян, А. Канаян. – Москва : Юнион-Стандарт Консалтинг, 2008. – 424 с.
- Капп П. В. Современные тенденции и переосмысление функциональной роли торговых моллов / П. В. Капп // *Градостроительство и архитектура*. – 2016. – № 3. – С. 103–108.
- Котляров И. Д. Торговые центры как сетевые структуры / И. Д. Котляров // *Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики*. – 2014. – № 7. – С. 114–121.
- Токмачёва О. С. Торговые центры: подходы к определению сущности и классификации с учетом российской специфики [Электронный ресурс] / О. С. Токмачёва. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/torgovyetsentry-podhody-k-opredeleniyu-suschnosti-i-klassifikatsii-s-uchetom-rossiyskoj-spetsifiky>.pdf (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
- ICSC: исследование рынка торговой недвижимости Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://commercialproperty.ua/cp-articles/icsc-issledovanie-rynka-torgovoy-vedvizhimosti-ukrainy/> (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
- Спецпроект: анализ торговельної нерухомості в регіонах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/povyni/spetsproekt-analiz/2/> (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
- Данилов А. А. Услуги торговых центров: содержательный анализ / А. А. Данилов // *Известия Юго-Западного государственного университета*. – 2017. – № 4. С. 129–140.
- Пилипенко Е. В. Феномен торговых центров как отражение особенностей экономики знаний / Е. В. Пилипенко, Е. В. Габрук // *Вестник Челябинского государственного университета*. – 2009. – № 3 (141). – Экономика. – Вып. 19. – С. 19–23.
- Ménard C. The Economics of Hybrid Organizations / C. Ménard // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 2004. – Т. 160. – P. 345–376.
- Дайджест новин ARRICANO № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://arricano.com/storage/upload/files/Arricano_digest_11\(ukr\).pdf](https://arricano.com/storage/upload/files/Arricano_digest_11(ukr).pdf) (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
- European Shopping Center Development Report, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cwrussia.ru/documents/20181/64819/European+Shopping+Center+Development+Report/4f296363-341f-4926-928b-6464068b6e4e> (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
- Нестеренко О. А. Развлекательно-сервисный компонент как релевантный инструмент маркетингового развития фешн-ритейла в торговых центрах [Электронный ресурс] / О. А. Нестеренко. – Режим доступа: http://ecsn.ru/files/pdf/201512/201512_74.pdf (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
- Юлдашева О. У. Маркетинг покупательского опыта: исследование феномена и подход к его оценке [Электронный ресурс] / О. У. Юлдашева, О. В. Фокина. – Режим доступа: <https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/prlogkaf/Documents/%D0%AE%D0%BB%D0%B4%D0%B0%D1%88%D0%B5%D0%B2>

%D0%B0%20%D0%9E.%20%D0%A3.,%20%D0%A4%D0%BE%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E.%20%D0%92.,%20%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B2%20%D0%A0.24.pdf_(дата_звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.

18. Навстречу будущему потребительскому опыту: тренды и инновации в розничной торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://cyberleninka.ru/article/n/navstrechu-buduschemu-potrebitelskomu-opytu-trendy-i-innovatsii-v-rozничnoy-torgovle_\(дата_звернення: 18.07.2018\).](https://cyberleninka.ru/article/n/navstrechu-buduschemu-potrebitelskomu-opytu-trendy-i-innovatsii-v-rozничnoy-torgovle_(дата_звернення: 18.07.2018).) – Назва з екрана.

19. Онлайн vs офлайн? Онлайн & офлайн! [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/05/Articano_News_Digest-13.pdf_\(дата_звернення: 18.07.2018\).](https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/05/Articano_News_Digest-13.pdf_(дата_звернення: 18.07.2018).) – Назва з екрана.

20. Качественный tenant mix: баланс интересов арендодателя и арендатора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://commercialproperty.ua/cp-articles/kachestvennyu-tenant-mix-balans-interesov-arendodatela-i-arendatora_\(дата_звернення: 18.07.2018\).](http://commercialproperty.ua/cp-articles/kachestvennyu-tenant-mix-balans-interesov-arendodatela-i-arendatora_(дата_звернення: 18.07.2018).) – Назва з екрана.

21. Тенденции развития развлечений в ТРЦ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.playex.net/tendenzii-razvitija-razvlechenij-v-torgovyh-zentrah/499_\(дата_звернення: 18.07.2018\).](https://www.playex.net/tendenzii-razvitija-razvlechenij-v-torgovyh-zentrah/499_(дата_звернення: 18.07.2018).) – Назва з екрана.

22. Когда арендаторов «миксуют» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.develop.com.ua/_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B1%D0%BE%D1%80_tenant_mix_112_1_0_5215_1.html_\(дата_звернення: 18.07.2018\).](http://www.develop.com.ua/_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B1%D0%BE%D1%80_tenant_mix_112_1_0_5215_1.html_(дата_звернення: 18.07.2018).) – Назва з екрана.

23. Тенденции развития сектора розничной торговли в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/06/ru-global-retail-trends-2018.pdf_\(дата_звернення: 18.07.2018\).](https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/06/ru-global-retail-trends-2018.pdf_(дата_звернення: 18.07.2018).) – Назва з екрана.

24. Белый Е. Основные принципы создания

торговых центров / Е. Белый, Е. Флоринская // SMT Developments. – 2002. – С. 34–38.

REFERENCES

1. Rodriguez, M., Paredes, F. Yi G. (2016). Towards Future Customer Experience: Trends and Innovation in Retail. *Foresight and STI Governance*, 10 (3), 18–28.
2. Anderhill, P. (2011). *Mesto dejstvija – torgovyj centr: Javnye i skrytye priemy privlechenija pokupatelej [Place of action – shopping center: Explicit and hidden techniques to attract customers]*. Moscow : Al'pina Pabliherz [in Russian].
3. Broto, C. (2005). *Shopping Malls*. Barselona : Links International.
4. Vykhор, L. V. (2009). Pytannia prostorovoi orhanizatsii bahatofunktsionalnykh rozvazhalykh kompleksiv [The question of spatial organization of multifunctional entertainment complexes]. *Bulletin HDAM – Visnyk Kh-DADM: Collected papers*, (1), (pp. 16–19) [in Ukrainian].
5. Kanajan, K., Kanajan, R. & Kanaian, A. (2008). *Proektirovanie magazinov i torgovyh centrov [Design of shops and shopping centers]*. Moscow : **Junion-Standart Konsalting** [in Russian].
6. Kapp, P. V. (2016). Sovremennyye tendencii i pereosmyslenie funkcional'noj roli torgovyh mollov. [Current trends and rethinking of the functional role of shopping malls]. *Urban planning and architecture – Gradostroitel'stvo i arhitektura*, 3, 103–108 [in Russian].
7. Kotljarov, I. D. (2014) Torgovye centry kak setevyye struktury. [Shopping centers as network structures]. *Multi-Level Social Reproduction: Theory and Practice - Mnogourovnevoe obshhestvennoe vosproizvodstvo: voprosy teorii i praktiki*, 7, 114–121 [in Russian].
8. Tokmachjova, O. S. (n.d.). Torgovye centry: podhody k opredeleniju sushhnosti i klassifikacii s uchetom rossijskoj specifiky.

- [Shopping centers: approaches to the definition of the essence and classification, taking into account Russian specifics]. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/torgovye-tsentry-podhody-k-opredeleniyu-suschnosti-i-klassifikatsii-s-uchetom-rossiyskoy-spetsifiki.pdf> (accessed 18 July 2018) [in Russian].
9. ICSC: issledovanie rynka torgovoy nedvizhimosti Ukrainy [ICSC: a study of the retail property market in Ukraine]. (n.d.). Retrieved from <http://commercialproperty.ua/cp-articles/icsc-issledovanie-rynka-torgovoy-nedvizhimosti-ukrainy> (accessed 18 July 2018) [in Russian].
 10. Spetsproekt: Analiz torhivelnoi nerukhomosti v rehionakh Ukrainy [Spetsproekt: Analysis of commercial real estate in the regions of Ukraine]. (n.d.). Retrieved from <https://rau.ua/uk/novyni/spetsproekt-analiz/2> (accessed 18 July 2018) [in Ukrainian].
 11. Danilov, A. A. (2017). Usługi torgovyh centrův: sodержatel'nyj analiz [Shopping center services: a meaningful analysis]. *News of the South-West State University - Izvestija Jugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta*, 4, 34–39 [in Russian].
 12. Pilipenko, E. V., Gabruk, E. V. (2009). Fenomen torgovyh centrův kak otrazhenie osobennostej jekonomiki znaniy [The phenomenon of shopping centers as a reflection of the characteristics of the knowledge economy]. *Bulletin of Chelyabinsk State University – Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta: Collected papers, A Series: Jekonomika* (3 (141), (pp. 19) [in Russian].
 13. Ménard, C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160, 345–376.
 14. Daidzhest novyn ARRICANO № 9 [ARRICANO News Digest № 9]. (n.d.). *arricano.com*. Retrieved from [https://arricano.com/storage/upload/files/Arricano_digest_11\(ukr\).pdf](https://arricano.com/storage/upload/files/Arricano_digest_11(ukr).pdf) (accessed 18 July 2018) [in Ukrainian].
 15. European Shopping Center Development Report (2018). Retrieved from <http://cwrussia.ru/documents/20181/64819/European+Shopping+Center+Development+Report/4f296363-341f-4926-928b-6464068b6e4e> (accessed 18 July 2018).
 16. Nesterenko, O. A. (n.d.). Razvlekatel'no-servisnyj komponent kak relevantnyj instrument marketingovogo razvitija feshn-ritejla v torgovyh centrakh [Entertaining and service component as a relevant tool for the marketing development of fashion retail in shopping centers]. Retrieved from http://ecsn.ru/files/pdf/201512/201512_74.pdf (accessed 18 July 2018) [in Russian].
 17. Juldashaeva, O. U., Fokina, O. V. (n.d.). Marketing pokupatel'skogo opyta: issledovanie fenomena i podhod k ego ocenke [Marketing experience: a study of the phenomenon and an approach to its assessment]. Retrieved from <https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/prlog-kaf/Documents/%D0%AE%D0%BB%D0%B4%D0%B0%D1%88%D0%B5%D0%B2%D0%B0%20%D0%9E.%20%D0%A3.%20%D0%A4%D0%BE%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E.%20%D0%92.%20%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B2%20%D0%A0.24.pdf> (accessed 18 July 2018) [in Russian].
 18. Navstrechu budushhemu potrebitel'skomu opytu: trendy i innovacii v roznichnoj torgovle [Future consumer experience: trends and innovations in retail]. (n.d.). *cyberleninka.ru*. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/navstrechu-buduschemu-potrebitelskomu-opytu-trendy-i-innovatsii-v-roznichnoy-torgovle> (accessed 18 July 2018) [in Russian].
 19. Onlajn vs oflajn? Onlajn & oflajn! [Online vs offline? Online & offline!]. (n.d.). *eba.com.ua*. Retrieved from https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/05/Arricano_News_Digest-13.pdf (accessed 18 July 2018) [in Russian].
 20. Kachestvennyj tenant mix: balans interesov arendodatelja i arendatora [Quality tenant mix: the balance of interests of the property

- owner and tenant]. (n.d.). *commercialproperty.ua*. Retrieved from <http://commercial-property.ua/cp-articles/kachestvennyy-tenant-mix-balans-interesov-arendodatelya-i-arendatora/> (accessed 18 July 2018) [in Russian].
21. Tendencii razvitija razvlechenij v TRC [Trends in entertainment in the mall]. (n.d.). *www.playex.net*. Retrieved from <https://www.playex.net/tendencii-razvitija-razvlechenij-v-torgovyh-zentrah/499> (accessed 18 July 2018) [in Russian].
22. Kogda arendatorov “miksujut” [When tenants are “mixed”]. (n.d.). *www.develop.com.ua*. Retrieved from http://www.develop.com.ua/___%D0%BF%BE%D0%B4%D0%D0%BE%D1%80_tenant_mix_112_1_0_5215_1.html (accessed 18 July 2018) [in Russian].
23. Tendencii razvitija sektora rozničnoj trgovli v 2018 godu [Trends in the retail sector in 2018]. (n.d.). *assets.kpmg.com*. Retrieved from <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/06/ru-ru-global-retail-trends-2018.pdf> (accessed 18 July 2018) [in Russian].
24. Belyj, E. & Florinskaja, E. (2002). Osnovnye principy sozdaniya torgovyh centrov [Basic principles for creating shopping centers]. *SMT Developments – SMT Developments*, 2, 34–38 [in Russian].

В. В. Лисица, кандидат экономических наук, доцент; **І. В. Юрко**, кандидат экономических наук, доцент; **Е. Н. Михайленко**, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Направления повышения эффективности функционирования торгового центра на основе максимизации потребительского опыта.**

Аннотация. Цель статьи заключается в анализе современной среды функционирования торговых центров (далее – ТЦ) и определении направлений повышения эффективности их деятельности на основе максимизации потребительского опыта. Статья посвящена исследованию эффективности функционирования торгового центра на основе предложения потребителям уникального ценностного предложения. **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 направления повышения эффективности деятельности отечественных ТЦ в условиях развития омниканальной торговли и изменений в поведении потребителей. Концепция ТЦ, усиление позиционирования, регулярное улучшение tenant-mix, сервисные инновации, маркетинговые программы, включение клиентов в создание положительного образа ТЦ является основой формирования лояльности посетителей и конкурентных преимуществ. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что внедрение предложенных мероприятий будет способствовать росту эффективности деятельности ТЦ, повышению уровня удовлетворения потребностей потребителей на основе максимизации их потребительского опыта. Основные научные положения статьи можно использовать в практике предприятий розничной торговли.

Ключевые слова: торговый центр, концепция торгового центра, потребительский опыт, ритейл, омниканальная торговля.

V. Lisitsa, Cand. Econ. Sci., Docent; **I. Yurko**, Cand. Econ. Sci., Docent; **E. Mykhaylenko**, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **Directions of increasing the efficiency of shopping center functioning based on consumer experience maximization.**

Annotation. The purpose of the article is to analyze the modern environment of the shopping centers functioning and to determine the ways to increase the efficiency of their activities based on the consumer experience maximization. The article is devoted to the study of the effectiveness of the shopping center functioning on the basis of the offer to consumers of a unique value proposition. **Methodology of research.** The solution of the tasks set in the article has been carried out with the help of such general scientific and special research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, and a dialectical approach. **Findings.** The directions for improving the efficiency of domestic shopping centers in the context of the development of omnichannel trade and changes in consumer behavior have been determined. The concept of a shopping center, strengthening of positioning, regular improvement of tenant-mix, service innovations, marketing programs, inclusion of

clients in creating a positive image of a shopping center are the basis for building visitor loyalty and competitive advantages. **Practical value.** The article substantiates that the implementation of the proposed activities will contribute to the growth of the efficiency of shopping centers, to increase the level of satisfaction of consumer needs by maximizing their consumer experience. The main scientific provisions of the article can be used in the practice of retailers.

Keywords: shopping center, shopping center concept, consumer experience, retail, omnichannel trade.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

М. П. БАЛАБАН, кандидат економічних наук, доцент;
П. Ю. БАЛАБАН, кандидат економічних наук, професор;
А. М. ОВСІЄНКО

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

Анотація. *Мета статті полягає в розробленні методичних підходів до визначення стратегії розвитку торговельних підприємств системи споживчої кооперації. Статтю присвячено дослідженню конкурентоспроможності підприємств кооперативної торгівлі з метою використання сучасних методик визначення стратегії їх розвитку в економіці ринкового типу. Методика дослідження.* *Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, узагальнення й наукового абстрагування, системного підходу і структурно-логічного аналізу, матричного методу для обґрунтування методичних підходів формування конкурентних стратегій торговельних підприємств. Результати.* *Розроблено методичні підходи до визначення стратегії розвитку торговельних підприємств (організацій) споживчої кооперації. Значну увагу приділено проблемам конкурентоспроможності підприємств і використанню сучасних методик визначення позицій підприємств та організацій системи у сферах господарювання. За допомогою методів ситуаційного аналізу визначено вихідні позиції, сформульовано коло проблем для визначення стратегічно вигідних зон діяльності, їх взаємозв'язку, особливостей та специфіки розвитку підприємств торгівлі. Застосування у процесі аналізу матриць БКГ і М. Портера дозволило визначити рівень конкурентоспроможності, стратегічні цілі та вид стратегії розвитку кооперативних підприємств. Практична значущість результатів дослідження.* *У статті запропоновано науково обґрунтовану модель методики визначення стратегії розвитку підприємств та організацій системи споживчої кооперації в конкурентному середовищі. Основні наукові положення статті можуть використовуватися у практиці роботи районних і обласних споживспілок.*

Ключові слова: методика, споживча кооперація, стратегія, частка ринку, конкурентоспроможність, торговельна діяльність, матриця БКГ, матриця М. Портера.

Постановка проблеми у загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями.

Стратегія розвитку господарського комплексу споживчої кооперації України як багатогалузевої системи в умовах ринкової економіки і скорочення обсягів діяльності передбачає вирішення ряду проблем, пов'язаних з розширенням сегмента діяльності та збільшенням їх частки на регіональних ринках, формуванням конкурентного статусу підприємств та організацій і його підтриманням в умовах конкурентної боротьби.

Це спричинено тим, що споживча кооперація, яка монополює обслуговувала сільське населення України за радянських часів, з переходом

до економіки ринкового типу почала програвати в конкурентній боротьбі приватним підприємствам, суттєво скоротила обсяги діяльності, свій внесок у розвиток сільських територій. У цих умовах актуалізується проблема визначення стратегії виживання та подальшого розвитку всіх галузей кооперативного господарства, у тому числі й торговельної діяльності [1].

З огляду на це у статті приділено основну увагу методичним підходам до розроблення стратегії розвитку торговельної діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації, зважаючи на необхідність підвищення їх конкурентоспроможності на регіональних ринках товарів і послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових дослідженнях останніх років недостатньо висвітлюються проблеми споживчої кооперації, що спричинено значними скороченнями обсягів діяльності її підприємств та організацій в умовах конкуренції, що зростає, і втратою значної частини пайовиків, що обслуговувалися системою. Водночас теоретичні, методологічні й практичні питання стратегії розвитку підприємств та організацій у ринковій економіці достатньо повно висвітлено у працях таких відомих науковців, як В. Апопій, Б. Берман, І. Бланк, Н. Власова, В. Геєць, А. Мазаракі, В. Павлова, Р. Фатхутдінов, О. Філіпенко, Л. Шимановська-Діанич та ін.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення стратегії розвитку торговельних підприємств (організацій) споживчої кооперації в умовах конкурентної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розроблення стратегії розвитку торговельних підприємств і організацій здійснюється в декілька етапів (рис. 1). Вона передбачає дослідження внутрішніх умов діяльності кооперативної організації, умов зовнішнього середовища й оцінку її максимальних можливостей на регіональних ринках товарів і послуг [4].

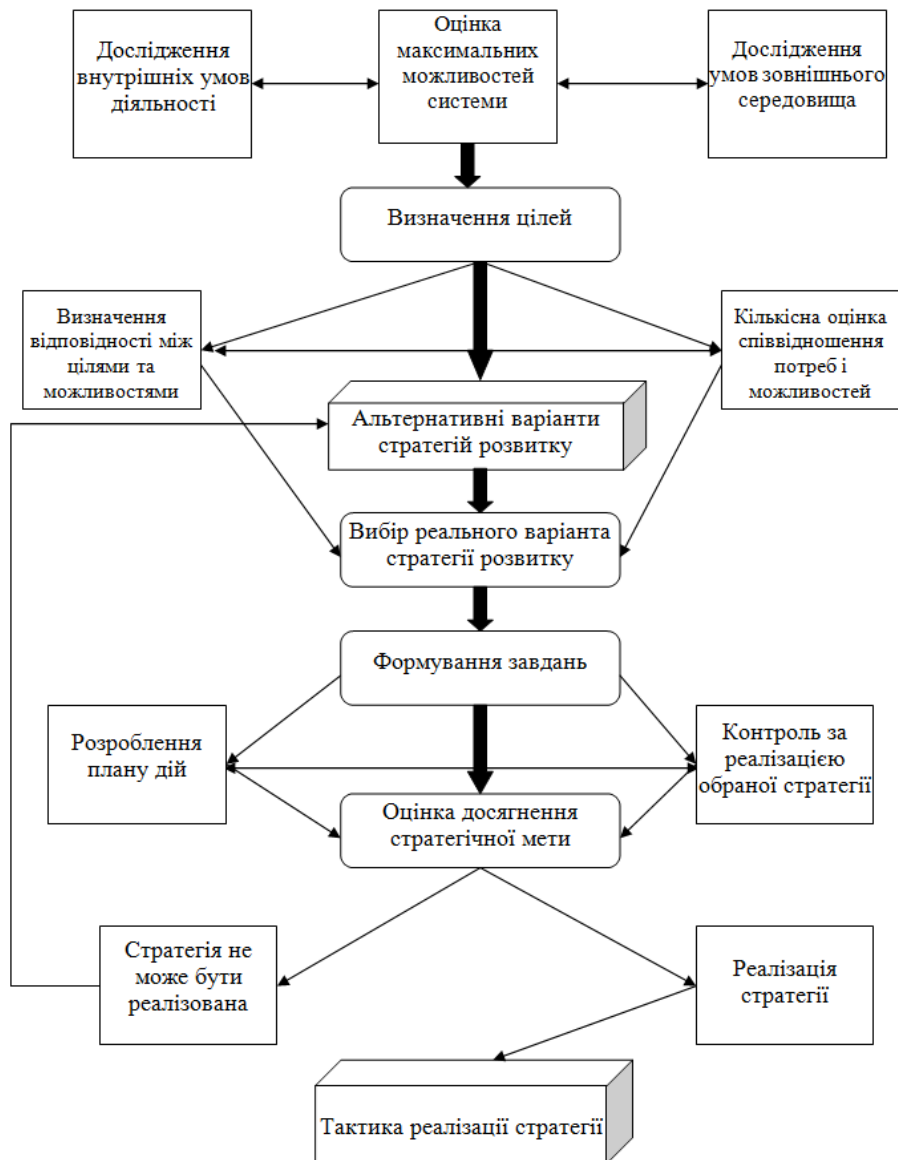


Рис. 1. Основні етапи розроблення стратегії розвитку системи, підприємства (організації) [3].

Основними цільовими (стратегічними) проблемами, що стоять перед підприємствами та організаціями споживчої кооперації в умовах загострення конкурентної боротьби, можуть бути: досягнення ефективності й продуктивності системи, одержання прибутку, збільшення ринкової вартості підприємства, завоювання і розширення частки ринку, на якому здійснює свою діяльність підприємство (організація) [2, с. 76]. При цьому прибуткові й беззбиткові організації можуть використовувати наступальні стратегії, збиткові – оборонні, чи

стратегії поєднання оборонної та наступальної після досягнення рівня беззбитковості (проміжні). Вибір стратегії розвитку обумовлює рівень конкурентоспроможності кооперативних підприємств та організацій.

Стратегія розвитку системи споживчої кооперації в умовах конкуренції вимагає визначення стратегічних підходів до розвитку кожного ієрархічного рівня: Укркоопспілки – обласних споживспілок – районних спілок споживчих товариств – сільських споживчих товариств – їх підприємств та організацій (рис. 2).



Рис. 2. Послідовність розроблення стратегії розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації за ієрархічними рівнями

Перспективи та пріоритети соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації в умовах ринкової економіки на рівні Укркоопспілки визначено з'їздами споживчої кооперації України. У затвердженій стратегії обґрунтовуються основні напрями її розвитку як соціальної організації людей і господарської системи, адаптації до ринкових умов господарювання, підвищення ефективності функціонування й реалізації соціальної місії на селі.

Практичну роботу з визначення стратегії розвитку споживчої кооперації обласної (районної) ланок і торговельних підприємств потрібно розпочинати з визначення позицій підприємств та організацій системи у сферах господарювання, використовуючи показники

ринкової сталості цих підприємств (організацій) на регіональних ринках товарів і послуг.

Для цих цілей можна використати методи ситуаційного аналізу, за допомогою яких визначаються вихідні позиції, формулюється коло проблем для визначення стратегічно вигідних зон діяльності, їх взаємозв'язку, особливостей та специфіки розвитку [3].

Одним із найбільш відомих інструментів стратегічного аналізу є матриця росту частки ринку (матриця БКГ). Вона побудована на припущенні, що визначальним показником діяльності організації (підприємства) в різних ринкових ситуаціях є обсяг товарообороту (грошових потоків), який залежить від частки (сегмента) ринку, що займає організація (підприємство).

Використовуючи матрицю БКГ як приклад для визначення стратегії розвитку Дніпропетровської облспоживспілки, в основу розрахунків було покладено частку роздрібного товарообороту підприємств та організацій системи в загальному роздрібному товарообороті області, що характеризує частку облспоживспілки та окремих споживспілок на ринку торговельної

діяльності Дніпропетровської області.

При цьому частка Дніпропетровської облспоживспілки в загальному роздрібному товарообороті області залежить від темпів його росту (скорочення). Отже, по осі ординат відкладено темпи росту товарообороту, по осі абсцис – частку ринку, яку займають райспоживспілки (райСТ) у товарообороті регіонів (рис. 3).

