

## У НОМЕРІ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<b>Баула О.В., Саржан Ю.О.</b> Неоколоніалізм як аспект глобалізації.....	3
<b>Вісин В.В., Вісин О.О., Вісіна Т.М.</b> Політико-правові чинники функціонування кредитних кооперативних установ у Волинській губернії в другій половині XIX століття.....	8

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Захарченко В.І.</b> Суперпозиція основних напрямів нової регіональної політики України та розвинених країн (у контексті використання зарубіжного досвіду).....	13
--	----

## ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Вахович І.М., Камінська І.М., Волинчук Ю.В.</b> Проблеми та перспективи розвитку автомобілебудування в Україні.....	20
---	----

## РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Корецька Н. І., Мартинюк Н. І.</b> Оцінка рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України.....	30
<b>Паленичак О.В.</b> Конкурентоспроможність аграрних підприємств регіону та перспективні напрями її підвищення.....	41
<b>Шубалий О.М.</b> Розвиток соціальної інфраструктури у сферах житлово-комунального господарства, транспорту і зв'язку регіону.....	46

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

<b>Адаменко О.М., Зорін Д.О., Мосюк М.І., Радловська К.О.</b> Еколого-економічні наслідки катастрофічних паводків та їх подолання на Дністровському інженерно-екологічному полігоні.....	54
---	----

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Битов В.П., Кадебська Е.В.</b> Методи управління як спосіб впливу в досягненні цілей підприємства.....	65
<b>Дашко І.М.</b> Антикризове управління в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства.....	70
<b>Завражний К.Ю.</b> Комунікаційні бізнес-процеси промислових підприємств: визначення та систематизація.....	78

<b>Легомінова С.В., Воскобоєва О.В., Ромащенко О.С.</b> Концептуальні основи управління товарними запасами підприємства.....	89
<b>Лопушинська О.В., Панова Я.Г.,Стовба А.О.</b> Особливості управління маркетинговою діяльністю на підприємствах кондитерської галузі при здійсненні ЗЕД.....	98
<b>Сазонова Т. О., Єріна В. В.</b> Роль психологічних методів управління у формуванні ефективної діяльності підприємства.....	103
<b>Островська Г.Й.</b> Розвиток системи управління інтелектуальним потенціалом підприємства на основі методології пошуку та оцінювання прихованих можливостей нововведень.....	109
<b>Нужна О.А., Тлучкевич Н.В.</b> Аналітичне дослідження обсягів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств Волинської області з розподілом їх за розмірами.....	115

### ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<b>Скоморович І. Г.</b> Місце інвестиційних фондів на ринку фінансових послуг.....	121
---	-----

### ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

<b>Дейнега І. О.</b> Роль фірмових кольорів в управлінні брендами закладів вищої освіти.....	129
<b>Дзямулич М.І., Чиж Н.М.</b> Особливості функціонування системи недержавних страхових пенсійних фондів в Україні.....	135
<b>Коцій О.В.</b> Проблеми та перспективи розвитку трудових ресурсів в Україні.....	140
<b>Шубала І. В., Гордійчук А.І.</b> Оцінка тенденцій економічно активної складової людського капіталу регіону..	147

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.9:338.1

Баула О.В., к.е.н., доцент

Саржан Ю.О.

Луцький національний технічний університет

### НЕОКОЛОНІАЛІЗМ ЯК АСПЕКТ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто теорію неокolonіалізму та суміжні теорії, на основі яких виявлені причини неможливості віднесення Європейського Союзу до категорії неокolonіалістичного утворення; запропоновано категорію «неокolonіалістична одиниця», наведено її визначення; вказано на роль неокolonіалізму у встановленні глобалізації як доктрини світового розвитку; обґрунтовано що неокolonіалістичні одиниці виступають фактором уніфікації та механізмом спільного рівномірного економічного розвитку в межах сучасного глобалізованого середовища.

**Ключові слова:** неокolonіалізм, ультраімперіалізм, глобалізація, неокolonіалістична одиниця.

Baula O., Sarzhan Y.

### NEOCOLONIALISM AS AN ASPECT OF GLOBALIZATION

The article deals with the theory of neo-colonialism and related theories, on the basis of which the reasons of impossibility of the European Union classification in the category of neo-colonialist formation are revealed; the category «neo-colonialist unit» is proposed, its definition is given; points to the role of neo-colonialism in establishing globalization as a doctrine of world development; It is substantiated that neo-colonialist units act as a factor of unification and a mechanism of joint uniform economic development within the modern globalized environment.

**Keywords:** neo-colonialism, ultra-imperialism, globalization, neo-colonialist unit.

Баула Е.В., Саржан Ю.О.

### НЕОКОЛОНИАЛИЗМ КАК АСПЕКТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены теорию неокolonіализма и смежных теории, на основе которых выявлены причины невозможности отнесения Европейского Союза к категории неокolonіалистического образования; предложено категорию «неокolonіалистична единица», приведены ее определения; указано на роль неокolonіализма в установлении глобализации как доктрины мирового развития; обосновано что неокolonіалистични единицы выступают фактором унификации и механизмом общего равномерного экономического развития в пределах современного глобализирующегося среды.

**Ключевые слова:** неокolonіализм, ультраимпериализм, глобализация, неокolonіалистична единица.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** Неокolonіалізм, як геополітичне явище, може виступати загрозою суверенітету усіх країн за межами метрополії завдяки механізму економічної експлуатації і перетворити їх на колонії нового типу. За цих умов захист державних інтересів потребує боротьби з імперіалістичними аспектами глобального неокolonіалізму. Зважаючи на подібні обставини та історичні передумови їх утворення постає необхідність переглянути роль неокolonіалізму у процесі формування існуючої системи міжнародних зв'язків не лише між розвинутими країнами та «третім світом», а між незалежними державами загалом.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** З різних позицій досліджували проблему неокolonіалізму Ж.-П. Сартр, К. Нкрума, Т. Серакеберан, К. Маркс, К. Каутський, Н. Зеллер, С. Величенко, В. Долід та ін.. Однак у

працях цих дослідників не було надано достатньої уваги дослідженню неоколоніалізму в межах зносин розвинутих економік, що є характерним для сучасної глобалізованої системи світу.

**Цілі статті.** Метою статті є дослідження та теоретичне обґрунтування впливу неоколоніалізму на формування міждержавних зв'язків серед економічно розвинутих країн, окреслення неоколоніалізму як елемента теорії глобалізаційних процесів, виділення поняття «неоколоніалістичної одиниці» як структурно-функціонального елемента сучасної системи міжнародних зносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Соціологічна теорія модернізації традиційно стосується проблеми взаємозв'язку та взаємодії Західної Європи і/або США та держав Африки, Азії та Латинської Америки. Її прихильники, вказуючи на порівняно високий рівень розвитку «західного світу», наголошують на невідворотності економічного процвітання, за умови досягнення такого стану через фазу індустріалізації. Таким чином, потреба допомоги колишнім колоніям якомога швидше досягнути необхідного рівня економічного розвитку шляхом інвестування, кредитування тощо, призвела до утворення у 60-80-х рр. системи неоколоніалізму.

За К. Нкрумою, неоколоніалізм можна визначити як інвестування капіталу держави метрополії до колонії з метою створення глибокої економічної та технологічної залежності останньої, за умови переважання вкладених ресурсів над темпом зростання економіки залежної держави [1]. Засобами впровадження неоколоніалізму він називає: «невидимий уряд», контроль світового ринку західним капіталом (вплив на ціни), рівень відсоткової ставки на міжнародні кредити, позики та допоміжну діяльність міжнародних організацій, зокрема Світового Банку, МВФ, Міжнародної фінансової корпорації та Міжнародної асоціації розвитку.

У відповідь на теорію модернізації та її соціально-економічні наслідки постала теорія залежності. Її головним постулатом є навмисне «недорозвинення» третього світу державами Європи та Сполученими Штатами, що відповідає їхнім власним економічним інтересам [2]. Інструментом здійснення виступає навмисна сировинна орієнтація національних економік держав-неоколоній, яка проявляє себе на довгостроковому періоді через гіпотезу Пребіша-Зінгера [3].

Таким чином можна прийти до висновку, що політика «великих держав» щодо «третього світу» у II пол. XX ст. в економічному плані мала на меті безперервність та довго тривалість функціонування колоніалізму стосовно усіх колишніх колоній. Проте чи вичерпується на цьому поняття неоколоніалізму?

Якщо розглядати критерії Нкруми, то під поняття колонії Сполучених Штатів підпадає післявоєнна Європа, про що пише і сам автор [1]. Проте незважаючи на колосальність обсягів плану Маршала та його впливу на економічний та політичний потенціал держав континенту, подібне капіталовкладення вже в п'ятдесятих роках повернуло Європу на довоєнний рівень та не створило абсолютної залежності її політики від політичної волі США. Тому сьогодні ми простежуємо партнерську взаємодію між континентами, яка передбачає можливість існування як «про» так і «контра» у сферах політики та економіки.

Однією з головних причин такої різниці впливу однотипних факторів для Європи з одного боку та Африки, Азії, Латинської Америки з іншого, можна назвати перш за все ідеологічну співзвучність «старого» та «нового» світів, на противагу до соціалістичних тенденцій у «третьому світі», та вже наявний інститут матеріальної та моральної (що важливо) індустріалізації Європи, який зазнавав відбудови, а не будувався на нових та незрозумілих для суспільства засадах.

Проте саме механізм спільного користування міжнародним капіталом, який виступає інструментом неокolonіалізму, після Другої Світової війни став важливим структурним елементом світових міждержавних зносин, зокрема як в межах спеціалізованих фінансових організацій, так і універсальних, військових чи економічних об'єднань. Тому доцільним буде припустити наявність неокolonіальних засад у стосунках розвинених держав Європи та світу.

Можна умовно виділити два структурних рівні економічних залежностей у західному регіоні, які утвердились у 60-80-х рр.: перший – напряму від США, другий – між різними за рівнем розвитку економіками Європи. Таким чином усі держави Західної Європи доцільно розглядати з марксистсько-леніністського поняття напівколонії, держави юридично незалежної, проте політично підпорядкованих через економічні механізми [4].

Ця стадія, за Леніним, виступає проміжним етапом між вільної державою та колонією у чистому вигляді, що по суті є інверсією принципу побудови неокolonіалізму: замість побудови економічного колоніалізму як наступної стадії після політичного та силового впливу, економічний диктат розглядається перш за все як передумова до встановлення політичного контролю. Обидва механізми справдились історично (відносини між РФ та іншими постсоціалістичними державами, стосунки США та Японії), проте сьогодні спостерігаються саме наслідки їх здійснення, а не активне функціонування.

Поняття напівколонії має ще один аспект, який вступає в силу на сучасному етапі розвитку міждержавних зносин: за умови чітко структурованої сукупності колоніальних систем, між метрополіями відбувається боротьба за напівколонії, як останні спірні джерела сировини. Тобто, оскільки в Західній Європі існують потенційні метрополії, у вигляді найбільш розвинених відносно інших економік, то решта держав є спірними ринками закупівлі та збуту продукції, боротьба за які ведеться через ринкові механізми. Важливо зазначити, що прямий диктат в цьому регіоні, а отже і сценарій формування класичних колоній, є неможливим, адже всі держави регіону так чи інакше є високорозвиненими з позицій економіки, політики та суспільної організації.

Тому доцільно підсумувати, що неокolonіальні тенденції є властивими зносінам між високорозвиненими державами, маючи за основу світовий поділ праці та спеціалізацію. Тому хоча теорія неокolonіалізму, в класичному її розумінні, і не справджується в подібних умовах, вона не обов'язково є нехарактерною для подібної системи та може виступати частиною теорії глобалізації.

Щоб представити неокolonіалізм, як економічну тенденцію, вищенаведені аспекти теорій залежності та імперіалізму доцільно доповнити з позиції теорії ультраімперіалізму, викладеної К.Каутським. Серед її постулатів ключовим є наступний: в ході розвитку капіталізму рано чи пізно настає момент, в який відбувається припинення конкурентної боротьби капіталістичних держав за розподіл сфер впливу, а отже і міждержавні конфлікти, натомість вступає в силу механізм спільної експлуатації світових ресурсів завдяки єдиному міжнародному капіталу задля досягнення деяких стратегічних цілей [5, с . 33]. Таким чином ми виводимо наслідком неокolonіалізму не відродження імперій чи стагнацію світового господарства, а навпаки формування деякої загальної геосфери, в межах якої відбуваються ринкові взаємодії світових макроекономічних суб'єктів. Справедливість таких припущень можна обґрунтувати з огляду на теоретичні розробки «теорії державного картелю», зокрема в межах функціонування структури ЄС [6]. Проте приклад Європейського Союзу не може вважатись повноцінним прикладом неокolonіалістичних тенденцій з двох причин:

1) ЄС є договірним інтеграційним утворенням, функціонування якого здійснюється на основі установчих документів та консенсусної системи прийняття рішень, а тому не відображає повною мірою ринкові механізми;

2) ЄС не виступає однорідною структурою, що доводиться відсутністю єдиної позиції усіх держав-учасниць на низку геополітичних проблем (Брекзїт, ПП-2, агресія РФ щодо держав Східної Європи та центральної Азії).

Особливістю неоколоніалізму як тенденції та його визначальною рисою є м'який диктат: сучасна метрополія не вказує колонії, що їй робити на пряму, натомість створюючи умови політичної прихильності або нейтральності напівколонії щодо міжнародних дій метрополії в будь-якій зі стратегічних сфер міжнародної діяльності, формує навколо себе «сферу впливу». Такого роду експансія є природною реакцією політичної системи світу та в суті ще одним визначенням поняття глобалізація, якщо не передумовою її виникнення.

Проте подібний висновок справедливий лише за умови істинності статусу напівколонії, який виявляється у здобутті переваги над останньою через механізм конкурентної політичної та економічної боротьби за її ресурси, з боку метрополій, як його бачив Каутський. Адже саме спосіб здобування гегемонії вирізняє неоколоніалізм, як економічну перевагу, від традиційного імперіалізму, як політичного переконання. Така відповідність не є характерною для усіх існуючих систем міждержавних зв'язків, тому в контексті теорії неоколоніалізму варто диференціювати власне неоколоніалізм як історичний факт, та неоколоніалізм як тенденцію. Для окреслення неоколоніальних сфер впливу, за доцільне вважаємо ввести поняття неоколоніальної одиниці – умовного агрегату держав, схильного приймати або підтримувати єдине рішення в сфері політичних та економічних питань, висунуте метрополією.

Формування такого роду одиниць відбувається дещо нетрадиційним щодо класичного неоколоніалізму методом. Визнання всіх держав рівноправними суб'єктами права де-юре було оформлено ще у ХХ ст. [7], тому будь-які міжнародні стосунки доцільно вважати сучасними за умови фактичного дотримання цього статусу обома сторонами зносин. За цієї умови, наявність довгострокових глобальних проблем людства (війни та миру, екології, боротьби зі злочинністю, боротьби з дискримінацією, права на самовизначення національності та ін.), виступає легальним середовищем проведення колоніальної політики, що відображається у формі схвалення деякого кола держав на бік свого бачення коротко- та довгострокових дій з урегулювання даних питань.