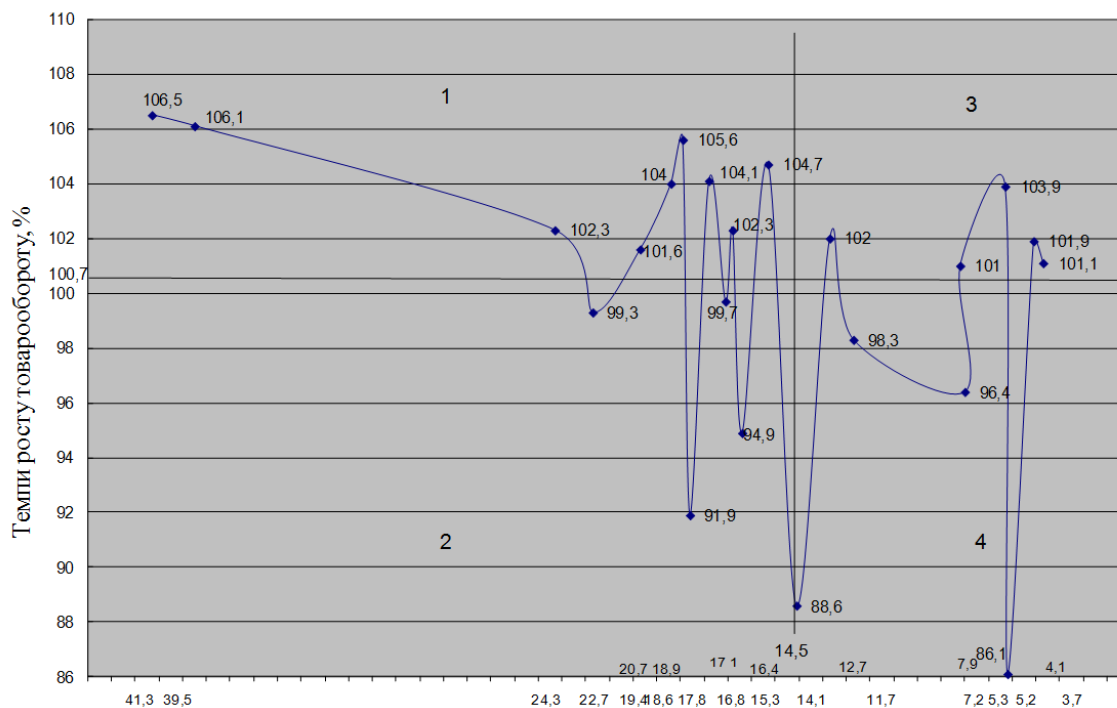


Рис. 3. Матриця БКГ райспоживспілок Дніпропетровської облспоживспілки

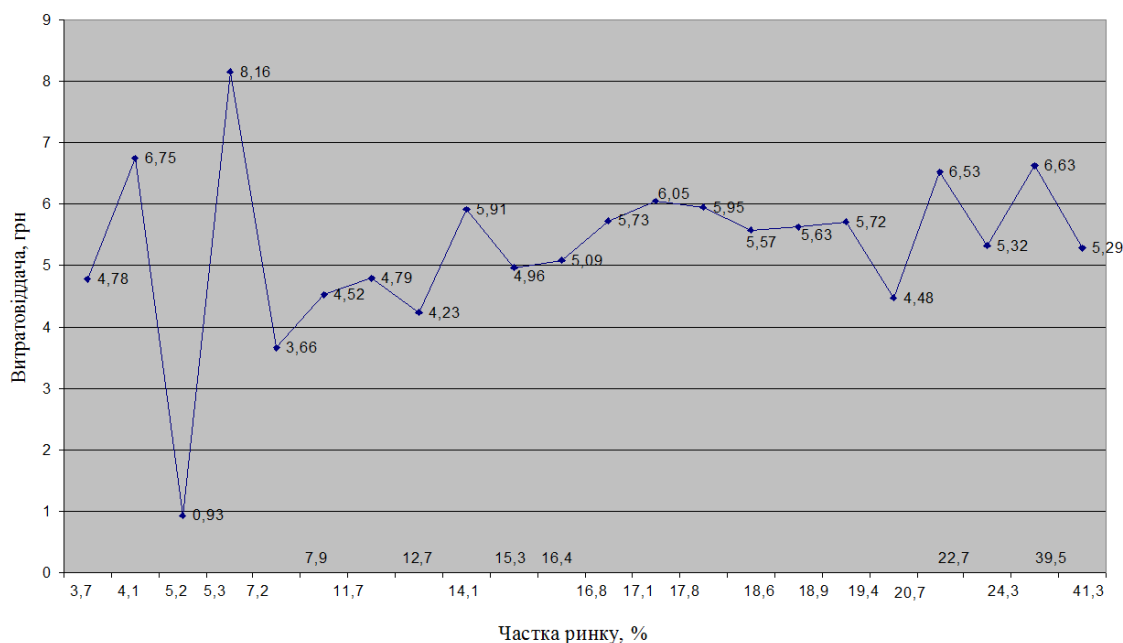


Рис. 4. Модель М. Портера (залежність витратовіддачі від частки на ринку райспоживспілок (райСТ) Дніпропетровської облспоживспілки)

Використовуючи матричний метод, можна визначити стратегію розвитку й інших галузей кооперативного господарства, оцінити їх конкурентоспроможність і зробити висновки стосовно доцільності та економічної ефективності подальшого розвитку цих галузей діяльності.

Поглибити аналіз конкурентоспроможності кооперативних організацій, деталізувати можливі варіанти та стратегію розвитку торговельної діяльності дозволяє матриця М. Портера, яка характеризує вплив фінансових результатів діяльності на їх конкурентну позицію.

Модель Портера, адаптована нами до умов діяльності споживчої кооперації, перш за все

повинна враховувати вплив прибутку на частку організації на зовнішньому ринку як основного фінансового показника ефективності діяльності, а також витрат обертання та інших показників, що впливають на його формування. Одним із таких є витратовіддача, що розраховується як відношення роздрібного товарообороту до витрат на його здійснення.

Модель М. Портера, що враховує залежність витратовіддачі від частки на ринку для райспоживспілок (райСТ) Дніпропетровської облспоживспілки, наведено на рис. 4.

Для виявлення більш чіткої залежності можна згрупувати райспоживспілки за часткою ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Групування райспоживспілок (райСТ) Дніпропетровської облспоживспілки за розміром частки на регіональному ринку товарів та послуг

Групи райспоживспілок за часткою ринку, %	Кількість райспоживспілок (райСТ), од.	Середня частка ринку, %	Рівень витрат обігу, %	Витрато-віддача, грн
До 7,0	4	4,83	19,32	5,16
7,1-17,0	7	11,73	20,81	4,86
17,1-27,1	7	19,54	17,79	6,61
27,1 і більше	2	40,50	15,50	6,96
Разом	20	15,38	18,19	5,30

Як засвідчують дані табл.1, із росту частки, яку займають райспоживспілки (райСТ) на ринку, витратовіддача зростає.

Отже, чим більша частка ринку, тим ефективніше використовуються витрати обігу, тим більшим є товарооборот на 1 грн витрат. Характерно, що й рівень витрат обігу з ростом

частки ринку має чітку тенденцію до скорочення, що також підтверджує ефективність використання витрат.

Таким чином, за конкурентними позиціями підприємств та організацій споживчої кооперації Дніпропетровської ОСС можна всі райспоживспілки (райСТ) згрупувати в такі групи (табл. 2).

Таблиця 2

Групування райспоживспілок (райСТ) Дніпропетровської облспоживспілки за рівнем конкурентоспроможності та видом стратегії розвитку

Конкурентні позиції	Вид стратегії	Назва райспоживспілок (райСТ)
Конкурентоспроможні	Наступальна	Криворізька, Новомосковська, Петропавлівська, Верхньодніпровська, Солонянська, Дніпропетровська
Потенційно конкурентоспроможні	Наступальна	Софіївська, Павлоградська, Васильківське, Нікопольська, Межівська
Середньо конкурентоспроможні	Проміжна (оборонна → наступальна)	Покровська, П'ятихатська Томаківське, Синельниківське, Магдалинівська, Юр'ївське
Слабо конкурентоспроможні	Оборонна	Царичанська, Криничанська, Апостолівська

Райспоживспілки (райСТ) першої групи (конкурентоспроможні) мають сильні позиції на регіональних ринках, другої (потенційно конкурентоспроможні) – потенційно сильні, третьої (середньо конкурентоспроможні) – середні, четвертої (слабо конкурентоспроможні) – слабкі конкурентні позиції.

Визначення рівня конкурентоспроможності кожної конкретної райспоживспілки (райСТ) та її конкурентної позиції на ринку дозволяє визначити конкурентну стратегію організації та відповідно її стратегічні цілі (табл. 3).

Таблиця 3

Співвідношення стратегій, конкурентних позицій та цілей забезпечення конкурентоспроможності райспоживспілок (райСТ) Дніпропетровської облспоживспілки

Конкурентні позиції	Кількість райспоживспілок (райСТ) у групі	Вид стратегії	Мета (цілі)
Сильні (конкурентоспроможні)	6	Наступальна	Збереження та зміцнення позицій на ринку територій
Потенційно сильні (потенційно конкурентоспроможні)	5	Наступальна	Зміцнення позицій
Середні (середньо конкурентоспроможні)	6	Проміжна (оборонно-наступальна)	Стабілізація діяльності, зміцнення сильних позицій, придушення слабких сторін конкурентів
Слабкі (слабо конкурентоспроможні)	3	Оборонна	Мобілізація фінансових і трудових ресурсів, вихід із кризи, стабілізація господарської діяльності

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, використання матричних методів у процесі розрахунку конкурентоспроможності кооперативних підприємств та організацій дозволяє визначити як конкурентну стратегію підприємств, так і їх стратегічні цілі на регіональних ринках господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 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. – 421 с.
2. Власова Н. О. Формування економічної стратегії підприємств роздрібною торгівлі / Н. О. Власова, О. М. Філіпенко. – Харків : ХДУХТ, 2017. – 146 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность:

экономика, стратегия управление / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : Дело, 2010. – 312 с.

4. Копич І. М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І. М. Копич, О. О. Нестуля [та ін.] ; за ред. В. В. Апопії, П. Ю. Балабана. – Львів : «Новий світ – 2000», 2014. – 563 с.
5. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки, Дніпропетровської ОСС за 2010–2016 рр. : стат. збірники. – Київ : УКС, 2011–2017 рр.

REFERENCES

1. Balaban, P. Yu. & Balaban, M. P. (2011). *Transformatsiya torhivli spozhyvchoyi kooperatsiyi v ekonomitsi rynkovoho typu: etapy rozvytku, konkurentospromozhnist', stratehichni priorytety [Transformation of Consumer Trade Trade in the Market Economy: Development Stages, Competitiveness, Strategic Priorities]*.

- Poltava : RVV PUET [in Ukrainian].
2. Vlasova, N. O. & Filipenko, O. M. (2017). *Formuvannya ekonomichnoyi stratehiyi pidpryyemstv rozdribnoyi torhivli [Formation of the economic strategy of retail enterprises]*. Kharkiv : KHDUKHT [in Ukrainian].
 3. Fatkhutdinov, R. A. (2010). **Konkurentosposobnost': ekonomika, strategiya upravleniye** [Competitiveness: Economics, Strategy Management]. Moscow : Delo. [in Russian].
 4. Копыч, I. М., Nestulya, O. O. et all. (2014). Vnutrishnya torhivlya Ukrayiny: problemy i perspektyvy rozvytku [Internal Trade of Ukraine: Problems and Prospects of Development]. (V. V. Apopiy, P. Yu Balaban, Eds.). Lviv : Novyy svit – 2000 [in Ukrainian].
 5. Osnovni pokaznyky hospodars'ko-finsanovoyi diyal'nosti pidpryyemstv i orhanizatsiy Ukoopspilky, Dnipropetrovs'koyi OSS za 2010–2016 rr. Stat. Zbirnyky [The main indicators of economic and financial activity of enterprises and organizations Ukoopspilka, Dnipropetrovsk OSS for 2010–2016 – Stat. collections]. (2011–2017). Kyiv : UKS [in Ukrainian].

Н. П. Балабан, кандидат экономических наук, доцент; **П. Ю. Балабан**, кандидат экономических наук, профессор; **А. М. Овсієнко** (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Методические подходы к определению стратегии развития торговых предприятий.**

Аннотация. Цель статьи заключается в разработке методических подходов к определению стратегии развития торговых предприятий системы потребительской кооперации. Статья посвящена исследованию конкурентоспособности предприятий кооперативной торговли с целью использования современных методик определения стратегии их развития в экономике рыночного типа. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью общенаучных методов исследования: анализа и синтеза, обобщения и научного абстрагирования, системного подхода и структурно-логического анализа, матричного метода для обоснования методических подходов формирования конкурентных стратегий торговых предприятий. **Результаты.** Разработаны методические подходы к определению стратегии развития торговых предприятий (организаций) потребительской кооперации. Значительное внимание уделяется проблемам конкурентоспособности предприятий и использованию современных методик определения позиций предприятий и организаций системы в сферах хозяйствования. С помощью методов ситуационного анализа определены исходные позиции, сформулирован круг проблем для определения стратегически выгодных зон деятельности, их взаимосвязи, особенностей и специфики развития предприятий торговли. Применение в процессе анализа матриц БКГ и М. Портера позволило определить уровень конкурентоспособности, стратегические цели и вид стратегии развития кооперативных предприятий. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье предложена научно обоснованная модель методики определения стратегии развития предприятий и организаций системы потребительской кооперации в конкурентной среде. Основные научные положения статьи могут использоваться в практике работы районных и областных потребительских обществ.

Ключевые слова: методика, потребительская кооперация, стратегия, доля рынка, конкурентоспособность, торговая деятельность, матрица БКГ, матрица М. Портера.

M. Balaban, Cand. Econ. Sci., Docent; **P. Balaban**, Cand. Econ. Sci., Professor; **A. Ovsienko** (Poltava University of Economics and Trade). **Methodical approaches to determining the development strategy of trade enterprises.**

Annotation. The purpose of the article consists in development of the methodical going near determination of strategy of development of trade enterprises of the system of consumer cooperation. The article is sanctified to research of competitiveness of enterprises of the cooperative trading with the aim of the use of modern methodologies of determination of strategy of their development in the economy of market type. **Methodology of research.** The decision of the tasks put in the article is carried out by means of scientific and special methods of research: analysis and synthesis, generalization and scientific abstracting, approach of the systems and structural-logical analysis, matrix method for the ground of methodical approaches of forming of competition strategies of trade enterprises. **Find-**

ings. The methodical going is worked out near determination of strategy of development of trade enterprises (organizations) of consumer cooperation. Considerable attention is spared to the problems of competitiveness of enterprises and use of modern methodologies of determination of positions of enterprises and organizations of the system in the zones of management. By means of methods of situational analysis initial positions are certain, the circle of problems is set forth for determination strategically of advantageous zones of activity, their intercommunication, features and specific of development of trade enterprises. Application in the process of analysis of matrices of BCG and M. Porter allowed defining level of competitiveness, strategic aims and type of strategy of development of cooperative enterprises. **Practical value.** In the article the scientifically reasonable model of methodology of determination of strategy of development of enterprises and organizations of the system of consumer cooperation is offered in a competition environment. The substantive scientific provisions of the article can be used in practice work of district and regional consumer unions.

Keywords: methods, consumer cooperation, strategy, market share, competitiveness, trading activity, BCG matrix, M. Porter matrix.

РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

І. С. ІЩЕНКО

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

Анотація. *Мета статті* полягає в дослідженні сутності ризиків інвестиційних проектів та їх класифікації. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, індукції та дедукції – для обґрунтування сутності теоретичного поняття «ризик інвестиційного проекту», систематизації та узагальнення – для класифікації ризиків інвестиційного проекту.* **Результати.** *Досліджено сутність ризику інвестиційного проекту, запропоновано визначення поняття «ризик інвестиційного проекту», виявлено місце ризиків в інвестиційному проекті, досліджено підходи до класифікації ризиків інвестиційних проектів. Запропоновано під час систематизації ризиків інвестиційного проекту підприємства враховувати проектні ризики, ризики інвестиційної діяльності та ризики підприємства.* **Практична значущість результатів дослідження.** *У статті систематизовано ризики інвестиційного проекту. Основні наукові положення статті можна використовувати під час формування системи стратегічного управління ризиками інвестиційного проекту торговельного підприємства.*

Ключові слова: *ризик, проект, інвестиційний проект, підприємство, торговельне підприємство.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Інвестиційні процеси є невід'ємною складовою діяльності підприємства, що розвивається. Необхідність систематично здійснювати інвестиційну діяльність обумовлює важливість інвестиційних проектів, ефективність яких значною мірою залежить від урахування всіх можливих ризиків, що виникають в інвестиційній діяльності. Невизначеність, що супроводжує інвестиційні проекти, а також високий рівень ризику та їх різноманітність потребує комплексного підходу до оцінювання ризиків, їх систематизації на всіх етапах інвестиційного проектування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти інвестиційної діяльності підприємств досліджували у своїх працях такі зарубіжні й вітчизняні вчені, як Г. Александер, Г. Бірман, І. Бланк, Д. Бейлі, В. Галушко, М. Герасимчук, Л. Гітман, М. Джонк, Т. Майорова, Д. Норткотт, А. Пересада, П. Стецюк, В. Федоренко, У. Шарп, С. Шмідт. Питаннями дослідження ризиків в інвестиційних проектах займалися В. В. Вітлінський, Д. І. Голубев, В. П. Савчук,

О. О. Удалих, Д. М. Черваньов, Л. С. Шапкін. Однак, незважаючи на наявність значної кількості публікацій, ідентифікація інвестиційних ризиків торговельних підприємств потребує подальшого дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження ризиків інвестиційних проектів, обґрунтування змісту поняття «ризик інвестиційного проекту» та структуризація ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Тісно пов'язаний із невизначеністю та нестабільністю ризик як за своєю сутністю, так і за змістом, є категорією неоднозначною, а тому відносно конкретного об'єкта управління потребує чіткої структуризації, що дозволить ефективно провести аналіз та оцінку ризикових ситуацій, обрати оптимальні методи управління.

Аналізуючи поняття «ризик інвестиційних проектів», зазначимо, що існує декілька підходів до його визначення.

Так, на думку Л. А. Останкової та Н. Ю. Шевченко, ризик інвестиційних проектів слід визначити як ризик недоотримання запланованого прибутку під час реалізації інвестиційних про-

ектів [13, с. 46]. О. А. Удалих ризик інвестиційного проекту визначає як невизначеність, пов'язану і вартістю інвестицій наприкінці періоду [16]. Д. І. Голубев під ризиком інвестиційного проекту розуміє ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати очікуваного доходу на інвестиції в ситуації невизначених умов здійснення проекту [5]. Згідно з цим підходом наслідки ризиків в інвестиційному проекті пов'язують із фінансовими втратами підприємства як результатом інвестиційної діяльності, що значно звужує розуміння негативного впливу ризиків.

Більш широким є підхід, у якому наслідки інвестиційного ризику пов'язують із проектною діяльністю. Так, М. І. Ример під ризиком інвестиційної діяльності розуміє можливість виникнення таких умов, які призведуть до негативних наслідків для всіх або окремих учасників проекту [14, с. 294]. І. А. Ніконова визначає дане поняття як імовірність неотримання запланованого ефекту (результату) від реалізації проекту [12]. Однак, за цього підходу поза увагою залишаються ризики, які можуть виявлятися на

інших етапах життєвого циклу інвестиційного проекту та негативно впливати не тільки на учасників, але й на терміни реалізації проекту та на всі показники його ефективності.

Зважаючи, що інвестиційний проект, як і будь-який проект, проходить у своїй реалізації ряд етапів, кожен із яких може характеризуватися специфічними ризиками, а їх вплив тісно пов'язано із запланованими результатами, пропонуємо визначати ризик інвестиційного проекту підприємства як вірогідність впливу негативних факторів на його інвестиційну діяльність на різних стадіях інвестиційного проектування, які можуть призвести до відхилення результуючих показників ефективності проекту від запланованих значень.

Такий підхід дозволить чітко визначити чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на кожен з етапів інвестиційного проекту, ідентифікувати саме ті ризики, які є характерними для поточного етапу інвестиційного проекту, та, відповідно до показників ефективності інвестиційного проекту, спрогнозувати вплив виділених ризиків (рис. 1).

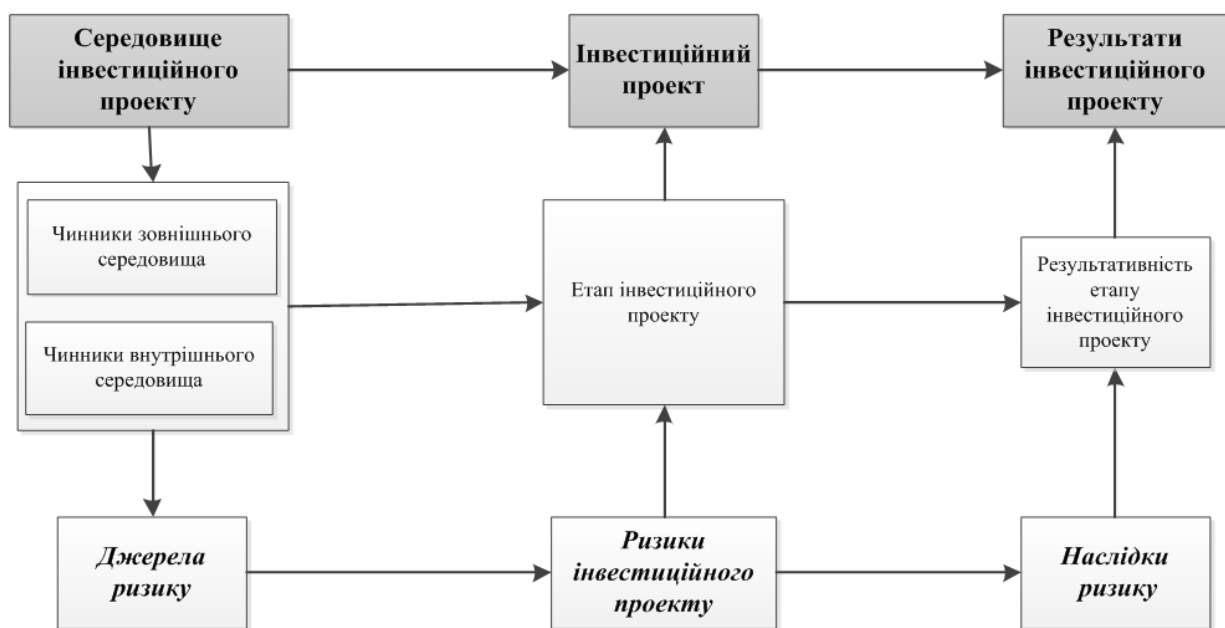


Рис. 1. Місце ризиків в інвестиційному проекті

Ураховуючи наскрізну функцію контролю протягом усього процесу управління проектом, важливим є постійна актуалізація й корегування ймовірності ризиків та їх наслідків.

Розглядаючи ризик як, перш за все, керуваний параметр, на рівень якого можна й по-

трібно здійснювати управлінський вплив [11], важливим є визначення джерел ризику, що породжують невизначеність або конфліктність результатів.

Джерела виникнення ризику можна поділити на три групи [17]:

1) більшість процесів, пов'язаних з економікою, є принципово індетермінованими, що пов'язано із суттю ринкових відносин, які наперед невизначені;

2) економічно оптимальна неповнота інформації;

3) «організаційна» невизначеність або асиметрія інформації пов'язана, передусім, із суб'єктивністю думок керівників підприємств.

Отже, оцінюючи джерела ризиків інвестиційного проекту торговельного підприємства, слід виокремлювати вплив зовнішнього середовища, у якому функціонує торговельне підприємство (макроекономічні процеси, постачальники, споживачі, конкуренти, інвестори та ін.), та вплив внутрішнього середовища (мета й цілі обраного інвестиційного проекту, схильність керівника підприємства до ризику, базовий бізнес-план тощо).

Необхідно дослідити підходи до класифікації ризиків інвестиційного проекту. У закордонних і вітчизняних наукових працях найчастіше зустрічаються декілька підходів до класифікації:

1) ототожнення ризиків інвестиційного проекту з інвестиційними ризиками [1, 11];

2) ототожнення ризиків інвестиційного проекту лише із проектними ризиками [6, с. 29–33]. Відповідно до цього підходу найчастіше виділяють такі види ризиків: техніко-технологічні; маркетингові; фінансові; ризики учасників проекту; соціальні; політичні; юридичні; екологічні; будівельні; ризики обставин непереборної сили, або форс-мажор; специфічні ризики»;

3) класифікація ризиків інвестиційного проекту на основі врахування впливу зовнішнього та внутрішнього середовища [1, 3]: зовнішні ризики (ризики, пов'язані з нестабільністю економічної ситуації та економічного законодавства, умов інвестування та використання прибутку; зовнішньоекономічні ризики; невизначеність політичної ситуації і можливість її погіршення; зміни природно-кліматичних умов, стихійні лиха; коливання ринкової кон'юнктури); внутрішні ризики (неповнота або неточність проектної документації; виробничо-технічні ризики; неправильний підбір команди проекту; невизначеність цілей, інтересів і поведінки учасників проекту; ризик зміни пріоритетів у розвитку підприємства та втрата підтримки з боку керівництва; неповнота або

неточність інформації про фінансове становище й ділову репутацію учасників проекту; неправильна оцінка попиту, конкурентів і цін на продукцію проекту, ризики збуту, маркетингові ризики, фінансові ризики). Наводячи таку класифікацію, науковці або зазначають, що зовнішні ризики – це ризики, що не піддаються управлінню, або додатково розширюють класифікацію зовнішніх ризиків, структуруючи ризики за ступенем їх передбачуваності [1]. Відповідно до такого підходу виділяють такі види ризиків інвестиційного проекту:

– зовні непередбачувані ризики інвестиційного проекту (несподівані державні заходи регулювання в галузі охорони навколишнього середовища, проектних і виробничих нормативів, ціноутворення та оподаткування, землекористування тощо.; природні катастрофи; злочини; несподівані зовнішні ефекти (екологічні та соціальні); зриви у створенні необхідної інфраструктури через банкрутство підприємств, а також через помилки у визначенні цілей проекту);

– зовні передбачувані ризики (ринковий ризик (погіршення можливості отримання сировини, підвищення його вартості, зміна вимог споживачів, посилення конкуренції і втрата позицій на ринку тощо); операційні ризики (неможливість підтримки робочого стану елементів проекту, порушення безпеки, відступ від цілей проекту); негативні екологічні та соціальні наслідки; відхилення рівня інфляції від розрахункових величин; можливі зміни в системі оподаткування).