Офіційно таке схвалення радше відображається у формі політичного нейтралітету в момент зіткнення інтересів кількох метрополій. Прихильність визначається економічною зручністю та відносною вигодою від проведення саме такої політики, адже у разі виграшного становища метрополії, напівколонія також виграє. Критичним в даному питанні є фактор безпеки: вступ у статус напівколонії не повинен нести жодної загрози суверенному праву держави проводити власну політику, а лише постулювати, що комплексне бачення вирішення деякого питання з боку метрополії є найбільш близьким до її власного, або найбільш вигідним для здійснення. В такій системі зносин, теоретично, перед будь-яким апаратом держави постає питання вибору: пошук метрополії, щоб приєднатись, чи колоній, щоб долучити. Проте відразу постає питання, який фактор є первинним при формуванні неоколоніальних зв'язків: сектор приватного бізнесу чи державна влада. Візьмемо за основу тезу, про те, що держава є оператором сконцентрованих в її межах ресурсів. Звідси будь-яке її рішення у сфері глобальної антикризової політики, за умови відсутності політичної загрози від його наслідків, приймається на основі економічних факторів.

Формування неоколоніальної одиниці базується на теорії відносних переваг в економічному та політичному планах, тому історично усталені зв'язки не завжди та не

обов'язково повинні справджуватись. Навпаки, традиційна залежність держав, закладена у ХХ ст. і раніше, є проявом імперіалізму, і жодним чином не відноситься до тенденції неокolonіалізму. Якщо не зазнали ринкового переродження, зв'язки подібного роду є тупиковими, адже були сформовані на політиці «викачування ресурсів», на відміну від здійснення перерозподілу ресурсів та обов'язків з метою забезпечення стабільної двосторонньої вигоди, яка є засобом та гарантом існування тривалих продуктивних міждержавних зносин водночас. Таким чином неокolonіальна одиниця – єдина економічна система держав, яка здатна сама забезпечити внутрішню стабільність та розвивається завдяки конкуренції з іншими аналогічними одиницями. В її межах спеціалізація відбувається на основі відносних переваг від виробництва благ, що в результаті призведе до економічного вирівнювання неокolonіалістичної одиниці та набуття статусу держави-метрополії будь-якою з напівколоній.

**Висновки.** Отже, неокolonіалістичні одиниці мають внутрішній потенціал виступити фактором уніфікації та механізмом спільного рівномірного розвитку світового економічного середовища. Що, як наслідок, призведе до утворення більш менш однорідного глобального економічного простору, в якому зміна конкуруючих метрополій, «світових центрів», вільно відбуватиметься в межах глобальних стратегій розвитку на основі ринкових механізмів, не викликаючи політичних криз та глобальних конфліктів. Таким чином неокolonіалізм можна справедливо визначити передумовою та елементом механізму глобалізації.

#### Список бібліографічного опису:

1. Kwame Nkrumah. Neo-Colonialism, the Last Stage of imperialism. The mechanisms of neo-colonialism. URL: <https://www.marxists.org/subject/africa/nkrumah/neo-colonialism/ch01.htm> (last access: 09.12.2019).
2. Dependency theory. Wikipedia. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Dependency\\_theory](https://en.wikipedia.org/wiki/Dependency_theory) (last access: 09.12.2019).
3. Prebisch–Singer hypothesis. Wikipedia. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Prebisch%E2%80%93Singer\\_hypothesis](https://en.wikipedia.org/wiki/Prebisch%E2%80%93Singer_hypothesis) (last access: 09.12.2019).
4. Ленин В.И. Полное собрание сочинений Том 27. Империализм, как высшая стадия капитализма. URL: [https://leninism.su/works/66-tom-27/2080-imperializm-kak-vyssshaya-stadiya-kapitalizma.html#V\\_.D0.A0.D0.90.D0.97.D0.94.D0.95.D0.9B\\_.D0.9C.D0.98.D0.A0.D0.90\\_.D0.9C.D0.95.D0.96.D0.94.D0.A3\\_.D0.A1.D0.9E.D0.AE.D0.97.D0.90.D0.9C.D0.98\\_.D0.9A.D0.90.D0.9F.D0.98.D0.A2.D0.90.D0.9B.D0.98.D0.A1.D0.A2.D0.9E.D0.92](https://leninism.su/works/66-tom-27/2080-imperializm-kak-vyssshaya-stadiya-kapitalizma.html#V_.D0.A0.D0.90.D0.97.D0.94.D0.95.D0.9B_.D0.9C.D0.98.D0.A0.D0.90_.D0.9C.D0.95.D0.96.D0.94.D0.A3_.D0.A1.D0.9E.D0.AE.D0.97.D0.90.D0.9C.D0.98_.D0.9A.D0.90.D0.9F.D0.98.D0.A2.D0.90.D0.9B.D0.98.D0.A1.D0.A2.D0.9E.D0.92) (last access: 09.12.2019).
5. Валовой Д.В. От Сталина и Рузвельта до Путина и Буша. М.: ТЕРРА. Книжный клуб, 2007. 448 с.
6. State cartel theory. Wikipedia. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/State\\_cartel\\_theory](https://en.wikipedia.org/wiki/State_cartel_theory) (last access: 09.12.2019).
7. Венская конвенция о дипломатических сношениях 18 апреля 1961 г. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_048](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_048) (last access: 09.12.2019).

#### References:

1. Kwame Nkrumah. Neo-Colonialism, the Last Stage of imperialism. The mechanisms of neo-colonialism. URL: <https://www.marxists.org/subject/africa/nkrumah/neo-colonialism/ch01.htm> (last access: 09.12.2019)
2. Dependency theory. Wikipedia. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Dependency\\_theory](https://en.wikipedia.org/wiki/Dependency_theory) (last access: 09.12.2019)
3. Prebisch–Singer hypothesis. Wikipedia. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Prebisch%E2%80%93Singer\\_hypothesis](https://en.wikipedia.org/wiki/Prebisch%E2%80%93Singer_hypothesis) (last access: 09.12.2019)
4. Lenin V.I. Polnoe sobranie sochineniy Tom 27. Imperializm, kak vysshaya stadiya kapitalizma. URL: [https://leninism.su/works/66-tom-27/2080-imperializm-kak-vyssshaya-stadiya-kapitalizma.html#V\\_.D0.A0.D0.90.D0.97.D0.94.D0.95.D0.9B\\_.D0.9C.D0.98.D0.A0.D0.90\\_.D0.9C.D0.95.D0.96.D0.94.D0.A3\\_.D0.A1.D0.9E.D0.AE.D0.97.D0.90.D0.9C.D0.98\\_.D0.9A.D0.90.D0.9F.D0.98.D0.A2.D0.90.D0.9B.D0.98.D0.A1.D0.A2.D0.9E.D0.92](https://leninism.su/works/66-tom-27/2080-imperializm-kak-vyssshaya-stadiya-kapitalizma.html#V_.D0.A0.D0.90.D0.97.D0.94.D0.95.D0.9B_.D0.9C.D0.98.D0.A0.D0.90_.D0.9C.D0.95.D0.96.D0.94.D0.A3_.D0.A1.D0.9E.D0.AE.D0.97.D0.90.D0.9C.D0.98_.D0.9A.D0.90.D0.9F.D0.98.D0.A2.D0.90.D0.9B.D0.98.D0.A1.D0.A2.D0.9E.D0.92) (last access: 09.12.2019)
5. Valovoy D.V. Ot Stalina i Ruzvelta do Putina i Busha. M.: TERRA. Knizhnyiy klub, 2007. 448 p.
6. State cartel theory. Wikipedia. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/State\\_cartel\\_theory](https://en.wikipedia.org/wiki/State_cartel_theory) (last access: 09.12.2019)
7. Venskaya konventsiya o diplomaticheskikh snosheniyah 18 aprelya 1961 g. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_048](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_048) (last access: 09.12.2019)

*Рецензент д.е.н., професор Лютак О.М.*

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-1>*

УДК 94:334.012.34"18/19" (477.82)(066)

Вісин В.В., д.і.н., професор

Вісин О.О., к.і.н., доцент

Вісина Т.М., к.і.н., доцент

Луцький національний технічний університет

### **ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ЧИННИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ КООПЕРАТИВНИХ УСТАНОВ У ВОЛИНСЬКІЙ ГУБЕРНІЙ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ СТ.**

У статті розкрито особливості функціонування кредитних кооперативних товариств у Волинській губернії в другій половині ХІХ ст. Висвітлено умови, в яких відбувався розвиток кредитної кооперації. Показано кількісну і якісну динаміку становлення ощадно-позичкових та кредитних кооперативів.