Ураховуючи той факт, що відповідно до наведених підходів запропоновані класифікації ризиків інвестиційного проекту підприємства є неповними, подальша їх структуризація повинна бути здійснена з дотриманням низки принципів, серед яких Т. Г. Затонацька та І. В. Примак виділяють такі [8, с. 36]:

– класифікація ризиків повинна відповідати конкретним цілям;

– класифікація має проводитися з позицій системного підходу;

– ієрархічна структура ризиків, що класифікуються, повинна відображати системні взаємозв'язки явищ, які спостерігаються, зокрема в одну групу не повинні безпосередньо поєднуватися ризики різних рівнів;

– під час класифікації ризиків варто враховувати, що та сама ризикова ситуація може містити різні ризики;

– під час розгляду питання класифікації ризику доцільно виділяти такі характерні ознаки цього явища, як джерело ризику, об'єкт та суб'єкт ризику.

Отже, під час побудови класифікації ризиків інвестиційного проекту доцільно поєднувати класифікаційні ознаки, характерні для проектних ризиків, ризиків торговельного підприємства, ризиків інвестиційної діяльності (рис. 2). За даного підходу, слід ураховувати,

що ризики будь-якої підприємницької діяльності мають такі особливості [15]:

- 1) ризик є економічною формою активного впливу керівної системи на об'єкт управління;
- 2) ризик виявляється в результативній і цілеспрямованій діяльності;
- 3) ризик як визначення діяльності в умовах невизначеності має кількісні та якісні характеристики від практичної діяльності, піддається оцінці з боку суб'єкта управління.

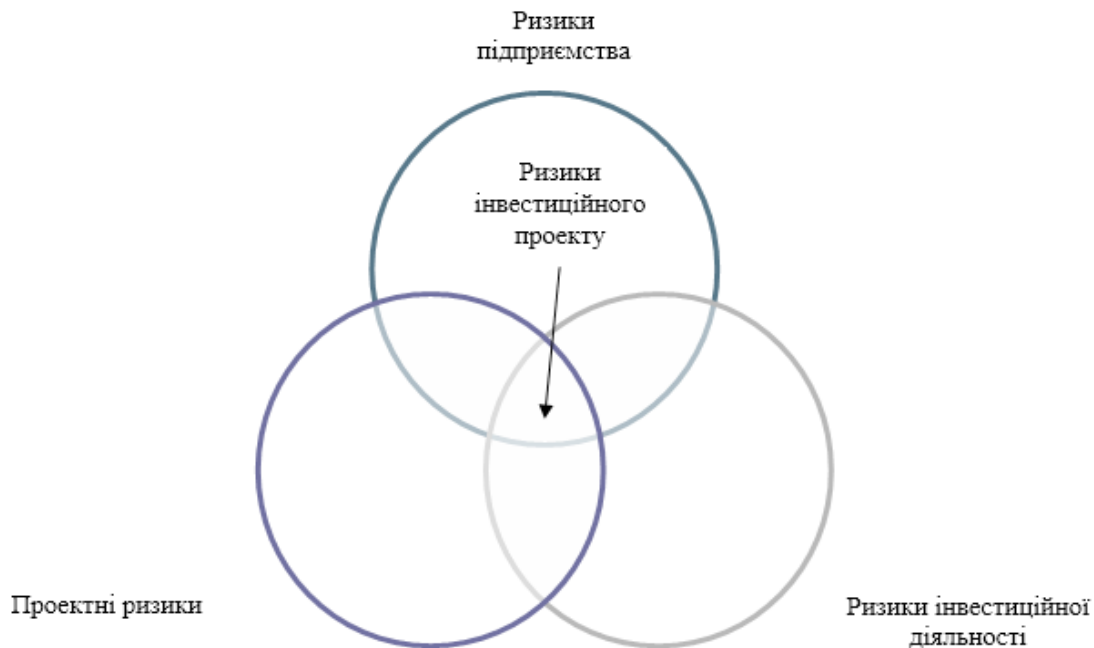


Рис. 2. Системний підхід до визначення ризиків інвестиційного проекту

Для належного формування профілю ризику підприємства необхідно також ураховувати [2]:

- специфіку ризиків галузі;
- специфіку ризиків окремої організації;
- специфіку ризиків, що стосуються як продукту, так і управління проектом.

Визначення ризиків інвестиційного проекту відповідно до визначених джерел повинно враховувати й особливості проектного ризику, зокрема [5, с. 21]: **об'єктивність прояву**, **суб'єктивність оцінки рівня ризику**, інтегрований характер, різницю видової структури на різних етапах життєвого циклу проекту, високий ступінь взаємозв'язку з комерційним ризиком, залежність від життєвого циклу інвестиційного проекту, високий рівень варіабельності ризику в однотипних проектах, відсутність достатньої інформаційної бази для оцінки рівня ризику проекту.

Важливим є і врахування особливостей інвестиційної діяльності та виділення видів ризиків за об'єктами інвестування, до яких для торговельних підприємств можна зарахувати:

- інвестиції в оборотні кошти підприємства;
- інвестиції в будівництво нових торговельних площ або придбання об'єктів нерухомості з метою організації торговельною діяльності, реконструкції, модернізації основних фондів;
- фінансові інвестиції;
- інтелектуальні інвестиції та інвестиції в науково-технічну продукцію;
- інвестиції в людський капітал шляхом підвищення кваліфікації персоналу, покращення соціальної сфери.

Зважаючи на вищезазначене, слід виділити класифікаційні ознаки ризиків інвестиційного проекту (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація ризиків інвестиційного проекту
[узагальнено на основі [4, 7, 9]]

Класифікаційна ознака	Види ризиків
За джерелом	Зовнішні, внутрішні
За керованістю	Некеровані, частково керовані, керовані
За об'єктами інвестування	Інвестиції в оборотні кошти підприємства; інвестиції в будівництво нових торговельних площ або придбання об'єктів нерухомості з метою організації торговельною діяльністю, реконструкція, модернізації основних фондів; фінансові інвестиції; інтелектуальні інвестиції та інвестиції в науково-технічну продукцію; інвестиції в людський капітал шляхом підвищення кваліфікації персоналу, покращення соціальної сфери
За масштабом	Індивідуальний (вплив змін параметрів інвестиційного проекту на результати компанії, при цьому проект розглядається як єдиний напрямок її діяльності), корпоративний (ризик впливу реалізації інвестиційного проекту на загальний дохід компанії з урахуванням того, що даний проект є частиною сукупності її активів), ринковий (ризик проекту для інвестора, володіє диверсифікованим портфелем цінних паперів, у який входять акції компанії, що реалізує даний інвестиційний проект)
За етапами життєвого циклу інвестиційного проекту	Ризики передінвестиційної фази (помилки у проектуванні та бюджетуванні, неправильність у розрахунках імовірності та очікуваних фінансових надходжень, недосконалість прогнозування та визначення термінів реалізації проекту, віддаленість транспортних вузлів, негативне ставлення місцевої влади до проекту); ризики інвестиційної фази (недосконале управління реалізацією інвестиційного проекту, невиконання встановлених бюджетів; недотримання показників за термінами та якістю виконання робіт проекту; недостатня платоспроможність замовника проекту, недоліки проектно-дослідних робіт; непередбачені труднощі із придбанням та передачею технології; збільшення вартості набору та навчання персоналу; складнощі з досягнення консенсусу з фінансовими партнерами); ризики експлуатаційної фази (ймовірність виникнення непередбачуваних витрат (втрат); недостатність інформації про проект; невідповідність вимог щодо кваліфікації персоналу проекту; нестійкість попиту, що може зумовити складнощі зі збутом продукції; поява альтернативного конкурента на ринку; зростання податків; неплатоспроможність споживачів)
За операціями торговельно-технологічного процесу	Ризики організації закупівлі товарів; ризики організації товаропостачання; ризики організації продажу; ризик, пов'язаний зі зміною ціни (за якою реалізується товар порівняно із проектною ціною), рівня прибутку; ризик зниження обсягу реалізації; ризик, пов'язаний з організацією та проведенням рекламних заходів

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Дослідження сутності ризиків інвестиційного проекту підприємства та їх групування дозволить комплексно досліджувати інвестиційний проект, ідентифікувати ризики та приймати рішення щодо зниження ймовірності їх настання. Подальші дослідження будуть спрямовані на застосування економіко-математичних методів для оцінювання ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аскинадзи В. М. Інвестиції : учебник для бакалавров / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. – Москва : Издательство Юрайт, 2014. – 422 с.
2. Берр Х. Проектный менеджмент в рыночной экономике [Електронний ресурс] / Х. Берр. – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/project/section_40/article_2473/ (дата звернення: 19.05.2018). – Назва з екрана.
3. Власенко Р. Д. Оценка рисков инвестиционного проекта на основе статистических методов / Р. Д. Власенко, М. А. Лушникова // Вопросы экономики и управления. – 2016. – № 5.1. – С. 1–4.
4. Герзелиева Ж. И. Развитие подходов к определению, классификации и управлению рисками инвестиционных проектов / Ж. И. Герзелиева // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – № 19. – С. 2495–2506.

5. Голубев Д. І. Особливості ризику та невизначеності при оцінці ефективності управління інвестиційних проектів / Д. І. Голубев // Вісник Запорізького національного університету. – 2015. – № 2 (26). – С. 17–26.
6. Грачева М. В. Анализ проектных рисков / М. В. Грачева. – Москва : Финстатинформ, 1999. – 216 с.
7. Дорохина Е. Ю. Риски проектов: теория и практика управления / Е. Ю. Дорохина // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2009. – № 6. – С. 86–93.
8. Затонацька Т. Г. Формування системи управління ризиками на підприємстві реального сектора економіки / Т. Г. Затонацька, І. В. Примак // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2005. – № 75–76. – С. 34–39.
9. Краснокутська Н. С. Управління комерційними ризиками підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н. С. Краснокутська, В. М. Лачкова. – Харків : Видавець Іванченко І. С., 2014. – 144 с.
10. Мойсеєнко І. П. Інвестування : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. – Київ : Знання, 2006. – 490 с.
11. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій : навч. посіб. / Т. В. Назарчук, О. М. Косіюк. – Київ: Центр учбової літератури. 2015. – 560 с.
12. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование / И. А. Никонова. – Москва : Альпина Паблишер, 2012. – 154 с.
13. Останкова Л. А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навч. посіб. / Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко. – Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
14. Ример М. И. Экономическая оценка инвестиций / М. И. Ример, А. Д. Касатов, Н. Н. Матиенко ; под общ. ред. М. И. Римера. – 2-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 480 с.
15. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька, В. В. Матвеев, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. – Київ : ЦУЛ, 2014. – 584 с.
16. Удалих О. О. Сутність і види інвестиційних ризиків [Електронний ресурс] / О. О. Удалих. – Режим доступу: <http://readbookz.com/pbooks/book-28/ua/chapter-1333/> (дата звернення: 19.05.2018). – Назва з екрана.
17. Шинкаренко О. М. Методи кількісного аналізу економічних ризиків / О. М. Шинкаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 15 – С. 9–14.

REFERENCES

1. Askynadzy, V. M. & Maksymova, V. F. (2014). *Investytsyy : uchebnyk dlia bakalavrov [Investments: a textbook for bachelors]*. Moscow : Izdatelstvo Yurait [in Russian].
2. Beer, H. *Proektnyj menedzhment v rynochnoj jekonomike [Project management in a market economy]*. Retrieved from: http://www.iteam.ru/publications/project/section_40/article_2473 (accessed 19 May 2018) [in Russian].
3. Vlasenko, R. D., Lushnykova, M. A. (2016). Otsenka ryzkov ynvestytsyonnoho proekta na osnove statystycheskykh metodov [Estimation of risks of an investment project on the basis of statistical methods]. *Voprosi ekonomyky y upravleniya – The Questions of Economics and Management*, 5.1, 1–4 [in Russian].
4. Herzelyeva, Zh. Y. (2015). Razvytye podkhodov k opredeleniyu, klassyfykatsyy y upravleniyu ryzkamy ynvestytsyonnykh proektov [Development of approaches to the definition, classification and risk management of investment projects]. *Rosyiskoe predprynymatelstvo. – Russian entrepreneurship*, 19, V. 17, 2495–2506 [in Russian].
5. Holubiev, D. I. (2015). Osoblyvosti ryzyku ta nevyznachenosti pry otsyntsi efektyvnosti upravlinnia investytsiinykh proektiv [Peculiarities of risk and uncertainty in the evaluation of the effectiveness of management of investment projects]. *Visnyk Zaporizkoho*

- natsionalnoho universytetu – Bulletin of the Zaporizhzhya National University: Collected papers, (2 (26), (pp. 17–26) [in Ukrainian].*
6. Hracheva, M. V. (1999). *Analyz proektnikh ryskov [Analysis of Project Risks]*. Moscow : Fynstatynform [in Russian].
 7. Dorokhyna, E. Yu. (2009). Rysky proektov: teoriya y praktyka upravleniia [Project Risks: Theory and Practice of Management]. *Vestnyk Rossyiskoho ekonomycheskoho unyversyteta im. H. V. Plekhanova – Bulletin of the Russian Economic University named after G. V. Plekhanov: Collected papers, (6), (pp. 86–93) [in Russian].*
 8. Zatonatska, T. H. & Prymak, I. V. (2005). Formuvannia systemy upravlinnia ryzykamy na pidpriemstvi realnoho sektora ekonomiky [Formation of risk management system at the enterprise of the real sector of the economy]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka – Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv : Collected papers, (75–76), (pp. 34–39) [in Ukrainian].*
 9. Krasnokutska, N. S. & Lachkova, V. M. (2014). *Upravlinnia komertsiiynykh ryzykamy pidpriemstv rozdribnoi torhivli [Retail business risk management]*. Kharkiv : Publisher Ivanchenko I. S. [in Ukrainian].
 10. Moiseienko, I. P. (2006). *Investuvannia [Investment]*. Kyiv : Znannia [in Ukrainian].
 11. Nazarchuk, T. V. & Kosiuk, O. M. (2015). *Menedzhment orhanizatsii [Management of Organizations]*. Kyiv : Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].
 12. Nykonova, Y. A. (2012). *Proektnii analiz y proektnoe fynansyrovanye [Project analysis and project financing]*. Moscow : Alpyna Pablysher [in Russian].
 13. Ostankova, L. A. & Shevchenko, N. Yu. (2011). *Analiz, modeliuvannia ta upravlinnia ekonomichnykh ryzykamy [Analysis, modeling and management of economic risks]*. Kyiv : Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].
 14. Rymer, M. Y., Kasatov, A. D. & Matyenko, N. N. (2008). *Ekonomycheskaia otsenka investytsii [Economic appraisal of investments]*. Saint Petersburg : Piter [in Russian].
 15. Skibitska, L. I., Matvieiev, V. V., Shchelkunov, V. I. & Podreza, S. M. (2014). *Antykryzovyi menedzhment [Anti-crisis management]*. Kyiv : Zul [in Ukrainian].
 16. Udalykh, O. O. *Sutnist i vydy investytsiinykh ryzykiv [Essence and types of investment risks]*. Retrieved from <http://readbookz.com/pbooks/book-28/ua/chapter-1333> (accessed 19 May 2018) [in Ukrainian].
 17. Shynkarenko, O. M. (2008). Metody kilkisnoho analizu ekonomichnykh ryzykiv [Methods of Quantitative Analysis of Economic Risks]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience, 15, 9–14 [in Ukrainian].*

И. С. Ищенко (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Риски инвестиционных проектов.**

Аннотация. Цель статьи заключается в исследовании сущности рисков инвестиционных проектов и систематизации их классификации. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, индукции и дедукции – для обоснования сущности теоретического понятия «риск инвестиционного проекта», систематизации и обобщения – для классификации рисков инвестиционного проекта. **Результаты.** Исследована сущность риска инвестиционного проекта, предложено определение понятия «риск инвестиционного проекта», обнаружено место рисков в инвестиционном проекте, исследованы подходы к классификации рисков инвестиционных проектов. Предложено при систематизации рисков инвестиционного проекта предприятия учитывать проектные риски, риски инвестиционной деятельности и риски предприятия. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье систематизированы риски инвестиционного проекта. Основные научные положения статьи можно использовать при формировании системы стратегического управления рисками инвестиционного проекта предприятия.

Ключевые слова: риск, проект, инвестиционный проект, предприятие, торговое предприятие.

I. Ishchenko (Poltava University of Economics and Trade). **Risks of investment projects.**

Annotation. Purpose. The article is devoted to the investigation of the essence of the risks of investment projects and their classification. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, induction and deduction – to substantiate the essence of the theoretical concept “risk of investment project”, systematization and generalization – for the classification of risks of an investment project.

Findings. The essence of the risk of the investment project is proposed, the definition of the concept “risk of the investment project” is proposed, the place of risks in the investment project is identified, the approaches to investment risk classification are investigated, project risks, the risk of investment activity and enterprise risks is proposed to combine for create the classification of the risks of an investment project of an enterprise. **Practical value.** In the article the risks of the investment project are systematized. The main scientific provisions of the article can be used in the formation of a strategic risk management system for an investment project of a trading company.

Keywords: risk, project, investment project, enterprise, trade enterprise.

III. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.92:33.012.3(045)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ РУХОМОГО МАЙНА

Н. В. МИХАЙЛОВА, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Метою статті є визначення концептуальних основ оцінки вартості рухомого майна. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації й узагальнення, діалектичного підходу. **Результати.** Аналізуючи та систематизуючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто цілі й функції оцінки рухомого майна, а також визначено принципи та основні підходи, що використовуються для оцінки вартості рухомого майна. **Практична значущість результатів дослідження.** У статті обґрунтовано, що в сучасних умовах ринкових відносин в Україні, оцінка вартості рухомого майна має важливе значення, оскільки машини та обладнання становлять вагомую частину основних фондів підприємств. Визначення концептуальних основ оцінки вартості рухомого майна сприятиме більшій обізнаності щодо розуміння теоретико-методичного фундаменту оціночної діяльності.

Ключові слова: оцінка, вартість, ринкова вартість, рухоме майно, активи, методи оцінки.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах ринкових відносин особливого значення набуває оцінка вартості рухомого майна. Машини та обладнання є активною частиною основних фондів, становлять технологічну основу будь-якого підприємства та є істотною частиною його майнового комплексу.

Властивості самих об'єктів оцінки – машин та обладнання – досить численні й різноманітні, але вони завжди або майже завжди можуть бути описані кількісними та якісними параметрами, що їх характеризують. У цьому відношенні підходи до оцінки машин та обладнання ненабагато відрізняються від підходів до

оцінки нерухомості або оцінки ефективності інвестиційних проектів, де вартість обладнання входить до переліку витрат, а під час оцінки бізнесу оцінка машин та обладнання взагалі є обов'язковим розділом.

Проте основні відмінності полягають у тому, як вони застосовуються. У контексті оцінки машин та обладнання застосування цих підходів має певні особливості порівняно з оцінкою нерухомості або бізнесу, пов'язані зі специфікою об'єкта оцінки як майна рухомого. З огляду на ці обставини необхідність дослідження концептуальних основ оцінки машин та обладнання стає очевидною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання оцінки вартості рухомого

майна займаються такі науковці, як: І. І. Гохберг, В. Є. Єсіпов, Т. В. Калінеску, Т. Г. Касьяненко, О. Д. Кирилов, В. Р. Кучеренко, Г. А. Маховікова, Б. О. Платонов, Ю. А. Романовська, Н. В. Сментина та ін. Але дослідження проблематики оцінки вартості рухомого майна є мало вивченим вітчизняними науковцями, тому потребує більш детального висвітлення.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення концептуальних основ оцінки вартості рухомого майна.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінка рухомого майна – окремий напрям оціночної діяльності, що має свою специфіку. Його відмінність від оцінки нерухомості визначається, перш за все, самою природою об'єкта оцінки, який може бути переміщений без нанесення шкоди його призначенню.

Як об'єкти оцінки машини та обладнання характеризуються такими відмінними рисами:

- не пов'язані із землею;
- переміщення рухомого майна в інше місце не супроводжується заповіданням неоправного фізичного збитку;
- є функціонально самостійними, також можуть утворювати технологічні комплекси [1].

За трактуванням Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», рухоме майно – це матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщеними без заповідання їм шкоди. До рухомого майна належить майно в матеріальній формі, яке не є нерухомістю [3].

Визначення вартості рухомого майна здійснюється відповідно до поставленої мети замовника, що формується ним виконавцю робіт з оцінки під час складання договору та завдання на оцінку.

Мета оцінки може встановлюватися з точки зору оцінювача, власника або третьої сторони, наприклад банку або державного агентства.

Мета оцінки з точки зору оцінювача – підготувати висновок про той або той вид вартості замовнику, при цьому діючи як незалежна, незацікавлена сторона, для надання неупередженого висновку про вартість оцінюваного об'єкта.

Мета замовника є дуже важливою для визначення змістовної частини звіту, обмежень або будь-яких інших параметрів, що сприяють проведенню адекватного аналізу вартос-

ті. Основна причина, що спонукає клієнта/власника замовити виконання звіту про оцінку, – задоволення своїх ділових або особистих потреб в оцінці вартості активів відповідно до цілей передбачуваного використання отриманого результату. Отже, потреба власника в досягненні якоїсь певної цілі створює справжню й легітимну мету для виконання оцінки.

Слід зазначити, що потреби власника в оцінці можуть бути результатом вимог третьої сторони. Насправді третя сторона може сама виступати як замовник, наприклад:

- страхові компанії хочуть знати величину ризику, яку вони беруть на себе, або підтвердити дотримання договору про розподіл ризику між страховиком і страхувальником;
- кредитні інститути хочуть знати, скільки вони можуть безпечно дати у кредит та отримати назад у разі банкрутства позичальника;
- державні агентства хочуть знати обґрунтовану ринкову вартість для покупки активів у державну власність.

Кожна із цих цілей – значима сама по собі, проте оціночний аналіз має різний характер для різних цілей.

Згідно з міжнародною практикою функціями оцінки є:

- передача прав власності, відчуження (угоди купівлі/продажу, випуск акцій, реалізація надлишкових активів);
- фінансування (оцінка витрат);
- примусове відчуження/конфіскація – дійсний процес вилучення державним органом приватної власності для суспільних потреб за допомогою відповідної передбаченої законом процедури;
- оподаткування доходів та майна;
- приватизація;
- страхування;
- кредитування (під заставу машин та обладнання);
- інкорпорування/злиття (оцінка вкладу до статутного капіталу вартості машин та обладнання під час створення корпорацій);
- створення партнерства/ спільних підприємств;
- розірвання партнерства (розділ майна);
- реструктурування (наприклад, перетворення ЗАТ у пайовий інвестиційний фонд);
- податок на спадщину/дарування;
- оцінка бізнесу (визначення вартості частки акціонерного капіталу);

– оцінка інвестиційних проектів (дослідження здійсненності проектів, складання довгострокових програм інвестицій – стратегічне планування);

– фінансове планування/менеджмент (прийняття управлінських рішень про перебудову виробничого процесу, під час вибору технології, у ході тактичного планування, модернізації тощо);

- лізинг-оренда машин та обладнання;
 - банкрутство;
 - судочинство (запити суду, прокуратури).
- Розуміння проблеми, проведення дослі-

джень для збору всіх даних, необхідних для обґрунтування майбутніх висновків, аналізу даних та узгодження інформації для обґрунтованого висновку є основою процесу оцінки.

Процес оцінки – систематичний підхід до вирішення поставленої, чітко сформульованої проблеми визначення необхідного виду вартості з урахуванням усіх необхідних факторів, що впливають на її величину, яка спирається на чітке розуміння функції й цілі оцінки і який складається з декількох етапів [2].

Процес оцінки являє собою складну багатоетапну процедуру (рис. 1).