**Ключові слова:** кооперація, кооперативний рух, кредитна кооперація, ощадно-позичкове товариство, кредитний кооператив, Волинь.

Вісин В.В., Вісин Е.А., Вісина Т.Н.

### **ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ФАКТОРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ВОЛЫНСКОЙ ГУБЕРНИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ХІХ В.**

В статье раскрыты особенности функционирования кредитных кооперативных обществ в Волинской губернии во второй половине ХІХ в. Освещены условия, в которых происходило развитие кредитной кооперации. Показано количественную и качественную динамику становления ссудо-сберегательных и кредитных кооперативов.

**Ключевые слова:** кооперация, кооперативное движение, кредитная кооперация, ссудо-сберегательное товарищество, кредитный кооператив, Волинь.

Visyn V., Visyn O., Visyna T.

### **POLITICAL AND LEGAL FACTORS OF THE FUNCTIONING OF CREDIT COOPERATIVE INSTITUTIONS IN VOLYN PROVINCE IN THE SECOND HALF OF THE NINETEENTH CENTURY.**

In the article the features of functioning of credit co-operative societies of the Volyn province are exposed in the second half of the ХІХ с. Terms which development of credit co-operation was in are reflected. The quantitative and high-quality dynamics of becoming of credit cooperative stores is rotined.

**Key words:** co-operation, co-operative motion, credit co-operation, credit cooperative store, Volyn.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Трансформація фінансово-кредитного сектору української економіки зумовлює необхідність ґрунтовного наукового дослідження досвіду кредитних кооперативних організацій. У минулому кредитна кооперація українських земель стала потужним фактором самозабезпечення населення потрібними фінансовими послугами. Відтак, виокремлення закономірних складових діяльності кооперативних кредитних установ Волині у другій половині ХІХ ст. є важливою науковою проблемою. Досконале її вивчення дозволить удосконалити роботу сучасних українських кредитних установ й уникнути минулих прорахунків.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Означена проблематика певною мірою розкрита у дослідженнях українських учених-кооператорів С. Гелея, М. Алімана, С. Злупка, Р. Пастушенка, А. Пантелеймоненка, В. Половця. Проте, розвиток кредитних кооперативних товариств на Волині в умовах Російської імперії сьогодні потребує детальнішого дослідження.

**Цілі статті** – висвітлити політико-правові чинники функціонування установ кредитної кооперації Волинської губернії у другій половині XIX ст. Для цього необхідно з'ясувати умови, в яких відбувалося становлення кредитної кооперації, виявити й проаналізувати кількісну та якісну динаміку розвитку ощадно-позичкових і кредитних товариств.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Населення Волині в умовах Російської імперії проблеми кредитування вирішували через Поземельний селянський банк, волосні або сільські банки, мирські капітали, а також місцеві приватні лихварські капітали. В модернізаційні пореформені десятиліття з'явилися кооперативні форми, які стали альтернативними до пануючої системи кредитно-фінансових відносин. В Правобережній Україні в 70–80-х роках XIX ст. виникли перші ощадно-позичкові товариства, статuti яких ґрунтувалися на принципах установ дрібного кредиту Німеччини, запропонованих у 1850-х роках Ф.Г.Шульце-Делічем. Дрібні власники, недостатньо фінансово самостійні для отримання кредиту в банку, створювали товариство на паях. Воно надавало своїм членам необхідну позику з власних коштів й, отриманих іншим чином кредитів. У 1885 р. вже діяло 12 таких кооперативів: 3 – у Волинській, 3 – в Подільській, та 6 – у Київській губерніях [1, арк. 3 зв.]. Першим ощадно-позичковим товариством Волині стало Домбровицьке (Рівненський повіт), створене у 1879 р. [2, арк. 37]. Діяльність цього регіонального товариства поширювалася на п'ять прилеглих волостей. Наступними стали Житомирське й Дубенське міські товариства, обороти яких у 1885 р. сягнули відповідно 50 тис. руб. й 3 тис. руб. [1, арк. 4–4 зв.]. Оборотні кошти ощадно-позичкових товариств формувалися з паїв, на які виплачувалися дивіденди. Розміри паїв, які можна було сплачувати одразу або частинами, були високими. Зокрема, у Житомирському товаристві вони сягали 100 руб. [2, арк. 159 зв., 164 зв., 180, 188 зв.]. Для селян це були надто великі суми, відтак відсоток членів з повними паями, був незначним. У члени кооперативу приймали на загальних зборах, на засіданнях правління або ради товариства. При здійсненні фінансових операцій кругова порука була основною формою відповідальності. Кредити під поручительство двох осіб видавалися на шість місяців з відстрочкою сплати, за потреби, до трьох місяців. Утворені на таких засадах позиково-ощадні товариства не були ефективними. До 1 січня 1896 р. у Волинській губернії попри затверджені шість статутів, діяльність розпочали лише два товариства – Житомирське та Домбровицьке [3, с. 16]. А в кінці 80-х років XIX ст. у розвитку кредитної кооперації Російської імперії розпочався занепад. У Волинській губернії до початку XX ст. не створили жодної кредитної кооперативної установи. Причини цього: нерозуміння населенням кооперативних принципів та ідей, низький освітній рівень й відсутність фахових керівників, дефіцит коштів, тотальний контроль місцевого самоврядування адміністрацією, відсутність законодавства, недовіра уряду до кооперативних організацій, забюрократизованість створення кредитних установ, непродумана політика Державного банку. У 1895 р. в «Положенні про установи дрібного кредиту» офіційно проголошена безстановість кредитних установ. Проте, фактично влада наполягала на їх становій та національній замкнутості. Генерал-губернатори перешкоджали участі поляків та євреїв в кредитних установах. Наприклад, через це у м. Купель Старокостянтинівського повіту [4, арк. 6–6 зв.], м. Житомирі [6, арк. 2] та м. Рівному [5, арк. 1 зв.] заборонили відкрити ощадно-позичкові кооперативи. Влада прагнула обмежити доступ торговців до кооперації й захистити людей від зловживань останніх. Однак, це лише спонукало торговців застосовувати недобросовісні операції: закупівлю неякісного дешевого товару й продаж його за завищеними цінами, обважування тощо.

На початку XX ст. відбулося стрімке піднесення кредитно-кооперативного руху. Воно зумовлено, насамперед, змінами правової бази (зразкові статuti земських кас дрібного кредиту, положення про установи дрібного кредиту 1895 р. й 1904 р., типові

статути кредитного та ощадно-позичкового товариств, прийнятих у 1905–1911 рр.). Залученню широких верств суспільства до сфери фінансово-кредитних відносин сприяла певна демократизація суспільства, поява надлишків грошей у селян (скасування викупних платежів у 1907 р.; скасування у 1905 р. обмеження участі євреїв в кредитних установах) [7, с. 186]. Певною мірою, піднесенню кредитної кооперації сприяло й розчарування наслідками революції, коли люди не отримали очікуваних додаткових земельних наділів й зрозуміли, що повинні облаштувати своє життя самотужки. У 1906 р. під час обстеження економічного становища хуторів губернії Волинською губернською землевпорядною комісією було встановлено, що селяни потребують фінансової підтримки для розвитку сільськогосподарського виробництва. Відтак, було рекомендовано розширити мережу закладів дрібного кредиту та змінити умови їх функціонування, задля доступності кредитування населенню [8, с. 18, 35]. Цю ж думку підтвердили у 1908 р. Луцька і Володимир-Волинська міські, а також Новоград-Волинська й Ровенська повітові агрономічні наради. Кооперативні ідеї почало активно пропагувати й земство. Таким чином, нагальна потреба розбудови мережі кредитних установ зумовлювалася об'єктивними економічними обставинами розвитку господарства. Багатьох селян не задовольняли не вигідні умови кредитування лихварів (більше 50 %) та самі форми кредитування: застава надільної землі або продаж врожаю на не вигідних умовах [9, с. 36]. З плином часу члени товариств набували досвіду роботи. Якщо на початках в кооперативах домінували поміщики, то згодом провідниками стає чиновництво, сільська інтелігенція, духовенство, торгівці та селяни. Саме завдячуючи інтелігенції, земським інструкторам та інспекторам дрібного кредиту до сільських кредитних кооперативів вступали хлібороби й торгівці. Під впливом кооператорів-ентузіастів волинські селяни формували позитивне ставлення щодо кредитування й вчилися протистояти хибним уявленням щодо кредитної кооперації. Прикладом цього слугує діяльність чорносотенної політичної організації «Союз русского народа» (СРН) на Волині. З 1906 р. СРН почав відкривати кредитні установи й намагався навіть створити їх союз. В кооперативний рух губернії провідники російської православної церкви намагалися запровадити шовіністичні ідеї національного й релігійного протистояння. Наміри провідника «Почаевского союза учреждений мелкого кредита» архімандрита Віталія зводилися до накопичення вкладів (а фактично на діяльність СРН) з метою кредитування селян на викуп землі. Досвідчений юрист і кооператор Д. Маркович, в пресі критично оцінив діяльність цих установ «народного кредиту» як форму ошуканства. 8–10 грудня 1910 р. у м. Рівному Перший з'їзд представників кредитних товариств Волині розглянув питання розвитку кредитної кооперації й взаємин з почаївським «народним кредитом» [10, с. 4]. Кооператори Волині засудили й відкинули спроби підпорядкування кооперативів політичним впливам реакційного «Союзу русского народу», а також наміри релігійних діячів афілювання кооперативної ідеї для задоволення потреб й амбіцій церковних посадовців.

До розвитку кредитно-грошової кооперації Волині активно долучилися земства. Затверджений 14 червня 1906 р. примірний статут земських кас дрібного кредиту дозволив земствам засновувати власні кредитні установи. Їм дозволялося залучати грошові заощадження, надавати позики в основні й оборотні капітали кооперативів, здійснювати посередництво в розрахунках одноосібних позичальників. Перші земські каси почали виникти у другій половині 1907 р. 6 квітня 1910 р. відкрилася Волинська губернська земська каса дрібного кредиту. За рік вона контролювала 205 кредитних установ, а на 1.07.1914 р. – 448 кредитних і ощадно-позичкових товариств [11, арк. 1]. Волинська губернська каса дрібного кредиту готувала керівників товариств, надавала інструкторські консультації, проводила ревізії, забезпечувала кредитні та ощадно-позичкові товариства оборотними коштами тощо. У 1910 р. волинське земство створило організацію земських інструкторів, до якої початково увійшло чотири, а з 1912 р. – шість

інструкторів з дрібного кредиту. За перший рік роботи каси кількість кредитних товариств та членів у них зросла на третину, оборотні капітали – майже у два рази [12, с. 32]. Губернська каса надавала довгострокові кредити до трьох років під 8 %, а короткотермінові позики до року – під 7,5 % річних. По вкладам кооперативи начисляли 4–9 %, а каса – 4–6,5 % річних. Окрім грошового кредитування земські каси надавали «візні кредити», тобто давали у користування складські приміщення, сільськогосподарські машини та ін. Через земські склади здійснювалося посередництво з придбання мінеральних добрив, насіння, нових машин та кормів. Одноосібникам й кооперативним установам товари відпускалися у кредит попередніми замовленнями та дорученням під 2–5 % річних, мінеральні добрива й насіння під 2 % [13, арк. 1]. Поряд з Губернською земською касою на Волині працювали й повітові земські каси дрібного кредиту. Різниця між ними у тому, що перша кредитувала виключно кооперативи, а повітові каси ще й фізичних осіб. Земські каси дрібного кредиту зі власної ініціативи допомагали створювати кооперативні установи, координували їх діяльність, що значно прискорювало й спрощувало розбудову мережі нових товариств. У Волинській губернії зразковою була земська каса дрібного кредиту Володимир-Волинського повітового земства. Завдяки продуманій організаційно-економічній діяльності та солідній фінансовій базі (власний основний капітал 5 тис. руб., позика у державному банку 50 тис. руб. з коштів страхового капіталу й позика управління у справах дрібного кредиту 10 тис. руб.) каса за короткий час заснувала у повіті мережу кредитних й споживчих кооперативів [14]. Слід зазначити, що попри подібність послуг, які надавали ощадно-позичкові й кредитні товариства, земські каси дрібного кредиту конкуренції між ними не було. Не було перетікання коштів з каси у кооперативи й навпаки. Крім того, за відсутності союзних об'єднань кредитної кооперації, губернська та повітові земські каси спочатку виконували деякі їх функції. В програмах діяльності земських установ містилося положення про сприяння організації районних союзів кредитної кооперації, а також про здійснення ними культурно-освітньої й пропагандистської роботи [11, арк. 3]. Інструктори земств поширювали кооперативну літературу, організували різноманітні курси з рахівництва та кооперації членам ощадно-позичкових та кредитних товариств. Зокрема, впродовж 1909 – 1910 рр. подібні курси діяли у м. Рівному [15, с. 5]. Протягом 1911 р. кредитних установах Житомира, Ізяслава, Кременця Губернська земська каса проводила 10-денні курси, на яких розглядалися: принципи кредитної кооперації, коротка історія кооперації, теорію і практику рахівництва, зміст статутів кредитних і ощадно-позичкових товариств, плани кооперативних товариств, пояснення до постановки ощадних, вкладних і посередницьких операцій з практичними заняттями. У 1912 р. аналогічні курси улаштували у Луцьку та Старокостянтинові. Волинська губернська земська каса підвищувала рівень кваліфікації своїх інструкторів, щорічно відряджаючи їх на півторамісячні кооперативні курси до Московського Народного університету імені А. Шанявського [16, с. 47,51].

**Висновки.** Таким чином, на початку ХХ ст. завдяки вказаним політико-правовим чинникам кооперативні форми господарювання охопили широкі верстви населення. Особливо зросла кількість кредитних кооперативних установ в Наддніпрянській Україні. У 1900 р. було 126 ощадно-позичкових та 12 кредитних товариств, у 1904 р. їх кількість зросла, відповідно, до 138 і 85, у 1913 р. – 599 і 1643. За 13 років число кооперативів зросло у 16,2 рази й напередодні Першої світової війни охопили біля 60 % селянських господарств українських губерній. Мережа кредитної кооперації забезпечувала населення широким спектром фінансово-кредитних операцій за вигідною відсотковою ставкою, а відтак задовольняла виробничі потреби селян зі придбання сільськогосподарського реманенту, худоби, купівлі й оренди землі, будівництва споруд тощо [17, с. 196].