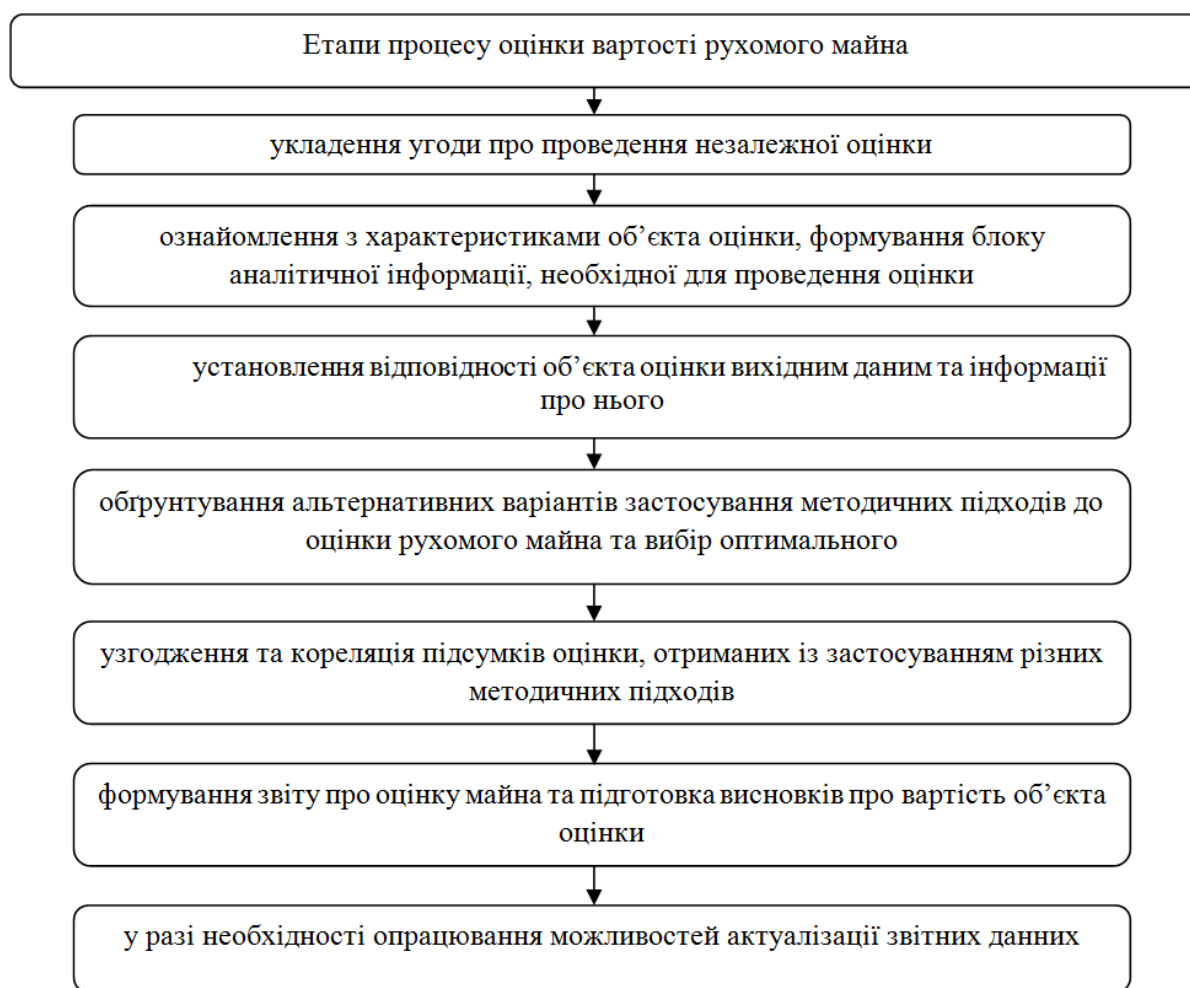


Рис. 1. Етапи процесу оцінки вартості рухомого майна
[складено автором на основі [2, 4]

Процес проведення оцінки рухомого майна базується на принципах, які можна об'єднати у три групи:

- 1) принципи, засновані на уявленнях власника майна (корисності, заміщення, очікування);
- 2) принципи, зумовлені факторами функ-

ціонування об'єкта та його взаємодії з іншими об'єктами майна (формування вартості під впливом факторів виробництва, вкладу, збалансованості (пропорційності), найкращого й найбільш ефективного використання);

- 3) принципи, пов'язані з ринковим сере-

довищем (відповідності об'єкта вимогам ринку, орієнтації на рівноважні ціни, врахування характеру конкуренції, зміни (рухливості) вартості).

Використання вказаних принципів дозволяє врахувати найбільш важливі фактори, що впливають на вартість оцінюваного рухомого майна, та отримати достовірні результати оцінки.

Для визначення вартості об'єкта оцінки застосовують спеціальні методичні підходи. Основними підходами в оцінці рухомого майна є: порівняльний, витратний, дохідний.

Порівняльний підхід ґрунтується на визначенні ринкової вартості машин, обладнання та транспортних засобів масового й серійного виробництва шляхом аналізу та порівняння цін продажу ідентичних чи аналогічних об'єктів.

Витратний підхід, заснований на принципі заміщення й під час оцінки рухомого майна, передбачає розрахунок витрат на відтворення або заміщення точної копії об'єкта оцінки чи його аналога, за вирахуванням витрат від усіх видів зносу, старіння та знецінення.

Дохідний підхід полягає у визначенні поточної вартості об'єкта рухомого майна як сукупності майбутніх доходів від його використання [4].

Вибір методичного підходу визначається характером об'єкта оцінки, особливостями та цілями процесу оцінки. Поєднання методів різних підходів сприяє більш точному й достовірному розрахунку вартості рухомого майна.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Оціночні роботи стають важливою складовою частиною розроблення стратегічної програми кардинальних перетворень діяльності підприємств. Машини, обладнання та транспортні засоби є найвагомішими компонентами в активах підприємств. Економічні, правові та технічні особливості зумовлюють високий рівень специфіки оцінки рухомого майна. Оцінка вартості рухомого майна як один із напрямів оціночної діяльності спирається на єдиний методологічний фундамент розуміння категорій ринкової вартості, ціни й витрат, принципів ринкових і фінансово-кредитних відносин, проте має свої специфічні особливості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Есипов В. Е. Оценка бизнеса : учебное

пособие / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 464 с.

2. Касьяненко Т. Г. Оценка стоимости машин и оборудования : учебник / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. – Москва : Издательство Юрайт, 2014. – 495 с.
3. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів від 10.09.2003 №1440. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/1440 (дата звернення: 14.05.2018). – Назва з екрана.
4. Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств / А. П. Ковалев, А. А. Кушель, В. С. Хомяков [и др.] – Москва : Интерреклама, 2003. – 488 с.

REFERENCES

1. Yesipov, V. E., Mahovikova, G. A. & Terehova, V. V. (2008). *Otsenka biznesa [Evaluation of business]*. Sankt-Peterburg [in Russian].
2. Kasyanenko, T. G. & Mahovikova, G. A. (2014). *Otsenka stoimosti mashyn i oborudovaniya [Estimation of the cost of machines and equipment]*. Moscow : Izdatelstvo Yurait [in Russian].
3. Natsionalny standart № 1 “Zagalni zasady otsinky maina i mainovyh prav”: Postanova Kabinetu Ministriv vid 10.09.2003 № 1440 [National Standard No. 1 “General Principles of Appraisal of Property and Property Rights” : Resolution of the Cabinet of Ministers dated 10.09.2003 No. 1440]. Retrieved from zakon.rada.gov.ua/go/1440 (accessed 14 May 2018) [in Ukrainian].
4. Kovalev, A. P., Kushel, A. A., Homyakov, V. S., Andrianov, Yu. V. et all. (2003). *Otsenka stoimosti mashyn, oborudovaniya i transportnyh sredstv [Estimation of the cost of machinery, equipment and vehicles]*. Moscow : Interreklama [in Russian].

Н. В. Михайлова, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Концептуальные основы оценки стоимости движимого имущества.**

Аннотация. Целью статьи является определение концептуальных основ оценки стоимости движимого имущества. **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.** Анализируя и систематизируя научные труды многих ученых, были рассмотрены цели и функции оценки движимого имущества, а также определены принципы и основные подходы, используемые для оценки стоимости движимого имущества. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что в современных условиях рыночных отношений в Украине оценка стоимости движимого имущества имеет важное значение, так как машины и оборудование составляют весомую часть основных фондов предприятий. Определение концептуальных основ оценки стоимости движимого имущества будет способствовать большей осведомленности относительно понимания теоретико-методического фундамента оценочной деятельности.

Ключевые слова: оценка, стоимость, рыночная стоимость, движимое имущество, активы, методы оценки.

N. Mikhailova, Cand. Econ. Sci., Docent (Poltava University of Economics and Trade). **Conceptual basis for estimating the value of a mobile mine.**

Annotation. The purpose of the article is to determine the conceptual framework for evaluating the value of movable property. **Methodology of research.** The solution in the article the tasks carried out with the help of such scientific and special research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, the dialectical approach. **Findings.** Analyzing and systematizing the scientific works of many scientists, the goals and functions of valuation of movable property were examined, and the principles and main approaches used to estimate the value of movable property were determined. **Practical value.** The article substantiates that in modern conditions of market relations in Ukraine, the valuation of movable property is important, as machinery and equipment make up a significant part of the fixed assets of enterprises. Defining the conceptual framework for valuing movable property will contribute to greater awareness of the understanding of the theoretical and methodological foundation of valuation activities.

Keywords: appraisal, value, market value, movable property, assets, valuation methods.

МЕТОДИКА НАРАХУВАННЯ, ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Ю. А. ВЕРИГА, кандидат економічних наук, професор
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»);

Н. О. НОВОХАТКА, студентка

(Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка)

Анотація. Метою статті є дослідження методики нарахування й організації обліку деамортизації основних засобів як важливої складової облікового процесу на підприємствах Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку та Податковим кодексом України (далі – ПКУ) та розкриття інформації у фінансовій звітності. **Методика дослідження.** Для вивчення методики та організації обліку нарахування амортизації основних засобів застосовано діалектичний підхід та метод порівняння. На етапі збору, систематизації, а також обробки інформації використано метод індукції, у процесі теоретичного осмислення – метод дедукції. **Результати.** У статті розкрито сутність та мету амортизації. Наведено методи нарахування амортизації та їх характеристику. Розглянуто особливості визначення суми амортизації основних засобів за Податковим кодексом України та нормативно-правовими документами з бухгалтерського обліку. Наведено кореспонденцію рахунків бухгалтерського обліку нарахування амортизації. Розкрито відображення інформації про амортизацію у фінансовій звітності підприємства, що використовується для проведення аналізу та прийняття управлінських рішень. **Практична значущість результатів дослідження.** Розглянута методика нарахування амортизації основних засобів з урахуванням вимог ПКУ дозволить працівникам не допуститися помилок під час визначення фінансових результатів і забезпечити повноту, правдивість та достовірність обліку і звітності підприємств, що надається користувачам.

Ключові слова: амортизація, основні засоби, строк корисного використання, методи нарахування амортизації та її облік, амортизаційні різниці, фінансова звітність.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Важливе значення має відтворення основних засобів як процес їх виробничого використання, зносу, амортизації, підтримки в робочому стані через здійснення ремонтів і фізичне їх відновлення. Особливо важливе значення в механізмі відтворення основних засобів має амортизація, оскільки вона, з одного боку, є елементом виробничих витрат, що входить до собівартості продукції, а з іншого, є джерелом коштів для відновлення основного засобу на якісно новій основі. Визначення строків корисного використання, вибір доречного методу нарахування амортизації та правильне визначення витрат впливає на фінансовий результат під-

приємства, тому тема дослідження є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації обліку та методики нарахування амортизації досліджувалися багатьма вченими, зокрема О. І. Авраменком, Ф. Ф. Бутинцем, М. П. Войнаренком, О. В. Зінченком, Г. Г. Кірейцевим, О. Кундеусом, В. В. Сопком, В. Г. Лінником, М. С. Пушкарем та ін.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження методики нарахування та організації обліку амортизації основних засобів як важливої складової облікового процесу на підприємствах за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку та Податковим кодексом України і розкриття інформації у фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі використання об'єктів основних засобів економічні вигоди, втілені в них, споживаються підприємством, унаслідок чого зменшується залишкова вартість основних засобів, що відображається шляхом нарахування амортизації.

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

В Україні порядок нарахування амортизації основних засобів визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 7 «Основні засоби» та Податковим кодексом України (далі – ПКУ).

Об'єктом амортизації є вартість усіх основних засобів, крім вартості землі, природних ресурсів і капітальних інвестицій.

Під амортизацією розуміють систематичний розподіл вартості необоротних активів, що амортизуються відповідно до строку їх експлуатації.

Вартість, яка підлягає амортизації, – це первісна або переоцінена вартість основних засобів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Ліквідаційною вартістю називають суму коштів, яку підприємство очікує отримати від ліквідації основних засобів після закінчення строку їх використання, за вирахуванням витрат на їх ліквідацію.

Для бухгалтерського обліку визначення строку корисного використання має велике значення, оскільки протягом цього строку здійснюється нарахування амортизації за кожним об'єктом основних засобів. Призупиняється таке нарахування тільки на період реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації об'єкта основних засобів.

Строк корисного використання – це період часу, протягом якого підприємство передбачає використовувати актив. Строк корисного використання визначається підприємством самостійно на підставі впливу таких факторів: очікуване використання підприємством; фізич-

ний знос; моральний знос; обмеження щодо використання активу.

Визначаючи строк корисного використання, треба враховувати: очікуване використання об'єкта підприємством з огляду на його потужність чи продуктивність; передбачуваний фізичний і моральний знос; правові чи інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори [5, с. 8].

Підприємство має право самостійно переглядати строк корисного використання основного засобу.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується на підставі нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання.

Нарахування амортизації здійснюється щомісячно. Процес нарахування амортизації:

- починається: з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів визнано активом;

- призупиняється: на період реконструкції, модернізації, добудови (дообладнання) та консервації об'єкта основних засобів;

- припиняється: починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта з основних засобів.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 7 «Основні засоби» амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується із застосуванням методів, наведених у табл. 1 [2].

Нарахування податкової амортизації передбачає врахування мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів.

Відповідно до Податкового кодексу України під час визначення податкової амортизації можна застосовувати будь-який бухгалтерський метод амортизації, за винятком виробничого. При цьому необхідно враховувати мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів.

За Податковим кодексом України, для розрахунку амортизації за прямолінійним методом щодо основних засобів четвертої групи, тобто машин та обладнання, використовують, починаючи з 01.01.2017 року, мінімально допустимий строк експлуатації, який дорівнює 2 рокам, замість 5, якщо: витрати на придбання таких основних засобів понесені (нарахова-

ні) платником податків після 01.01.2017 р. та якщо для таких основних засобів одночасно виконуються вимоги:

- основні засоби не були введені в експлуатацію та не використовувалися на території України;
- основні засоби введені в експлуатацію в межах одного з податкових (звітних) періодів,

починаючи з 1 січня 2017 року до 31 грудня 2018 року;

- основні засоби використовуються у власній господарській діяльності та не продаються або не надаються в оренду іншим особам (за винятком платників податків, основним видом діяльності яких є послуги з надання в оренду майна) [1].

Таблиця 1

Методи нарахування амортизації основних засобів [складено автором на основі [2]]

Назва методу	Сутність методу
Прямолінійний	Річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів
Зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість
Прискореного зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, з огляду на строк корисного використання об'єкта, і подвоюється
Кумулятивний	Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання
Виробничий	Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів

Суми переоцінки основних засобів у розрахунку податкової амортизації участі не беруть. У бухгалтерському обліку після проведення уцінки або дооцінки нарахування амортизації здійснюється, зважаючи на нову вартість переоціненого об'єкта основних засобів. У зв'язку із цим у податковому й бухгалтерському обліку база для розрахунку амортизації (отже, і сума амортизації) буде різною, фінансовий результат необхідно відкоригувати на «амортизаційні» різниці.

З огляду на це підприємство зобов'язане збільшити бухгалтерський фінансовий результат на суму амортизації, нарахованої за бухгалтерськими правилами, і одночасно зменшити його на суму амортизації.

Отже, механізм коригування передбачає, що бухгалтерська амортизація виключається з

об'єкта оподаткування, а її місце у визначенні прибутку посідає податкова амортизація. У результаті об'єкт оподаткування зменшується тільки на суму податкової амортизації.

Якщо ж йдеться про невиробничі основні засоби, то їх податкова амортизація дорівнює нулю. А отже, за допомогою збільшувальної «амортизаційної» різниці просто виключається вплив бухгалтерської амортизації таких основних засобів на об'єкт обкладення податком на прибуток, при цьому зменшувальної різниці не буде.

У разі, коли умови прискореної амортизації, передбачені ПКУ, виконуються, необхідно збільшувати фінансовий результат на бухгалтерську амортизацію та зменшувати – на податкову. Відмінність полягає в тому, що по-

даткова амортизація буде більшою за бухгалтерську. Адже на таку прискорену податкову амортизацію не поширюється загальне правило, встановлене п.п. 138.3.3 ПКУ, згідно з яким у разі перевищення бухгалтерських строків корисного використання над податковими застосовують бухгалтерські.

Недотримання зазначених вимог до закінчення періоду нарахування амортизації з використанням мінімально допустимого строку амортизації, передбаченого п. 43 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу, починаючи з дати введення їх в експлуатацію, платник податку в податковому (звітному) періоді, в якому відбувся факт невикористання основних засобів у власній господарській діяльності або їх продаж, зобов'язаний:

- збільшити фінансовий результат до оподаткування на суму нарахованої амортизації основних засобів відповідно до цього пункту протягом податкових (звітних) періодів, у яких здійснювалося нарахування амортизації із застосуванням мінімально допустимих строків амортизації основних засобів, визначених у цьому пункті;

- зменшити фінансовий результат до оподаткування на суму розрахованої амортизації таких основних засобів згідно з п. 138.3 ст. 138 Податкового кодексу за відповідні податкові (звітні) періоди [6, с. 117].

Отже, у разі порушення правил прискореної амортизації вплив на об'єкт оподаткування прискореної податкової амортизації виключається, а фінансовий результат до оподаткування зменшується виключно на суму амортизації, розрахованої за загальними правилами.

Під час переоцінки основних засобів бухгалтерський фінансовий результат збільшують на суму уцінок і витрат від зменшення корисності основних засобів, включених до витрат звітного періоду згідно з П(С)БО або Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). При цьому, якщо в підприємства були дооцінки та вигоди від відновлення корисності основних засобів (у межах попередніх, зарахованих до витрат уцінок і витрат від зменшення корисності основних засобів), то вони зменшують фінансовий результат до оподаткування.

Якщо основні засоби уцінюються, то в бухгалтерському обліку така уцінка відображається у складі витрат, а їх дооцінка в межах попе-

редньої уцінки – у складі доходів. Аналогічна ситуація зі зміною корисності активів: їх зменшення в бухгалтерському обліку зараховується на витрати, а відновлення – у складі доходів.

Витрати від зменшення корисності об'єкта входять до складу витрат звітного року. Вони накопичуються протягом строку корисного використання й відображаються в балансі у складі зносу основних засобів [6, с.115].

Накопичені за попередні періоди втрати від зменшення корисності об'єкта повністю або частково сторнуються в тому звітному періоді, в якому зникли причини зменшення корисності об'єкта основних засобів.

Для того, аби всі зміни вартості основних засобів не впливали на оподатковуваний прибуток, «переоціночна» різниця виключає з них бухгалтерський фінансовий результат.

Під час застосування положень п. 43 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу норми зазначеного пункту не застосовують у частині нарахування амортизації відповідно до встановлених мінімально допустимих строків амортизації основних засобів [1].

За оновленою редакцією пп. 138.3.2 ПКУ з 01.01.2017 р. не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування активи, що не підлягають амортизації відповідно до П(С)БО або (МСФЗ), а також:

- вартість гудвілу;
- витрати на придбання/самостійне виготовлення невиробничих основних засобів, невиробничих нематеріальних активів;
- витрати на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів, невиробничих нематеріальних активів [1].

Для відображення сум нарахованої амортизації Інструкцією № 291 передбачено рахунок 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», що має субрахунок 131 «Знос основних засобів», на якому узагальнюється інформація про суму зносу тих необоротних активів, облік яких ведеться на рахунку 10 «Основні засоби» [3].

За кредитом відображається нарахування амортизації та індексації зносу (накопиченої амортизації) необоротних активів, за дебетом – зменшення суми зносу (накопиченої амортизації).

Сума зносу основних засобів зараховується на збільшення витрат і відображається такими записами на рахунках бухгалтерського обліку (табл. 2).

Таблиця 2

Кореспонденція рахунків із нарахування амортизації
[складено автором на основі [4]]

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
	Дебет	Кредит
Нараховано амортизацію:		
об'єктів виробничого призначення	23,91	131
об'єктів загальногосподарського призначення	92	
об'єктів, що забезпечують збут продукції	93	
об'єктів, що використовуються для виконання наукових досліджень та розробок	941	
об'єктів житлово-комунального та соціально-культурного призначення	949	

Для визначення суми зносу складається розрахунок амортизації на об'єкти основних засобів з урахуванням нарахованої амортизації за звітний період.

Інформація про об'єкти основних засобів заноситься до розрахунку амортизації із зазначенням назви об'єкта, інвентарного номера, субрахунку, на якому обліковується об'єкт, та субрахунку витрат, на якому ведеться облік нарахованої амортизації, вартості, що амортизується, річної суми амортизації, кількості місяців корисного використання (експлуатації) у періоді та сум зносу на початок і кінець періоду [4].

У фінансовій звітності підприємств показники, що стосуються амортизації, відображаються у таких формах фінансової звітності:

1) у Балансі (Звіті про фінансовий стан) за рядком 1012 «Знос» відображається сума накопиченої амортизації основних засобів, тобто кредитові залишки субрахунків 131 та 132 відповідно на початок і кінець звітного періоду;

2) у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) у розділі I «Фінансові результати» у складі витрат за рядками 2050 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)», 2130 «Адміністративні витрати», 2150 «Витрати на збут», 2180 «Інші операційні витрати», розділі «III «Елементи операційних витрат» за рядком 2515 «Амортизація» відображається сума нарахованої амортизації за кредитом рахунку 13 відповідно за звітний період та аналогічний звітний період попереднього року;

3) у Примітках до річної фінансової звітності у розділі II «Основні засоби» відображається рух зносу об'єктів основних засобів

(залишок на початок року, надходження, переоцінка, вибуття, нарахування за рік, залишок на кінець року) у розрізі груп основних засобів та в розділі XIII «Використання амортизаційних відрахувань» зазначається нарахована амортизація за рік та її використання за призначенням;

Зважаючи на необхідність контролю за використанням амортизаційних відрахувань за минулі роки, запропоновано внести зміни в розділі XIII «Використання амортизаційних відрахувань». Для цього графу 3 слід назвати «За звітний рік» і ввести графу 4 «За минулий рік», а рядок 1300 «Нараховано за звітний рік» перейменувати на «Нараховано за рік», що дасть можливість проведення аналізу та порівняння;

4) у Додатку до Приміток річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» в розділі I «Показники пріоритетних звітних сегментів» за рядком 290 «Амортизація необоротних активів» відображаються дані оборотів за кредитом рахунку 13 у розрізі звітних сегментів за звітний та минулий роки.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Амортизація є основним джерелом відновлення основних засобів і важливою складовою облікового процесу підприємства. Методи нарахування амортизації визначаються в Наказі про облікову політику підприємства. Виділяють бухгалтерську та податкову амортизацію, між якими виникають амортизаційні різниці. Нарахування амортизації основних засобів відображають у фінансовій звітності підприємства та використовують для прийняття управлінських рішень. Розглянутий порядок обліку нарахування амортизації осно-

вних засобів дозволить працівникам не допуститися помилок під час визначення фінансових результатів та одночасно забезпечити достовірність обліку і звітності підприємств щодо зазначеного питання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] від 02.12.2010 №2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 10.06.2018). – Назва з екрана.
2. Положення стандарту бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 10.06.2018). – Назва з екрана.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. (дата звернення: 10.06.2018). – Назва з екрана.
4. Авраменко О. І. Проблеми організації обліку амортизації основних засобів в бухгалтерському і податковому обліку / О. І. Авраменко, Є. В. Романенко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Сер. : Економічні науки. – 2011. – Вип. III (43). – С. 346–350.
5. Кундеус О. Облік нарахування амортизації основних засобів / О. Кундеус // Галицький економічний вісник. – 2014. – Том 45. – № 2. – С. 107–116.
6. Зінченко О. В. Теоретико-методичні засади обліку амортизації основних засобів / О. В. Зінченко, В. А. Кихтенко // Міжнародний науковий журнал. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 9. – С. 113–118.

REFERENCES

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI [Tax Code of Ukraine from December 12 2010, № 2755-VI]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 10 June 2018) [in Ukrainian].
2. Polozhennia standartu bukhhalterskoho obliku 7 “Osnovni zasoby” zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 № 92 [The provisions of the accounting standard 7 “Fixed assets” from April 27 2000, № 92]. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed 10 June 2018) [in Ukrainian].
3. Instruktiiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 № 291 [Instruction on the application of the Plan of Accounts of Accounting for Assets, Capital, Commitments and Business Operations of Enterprises and Organizations from November 30 1999 № 291]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. (accessed 10 June 2018) [in Ukrainian].
4. Avramenko, O. I. & Romanenko, Ye.V. (2011). Problemy orhanizatsii obliku amortyzatsii osnovnykh zasobiv v bukhhalterskomu i podatkovomu obliku [Problems of the organization of accounting for depreciation of fixed assets in accounting and tax accounting]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu*. Ser. : Ekonomichni nauky – Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute: Collected papers. A Series Economic Sciences, (III (43), (pp. 346–350) [in Ukrainian].
5. Kundeus, O. (2014). Oblik narakhuvannia amortyzatsii osnovnykh zasobiv [Accounting for the depreciation of fixed assets]. *Halytskyi ekonomichniyi visnyk – Galician Economic Journal*, (45(2), (pp.107–116) [in Ukrainian].
6. Zinchenko, O. V. & Kykhtenko, V. A. (2015). Teoretyko-metodychni zasady obliku amortyzatsii osnovnykh zasobiv

[Theoretical and methodical principles of accounting for depreciation of fixed assets]. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal. Ser. : Eko-

nomichni nauky – International scientific journal. Series Economic Sciences, 9, 113–118 [in Ukrainian].

Ю. А. Верига, кандидат экономических наук, профессор (Высшее учебное заведение Укопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»); **Н. А. Новохатка**, студентка (Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка). **Методика начисления, организация учета и отражение в отчетности амортизации основных средств.**

Аннотация. Целью статьи является исследование методики начисления и организации учета амортизации основных средств как важной составляющей учетного процесса на предприятиях по Положению (стандарту) бухгалтерского учета и Налоговому кодексу Украины и раскрытие информации в финансовой отчетности. **Методика исследования.** Для изучения методики и организации учета начисления амортизации основных средств был применен диалектический подход и метод сравнения. На этапе сбора, систематизации, а также обработки информации был использован метод индукции, а в процессе теоретического осмысления – метод дедукции. **Результаты.** В статье раскрыты сущность и цель амортизации. Приведены методы начисления амортизации и их характеристика. Рассмотрены особенности определения суммы амортизации основных средств по Налоговому кодексу Украины и нормативно-правовым документам по бухгалтерскому учету. Приведена корреспонденция счетов бухгалтерского учета начисления амортизации. Раскрыто отображение информации об амортизации в финансовой отчетности предприятия, которая используется для проведения анализа и принятия управленческих решений. **Практическая значимость результатов исследования.** Рассмотренная методика начисления амортизации основных средств с учетом требований НКУ позволит работникам не допустить ошибок при определении финансовых результатов и обеспечить полноту, правдивость и достоверность учета и отчетности предприятий, которая предоставляется пользователям.