## Список бібліографічного опису:

1. ЦДІАК України (Центральний державний історичний архів України, м. Київ). Ф. 442. Оп. 618. Спр. 128. 16 арк.
2. ЦДІАК України. Ф. 442. Оп. 614. Спр. 243. 270 арк.
3. Двадцать первый отчет о ссудо-сберегательных и промышленных товариществах. / Изд. под. ред. СПб. отд. комитета. СПб., 1896. С. 16.
4. ЦДІАК України. Ф. 442. Оп. 614. Спр. 215. 7 арк.
5. ЦДІАК України. Ф. 442. Оп. 535. Спр. 327. 3 арк.
6. ЦДІАК України. Ф. 442. Оп. 632. Спр. 176. 2 арк.
7. Корелин А. П. Кооперативное законодательство в России и западный опыт. *Отечественная история*. 1996. № 2. С. 180–189.
8. Журнал особого агрономического совещания при Волынской губернской землеустроительной комиссии 7-го марта 1909 г. Житомир : Губернское статистическое издание, 1909. 56 с.
9. Сельскохозяйственная хроника Волынской губернии. № 1. Житомир: Издание Волынской губернской управы по делам земского хозяйства. Электрическая типография товарищества Н. А. Бредович, 1910. 68 с.
10. Х. Б. Впечатления от съезда представителей учр-ний м. к. в г. Ровно. *Слотчина*. 1911. №1.
11. *Держархів Житомирської обл.* (Державний архів Житомирської області). Ф. 192. Оп. 1. Спр. 324. 3 арк.
12. Доклад № 187 О содействии кредитной кооперации. *Доклады Волынскому Губернскому Земскому собранию 11 очередной сессии. По Губернской Земской кассе мелкого кредита. С № 185-198, 225 и 242.* Житомир : Электрическая типография «Работник», 1913. С. 31–35.
13. *Держархів Житомирської обл.* Ф. 183. Оп. 1. Спр. 1204. 2 арк.
14. *Муравейник – Комашня (Київ)*. 1914. № 5. С. 84.
15. N.N. Счетоводные курсы в г. Ровно для служащих в кредитных сплотах. *ХУМК*. 1910. № 3. С. 5.
16. Доклад № 190 О научных командировках инструкторов кооперации. *Доклады Волынскому Губернскому Земскому собранию 11 очередной сессии. По Губернской Земской кассе мелкого кредита. С № 185-198, 225 и 242.* Житомир : Электрическая типография «Работник», 1913. С. 47–52.
17. Фареній І. А. Кредитні кооперативи Наддніпрянської України на початку ХХ ст. *Проблеми історії України ХІХ – початку ХХ ст.*: Зб. наук. пр. Вип. ІХ / НАН України. Ін-т історії України; Редкол.: О. П. Рент (голова) та ін. К., 2005. С. 193–201.

## References:

1. Fund 442. Description 618. Case 128. Central State Historical Archives of Ukraine, Kyiv [in Ukrainian].
2. Fund 442. Description 614. Case 243. Central State Historical Archives of Ukraine, Kyiv [in Ukrainian].
3. Dvadczat pervyj otchet o ssudo-sberegatelnykh i promyshlennykh tovarishhestvakh. [Twenty-first report on savings and industrial partnerships] (1896). / Ed. under. ed. SPb. Dep. committee. St. Petersburg.
4. Fund 442. Description 614. Case 215. Central State Historical Archives of Ukraine, Kyiv [in Ukrainian].
5. Fund 442. Description 535. Case 327. Central State Historical Archives of Ukraine, Kyiv [in Ukrainian].
6. Fund 442. Description 632. Case 176. Central State Historical Archives of Ukraine, Kyiv [in Ukrainian].
7. Korelin A.P. (1996). Kooperativnoe zakonodatelstvo v Rossii i zapadnyj opyt. [Cooperative legislation in Russia and Western experience]. *Otechestvennaya istoriya – National history*, 2, 180–189 [in Russian].
8. Zhurnal osobogo agronomicheskogo soveshchaniya pri Volynskoj gubernskoj zemleustroitel'noj komissii 7-go marta 1909 g. [Journal of the Special Agronomic Conference at the Volyn Provincial Land Management Commission on March 7, 1909.] (1909). Zhytomyr: Provincial statistical publication, 56 p. [in Ukrainian].
9. Selskokhozyajstvennaya khronika Volynskoj gubernii. № 1. [Agricultural chronicle of the Volyn province. No. 1.] (1910). Zhytomyr: Publication of the Volyn Provincial Council for Zemstvo Economy. Electric Printing House of the Partnership N. A. Bredovich, 68 p. [in Ukrainian].
10. Kh. B. Vpechatleniya ot sezda predstavitelej uchr-nij m. k. v g. Rovno. [Kh.B. Impressions from the sezds of representatives of m.c. institutions in the city of Rivne]. (1911). *Splotchina – Rally*, 1 [in Ukrainian].
11. Fund 192. Description 1. Case 324. State archive of Zhytomyr region. Zhytomyr [in Ukrainian].
12. Doklad № 187 O sodejstvii kreditnoj kooperaczii. [Report No. 187 On the Promotion of Credit Cooperation.] (1913). *Reports to the Volyn Provincial Zemsky Assembly 11th regular session. According to the Provincial Zemsky treasury of small loans. With No. 185-198, 225 and 242.* Zhytomyr: Electric printing house "Worker", S. 31–35 [in Ukrainian].
13. Fund 183. Description 1. Case 1204. State archive of Zhytomyr region. Zhytomyr [in Ukrainian].
14. *Muravejnik-Komashnya (Kyiv) – Anthill-Komashnya (Kyiv)*. (1914), 5, 84 [in Ukrainian].
15. N.N. Schetovodnye kursy v g. Rovno dlya sluzhashchikh v kreditnykh splotakh. [N.N. Accounting courses in Rivne for employees in credit rafts]. (1910). *KhUMK – HUMK*, 3, 5 [in Ukrainian].
16. Doklad № 190 O nauchnykh komandirovkakh instruktorov kooperaczii. [Report No. 190 On the scientific missions of co-operation instructors.] (1913). *Reports to the Volyn Provincial Zemsky Assembly 11th regular session. According to the Provincial Zemsky treasury of small loans. With the number 185-198, 225 and 242.* Zhytomyr: Electric printing house "Worker", S. 47-52 [in Ukrainian].
17. Farenii I. (2005). Kredytne kooperatyvy Naddnyprianskoi Ukrainy na pochatku XX st. [Credit cooperatives of the Dnieper Ukraine at the beginning of XX century]. *Problemy istorii Ukrainy XIX – pochatku XX st. – Problems of the History of Ukraine of the 19th – beginning of the 20th centuries*. Collection of scientific works. IX / NAS of Ukraine. Institute of History of Ukraine; Editorial: OP Rerent (chairman) and others. (Vols IX), (pp. 193–201). Kyiv [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-2>

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 332.14:339.97

Захарченко В.І., д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет

**СУПЕРПОЗИЦІЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ НОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА РОЗВИНЕНИХ КРАЇН (У КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ)**

У статті розкрито особливості нової регіональної політики. Співставлено основні напрями цієї політики в Україні та в розвинених країнах. Проаналізовано (в аспекті запозичення зарубіжного досвіду) основні напрями нової регіональної політики розвинених країн: підвищення ролі децентралізації та регіоналізму; зменшення міжрегіональних диспропорцій; формування багаточислової територіальної структури; вирішення специфічних регіональних проблем; забезпечення конкурентоспроможності регіонів; забезпечення ендogenous, збалансованого та сталого розвитку регіонів; забезпечення сталості в розвитку регіонів. Підкреслено важливе значення належного інституційного забезпечення нової регіональної політики України на основі використанням досвіду розвинених країн.