Ключевые слова: амортизация, основные средства, срок полезного использования, методы начисления амортизации и ее учет, амортизационные разницы, финансовая отчетность.

Y. Veryha, Cand. Econ. Sci., Professor (Poltava University of Economics and Trade); **N. Novokhatka**, student (Poltava National Technical Yuri Kondratiuk University). **Methodology of accrual, organization of accounting and reporting of depreciation of fixed assets.**

Annotation. Purpose. The article is devoted to the investigate the methodology of accrual accounting for depreciation of fixed assets as an important component of the accounting process at enterprises by the Regulation (standard) of accounting and the Tax Code of Ukraine and disclosure of information in the financial statements. **Methodology of research.** For the study of the methodology and organization of accounting for the depreciation of fixed assets, a dialectical approach and a method of comparison were seized. At the stage of collection, citation, and information processing, the method of induction was used, in the process of theoretical use, the method of deduction was used. **Findings.** The article reveals the essence and purpose of depreciation. The methods of depreciation calculation and their description are given. Features of determining the amount of depreciation of fixed assets under the Tax Code of Ukraine and regulatory legal documents on accounting are considered. The correspondence of accounting accounts of depreciation calculation is provided. The disclosure of depreciation information in the financial statements of an enterprise is used to analyze and make managerial decisions. **Practical value.** Considered the method of accrual of depreciation of fixed assets, taking into account the requirements of the Tax Code of Ukraine, will allow employees to not be mistaken in determining the financial results and ensure the completeness, truthfulness and reliability of accounting and reporting of enterprises, provided to users.

Keywords: depreciation, fixed assets, terms of useful use, methods of accrual of depreciation, depreciation differences, financial statements.

IV. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.1

ОЦІНКА ФІСКАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

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

Анотація. *Мета статті* полягає у виявленні основних передумов та проблемних питань функціонування бюджетної системи України в контексті забезпечення її бюджетної безпеки. Статтю присвячено дослідженню основних чинників, що на сучасному етапі розвитку України загострили дисбаланси бюджетної системи й водночас актуалізували питання забезпечення її бюджетної безпеки. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу, синтезу, порівняння, групування, графічного зображення даних. **Результати.** Виявлено високий рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджетну систему України, неефективність державної політики у сфері розподілу бюджетних видатків держави, високий рівень централізації бюджетних коштів, реальну залежність місцевого самоврядування від цільової підтримки державних органів влади, зростання податкового боргу, критичний рівень співвідношення державного боргу до валового внутрішнього продукту. Доведено, що сучасна бюджетна політика України у процесі реформування бюджетно-податкової системи спрямована на подолання дисбалансів державних фінансів, що дало змогу зменшити дефіцит державного бюджету й уповільнити темпи зростання боргового навантаження. **Практична значущість результатів дослідження.** У статті обґрунтовано, що врахування впливу виявлених факторів на бюджетну систему країни слугуватиме розробленню ефективного механізму забезпечення бюджетної безпеки держави.

Ключові слова: державний бюджет, місцеві бюджети, бюджетна система, податковий борг, державний борг, бюджетний дефіцит, офіційні трансферти.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Питання, пов'язані з бюджетною безпекою, у сучасних умовах не втрачають своєї актуальності. Особливо вони загострюються під час кризових процесів у державі, що супроводжується ускладненням умов для економічного розви-

тку, нагромадженням фіскальних дисбалансів бюджетної системи і, як наслідок, зростанням напруження в реалізації соціально-економічних програм. Отже, виявлення основних передумов та врахування впливу різноманітних факторів на бюджетну систему країни є одним із ключових завдань розроблення ефективного механізму забезпечення бюджетної безпеки держави в

контексті досягнення позитивних показників її соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних і закордонних учених значний внесок у розвиток сучасної теорії бюджетної безпеки та проблематики фіскальних дисбалансів зробили Н. В. Архирейська, О. І. Барановський, А. Ю. Бережна, Н. І. Богомолова, О. А. Бородій, О. В. Горалько, О. В. Деменюк, Л. В. Лисяк, П. В. Логвінов, Л. М. Мілаш, О. С. Новосьолова, В. В. Письменний, Ю. В. Ратушняк, М. С. Хомяк та ін. Проте питання виявлення фіскальних дисбалансів бюджетної системи у вітчизняній економічній науці є недостатньо вивченим, що обумовлює потребу подальших досліджень у цій сфері особливо з урахуванням сучасних проблем бюджетної політики України в умо-

вах суспільних трансформацій та необхідності пошуку ефективних механізмів забезпечення бюджетної безпеки держави.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення основних передумов та проблемних питань функціонування бюджетної системи України в контексті забезпечення її бюджетної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За результатами проведеного дослідження виявлені чинники, що на сучасному етапі загострили дисбаланси бюджетної системи України й водночас актуалізували питання забезпечення її бюджетної безпеки. Насамперед, варто відмітити високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему України (рис. 1).

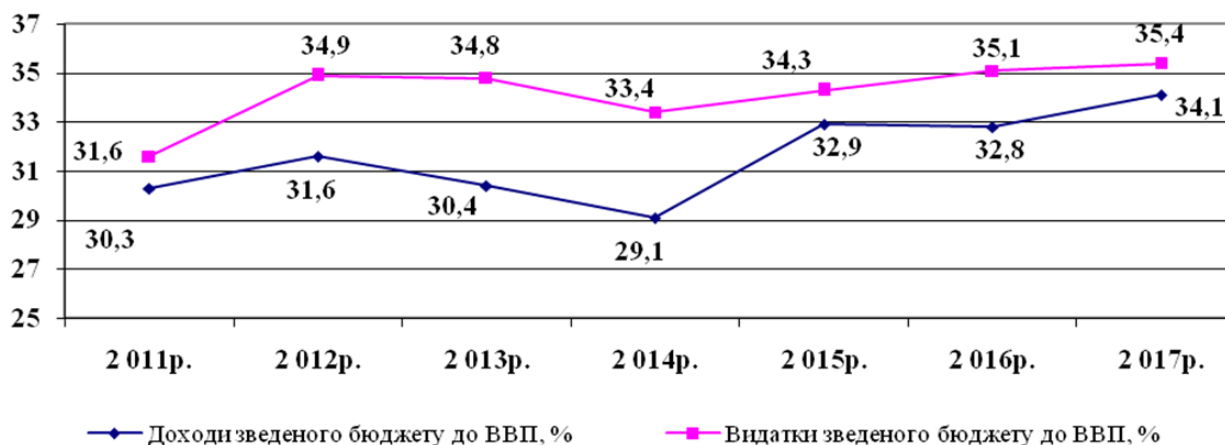


Рис. 1. Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України щодо ВВП за 2011-2017 роки [складено на основі [1, 2]]

Так, частка видатків зведеного бюджету у ВВП за останні роки має тенденцію до підвищення, що свідчить про збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг. Частка доходів зведеного бюджету щодо ВВП протягом 2015–2017 рр. становила 32,8 %–34,1 % проти середнього рівня за 2011–2014 рр. – 30 %, що є результатом істотних змін бюджетно-податкового законодавства [3, 4] за період аналізу.

Витратна частина Державного бюджету України ілюструє картину, що відображає неефективність державної політики (табл. 1).

Необхідно відзначити, що за стабільного збільшення загального обсягу видатків, у розрізі функціональної класифікації не знайдено

єдиного тренду, що обумовлено трансформацією структури видаткової частини бюджету внаслідок впливу ряду економічних, демографічних і суспільно-політичних чинників. Переважна більшість видатків державного бюджету (від 25,6 % у 2011 році до 32,5 % у 2017 році) спрямована на забезпечення міжбюджетних відносин. Вагому частку видатків, зокрема 31,5 % у 2011 році та 25 % у 2017 році, також використано з метою фінансування соціальної сфери (духовний та фізичний розвиток, соціальний захист і соціальне забезпечення, освіта, охорона здоров'я тощо).

В умовах посилення економічної стагнації у 2011–2017 рр. відбувалося зростання видатків на виконання загальнодержавних функцій, до складу яких зараховують видатки на орга-

ни державного управління та органи місцевої влади, фінансову та зовнішньополітичну діяльність, проведення виборів та референдумів, обслуговування боргу. Це зростання, насамперед, обумовлене збільшенням видатків на обслуговування державного боргу в 1,9 рази,

чому слугувала як девальвація національної валюти, так і власне нарощування боргових зобов'язань. При цьому варто зазначити, що видатки на обслуговування боргу становлять на сьогодні 77,6 % видатків на виконання загальнодержавних функцій.

Таблиця 1

**Структура видатків Державного бюджету України
в розрізі функціональної класифікації за 2011-2017 роки
[складено на основі [2]]**

Показник	Роки							Відхилення (+,-) 2017 р. проти 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Житлово-комунальне господарство	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1
Охорона навколишнього природного середовища	0,9	1,0	1,1	0,6	0,7	0,7	0,6	-0,3
Духовний та фізичний розвиток	1,1	1,4	1,3	1,1	1,1	1,8	0,9	-0,2
Охорона здоров'я	3,1	2,9	3,2	2,4	2,0	1,8	2,0	-1,1
Оборона	4,0	3,7	3,7	6,4	9,0	8,7	8,9	+4,9
Освіта	8,2	7,6	7,7	6,7	5,2	5,1	4,9	-3,3
Економічна діяльність	13,4	12,5	10,2	8,0	6,4	4,6	5,6	-7,8
Громадський порядок, безпека та судова влада	9,7	9,2	9,7	10,4	9,5	10,5	10,5	+0,8
Загальнодержавні функції, з них обслуговування боргу	12,0 6,9	11,1 6,1	12,4 7,9	15,3 11,2	17,9 14,6	17,2 14,0	17,0 13,2	+5,0
Соціальний захист та соціальне забезпечення	19,1	19,0	21,9	18,7	18,0	22,2	17,2	-1,9
Міжбюджетні трансферти	28,4	31,5	28,7	30,4	30,2	28,5	32,5	+4,1

Варто відмітити тенденцію зменшення видатків державного бюджету на економічну діяльність із 13,4 % у 2011 році до 5,6 % у 2017 році або у 2,4 рази. Вищезазначене свідчить про те, що держава не стимулює та не вкладає кошти в розвиток економіки, а все більше накопичує борги. Причинами такого скорочення є як підвищення частки інших видатків, зокрема на виконання соціальних функцій держави та обслуговування державного боргу, так і переорієнтація державної підтримки із прямого бюджетного фінансування на встановлення податкових пільг.

У 2015–2017 рр. у зв'язку з воєнним подіяма на сході України збільшилися також видатки на оборону країни. У бюджеті 2015 р. та 2016–2017 рр. фінансування потреб оборони сягнуло

2,63 % ВВП та 2,49 % ВВП відповідно.

Важливим з погляду оцінювання рівня бюджетної безпеки держави є питання місцевих фінансів та бюджетної децентралізації. У зв'язку із цим особливого значення набуває, з одного боку, вимога децентралізації щодо розподілу видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи та узгодженості міжбюджетних відносин, з іншого боку, забезпечення самостійності органів місцевого самоврядування щодо формування місцевих бюджетів, які й є основою місцевих фінансів. В Україні повною мірою ні перше, ні друге завдання не реалізоване. Для підтвердження вищезазначеного наведено показники, що наочно характеризують сучасний стан справ бюджетної системи України в контексті міжбюджетних відносин (рис. 2).

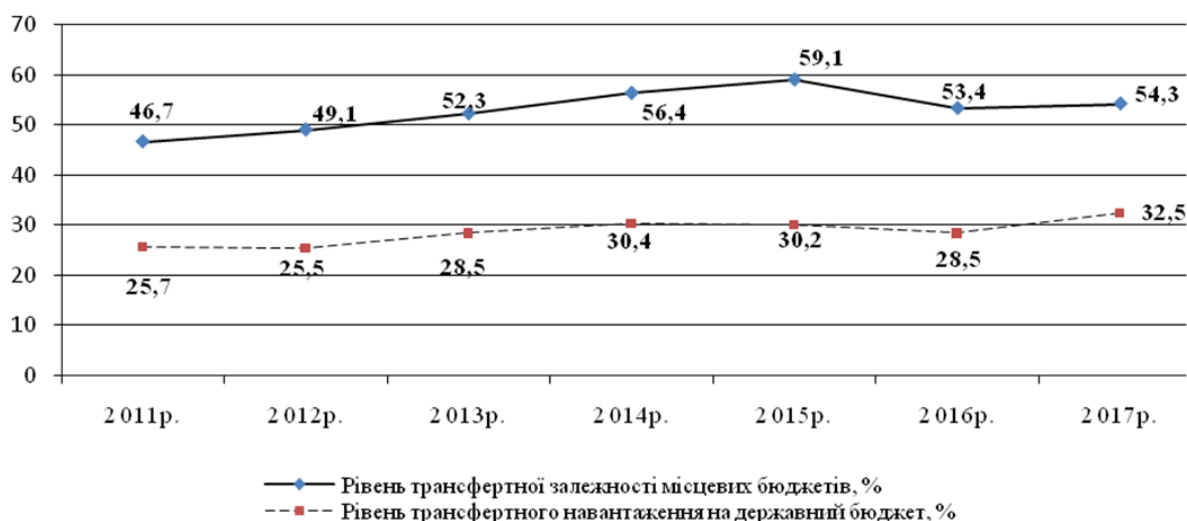


Рис. 2. Рівень трансфертної залежності місцевих бюджетів та трансфертного навантаження на Державний бюджет України [складено на основі [2]]

Як свідчать результати аналізу, упродовж останніх років систематично зростало як трансфертне навантаження на державний бюджет, так і трансфертна залежність місцевих бюджетів (винятком є лише 2016 рік). Ситуація не змінилася й з упровадженням нового механізму вирівнювання, за якого держава шляхом надання спеціальних трансфертів (субвенцій) повністю бере на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної, освітньої сфер та сфери соціального страхування, що належать до повноважень місцевих бюджетів і становлять значний обсяг у їх видатках. На наш

погляд, значна частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів свідчить про те, що, незважаючи на декларацію розширення повноважень органів місцевого самоврядування та забезпечення їх додатковими фінансовими ресурсами, реально місцеве самоврядування залишається залежним від цільової підтримки державних органів влади. Відповідно є підстави говорити про тенденцію до бюджетної централізації. У цьому контексті також варто відмітити перевищення темпу зростання міжбюджетних трансфертів порівняно з темпом зростання доходів місцевих бюджетів за винятком 2013 р. та 2016 р. (рис. 3).

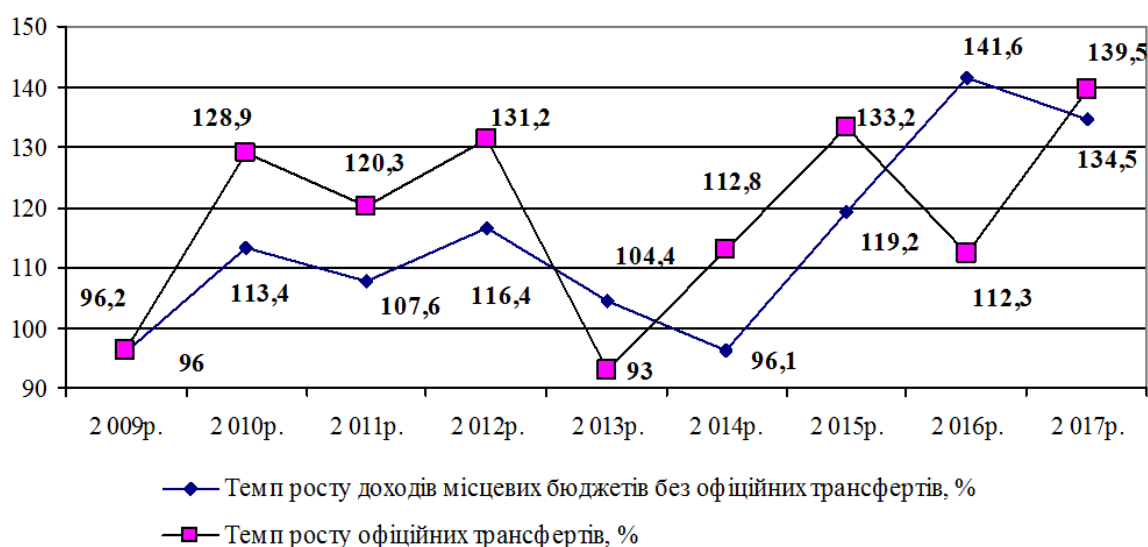


Рис. 3. Темп зростання доходів місцевих бюджетів України та офіційних трансфертів за 2009–2017 роки [складено на основі [2]]

Вагомим показником, який має вплив на стан бюджетної сфери, є податковий борг як небажане явище, що провокує проблему недостатності бюджетних ресурсів і розглядається як потенційна загроза бюджетній безпеці держави (рис. 4).

За період аналізу варто відмітити зростання податкового боргу, що набуває критичних темпів із 2015 року – періоду внесення суттєвих

змін до бюджетно-податкового законодавства. Варто звернути увагу на випереджувальні темпи зростання податкового боргу порівняно з податковими надходженнями зведеного бюджету України, за винятком 2011 року під час реформування бюджетно-податкової системи України та 2013 року – періоду політичної і, як наслідок, економічної кризи в Україні.

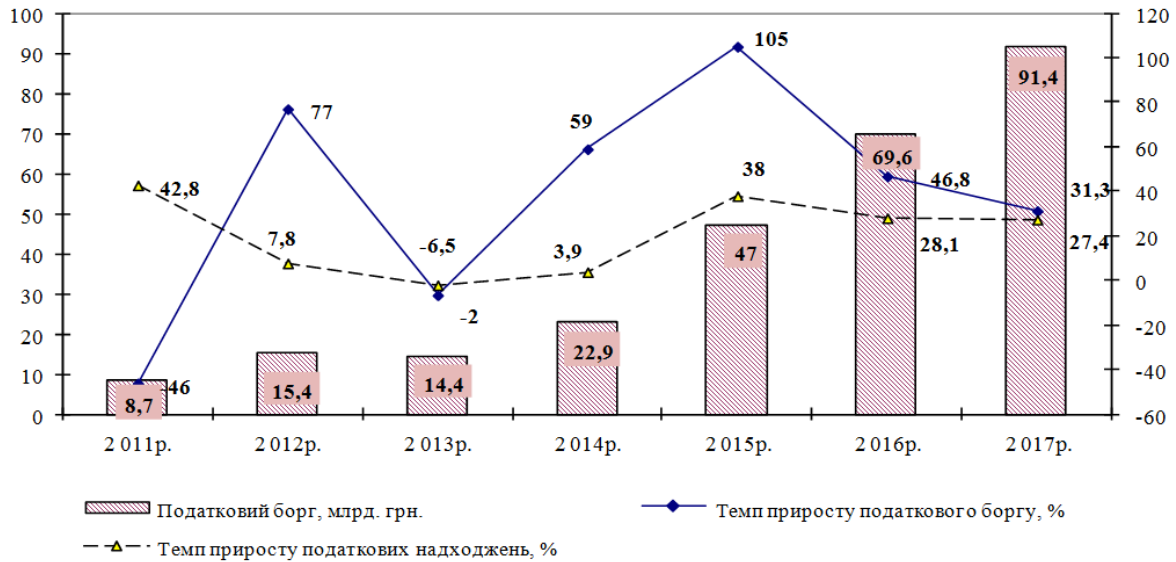


Рис. 4. Динаміка податкового боргу та темпу приросту податкових надходжень зведеного бюджету України за 2011–2017 рр. [складено на основі [2, 5]]

Нагромадження протягом попередніх років структурних деформацій економіки спричиняло відволікання значних бюджетних коштів на фінансування невластивих для бюджетного процесу завдань: надання дотацій Національній акціонерній компанії

«Нафтогаз України», підтримку банківської системи та Пенсійного фонду України тощо. Максимальний рівень дефіцитності державних фінансів був зафіксований для кризового періоду розвитку економіки України у 2012–2014 рр. (рис. 5).

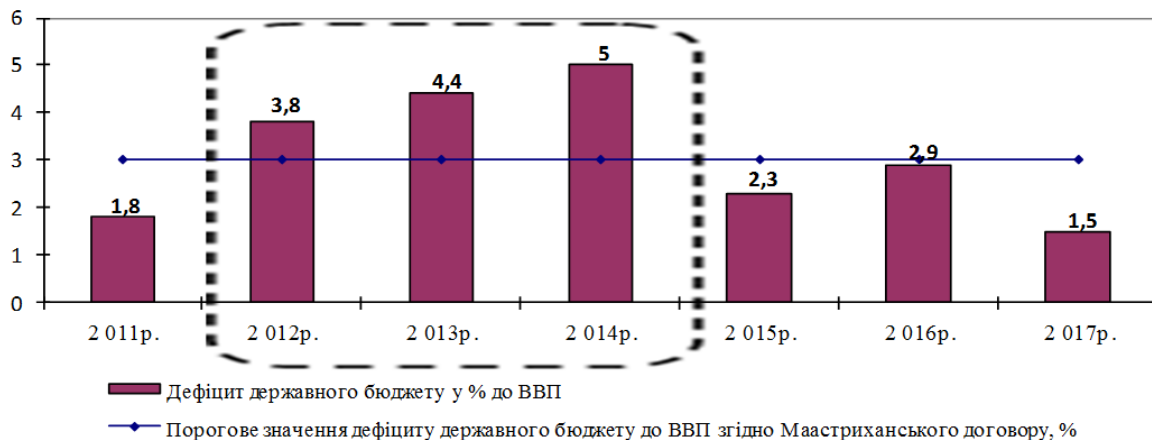


Рис. 5. Динаміка відношення дефіциту державного бюджету України до ВВП за 2011–2017 роки [складено на основі [2]]

На сучасному етапі, враховуючи прагнення України до європейської інтеграції, варто відмітити позитивний момент у розвитку бюджетно-податкової сфери України у 2015–2017 рр. – дефіцит, рівень якого відповідає вимогам Європейського Союзу згідно з Маастрихтським договором.

Зважаючи на те, що за вимогами Європейського Союзу державний борг щодо ВВП має становити не більше ніж 60 %, в Україні за 2014–2017 рр. значення цього показника перевищує критичний рівень, зокрема у 2017 р. в 1,2 рази, та становить 71,8 % (рис. 6).

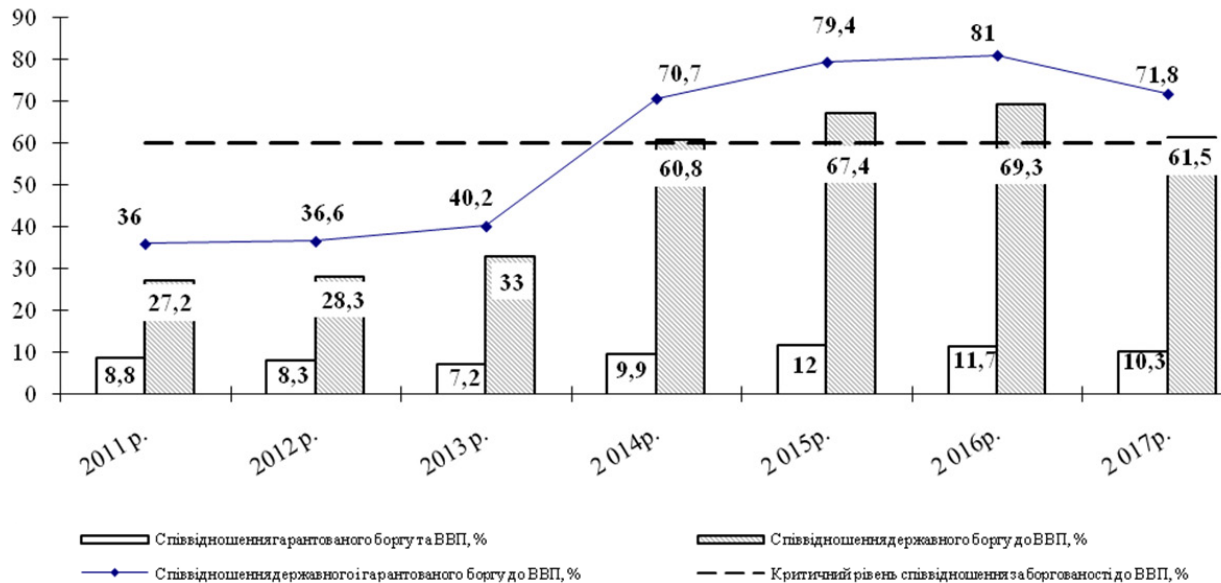


Рис. 6. Співвідношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП у 2011–2017 рр. [складено на основі [2]]

Співвідношення обсягу боргового навантаження до ВВП у доларовому еквіваленті, що базується на середньому за рік обмінному курсі, рівень боргу України у 2017 році становив 67,9 %. Водночас необхідно відмітити позитивну тенденцію уповільнення темпу приросту боргового навантаження України.

Серед чинників, що впливали на зростання боргового навантаження в Україні у 2014–2017 рр., варто зазначити:

- необхідність покриття дефіциту Пенсійного фонду, фінансування виплат пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, сплату єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за деякі категорії застрахованих осіб;
- політична криза та воєнний конфлікт на сході України, збільшення видатків на оборону й обслуговування державного боргу;
- спад виробництва, пов'язаний із втратою частини економічного потенціалу Донецької та Луганської областей, Автономної Республіки Крим;
- необхідність бюджетної підтримки держав-

них підприємств та банківських установ тощо.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, проведене дослідження дозволило виокремити основні проблемні аспекти функціонування бюджетної системи України, які актуалізували питання забезпечення її бюджетної безпеки. Основними з них є: високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему; надмірне боргове навантаження та зростання частки видатків державного бюджету на обслуговування державного боргу; низька якість надання державних соціальних послуг, незважаючи на збереження значної частки соціальної складової у структурі бюджетних видатків; високий рівень централізації бюджетних коштів та низька частка власних фінансових ресурсів у доходах місцевих бюджетів; високий рівень інфляції, девальвація національної валюти тощо. Перспективи подальших досліджень полягають у дослідженні напрямів забезпечення бюджетної безпеки України в контексті досягнення позитивних показників її соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

REFERENCES

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
2. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua> (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2684-14> (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
5. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua> (дата звернення: 18.07.2018). – Назва з екрана.
1. Ofitsiyniy veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 18 July 2018) [in Ukrainian].
2. Ofitsiyniy veb-sait Ministerstva finansiv Ukrainy [Official website of the Ministry of Finance of Ukraine]. *sfs.gov.ua*. Retrieved from <http://sfs.gov.ua> (accessed 18 July 2018) [in Ukrainian].
3. Biudzhetniy kodeks Ukrainy [Budget Code Ukraine]. (2010, July 8). Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 18 July 2018) [in Ukrainian].
4. Podatkovi kodeks Ukrainy [Tax Code Ukraine]. (2010, December 2). Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2684-14> (accessed 18 July 2018) [in Ukrainian].
5. Ofitsiyniy veb-sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy [Official website of the State Fiscal Service of Ukraine]. *sfs.gov.ua*. Retrieved from <http://sfs.gov.ua> (accessed 18 July 2018) [in Ukrainian].

О. В. Тимошенко, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Оценка фискальных дисбалансов бюджетной системы в контексте обеспечения бюджетной безопасности Украины.**

Аннотация. Цель статьи заключается в выявлении основных предпосылок и проблемных вопросов функционирования бюджетной системы Украины в контексте обеспечения ее бюджетной безопасности. Статья посвящена исследованию основных факторов, которые на современном этапе развития Украины обострили дисбалансы бюджетной системы и одновременно актуализировали вопрос обеспечения ее бюджетной безопасности. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа, синтеза, сравнения, группировки, графического изображения данных. **Результаты.** Выявлен высокий уровень перераспределения валового внутреннего продукта через бюджетную систему Украины, неэффективность государственной политики в сфере распределения бюджетных расходов, высокий уровень централизации бюджетных средств, реальную зависимость местного самоуправления от целевой поддержки государственных органов власти, рост налогового долга, критический уровень соотношения государственного долга к валовому внутреннему продукту. Доказано, что современная бюджетная политика Украины в процессе реформирования бюджетно-налоговой системы направлена на преодоление дисбалансов государственных финансов, что позволило уменьшить дефицит государственного бюджета и замедлить темпы роста долговой нагрузки. **Практическая значимость результатов исследования.** В статье обосновано, что учет влияния выявленных факторов на бюджетную систему страны послужит разработке эффективного механизма обеспечения бюджетной безопасности государства.

Ключевые слова: государственный бюджет, местные бюджеты, бюджетная система, налоговый долг, государственный долг, бюджетный дефицит, официальные трансферты.

O. Tymoshenko, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). The evaluation of fiscal imbalances of the budget system in the context of provision of budget security of Ukraine.

Annotation. The purpose of the article is to identify the main prerequisites and problems of functioning of the budget system of Ukraine in the context of provision of its budget security. The article is devoted to the study of the main factors that at the present stage of Ukraine's development intensified imbalances in the budget system and, at the same time, actualized the issues of budgetary security provision. **Methodology of research.** Solving the tasks set in the article is carried out with the help of such general scientific and special research methods as: analysis, synthesis, comparison, grouping, graphic data representation. **Findings.** What was revealed are the high level of redistribution of gross domestic product through the budget system of Ukraine, ineffectiveness of state policy in the sphere of distribution of budget expenditures of the state, the high level of centralization of budgetary funds, real dependence of local self-government on targeted support of state authorities, growth of tax debt, critical level of correlation of public debt to gross domestic product. It is proved that the current budget policy of Ukraine in the process of reforming the budget and tax system is directed at overcoming the imbalances of state finances, that enabled to reduce the deficit of the state budget and slow down the growth of debt burden. **Practical value.** The article substantiates that considering the influence of the revealed factors on the budget system of the country will serve in development of an effective mechanism for provision of budget security of the state.

Keywords: state budget, local budgets, budget system, tax debt, state debt, budget deficit, official transfers.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЇХ ІНВЕСТОРІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

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

А. Є. ЦИНОВНІК

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Метою статті є вивчення світового досвіду використання інститутів спільного інвестування як інструмента оптимізації податкового навантаження та надання практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності податкового планування інститутів спільного інвестування й їх інвесторів в Україні. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації й узагальнення, системного підходу. **Результати.** У статті розглянуто економічна сутність податкового навантаження та основні аспекти розвитку сфери спільного інвестування в контексті податкового регулювання, здійснено порівняльний аналіз актуальних методів оптимізації податкового навантаження в Україні з ефективною інтегрованою європейською моделлю. Особливу увагу приділено взаємозв'язку між отриманням інвестором додаткових переваг у сплаті податкових платежів за результатами інвестиційної діяльності та залученням капіталу для реального сектора економіки, який істотно поліпшить ефективність інститутів спільного інвестування в Україні. **Практична значущість результатів дослідження.** Проведено обґрунтування переваг податкової оптимізації в рамках системи розроблення оптимальної стратегії розвитку інвестиційних суб'єктів економіки, конкретизовано і структуровано способи оптимізації податкового навантаження інститутів спільного інвестування, запропоновано комплекс аналітичних процедур для впровадження вищезазначених методів.

Ключові слова: оптимізація оподаткування, ІСІ, дивіденди, податкове регулювання, система оподаткування.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. На сьогодні ринок інвестицій в Україні сформований багатьма суб'єктами, упровадженими законодавчим процесом, і одним з основних, безумовно, є інститути спільного інвестування (ІСІ). Достатньо впливовим фактором для майбутнього інвестора під час обрання ІСІ як способу вкладання коштів є оподаткування його діяльності, тому що воно безпосередньо корегує остаточний фінансовий результат, який має на меті одержати інвестор. Подібне утворення має специфічний характер, оскільки у своїй діяльності воно дотримується спеціального законодавства, має відповідати ряду конкретних вимог і постійно контролюється

Національною комісією із цінних паперів та фондового ринку України.

Вітчизняні інвестиційні фонди, здебільшого, якщо порівнювати їх із класичними аналогами, достатньо несхожі на них, оскільки виступають тією чи тією мірою, рушієм для оптимізації оподаткування. Зважаючи на це, актуальним завданням на сьогодні є створення чи покращення тієї системи спільного інвестування, що дозволить вирішити питання економічного розвитку, збільшити інвестиції й мотивувати потенційних інвесторів. Основним напрямом для цього повинні бути зміни в чинному законодавстві, упровадження нових концептуальних механізмів.

Саме тому дослідження оптимізації податкового навантаження ІСІ є необхідним кроком для розвитку інвестиційного клімату в державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою оподаткування ІСІ, розроблення методики оптимізації, систематизації та впровадження податкових нововведень в Україні та світі в різні часи займалися такі провідні економісти та вчені: В. Бутузова, Д. Леонова, Я. Діденко, Г. Солдоміна та Річард Тейлор, Ділан Скотт, Джон Харві.

Водночас багато аспектів теорії й практики оптимізації оподаткування спільного інвестування в Україні та проблем державного регулювання їх діяльності залишаються невирішеними. Актуальність подальших досліджень полягає в досягненні найбільш сприятливого рівня інвестиційної діяльності для всіх суб'єктів за допомогою податкового регулювання на макро- та мікрорівнях.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення світового досвіду використання інститутів спільного інвестування як інструмента оптимізації податкового навантаження та надання практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності податкового планування інститутів спільного інвестування та їх інвесторів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інвестиційна діяльність в Україні здійснюється за чинним Законом України «Про інвестиційну діяльність». Одним із головних суб'єктів зазначених процесів є ІСІ.

Управління діяльністю ІСІ в Україні підпадає під контроль компаній з управління активами – безпосередніх учасників фондового ринку, ліцензованих спеціальною Комісією. Процес управління фондом та його реєстрації достатньо важкий із точки зору документального оформлення необхідних документів, але створення подібного інституту спільного інвестування супроводжується значущими перевагами в контексті оподаткування.

Згідно з Податковим кодексом України усі доходи, отримані у процесі діяльності ІСІ, звільняються від оподаткування податком на прибуток. [1].

Це означає, якщо більшість підприємств, які мають загальну систему оподаткування, оподатковують власний прибуток за встановленою Податковим кодексом ставкою, то прибуток інвестиційної компанії від оподаткування звільнений взагалі.

Існують певні податкові нарахування щодо виплати дивідендів від ІСІ. Юридичні особи, якщо вони є інвесторами інвестиційного фонду, повинні зарахувати дохід від вкладання коштів до свого фінансового результату, потім сплатити податок на прибуток у розмірі 18 % та в останню чергу мають змогу здійснити виплату дивідендів фізичним особам (засновникам). Вони, зі свого боку, сплачують податок у розмірі 6,5 % (із них 5 % – ПДФО та 1,5 % – сплата військового збору). Проте, починаючи із 2017 року всі фізичні особи, які інвестують кошти в ІСІ, сплачують ПДФО за ставкою 9 % замість попередніх 18 %. Це означає, що сукупне податкове навантаження цього інвестора (фізичної особи) від функціонування ІСІ становитиме всього 10,5 % (із них 9 % ПДФО та 1,5 % – військовий збір) [2].

У будь-якому разі, якщо інвестор не отримує власні дивіденди в час їх запланованої сплати, то цю сплату, як утім і виплату податку, можна відтермінувати до наступного періоду, а збережені кошти інститутом спільного інвестування використати для операційної діяльності.

Якщо порівнювати ситуацію з оподаткуванням та оптимізацією ІСІ у країнах ЄС, то лідерами серед країн із найбільшими обсягами активів фондів інвестування на початок 2018 року є Німеччина, Франція та Нідерланди. Лідерами зі зростання чистих продажів у групі AIF (фонди спільного інвестування) були фонди з Німеччини, Ірландії та Люксембургу. Саме тому оптимізація оподаткування ІСІ та їх інвесторів – одне з найважливіших завдань для інвестиційної сфери цих країн. Найефективнішою із систем оподаткування й оптимізації інвестиційного сектора прийнято вважати німецьку, а отже, існує необхідність порівняти її з вітчизняною, визначити основні недоліки та переваги [3].

Законодавство Німеччини вельми ліберально регулює ринок інвестиційних фондів. Їх діяльність підпадає під закон про кредитування; інвестфонд необхідно зареєструвати у службі з фінансового нагляду (BaFin).

Особі, яка відкриває вклад в німецькому інвестфонді, необхідно так само, як і в Україні, сплачувати податки. На сьогодні податкове законодавство Німеччини ділить доходи, отримані в ІСІ, на дві частини: доходи від курсової різниці портфеля (у разі вкладання в цінні папери) і доходи за дивідендами. Перша група

доходів підлягає оподаткуванню, якщо продаж цінних паперів був здійснений протягом року після їх покупки. Дохід же від курсової різниці акцій, проданих через 12 місяців після їх придбання, звільняється від податків.

Що ж стосується доходів, отриманих за дивідендами, то вони підлягають оподаткуванню за прийнятою у країні прогресивною шкалою податком на доходи в тому разі, якщо отримана сума перевищує 801 євро (ще у 2006 році звільнена від податку сума була вдвічі вище). Інші джерела доходу платника податку (дохід за вкладками в інші інвестфонди, дохід за банківськими вкладками) теж зараховуються в цю суму. Ухилення від податків вельми скрутний процес, тому що фонди, як і інші фінансові інститути Німеччини, зобов'язані повідомляти в податкові органи про кожний випадок виплат грошей вкладникам чого не можна сказати про венчурні інвестиційні фонди України [4].

Починаючи з 1 січня 2018 року, набрав чинності новий німецький Інвестиційний податковий закон і суттєво оптимізував механізм оподаткування дивідендів та подібних їм доходів від інвестицій у німецькі акції, права участі та конвертовані облигації, що зберігаються національними та іноземними інститутами спільного інвестування.

До 2018 року в Німеччині ситуація була такою: виплати до іноземного інвестиційного фонду (UCITS) внаслідок сплати податку на прибуток від вкладеного капіталу (Kapitalertragsteuer; KESt) у Німеччині становили 25 %, також утримувався так званий податок на утримання (Solidaritätszuschlag; SolZ) у розмірі 5,5 % від тієї суми, що розрахована як попередній податок та церковний податок (залежно від регіону). Отже, реальний податок на прибуток від капіталу становив до 26,375 %, як відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика оподаткування прибутку ІСІ в Україні та Німеччині на рівні ІСІ та інвестора [1, 2, 5, 6]

Рівень оподаткування	Україна	Німеччина
Рівень ІСІ	Оподаткування прибутку ІСІ відсутнє	15 % – податок на прибуток корпорацій (CIT)
Рівень інвестора	18 % – для дивідендів, які сплачує ІСІ	26,375 % – податок на прибуток від вкладеного капіталу та податок на утримання для фізичних та юридичних осіб (WHT); для юридичних осіб-резидентів – можливість отримання податкової пільги в розмірі 15 % податку на прибуток від вкладеного капіталу
	9 % – для дивідендів за акціями або інвестиційними сертифікатами осіб, які не є платниками податку на прибуток	
	5 % – для дивідендів, які нараховують резиденту платники податку на прибуток, крім тих, що сплачують ІСІ	

Відповідно до нового закону, якщо іноземний інвестиційний фонд отримує та надає сертифікат статусу фонду в податкову службу для класифікації фонду відповідно до цього оптимізаційного нововведення, німецький податок на прибуток від вкладеного капіталу буде скорочений до 15 % від джерела, незалежно від місцезнаходження фонду.

Якщо Свідоцтво про статус Фонду подано після дати виплати ІСІ своїх зобов'язань перед інвесторами, то подібна податкова пільга передається після періоду наступної вимоги ринку сплатити свої зобов'язання. Так звана «передплачена» сума податку КЕСТ (11,375 %) може бути повернута протягом 18 місяців до інвестиційного фонду. Свідоцтво про статус цього фонду має бути подано в податкові органи Німеччини.

Установлена податкова преференція на рівні 15 %, безумовно, призведе до ще більшої популяризації та ефективності інвестиційного сектора економіки серед ІСІ Німеччини, натомість загальна ставка оподаткування для фондів, які не є німецькими резидентами, буде застосовуватися, враховуючи такі доходи:

- дивіденди;
- німецький дохід від оренди;
- прибуток від продажу нерухомості;
- дохід від кредитування цінних паперів;
- дохід від договорів зворотного викупу;
- прибуток та приріст капіталу, що належать до німецького постійного представництва підприємства.

Будь-який інший дохід такий, як проценти та доходи від іноземних джерел, виключається

з податкової пільги в Німеччині. Приріст капіталу не оподатковується на рівні інвестиційного фонду тією мірою, якою вони не належать до постійного представництва в Німеччині [5].

Отже, зміни, внесені до Закону про інвестиційний податок Німеччини, який застосовується з 1 січня 2018 року, значно оптимізували податкове законодавство стосовно доходів інвестиційних фондів. Ця реформа спрямована на спрощення оподаткування інвестиційного доходу та гармонізацію податкового режиму вітчизняних та іноземних інвестиційних фондів. Раніше багато іноземних інвестиційних фондів не дотримувалися вимог податкової звітності Німеччини через надто високі ставки податків, і це часто призводило до несприятливих податкових наслідків для інвесторів-резидентів у подібних фондах.

На протигагу подібній моделі оптимізації податкового навантаження ІСІ в Україні, здебільшого, ці процеси відбуваються меншою мірою за допомогою державного регулювання на макrorівні, популярною є «тактична» оптимізація податків.

Основою для побудови моделі, що поліпшує планування податків для ІСІ та їх інвесторів в Україні, є відсутність сплати податку на прибуток підприємства. Згідно із чинним Податковим кодексом України (пункт 141.6, стаття 141) від податку на прибуток звільнюються будь-які засоби спільного інвестування. Вказані засоби також входять і внески як засновників, так і учасників корпоративного інвестиційного фонду в його активи [1].

Будь-які доходи зі здійснення фінансових операцій з активами інститутів спільного інвестування також не оподатковуються податком на прибуток підприємств. Звільнення від оподаткування мають такі види доходів із діяльності корпоративних та пайових інвестиційних фондів (КІФ та ПФ відповідно) в Україні:

- відсотки за позиками;
- орендна плата;
- роялті.

КІФ має можливість давати позику юридичній особі (учасник фонду) у тому разі, коли ця особа володіє акціями інвестиційного фонду в розмірі 10 % або більше, що зазначено в пункті 4 статті 48 Закону «Про інститути спільного інвестування». Сплата відсотків позичальником за користування коштами відбувається без нарахування податку на прибуток, тому що вартість цієї кредиторської заборго-

ваності буде знаходитися на статті валових витрат. Аналогічна ситуація відбудеться й за відсотками з такої позики – ІСІ не виплачуватиме податок на прибуток.

Ще одним методом оптимізації оподаткування інвестора в ІСІ, безумовно, є спрощена система сплати роялті. У корпоративному інвестиційному фонді існує можливість оформлення прав інтелектуальної власності (права на мистецький витвір, торгової марку, ІТ-впровадження та інше). Отже, доходи від роялті, оформлені в ІСІ, за використання його як об'єкта інтелектуальної власності будуть надходити саме на рахунок інвестиційного фонду й акумулюватися там. Потім ІСІ має змогу сплатити ці кошти інвестору (автору), як ті ж самі дивіденди. Сукупне податкове навантаження, таким чином, знизиться до 10,5 %. Якщо ж використовувати класичну модель з підписанням договору між власником роялті та ліцензіатом, розмір податків становитиме до 20 % [6].

Вищенаведені відмінності між оподаткуванням ІСІ в Україні та Німеччині вже самі по собі можуть дати достатній привід для поліпшення системи на рівні держави в контексті введення прогресивних ставок оподаткування капіталу, або надання податкових пільг юридичним особам заради кількісного залучення їх до інвестиційного сектора спільного інвестування та початку здійснення господарської діяльності через нього. Однак навіть ті, у кого вже налагоджені бізнес-процеси та які не бажають міняти структуру свого бізнесу, можуть суттєво оптимізувати податкове навантаження на нього через використання ІСІ.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Наведені вище способи використання інститутів спільного інвестування в Україні та Німеччині як інструмента оптимізації податкового навантаження є універсальними. Вони можуть застосовуватися для широкого спектра господарської діяльності як на рівні державного регулювання, так і на рівні самих інвестиційних фондів. Однак для кожного сегмента бізнесу можна підібрати такі індивідуальні механізми, що будуть притаманні саме йому, а співпраця з венчурними та корпоративними фондами дозволяє досягти необхідної гнучкості.

Проведений порівняльний аналіз дозволяє пересвідчитися, що модель оподаткування в Німеччині є більш складною та розгалуженою ніж українська, проте її ефективність та надій-

ність повністю компенсує як витрати потенційних інвесторів, так і необхідність здобуття сприятливого фінансового результату інвестиційними фондами. Саме подібна методика всебічного податкового контролю за діяльністю ІСІ включно з наданими вже податковими пільгами зможуть сприяти поліпшенню інвестиційного сектора економіки в Україні.

Крім того, оптимізація оподаткування інвестиційних фондів є абсолютно прозорим і законним методом коректного ведення операційної діяльності, тому за правильного юридичного та бухгалтерського супроводу ризику податкових нарахувань чи блокування банківських переказів зводиться до мінімуму.

Податкові пільги для фізичних осіб-інвесторів в Україні компенсують усі затрати на створення та управління фонду та відкривають нові можливості для ведення бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами і доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 12.08.18). – Назва з екрана.
2. Оподаткування у сфері спільного інвестування [Електронний ресурс]. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi/6124.html (дата звернення: 12.08.18). – Назва з екрана.
3. EFAMA Report:Trends in the European Investment Fund Industry in the Second Quarter of 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.efama.org/Publications/Statistics/Quarterly/Quarterly%20Statistical%20Reports/180907_Quarterly%20Statistical%20Release%20Q2%202018.pdf (дата звернення: 12.08.18) – Назва з екрана.
4. Official website of the Federal Central Tax Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bzst.de/DE/Steuern_National/Kapitalertragsteuererstattung/Formulare_und_Merkblaetter/formulare_Merkblaetter_node.html (дата звернення: 12.08.18) – Назва з екрана.
5. Investment tax issues: Brexit Workshop for the Asset Management Sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/EN/Veranstaltung/dl_290617_Brexit_Workshop_TOP_5.pdf?_blob=publicationFile&v=3 (дата звернення: 12.08.18) – Назва з екрана.
6. Оптимізація податкового навантаження через використання інвестиційних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moris.com.ua/optimizatsiya-podatkovogonavantazhennya-cherez-vikoristannya-investitsijnih-fondiv/> (дата звернення: 12.08.18) – Назва з екрана.

REFERENCES

1. Podatkovi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI zi zminamy i dopovnenniamy [The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI with amendments and supplements]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 12 August 2018) [in Ukrainian].
2. Opodatkovannia u sferi spilnoho investuvannia. Ukrainka asotsiatsiia investytsiinoho biznesu [Taxation in the sphere of joint investment. Ukrainian Association of Investment Business]. (n.d.). Retrieved from http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi/6124.html (accessed 12 August 2018) [in Ukrainian].
3. EFAMA Report:Trends in the European Investment Fund Industry in the Second Quarter of 2018. (n.d.). Retrieved from https://www.efama.org/Publications/Statistics/Quarterly/Quarterly%20Statistical%20Reports/180907_Quarterly%20Statistical%20Release%20Q2%202018.pdf (accessed 12 August 2018).
4. Official website of the Federal Central Tax Office. (n.d.). Retrieved from https://www.bzst.de/DE/Steuern_National/Kapitalertragsteuererstattung/Formulare_und_Merkblaetter/formulare_Merkblaetter_node.html (accessed 12 August 2018).
5. Investment tax issues: Brexit Workshop for the Asset Management Sector. (n.d.). Ret-

rieved from https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/EN/Veranstaltung/dl_290617_Brexit_Workshop_TOP_5.pdf?__blob=publicationFile&v (accessed 12 August 2018).

6. Optymizatsiia podatkovoho navantazhennia

cherez vykorystannia investytsiinykh fondiv [Optimization of tax burden through the use of investment funds]. (n.d.). Retrieved from <http://www.moris.com.ua/optimizatsiya-podatkovogo-navantazhennya-cherez-vikoristannya-investitsijnih-fondiv> (accessed 12 August 2018) [in Ukrainian].

Е. В. Яриш, кандидат экономических наук, доцент; **А. Е. Циновник** (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Оптимизация налоговой нагрузки институтов совместного инвестирования и их инвесторов: отечественный и зарубежный опыт.**

Аннотация. Целью статьи является изучение мирового опыта использования институтов совместного инвестирования в качестве инструмента оптимизации налоговой нагрузки и предоставление практических рекомендаций по повышению эффективности налогового планирования институтов совместного инвестирования и их инвесторов в Украине. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, системного подхода. **Результаты.** В статье рассмотрены экономическая сущность налоговой нагрузки и основные аспекты развития сферы совместного инвестирования в контексте налогового регулирования, осуществлен сравнительный анализ актуальных методов оптимизации налоговой нагрузки в Украине с эффективной интегрированной европейской моделью. Особое внимание уделено взаимосвязи между получением инвестором дополнительных преимуществ в уплате налоговых платежей по результатам инвестиционной деятельности и привлечением капитала для реального сектора экономики, который существенно улучшит эффективность институтов совместного инвестирования в Украине. **Практическая значимость результатов исследования.** Проведено обоснование преимуществ налоговой оптимизации в рамках системы разработки оптимальной стратегии развития инвестиционных субъектов экономики, конкретизированы и структурированы способы оптимизации налоговой нагрузки институтов совместного инвестирования, предложен комплекс аналитических процедур для внедрения вышеупомянутых методов.

Ключевые слова: оптимизация налогообложения, дивиденды, ИСИ, налоговое регулирование, система налогообложения.

О. Yarish, Cand. Econ. Sci., Docent; **A. Tsynovnik** (Poltava University of Economics and Trade). **Optimization of the tax burden of joint investment institutions: domestic and foreign experience.**

Annotation. Purpose. The purpose of the article is to study the world experience of using joint investment institutions as a tool for optimizing tax burden and provide practical recommendations for improving the efficiency of tax planning of joint investment institutions and their investors in 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, system approach. **Findings.** The article deals with the economic essence of the tax burden and the aspects of the development of the UCITS in the context of tax regulation, the comparative analysis of actual methods of optimizing the tax burden in Ukraine with an effective integrated European model is carried out. Particular attention is paid to the relationship between the investor's additional benefits in payment of tax payments on the results of investment activities and the attraction of capital for the real sector of the economy, which significantly improves the efficiency of the UCITS in Ukraine. **Practical value.** Justification of the benefits of tax optimization within the framework was made systems of development of the optimal strategy for the development of investment objects of the economy, specified and structured ways of optimizing the tax burden of joint investment institutions, proposed a set of analytical procedures for the implementation of the above-mentioned methods.