**Ключові слова:** парадигма регіоналізму (старого, нового), регіональна політика, нова регіональна політика (України, розвинених країн), інституційне забезпечення нової регіональної політики.

Zakharchenko V.

**THE SUPERPOSITION OF THE MAIN DIRECTIONS OF THE NEW REGIONAL POLICIES OF UKRAINE AND DEVELOPED COUNTRIES (IN CONTEXT USE OF FOREIGN EXPERIENCE)**

The article reveals the features of the new regional policy. The main directions of this policy are compared in Ukraine and in developed countries. The main directions of the new regional policy of the developed countries are analyzed (in terms of borrowing from foreign experience): enhancing the role of decentralization and regionalism; reducing inter-regional disparities; formation of a multicenter territorial structure; solving specific regional problems; ensuring the competitiveness of regions; ensuring endogenous, balanced and sustainable development of regions; ensuring sustainability in regional development. The importance of proper institutional support for Ukraine's new regional policy, based on the experience of developed countries, is emphasized.

**Key words:** paradigm of regionalism (old, new), regional policy, new regional policy (Ukraine, developed countries), institutional support of new regional policy.

Захарченко В.И.

**СУПЕРПОЗИЦІЯ ОСНОВНИХ НАПРАВЛЕНІЙ НОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ І РОЗВИТИХ СТРАН (В КОНТЕКСТЕ ІСПОЛЬЗУВАННЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПИТА)**

В статье раскрыты особенности новой региональной политики. Сопоставлены основные направления этой политики в Украине и в развитых странах. Проанализированы (в аспекте заимствования зарубежного опыта) Основные направления новой региональной политики развитых стран: повышение роли децентрализации и регионализма; уменьшение межрегиональных диспропорций; формирование многоцентровой территориальной структуры; решения специфических региональных проблем; обеспечение конкурентоспособности регионов; обеспечение эндогенного, сбалансированного и устойчивого развития регионов; обеспечение устойчивости в развитии регионов. Подчеркнуто важное значение надлежащего институционального обеспечения новой региональной политики Украины на основе использованием опыта развитых стран.

**Ключевые слова:** парадигма регіоналізму (старого, нового), регіональна політика, нова регіональна політика (Україна, розвинених країн), інституціональне забезпечення нової регіональної політики.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** З кінця 1980-х рр. у економічно розвинених країнах, зокрема тих, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Китаї та інших, реалізується нова регіональна політика. Її особливістю є те, що вона поступово відходить від парадигми старого регіоналізму, в якій робився акцент на підтримці відсталих регіонів і територій за рахунок прямих фінансових вливань держави, і переходить на засади парадигми нового регіоналізму, в якій на перший план виходить державне стимулювання саморозвитку регіонів і територій.

Для України, яка з перших років незалежності взяла курс на формування і проведення нової регіональної політики, і закріпила цей курс у Законі «Про засади державної регіональної політики» (від 5 лютого 2015 р. № 156-VIII), особливо важливе значення має врахування досвіду розвинених країн у розрізі основних напрямів цієї політики, які зазвичай вибудовуються навколо деяких найважливіших цілей та шляхів їх досягнення.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Значний внесок в обґрунтування можливостей запровадження зарубіжного досвіду проведення нової регіональної політики в українську практику зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як Р. Гуле [1], М. Долішній [2], А. Кінцак [3], С. Лучик та В. Лучик [4], В. Решетило та Г. Стадник [5], І. Сторонянська та А. Прокоп'юк [6], В. Чужиков [7] та ін. Однак у їхніх працях немає чітко вираженого співставлення основних напрямів нової регіональної політики України та розвинених країн, що не сприяє цілеспрямованому запровадженню зарубіжного досвіду.

**Цілі статті.** Мета дослідження полягає в суперпозиції (накладанні та порівнянні) основних напрямів нової регіональної політики України та розвинених країн у контексті цілеспрямованого використання позитивного зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В одній з попередніх публікацій нами запропоновано виокремлювати такі основні напрями нової регіональної політики України: 1) міжрегіональна інтеграція в межах національної держави; 2) подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів; 3) планування і регулювання розвитку територій; 4) адаптація регіонів до умов глобалізації та регіоналізації; 5) підвищення конкурентоспроможності регіонів (див. [8]). Їх суперпозиція з аналогічними напрямками нової регіональної політики розвинених країн показує, що вони кореспондують між собою (табл. 1).

Таблиця 1

Суперпозиція основних напрямів нової регіональної політики в Україні та в розвинених країнах

Основні напрями нової регіональної політики в Україні	Нова регіональна політика в розвинених країнах	
	основні напрями	вияви та результати проведення
Міжрегіональна інтеграція в межах національної держави	Підвищення ролі децентралізації та регіоналізму	Підвищення ролі регіональної та місцевої влади на фоні скорочення обов'язків державної адміністрації Забезпечення не тільки соціальної і економічної, а й екологічної, політичної та культурної безпеки
Подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів	Зменшення міжрегіональних диспропорцій	Тенденції до функціональної та організаційної інтеграції макропросторової та регіональної політики

продовження таблиці 1.

1	2	3
Планування і регулювання розвитку територій	Формування багаточетрової територіальної структури	Акцент на забезпечення мобільності суспільства і підвищення територіальної доступності окремих міст і регіонів за рахунок розвитку транспортних зв'язків, що призводить до більш високого ступеня територіальної згуртованості
Адаптація регіонів до умов глобалізації та регіоналізації	Вирішення специфічних регіональних проблем	Урахування при розробці та реалізації сучасної регіональної політики нових соціально-економічних проблем, які пов'язані із глобалізацією економіки, змінами клімату, несприятливими демографічними процесами, зростанням цін на енергоресурси
Підвищення конкурентоспроможності регіонів	Забезпечення конкурентоспроможності регіонів	Створення мережових структур за рахунок забезпечення співробітництва державних органів різних рівнів та їх економічних і соціальних партнерів як важливого стимулу зростання
		Підвищення значення кластерів як сучасної організаційної форми економічної активності
	Забезпечення ендogenous, збалансованого та сталого розвитку регіонів	Зосередження уваги на розвитку ендogenous потенціалу регіону, а не на екзogenous заходах та інвестиціях
		Підвищення значення малих та середніх підприємств для соціально-економічного розвитку регіонів
	Забезпечення сталості в розвитку регіонів	Зміщення державних пріоритетів з матеріального виробництва до сфери послуг

*Джерело:* складено автором на основі власних розробок та джерел [9, с. 16; 10].

Співпадання (повне чи часткове) напрямів нової регіональної політики України та розвинених країн розширює можливості щодо використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці. Розглянемо їх за основними напрямками нової регіональної політики розвинених країн.

*Підвищення ролі децентралізації та регіоналізму.* В багатьох розвинених країнах вважається, що уникнути небажаних наслідків відцентрових тенденцій, засадах можна на засадах досягнення регіонами політичної та фінансово-економічної самостійності на засадах регіоналізму – західного (європейського), американського чи східного.