Keywords: optimization of taxation, joint investment institutions, dividends, tax regulation, taxation system.

V. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА Й ПОЛІТИКА

УДК 331.58

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО БРЕНДА РОБОТОДАВЦЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Л. В. СТЕПАНОВА, кандидат економічних наук, доцент;
О. В. ТУЖИЛКІНА, кандидат економічних наук, доцент
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Метою статті є визначення сутності, структури, функцій та особливостей формування позитивного бренда роботодавця в сучасних умовах. **Методика дослідження.** Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації й узагальнення, системного підходу. **Результати.** Запропоновано визначення сутності та структури бренду роботодавця, створення алгоритмів і процедур формування позитивного бренду роботодавця підвищуватиме конкурентоспроможність підприємств на ринку товарів і послуг. **Практична значущість результатів дослідження.** Запропоновано процедуру підвищення конкурентоспроможності підприємства на підґрунті формування позитивного бренду роботодавця.

Ключові слова: персонал, підприємство, роботодавець, бренд, позитивний бренд роботодавця, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах велику увагу приділяють формуванню бренду роботодавця, оскільки це покращує конкурентну позицію підприємства на ринку товарів і послуг, його привабливість для працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі іноземні науковці та фахівці, як-от: С. Берроу, Т. Емблер, Г. Мартін, Б. Мінчінгтон, Р. Мослі, Л. Сартейн, С. Хетрік, М. Шуманн – займалися дослідженням теоретичних і прикладних аспектів формування позитивного бренду роботодавця, обґрунтуванням його значення для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Наукові праці українських учених А. Войчака, Т. Дібрової, О. Зозульова, О. Кендюхова, О. Кістеня, О. Ляшенко, А. Мелетинської, О. Пестрецової, Г. Рябцева, А. Старостіної, Р. Федоровича, А. Федорченка, С. Цимбалюк присвячені дослідженню бренду роботодавця та його впливу на підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Водночас у вітчизняній літературі концепція бренду роботодавця не так поширена. Залишаються недостатньо дослідженими причини її виникнення та імплементації у практику управління персоналом. Відсутнє належне обґрунтування доцільності вкладання підприємствами коштів у його формування, зокрема визначення зисків, що одержує підприємство від позитивного бренду

(іміджу) на ринку праці. Бракує ґрунтовних досліджень практики формування бренда роботодавця на вітчизняних підприємствах, а також його впливу на імідж підприємства на ринку товарів (послуг) та підвищення конкурентоспроможності.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності, структури, функцій та особливостей формування позитивного бренда роботодавця в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах підприємства вважають свій бренд найбільшим активом, а людей, персонал – найважливішим ресурсом. Бренд можна визначити як набір матеріальних і нематеріальних атрибутів, призначених для створення репутації продуктів, послуг або місця та створення ідентичності організації [1, с. 116]. Брендінг спочатку використовувався для диференціації матеріальних продуктів, внаслідок чого підприємства, в основному, зосереджують свої маркетингові зусилля на розробленні продуктів та корпоративних брендів. Проте за останні роки він широко почав використовуватися у сфері управління людських ресурсів для диференціації підприємств і людей.

Для визначення змістових характеристик, які розкривають сутність поняття «бренд роботодавця», доцільно з'ясувати сутність поняття «бренд».

Під брендом, зазвичай, розуміють певний образ (уявлення) конкретного продукту на ринку. Як зазначають Дж. Грегорі та Дж. Вічманн, бренд – це не річ, не продукт, не компанія й не організація. Бренди не існують у реальному світі, це ментальні конструкції. Його найкраще описати як сукупність усього

досвіду людини, його сприйняття речі, продукту, підприємства. Бренди існують у свідомості або конкретних людей, або суспільства загалом [2, с. 134].

Саймон Берроу та Тім Емблер уперше визначили концепцію бренда роботодавця в журналі «Brand Management» у 1996 році. Вони розглядають бренд роботодавця як сукупність функціональних, психологічних та економічних переваг, які надає роботодавець і які ототожнюються з ним [3, с. 186].

На думку фахівців британського Дипломованого інституту персоналу та кадрового розвитку (CIPD), бренд роботодавця – це набір характеристик і якостей, часто неявних, які вигідно відрізняють компанію від інших та обіцяють особливі умови набуття досвіду [4].

Б. Мінчінгтон тлумачить поняття «бренд роботодавця» як імідж організації, як «відмінне місце роботи» у свідомості співробітників та основних зацікавлених сторін на зовнішньому ринку [5, с. 307].

Найбільш розповсюдженими характеристиками бренда роботодавця, на думку зарубіжних учених, є образ підприємства як хорошого місця роботи в очах усіх зацікавлених осіб (наявних і колишніх співробітників, кандидатів, клієнтів, акціонерів); сукупність економічних, професійних і психологічних вигід, що одержує працівник, приєднуючись до підприємства; спосіб, у який власники/керівники формують ідентичність свого бізнесу, починаючи з базових основ і цінностей і закінчуючи тим, як вони доносять її до всіх зацікавлених осіб. Зважаючи на зміст поняття «бренд» та специфічність соціально-трудових відносин, сформульовано концептуальні положення, що розкривають зміст поняття «бренд роботодавця» (рис. 1).

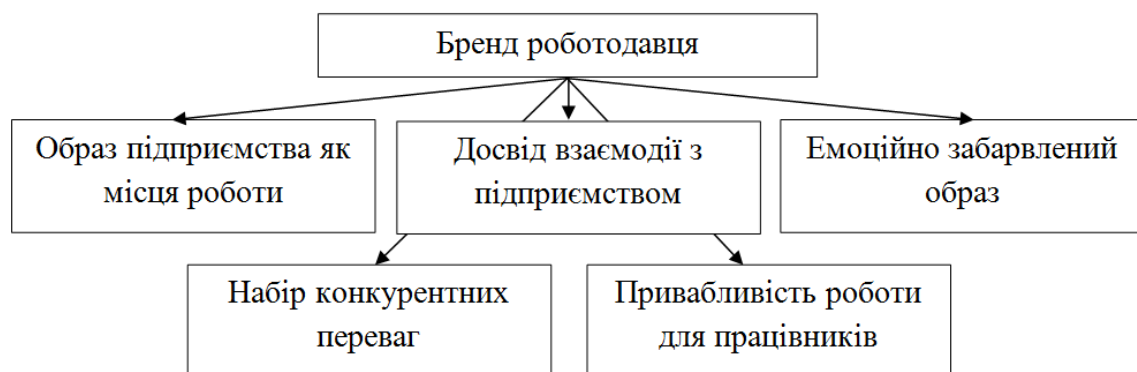


Рис. 1. Характеристики сутності поняття «бренд роботодавця»

По-перше, бренд роботодавця є певним образом підприємства як місця роботи, що існує у свідомості певних категорій людей або громадськості загалом.

По-друге, бренд роботодавця як певний образ підприємства є стійким, сформованим на основі досвіду взаємодії людей із підприємством як наявним чи потенційним місцем роботи: під час пошуку роботи, працевлаштування, роботи (перебування в соціально-трудових відносинах), звільнення (після припинення соціально-трудових відносин).

По-третє, бренд роботодавця є емоційно забарвленим образом, який викликає певні емоції, зокрема позитивні, у певних людей (працівників підприємства, наявних і потенційних кандидатів).

По-четверте, бренд роботодавця визначається набором характеристик (переваг), що вирізняють підприємство з-поміж інших.

По-п'яте, бренд роботодавця характеризує привабливість роботи для працівників та наявних і потенційних кандидатів, а також конкурентоспроможність підприємства на ринку праці.

Отже, бренд роботодавця є стійким, емоційно забарвленим образом підприємства, сформованим на основі досвіду взаємодії певних категорій людей із підприємством як наявним чи потенційним місцем роботи, який визначається набором характеристик (переваг роботи), зокрема унікальних, котрі вирізняють підприємство з-поміж інших, що характеризує привабливість роботи для працівників та наявних і потенційних кандидатів, а також конкурентоспроможність підприємства на ринку праці.

На рис. 2 відображено взаємозв'язок між брендом роботодавця та його привабливістю і продуктивністю праці працівників, який був розроблений як модель Бакхауса і Тіку. Через формування позитивного іміджу посилюється привабливість підприємства для можливих кандидатів на вакантні посади. Через лояльність бренду роботодавця до працівників підвищується продуктивність праці. Усі ці чинники підвищують конкурентоспроможність підприємства на ринку товарів і послуг.

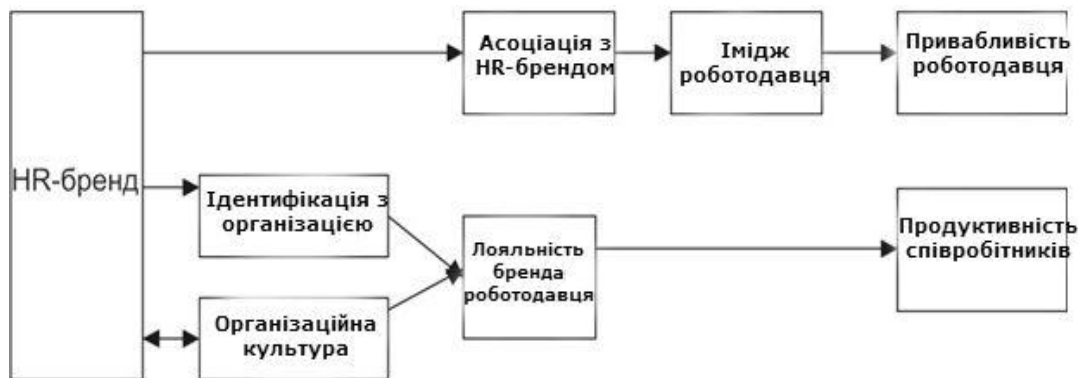


Рис. 2. Модель HR-бренда за Бакхаусом і Тіком [6]

У літературі брендинг роботодавця характеризується як триступеневий процес. Спершу потрібно розробити ціннісну пропозицію підприємства, яка потім продаватиметься потенційним працівникам. Інформація про організаційну культуру, стиль менеджменту й поточний імідж роботодавця становить концепцію певних цінностей, що підприємства пропонують працівникам. Ціннісна пропозиція створює привабливість підприємства та полегшує основний посыл про бренд роботодавця. Як тільки пропозиція визначена, її потрібно поширити серед наявних і потенційних працівників.

Другий крок можна описати як зовнішній маркетинг позицій бренду роботодавця, що дозволяє залучати найкращих працівників. Однак формування репутації підприємства та набір талантів не є єдиним аспектом брендингу роботодавців, на якому підприємству слід зосереджуватися. Інший важливий аспект, третій крок – це внутрішній маркетинг, метою якого є розвиток людських ресурсів, об'єднання цілей робітників із цілями підприємства. Отже, внутрішній маркетинг сприяє утриманню працівника.

Зарубіжні автори Берроу та Мослі засвідчують, що в кожного роботодавця є його бренд,

що являють собою атрибути чи імідж, з якими б хотіли асоціюватися. Іншими словами, бренди як репутація в кінцевому підсумку визначаються людськими уявленнями [7].

Два основних елементи, що створюють міцний бренд роботодавців, – ціннісна пропозиція для працівників (EVP – Employee Value Proposition) та досвід роботи. EVP допомагає підприємству створити привабливу обіцянку, яку вони хочуть надати своїм нинішнім і майбутнім працівникам. Зважаючи, що досвід зайнятості є фактичною доставкою обіцянки на різних етапах життєвого циклу працівників, важливо, щоб зовнішня обіцянка та внутрішній досвід зайнятості доповнювали один одного.

Ціннісні пропозиції – це унікальні пропозиції, які надає підприємство в обмін на знання, навички, досвід, компетенції працівників. Іншими словами, це – відмінні вигоди, що може запропонувати своїм працівникам підприємство. Ключовим питанням для підприємства є перевірка того, що пропозиція дійсно є привабливою, унікальною та надійною для кандидатів [8, с. 20–23]. EVP допомагає відповісти на питання, чому мотивований та кваліфікований кандидат повинен віддати перевагу одному підприємству. EVP не тільки покликаний бути повним описом усіх переваг, що компанія пропонує працівникам, але й є основною диференційною ознакою бренда. Світовий лідер

у сфері брендингу роботодавців, Universum стверджує, що EVP відображає конкурентні переваги компанії. Роботодавці, які ефективно керують своїм EVP, отримують вигоду у вигляді збільшення кадрових резервів та залучення працівників [9].

Запропоновано процедуру підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку праці, ґрунтуючись на формуванні позитивного бренда роботодавця (рис. 3).

EVP має бути розпізнавальним та привабливим для цільової аудиторії, задовольняти як раціональні, так і емоційні аспекти. EVP має бути релевантним і значущим для працівників, інакше вони не відчуватимуть потребу в ньому. Рекомендується також створити внутрішній проект EVP перед оголошенням кандидатам, щоб переконатись, що EVP дійсно описує реальність підприємства.

Першим кроком для роботодавця є визначення його цільової аудиторії. EVP може бути розділений на суб-EVP для різних цільових груп. Наприклад, ними можуть бути випускники чи досвідчені фахівці. Лише після з'ясування цільових талантів компанія може продовжувати розвивати свій EVP. Неможливо привабити всіх, оскільки люди мають відмінні очікування від роботодавця через різницю у віці, статі, освіті або культурі. Отже, EVP має бути особливим відповідно до очікувань кожного цільового сегмента.

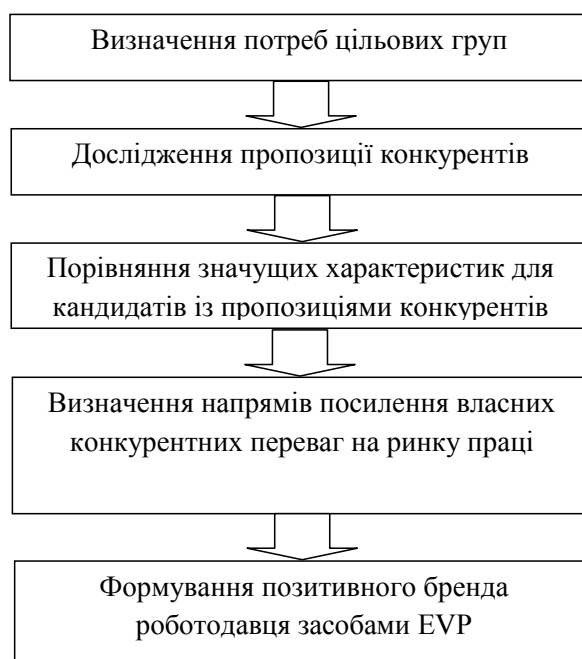


Рис. 3. Процедура підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку праці

Другий етап полягає у вивченні поточного іміджу роботодавця, уподобань цільових груп, характеристики роботодавця, стратегії бренда підприємства, позиціонуванні конкурентів. Це дасть підприємству розуміння того, що робить його унікальним і як краще визначити його EVP. Під час визначення EVP компанія повинна думати про слабкі та сильні сторони порівняно з конкурентами. Іншими словами, компаніям необхідно стратегічно думати про їх теперішній стан і потенційних працівників.

Останній крок – це реалізація попереднього проекту EVP, яка містить такі заходи, як установлення правил, процесів та складання комунікаційного матеріалу, щоб розпочати брендингову кампанію [10].

Брендинг роботодавців може мати позитивний або негативний вплив на досвід працівників на всіх етапах циклу роботи, від приваблювання до утримання. Навіть коли працівник покинув підприємство, бренд роботодавця потенційно має вплив на готовність працівників рекомендувати його іншим працівникам або клієнтам.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, визначення сутності та структури бренда роботодавця, створення алгоритмів і процедур формування позитивного бренда роботодавця підвищуватиме конкурентоспроможність підприємств на ринку товарів і послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Сміт П. *Комунікації стратегічного маркетингу* / П. Сміт, К. Беррі, А. Пулфорд ; пер. з англ. В. М. Єгорова. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 415 с.
- Gregory J. R. *Leveraging the Corporate Brand* / J. R. Gregory, J. G. Wiechmann. – Chicago : NTC Business Books, 1997. – 225 p.
- Ambler T. *The employer brand* / T. Ambler, S. Barrow // *The Journal of Brand Management*. – 1996. – Т. 4. – Р. 185–206.
- Barrow S. *Turning recruitment advertising into a competitive weapon: paper delivered at the CIPD Annual Conference* / S. Barrow – Harrogate : Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD), 1990.
- Minchington B. *Employer Brand & the new world@work* / B. Minchington // *CLA (Collective Learning Australia)*. – С. 307.
- Backhaus K. *Conceptualizing and researching employer branding* / K. Backhaus, S. Tikoo // *Career Development International*. – 2004. – Vol. 9.
- Barrow S. *The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work* / S. Barrow, R. Mosley // John Wiley & Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex PO19 8SQ, England, 2005.
- Розробляємо ціннісну пропозицію / О. Остервальдер, І. Пінєс, Г. Бернад, А. Сміт. – Київ : Наш формат, 2018. – 324 с.
- Employer Value Proposition Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://universumglobal.com/employer-value-proposition-development> (дата звернення: 21.05.2018). – Назва з екрана.
- How to create a compelling Employee Value Proposition [Електронний ресурс] // *Insync*. – Режим доступу: http://www.insyncsurveys.com.au/media/149911/insync_evp_research_paper.pdf (дата звернення: 21.05.2018). – Назва з екрана.

REFERENCES

- Smit, P., Berri, K. & Pulford, A. (2001). *Komunikatsii stratehichnoho marketynhu [Communication Strategic Marketing]*. (V. M. Yehorova, Trans.). Moscow : YuNYTY-DANA [in Ukrainian].
- Gregory, J. R. & Wiechmann, J. G. (1997). *Leveraging the Corporate Brand*. Chicago : NTC Business Books.
- Ambler, T. & Barrow, S. (1996). The employer brand. *The Journal of Brand Management*, 4, 185–206.

4. Barrow, S. (1990). *Turning recruitment advertising into a competitive weapon: paper delivered at the CIPD Annual Conference*. Harrogate : Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD).
5. Minchington, B. (n.d.). *Employer Brand & the new world@work*. CLA (Collective Learning Australia).
6. Backhaus, K. & Tikoo, S. (2004). Conceptualizing and researching employer branding. *Career Development International*, 9.
7. Barrow, S. & Mosley, R. (2005). The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work. *John Wiley & Sons Ltd, The Atrium*.
8. Ostervalder, O., Pin'e, I., Bernard, H. & Smyt, A. (2018). *Rozrobliavimo tsinnisnu propozytsiiu [Develop a value proposition]*. Kyiv : Nash format.
9. Employer Value Proposition Development (n.d.). [https://universumglobal.com/ employer-value-proposition-development](https://universumglobal.com/employer-value-proposition-development) Retrieved from <https://universumglobal.com/employer-value-proposition-development> (accessed 10 May 2018).
10. How to create a compelling Employee Value Proposition (n.d.). http://www.insyncsurveys.com.au/media/149911/insync_evp_research_paper.pdf Retrieved from http://www.insyncsurveys.com.au/media/149911/insync_evp_research_paper.pdf (accessed 10 May 2018).

Л. В. Степанова, кандидат экономических наук, доцент; **О. В. Тужилкина**, кандидат экономических наук, доцент (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Формирование позитивного бренда работодателя в современных условиях.**

Аннотация. Целью статьи является определение сущности, структуры, функций и особенностей формирования положительного бренда работодателя в современных условиях. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, системного подхода. **Результаты.** Предложено определение сущности и структуры бренда работодателя, создание алгоритмов и процедур формирования положительного бренда работодателя повысить конкурентоспособность предприятий на рынке товаров и услуг. **Практическая значимость результатов исследования.** Предложена процедура повышения конкурентоспособности предприятия на основе формирования положительного бренда работодателя.

Ключевые слова: персонал, предприятие, работодатель, бренд, положительный бренд работодателя, конкурентоспособность.

L. Stepanova, Cand. Econ. Sci., Docent; **O. Tuzhykina**, Cand. Econ. Sci., Docent; (Poltava University of Economics and Trade). **Formation of positive employer brand in modern conditions.**

Annotation. Purpose. The article is devoted to the definition of the essence, structure, functions and features of the formation of positive brand in modern conditions. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, system approach. **Findings.** The definition of the essence and structure of the employer brand, the creation of algorithms and procedures for the formation of a positive brand employer will increase the competitiveness of enterprises in the market of goods and services are proposed. **Practical value.** The procedure of increasing the enterprise competitiveness on the basis of the positive employer brand formation is proposed.

Keywords: personnel, enterprise, employer, brand, positive brand of employer, competitiveness.

ГЕНЕЗИС КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ

В. О. ВІТЮНІН

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

Анотація. *Мета статті* – дослідити генезис компетентнісного підходу в управлінні, що дозволить забезпечувати ефективність управлінської діяльності в сучасних умовах. **Методика дослідження.** *Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення.* **Результати.** *У статті узагальнено теоретичні підходи до визначення сутності компетенцій і компетентностей у різні періоди досліджень.* **Практична значущість результатів дослідження.** *Запропоновано розглядати генезис компетентнісного підходу залежно від розвитку світової економіки та еволюції наукової думки.*

Ключові слова: компетенція, компетентність, управління, компетенції в управлінні, компетентнісний підхід в управлінні.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобалізації та євроінтеграції економіки України особливої популярності в системі управління підприємствами та організаціями й підготовки фахівців набули поняття «компетенції», «компетентність», «компетентнісний підхід». Це пов'язано з тим, що діяльність господарюючих суб'єктів ґрунтується на ефективності як управлінського персоналу, так і працівників. Її забезпечення залежить від розуміння управлінським персоналом сутності та особливостей розвитку компетентнісного підходу в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Компетентнісний підхід в управлінні досліджували такі вчені: М. Армстронг, І. В. Болотнікова, Р. Бояцис, Ч. Вудраф, Ю. В. Варданян, О. А. Грішнова, О. А. Дороніна, І. О. Зімня, А. Я. Кібанов, А. М. Колот, Т. А. Костишина, Г. С. Лопушняк, Д. Макклелланд, І. Л. Петрова, М. Портер, К. Прахалад, С. та Л. Спенсери, Д. Равена, М. В. Семікіна, С. Уїддетт, Г. Хемел, С. Холліфорд, Н. Хомський, Г. Л. Чайка, Л. В. Шаульська.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити генезис компетентнісного підходу в управлінні, що дозволить забезпечувати ефективність управлінської діяльності в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У розвитку компетентнісного підходу виокремлюють три етапи (рис. 1).

На першому етапі поштовхом до вивчення цієї проблеми стали роботи Н. Хомського, який визначив фундаментальну різницю між поняттями «мати знання» і «використовувати ці знання», а також уперше науково обґрунтував термін «компетенція».

Саме використання знань, на думку Н. Хомського, є виявом компетенції людини в різних видах діяльності, пов'язаних із мисленням і практичним досвідом. Пізніше застосування людиною набутих знань, навичок та вмінь почали називати «компетентністю» [2].

Другий етап характеризувався дослідженням посиленої уваги до формування й застосування компетенцій і компетентностей в управлінні та професійній діяльності людини, визначенням впливу компетенцій на успіх підприємства чи організації і кар'єри працівника.

У 1973 р. американський психолог Д. Макклелланд у статті «Тестувати компетентність, а не інтелект» визначив способи, за допомогою яких на основі компетенцій можна виділити успішних працівників і неуспішних, а також визначив методи та процедури оцінювання ком-

петенцій. На думку Д. Макклелланда, компетентнісний підхід дає змогу поєднувати в єдине ціле питання добору й розвитку персоналу, оцінювання виконавчої діяльності та планування кар'єри працівників. такий підхід ґрунтується на аналізі «людини – у роботі» без попередніх зауважень щодо характеристик, потрібних для

виконання цієї роботи. Лише згодом, за допомогою оцінювання діяльності, визначається, які саме якості людини забезпечують її успіх. Отже, компетенції розглядаються як невід'ємні компоненти поведінки людини [3].

Головні проблеми, яким присвячував свої роботи Д. Макклелланд, визначено на рис 2.

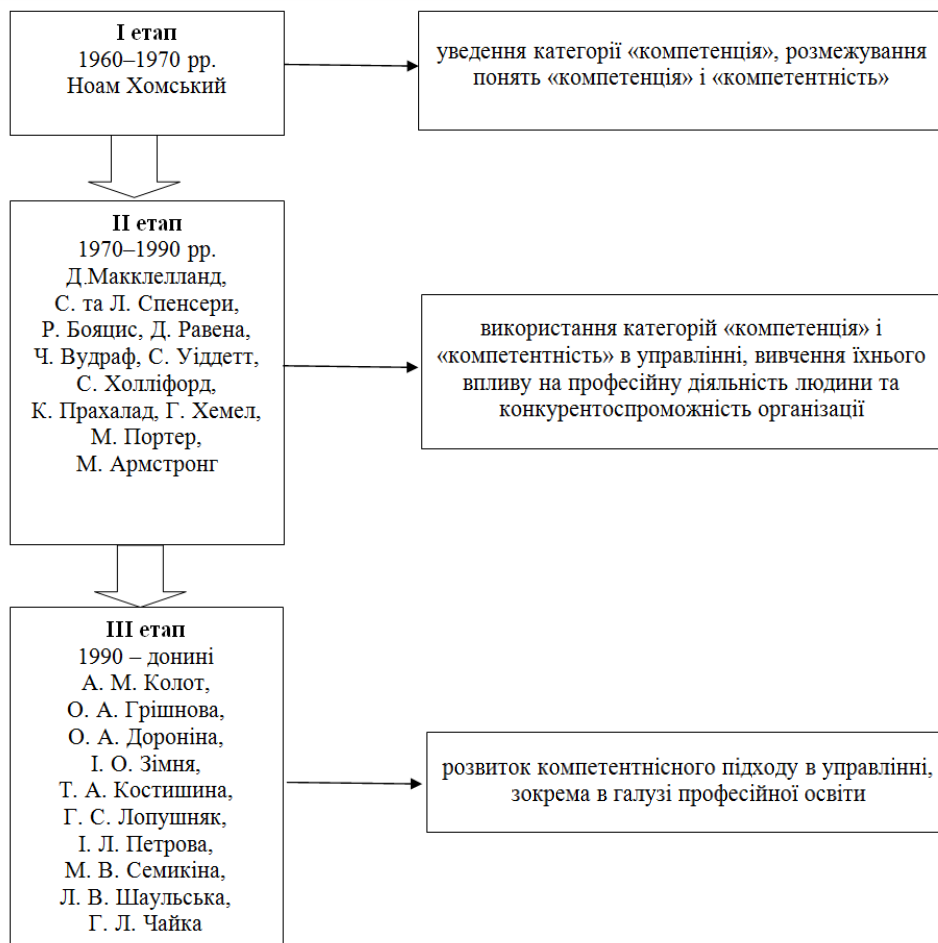


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування поняття «компетентнісний підхід» [сформовано автором на основі [1]]



Рис. 2. Теми досліджень Д. Макклелланда [сформовано автором на основі [4]]

Інші науковці продовжували розробки стосовно компетенцій. У фундаментальному дослідженні «Компетенції в роботі» С. та Л. Спенсери розглядають компетенції як базову якість людини, що зумовлює ефективне та/або найкраще виконання будь-якої роботи. Учені вважають компетенції системним утворенням, елементами якого є тип і рівень базових якостей людини. Компетенції визначають варіанти поведінки або мислення в різних ситуаціях і тривають упродовж досить значного проміжку часу.

Із точки зору вчених, характеристика, яка не впливає на виконання роботи, не є компетенцією, вона не повинна використовуватися для оцінювання працівника [5, с. 8–13].

На основі методики, запропонованої Спенсерами, створено світову базу моделей компетенцій та словник професійних компетентностей (із поведінковими індикаторами), які необхідні для виконання працівниками конкретних ролей у професійній діяльності.

Великий вклад у розвиток компетентнісного підходу в управлінні зробив Р. Бояцис, який поняття «компетенція» й «компетентність» пов'язав із поняттям «ефективна робота», зокрема менеджерів [6].

Результатом досліджень ученого стало формулювання 19-ти менеджерських компетенцій, з його ім'ям пов'язаний активний розвиток уявлень про компетенції та їх моделі, які використовуються в управлінні персоналом.

Наступним кроком у розвитку компетентнісного підходу в управлінні стали дослідження Дж. Равена, який визначив поняття «компетентність» як сукупність знань, навичок та установок, що дають змогу особливо ефективно діяти або виконувати намічені функції, спрямовані на досягнення встановлених стандартів у професійній галузі чи певній діяльності [7]. Види компетентності, на його думку, це внутрішньо мотивовані характеристики, пов'язані із системою особистих цінностей.

Інший американський учений Ч. Вудраф по своєму визначив поняття «компетенція» і «компетентність»: компетенція – набір поведінкових правил, якими має володіти людина, аби виконувати свої обов'язки з урахуванням компетентностей. Компетентність – це очікування щодо якості виконання своєї роботи. При цьому компетентність учений розглядав у двох значеннях:

1) як кваліфіковане вміння людини виконувати свої професійні обов'язки;

2) як поведінкові патерни, які людині необхідно продемонструвати, щоб виконувати необхідні функції на певному робочому місці [8].

У сучасних умовах, що характеризуються різким зростанням конкуренції, підприємства та організації вимушені формувати конкурентні переваги, які б сприяли отриманню доходів. Засновниками компетентнісного підходу в управлінні стали К. Прахалад і Г. Хемел, які ввели в науковий обіг поняття «ключові компетенції організації» як чинник, що визначає її унікальність: «ключова компетенція – це колективне знання організації, особливо щодо того, як скоординувати різні виробничі навички, уміння й різні технологічні потоки» [9].

Тему про ключові компетенції розвинули інші вчені, зокрема М. Портер та М. Армстронг, які визначили, що господарюючий суб'єкт у процесі свого розвитку виробляє компетенції, які зумовлюють його спішну діяльність, формують конкурентні переваги й цим відрізняють від інших.

У 80-х рр. ХХ ст. свою діяльність, пов'язану з компетентнісним підходом, розпочала Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), група експертів якої започаткувала програму «Визначення та відбір компетенцій: теоретичні обґрунтування» (DeSeCo). Основні положення програми ґрунтуються на таких засадах:

– сучасне життя вимагає від людини набуття певного набору компетентностей, які називаються ключовими;

– формування компетентностей є результатом взаємодії багатьох чинників;

– вибір найважливіших загальних компетентностей, що називаються ключовими, має відбуватись на фундаментальному рівні з урахуванням актуальних світоглядних ідей щодо суспільства й людини та їхньої взаємодії;

– під час визначення ключових компетентностей необхідно враховувати національні, психологічні й культурні особливості людини та її середовища;

– на відбір та ідентифікацію ключових компетентностей впливають суб'єктивні чинники, пов'язані із самою людиною: вік, стать, освітньо-професійна підготовка, соціальний статус тощо;

– визначення й відбір ключових компетентностей потребує широкого обговорення серед фахівців різних соціальних груп [10].

Третій етап розвитку компетентнісного підходу, пов'язаний з удосконаленням освіти,

зокрема професійної, був викликаний процесами глобалізації світової економіки, тенденціями інтеграції й гармонізації європейської системи вищої освіти.

Ціла низка українських учених розвивала цей напрям у своїх наукових дослідженнях, що забезпечувало розвиток професійності національної освіти.

На конференції в м. Болонья було прийнято декларацію, в основу якої покладено компетентнісний підхід до освіти, основним принципом якого став перехід від предметної диференціації до міждисциплінарної інтеграції. Це дозволило вдосконалити підготовку фахівців через формування нових компетенцій та компетентностей, лідерської позиції, творчості, креативності, що, безумовно, сприятиме підвищенню ефективності управління.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Отже, на початку ХХІ ст. концепція компетентнісного підходу стала ключовою в системі управління підприємствами (організаціями) і в системі підготовки фахівців як на міжнародному рівні, так і в Україні [11, с. 12]. Дослідження компетентнісного підходу в управлінні мають великі перспективи, оскільки сприяють розвитку керівників, фахівців через формування ключових компетенцій, підвищенню їх конкурентоспроможності на національному та світовому ринках праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зимняя И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентного подхода в образовании / И. А. Зимняя. – Москва : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 42 с.
2. Хомский Н. Аспекты теории синтаксиса / Н. Хомский ; пер. с англ. под ред. и с предисл. В. А. Звегинцева. – Москва : МГУ, 1972. – 227 с.
3. Макклелланд Д. Мотивация человека : пер. с англ. / Д. Макклелланд. – Санкт-Петербург : Питер, 2007. – 672 с.
4. Макклелланд Д. Концепция компетенций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dps.smrtlc.ru/Disc/Competence.htm> (дата звернення: 15.06.2018). – Назва з екрана.
5. Спенсер С. Компетенции в работе: модели высокой производительности / С. Спенсер, Л. Спенсер. – Москва : ГИППО, 2005. – С. 8–13.
6. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы : пер. с англ. / Р. Бояцис. – Москва : ГИППО, 2008. – 352 с.
7. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие, реализация : пер. с англ. / Дж. Равен. – Москва : «Когито-Центр», 2002. – 396 с.
8. Вудраф Ч. Центры развития и оценки : пер. с англ. / Ч. Вудраф. – Москва : ГИППО, 2005. – 384 с.
9. Прахалад К. Стержневые компетенции корпорации : пер. с англ. / К. Прахалад, Г. Хемел // Стратегический процесс ; под. ред. Г. Минцберга, Дж. Б. Куинна, С. Гоглана. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 567 с.
10. Definition and Selection of Competencies. Theoretical and Conceptual Foundations (DESECO). Strategy Paper on Key Competencies. An Overarching Frame of Reference for an Assessment and Research Program – OECD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/41529556.pdf> (дата звернення: 15.06.2018). – Назва з екрана.
11. Чайка Г. Л. Компетенції в управлінні : навч. посіб. / Г. Л. Чайка. – Київ : Знання, 2015. – 167 с.

REFERENCES

1. Zimnyaya, I. A. (2004). *Klyuchevyye kompetentnosti kak rezul'tativno-tselevaya osnova kompetentnosnogo podkhoda v obrazovanii* [Key competencies as an effective target basis of a competence-based approach in education]. Moscow [in Russian].

2. Khomskiy, N. (1972). *Aspekty teorii sintaksisa [Aspects of syntax theory]*. (V. A. Zvegintseva, Trans.). Moscow : MGU [in Russian].
3. Mak-Klelland, D. (2007). *Motivatsiya cheloveka [Motivation of man]*. Sankt-Peterburg [in Russian].
4. Mak-Klelland, D. Kontsepsiya kompetentsiy [The concept of competence]. (n.d.). Retrieved from <http://dps.smrtilc.ru/Disc/Competence.htm> (accessed 15 June 2018) [in Russian].
5. Spenser, S. & Spenser, L. (2005). *Kompetentsii v rabote: modeli vysokoy proizvoditel'nosti [Competences in work: high-performance models]*. Moscow [in Russian].
6. Boyatsis, R. (2008). *Kompetentnyy menedzher. Model' effektivnoy raboty [Competent manager. Model of effective work]*. Moscow: HIPPO [in Russian].
7. Raven, Dzh. (2002). *Kompetentnost' v sovremennom obshchestve: vyavleniye, razvitiye, realizatsiya [Competence in modern society: identification, development, implementation]*. Moscow : Kogito-Tsentr [in Russian].
8. Vudraf, Ch. (2005). *Tsentry razvitiya i otsenki [Development and Evaluation Centers]*. Moscow : HIPPO [in Russian].
9. Prakhilad, K. & Khemel, G. (2001). *Sterzhnevyye kompetentsii korporatsii. Strategicheskiy protsess [Core competencies of a corporation. Strategic process]*. (G. Mintsberg, Dzh. B. Kuinn, S. Goglan, Eds.). Sankt-Peterburg [in Russian].
10. Definition and Selection of Competencies. Theoretical and Conceptual Foundations (DESECO). Strategy Paper on Key Competencies. An Overarching Frame of Reference for an Assessment and Research Program – OECD. (n.d.). Retrieved from <http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/41529556.pdf> (accessed 15 June 2018).
11. Chaika, H. L. (2015). *Kometentsii v upravlinni [Competences in the management]*. Kyiv : Znannia [in Ukrainian].

В. А. Вітютин (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Генезис компетентностного подхода в управлении.**

Аннотация. Цель статьи – исследовать генезис компетентностного подхода в управлении, что позволит обеспечивать эффективность управленческой деятельности в современных условиях. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения. **Результаты.** В статье обобщены некоторые теоретические подходы к определению сущности компетенций и компетентностей в разные периоды исследований. **Практическая значимость результатов исследования.** Предложено рассматривать генезис компетентностного подхода в зависимости от развития мировой экономики и эволюции научной мысли.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, управление, компетенция в управлении, компетентностный подход в управлении.

V. Vityunin (Poltava University of Economics and Trade). **Genesis of competent approach in management.**

Annotation. The purpose of this article is to investigate the genesis of a competent approach in management, which will ensure the effectiveness of management activities in modern conditions. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization. **Findings.** The article generalizes theoretical approaches to the definition of the essence of competencies and competencies in different research periods. **Practical value.** It is proposed to consider the genesis of a competent approach depending on the development of the world economy and the evolution of scientific thought.

Keywords: competence, management, competence in management, competency approach in management.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

АБДУЛАЕВ ЗУХРАБ ИСА ОГЛЫ

(Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли»)

Аннотация. Целью статьи является раскрытие сущности и роли организации труда как элемента социальной политики в системе управления предприятиями. **Методика исследования.** Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, системного подхода. **Результаты.** В статье представлены теоретические аспекты организации труда как элемента социальной политики предприятий. Рассмотрены основные модели управления предприятием и организацией труда, в частности. **Практическая значимость результатов исследования.** Предложена структура системы организации труда как элемента социальной политики предприятия.

Ключевые слова: социальная политика, персонал, организация труда, мотивация, стимулирование, эффективность деятельности.

Постановка проблемы в общем виде и связь с важнейшими научными или практическими задачами. Формирование социально-ориентированной рыночной экономики внесло существенные коррективы в понимание сущности социально-экономических отношений. Это заключается в том, что акценты смещаются в сторону многообразия методов регулирования социально-трудовых отношений, которые являются характерными для трансформационной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы организации труда, социальной политики в системе управления предприятиями различных отраслей деятельности изучали такие ученые: М. Альберт, Дж. Гелбрейт, А. Камю, А. Маслоу, М. Мескон, Л. Мисникова, Н. Сныткова, О. Тофлер, Дж. Форестер, Е. Фром, М. Хайдеггер, Ф. Хедоури, К. Ясперс и др. Свои научные труды посвящали этой тематике такие ученые Украины: Д. Богиня, В. Геец, Е. Гришнова, А. Колот, Т. Костышина, Э. Либанова, Л. Лисогор, Е. Макарова, В. Мандыбура, В. Новиков, И. Петрова, Л. Степанова, О. Тужилкина, Л. Черенко и др.

Формирование целей статьи (постановка задачи). Целью статьи является раскрытие сущ-

ности и роли организации труда как элемента социальной политики в системе управления предприятиями.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Социальная политика является достаточно многогранным процессом. В широком смысле слова социальная политика представляет собой систему отношений, возникающих между социальными субъектами по реализации основных целей общества, в центре которых главная цель – человек, его жизнеобеспечение, благосостояние, социальное развитие, социальная защита и безопасность. В узком смысле слова социальная политика – это система конкретных мер, направленных на жизнеобеспечение населения.

Социальная политика предприятия, по мнению украинских ученых, представляет собой мероприятия, связанные с предоставлением своим работникам дополнительных льгот и выплат социального характера [2, с. 157].

Социальное обеспечение работников, развитие их личности, сохранение здоровья являются основными условиями успешной деятельности предприятия. В качестве мотивационного ресурса управления, социально ориен-

тированная кадровая политика и связанные с нею социальные услуги должны способствовать тому, чтобы работник удовлетворял свои потребности, интересы и ценностные ориентиры.

Как инструмент мотивации и стимулирования работников, социальная политика предусматривает принятие решений, которые касаются следующего:

- выбор приоритетов в самой социальной политике;
- выбор форм предоставления льгот, услуг, выплат и их видов;
- оценка величины возможных выплат, исходя из поставленных задач и финансовых возможностей предприятия.

Таким образом, социальная политика влияет на организацию труда и развитие предприятия.

Поддерживая точку зрения М. Мескона, М. Альберта и Ф. Хедоури, нужно отметить, что самой определяющей характеристикой организаций является разделение труда. Если, по крайней мере, два человека работают вместе для достижения одной цели, они должны делить работу между собой. Разделение всей работы на составляющие компоненты обчно называется горизонтальным разделением труда. Разделение большого объема работы на многочисленные небольшие специализированные задания позволяет организации производить гораздо больше продукции, чем если бы то же самое количество людей работало самостоятельно.

В очень малых организациях горизонтальное разделение труда может не проследиваться достаточно четко. Владельцы, которые являются одновременно и управляющими маленьких ресторанов, могут поочередно то готовить еду, то обслуживать посетителей. Но большинство сложных организаций имеют такого рода горизонтальное разделение, так что можно четко проследить их функции и цели деятельности. Классическим образцом горизонтального разделения труда на производственном предприятии, например, являются производство, маркетинг и финансы. Они представляют собой основные виды деятельности, которые должны быть успешно выполнены, чтобы фирма добилась поставленных целей.

Сложные организации осуществляют четкое горизонтальное разделение за счет образования подразделений, выполняющих спе-

цифические конкретные задания и добивающихся конкретных специфических целей. Такие подразделения часто называются отделами или службами, но существуют также и многочисленные другие названия.

Таким образом, по сути своей, большие и сложные организации состоят из нескольких специально созданных для конкретных целей взаимосвязанных организаций и многочисленных неформальных групп, возникающих спонтанно.

Поскольку работа в организации разделяется на составляющие части, кто-то должен координировать работу группы для того, чтобы она была успешной. Итак, в организации существуют две внутренние органичные формы разделения труда: первая – это разделение труда на компоненты, составляющие части общей деятельности, то есть горизонтальное разделение труда; вторая – вертикальная – отделяет работу по координированию действий от самих действий. Деятельность по координированию работы других людей и составляет сущность управления [1, с. 40].

В контексте вышесказанного рассмотрим модели философии управления:

- модель рациональных целей;
- модель внутренних процессов;
- модель человеческих отношений;
- модель открытых систем [2, с. 72].

С приближением человечества к информационному обществу значительно возрастает роль работника не только как объекта, но и как субъекта управления. В соответствии с концепцией «управление человеком», человек – главный субъект организации и особенный субъект управления, что тесно связано с концепцией развития личности; тем самым формируется новый взгляд на людей как на важнейший ресурс предприятия и организации труда.

Основателями модели внутренних процессов были М. Вебер и А. Файоль. Значительный вклад в поиск способов эффективного управления трудом и организациями внес М. Вебер. Их модель была основана на следующих определениях:

- бюрократия – система, которая управляется не на основе личностных оценок, а в соответствии с точным использованием определенных правил и процедур;
- административный менеджмент управления базируется не столько на личных каче-

ствах работников, а на институтах и установленном порядке.

Именно М. Веберу принадлежит тезис о важности карьеры для работника, понимание им возможностей продвижения человека на основе организации труда. Характеристика бюрократического менеджмента:

- правила и распоряжения;
- беспристрастие к персоналу;
- разделение труда;
- иерархическая структура;
- структура полномочий;
- рациональное использование наиболее эффективных способов выполнения заданий [2, с. 73].

Модель рациональных целей основывается на учении Д. Хейлса, который выделил пять главных принципов рациональной модели управления:

- использование методов системной работы;
- четкое разделение труда;

– централизованное планирование и контроль;

– определенный уровень участия персонала;

– нейтральность технической эффективности, которая полезна как для работодателей, так и для наемных работников.

Методы системной работы и разделения труда созвучны убеждениям Ф. Тейлора и Ф. и Л. Гилбертов, которые считают, что четкое руководство приводит к высоким результатам. В этой же модели большая роль отводится мотивации работников, поскольку Ф. Тейлор считал, что единственный способ стимулирования к выполнению заданий – это финансовые стимулы, и рекомендовал использовать систему индивидуальной оплаты труда.

А. Файоль как основатель модели внутренних процессов разработал принципы управления организацией труда и предприятия в целом (рис. 1).

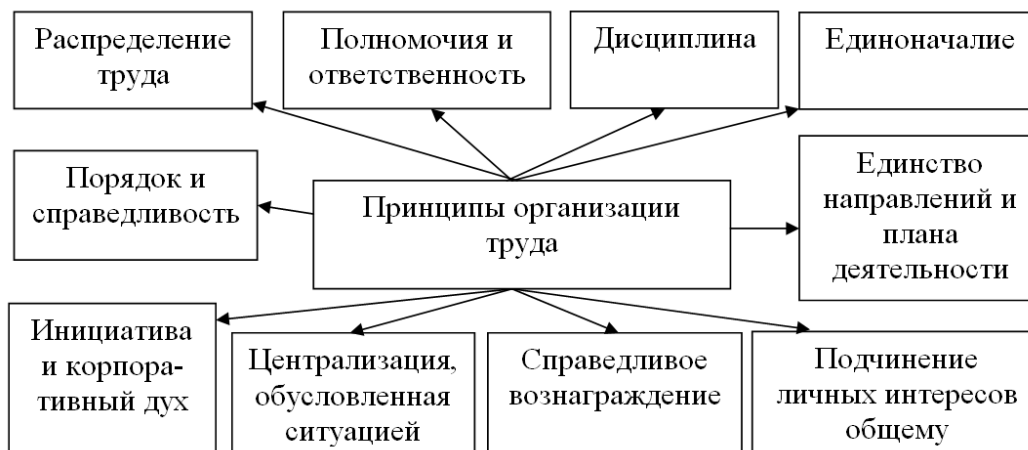


Рис. 1. Принципы организации труда

Модель человеческих отношений особенно актуальна и важна в современных условиях, так как проблемы взаимоотношений существенно влияют и на организацию труда, и на его результат.

Известно, что поведение персонала обуславливается комплексом факторов, круг которых не ограничивается финансовыми стимулами (Ф. Тейлор) и социальными потребностями (Я. Мейо). А. Маслоу, Д. Мак-Грегор высказывали свою точку зрения о том, что в вопросах организации труда и управления предприятием необходимо учитывать как потребности, так и возможности человека, иначе

у работников будет возникать чувство неудовлетворенности от труда.

Подход к организации как к открытой системе получил дальнейшее развитие в создании модели открытых систем. Основная цель такой модели – адаптация внутренних структур и процессов организации к условиям внешней среды, которые необходимо учитывать руководителю при принятии управленческих решений.

В современном деловом мире, как показывает практический опыт, успешными в полной мере становятся те предприятия, которые используют творческий потенциал своих работников.

Таким образом, модели управления, которые включают в себя управление и предприятием, и организацией труда, в частности, способствуют обеспечению производительного труда персонала

и конкурентоспособности предприятия в целом.

Ученые Белоруссии структуру социально-трудовых отношений определяют в виде трех относительно самостоятельных блоков (рис. 2).

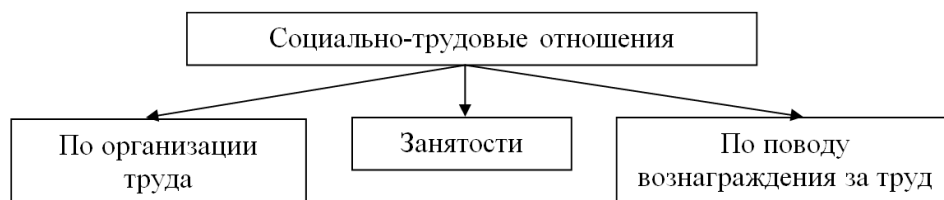


Рис. 2. Структура социально-трудовых отношений [3, с. 6]

Организация труда является важной составляющей организации производственного процесса, и как самостоятельная область экономической работы имеет особое содержание, сферу исследования и методы изучения деятельности.

Структуру системы организации труда как элемента социальной политики следует дополнить некоторыми аспектами, которые обеспечивают качество трудовой жизни работников (рис. 3).



Рис. 3. Структура системы организации труда как элемента социальной политики
[* дополнено автором]

Выводы из указанных проблем и перспективы дальнейших исследований в представленном направлении. Таким образом, организация труда и управление ею являются важнейшей составляющей формирования и регулирования социальной политики, благодаря которой возможно повысить производительность труда работников и конкурентоспособность предприятия в современных условиях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Москва : Дело, 1999. – 467 с.
2. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навч. посіб. / під ред. В. Г. Воронкової. – Київ : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.

3. Мисникова Л. В. Организация труда в торговле : учеб. пособие / Л. В. Мисникова, Н. А. Сныткова. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 184 с.
4. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – Москва, 1992. – С. 52.
5. Maslow A. N. Motivation and Personality / A. N. Maslow. – 2-d, ed. – N. Y., 1970. – 369 p.
6. Maslow A. A theory of Human Motivation / A. Maslow // Psychological Review. – 1943. – № 50. – P. 370–396.
7. Mc. Gregor D. The Human Side of Enterprise / D. Mc. Gregor. – New York, 1960. – P. 6–7.
2. Voronkova, V. H. (Ed.). (2006). *Upravlinnia liudskymy resursamy: filosofski zasady [Management of human resources: philosophical ambush]*. Kyiv : VD Profesional [in Ukrainian].
3. Mysnykova, L. V. & Snytkova, N. A. (2010). *Orhanyzatsyia truda v torhovle [The organization of labor in trade]*. Mynsk : Yzd-vo Hrevtsova [in Russian].
4. Faiol, A. (1992). *Obshchee y promyshlennoe upravlenye [General and Industrial Management]*. Moscow [in Russian].
5. Maslow, A. N. (1970). *Motivation and Personality*. 2-d, ed. New York.

REFERENCES

1. Meskon, M., Albert, M. & Khedoury, F. (1999). *Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of man-*
7. Mc. Gregor, D. (1960). *The Human Side of Enterprise*. New York.

Абдулаев Зухраб Иса Огли (Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»). **Організація праці як елемент соціальної політики в системі управління підприємствами.**

Анотація. Метою статті є розкриття сутності та ролі організації праці як елемента соціальної політики в системі управління підприємствами. **Методика дослідження.** Рішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, системного підходу. **Результати.** У статті представлені теоретичні аспекти організації праці як елемента соціальної політики підприємств. Розглянуто основні моделі управління підприємством та організацією праці, зокрема. **Практична значущість результатів дослідження.** Запропоновано структуру системи організації праці як елемента соціальної політики підприємства.

Ключові слова: соціальна політика, персонал, організація праці, мотивація, стимулювання, ефективність діяльності.

Abdulaev Zuhrah Isa Ogly (Poltava University of Economics and Trade). **Labor organization as an element of social policy in the enterprise management system.**

Annotation. The purpose of this article is to reveal the essence and role of the organization of labor as an element of social policy in the system of enterprise management. **Methodology of research.** The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, system approach. **Findings.** The article presents the theoretical aspects of the organization of labor as an element of the social policy of enterprises. The main models of enterprise management and labor organization, in particular, are considered. **Practical value.** The structure of the organization of labor as an element of the social policy of the enterprise has been proposed.

Keywords: social policy, personnel, work organization, motivation, stimulation, activity efficiency.

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. – 16,3; Наклад: 300 пр. Зам. № 193.

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.