Особливо цінний досвід у плані вирішення конфліктів між центром та регіонами, що взяли курс на сепаратизм (широку автономію чи проголошення незалежності), нагромаджено в Європі, зокрема у Великій Британії та Іспанії. У першій із цих країн проводиться політика, спрямована на широку дискусію щодо переваг і недоліків виходу з країни окремих її частин (Шотландії та Уельсу), розширення представництва націоналістичних партій у їх парламентах та парламенті країни й організацію демократичного волевиявлення громадян «бунтівних регіонів», свідченням чого став референдум про незалежність Шотландії у вересні 2014 р. В Іспанії упокорення «бунтівних регіонів» проводиться на засадах дотримання її конституції, яка не передбачає виходу Каталогії та Країни Басків з її складу, але передбачає надання їм широким прав автономії. Більш правильною нам видається британська політика, яка узгоджена з Декларацією ООН про права корінних народів і підтверджує право цих народів на самовизначення. Відповідно, українська держава в рамках своєї регіональної політики має надати таке право кримським татарам, караїмам і кримчакам, але аж ніяк не населенню Криму (крім корінних народів) і Донбасу.

В плані фінансово-економічної самостійності регіонів прикладом можуть слугувати США, де у взаємовідносинах між центром і регіонами досить успішно практикується модель конкурентного федералізму, яка передбачає високий ступінь фіскальної і бюджетної автономії регіонів (штатів). При цьому значна автономність

регіональних бюджетів не складає загроз для формування національного, зокрема оборонного, бюджету. В Україні цей критерій також має визначати рівень економічного, зокрема бюджетного, регіоналізму.

*Зменшення міжрегіональних диспропорцій.* У більшості розвинених країн цього досягають шляхом підтримки (в контексті старого регіоналізму) та стимулювання (в контексті нового регіоналізму) розвитку відсталих регіонів. При цьому враховується групування регіонів за рівнем і проблемністю їхнього розвитку. Для України досить цікавим у цьому плані є досвід Німеччини, яка постійно переглядає вимоги до визнання регіонів проблемними. У 2007 р. в країні кількість категорій проблемних регіонів скорочено до двох: економічно відсталих (А) і регіонів зі структурними проблемами (С). Виділені також додаткові зони (Д), для яких дозволена лише підтримка інвестицій малого і середнього бізнесу, стимулювання розвитку інфраструктури та сприяння реалізації кластерних проєктів [4, с. 126].

Звичайно, інституційне забезпечення та набір інструментів із подолання міжрегіональних диспропорцій може бути різним. Так, у США важливу роль у підтриманні відсталих регіонів відігравали агентства регіонального розвитку, зокрема такі як державна інвестиційна корпорація «Адміністрація долини Теннессі», яка була створена ще у 1930-х рр. В основу їхньої діяльності покладена політика концентрації державних інвестицій на економічно відсталі території та реалізація регіональних програм. Згодом від політики прямої підтримки регіонів в країні перейшли до політики стимулювання їхнього розвитку. В умовах децентралізації влади це часто набувало форм дольового фінансування регіональних проєктів – за рахунок коштів федерального центру, штатів, округів і місцевих громад. Звичайно, це сприяло об'єднанню інтересів щодо підйому відсталі територій, зокрема 13 штатів уздовж Аппалачських гір, усіх зацікавлених сторін та спричинювало виникнення синергетичного ефекту (ефекту співучасті). Для протидії проявам криз, зокрема світової фінансової 2008 р., в 47 штатах та в окрузі Колумбія прийняті спеціальні програми антикризових дій.

У інших розвинених країнах для розвитку відсталі або депресивних районів також застосовуються не стільки інструменти їх підтримки (пряма фінансова допомога, реалізація державних цільових програм), скільки інструменти стимулювання розвитку: угоди між урядом і бізнесом (Франція), державно-приватне партнерство на основі моделі «спільної участі у вирішенні завдань» (Німеччина), створення регіональних та муніципальних корпорацій (Японія), часткове або повне звільнення від податків та застосування прискореної амортизації, технологічна реструктуризація економіки, розвиток місцевого бізнесу [3, с. 194-195].

В Україні доцільним є використання практично усіх із наведених інструментів подолання асиметрії в рівнях розвитку регіонів, навіть такого, як формування муніципальних корпорацій, оскільки він сприяє зміцненню фінансово-економічної бази територіальних громад, а отже, досягненню стратегічних цілей реформи децентралізації,

*Формування багаточентрової територіальної структури.* У багатьох країнах спостерігається надмірна концентрація населення та економічної діяльності у великих містах і агломераціях, що об'єктивно потребує їх «розвантаження». Так, у Франції підтримуються заходи з територіальної декоцентрації промислової діяльності із столичного регіону Іль-де-Франс (Великий Париж) у метрополії другого порядку (Марсель, Ліон, Нант). Причому держава компенсує до 60 % витрат на переміщення промислових потужностей [11, с. 115]. В Україні цей досвід особливо важливий у зв'язку з проблемою «розвантаження» Київської міської агломерації, яка має тенденції до загострення в плані наявності вільних земель, інфраструктурного забезпечення, якості довкілля тощо.

Передбачається, що цей процес має супроводжуватися формування нових полюсів зростання різного рангу та поширення їх позитивного впливу на периферію, спрямованого на розвиток відсталі (сільських та центральних гірських) регіонів

територій. В Італії ключовою регіональною проблемою вважається подолання розривів у рівнях розвитку Півночі і Півдня. Але спроби її вирішення на основі розробленого ще у 1956 р. «Плану Ваноні» зі створення на Півдні країни додаткових промислових потужностей та формування там у 1970-х рр. нових полюсів зростання відіграли позитивну роль, але повністю не закрили проблему, бо їх об'єкти слабо «вписалися» в структуру економіки Півдня. В Україні важливо, щоб полюсами розвитку виступали не тільки столиця, обласні центри, великі міста, міста-супутники (Бровари, Бориспіль та ін.), а й більшість малих та середніх міст, бо це чи не основна умова економічного підйому відсталих регіонів і територій.

*Вирішення специфічних регіональних проблем.* Основні з них пов'язані з глобалізацією, змінами клімату, несприятливими демографічними процесами та зростанням цін на енергоресурси. Зрозуміло, вони потребують врахування при проведенні регіональної політики. Так, реакцією на активізацію процесів глобалізації в зарубіжних країнах є участь національних регіонів і їх частин у формуванні транснаціональних мережевих структур (ТНК та ін.). Внаслідок цього вони стають «глобальними гравцями», підсистемами світової економіки, а ТНК в їх економіці відіграють провідну роль, як наприклад в регіоні Камсай, що в Японії, до якого входять міста Осака, Кобе та Кіото. В Україні транснаціоналізація економіки регіонів також є одним із найперспективніших напрямів її розвитку, вирішення багатьох не тільки регіональних, а й загальнодержавних проблем. Але це можливо за умови, що в країну прийдуть компанії – світові інноваційні лідери, а не аутсайтери типу корейської Деу (Daewoo), яка «завалила» АвтоЗАЗ та ряд підприємств-суміжників, у т. ч. у Запорізькій області (у Мелітополі, Пологах та ін.).

Для активізації міжнародного співробітництва та вирішення конкретних регіональних проблем створені такі міжнародні об'єднання регіонів, як Асоціація європейських регіонів (вона включає такі «Чотири двигуни Європи», як німецька земля Баден-Вюртемберг, іспанська Каталонія, італійська Ломбардія та французький регіон Рон-Альпи), Конференція периферійних приморських регіонів, Робоча група традиційних індустріальних регіонів.

Для українських регіонів і територіальних громад більш важливим є укладання угод в рамках єврорегіонів, утворених спільно з країнами ЄС («Карпати-Україна», «Буг», «Нижній Дунай», «Верхній Прут») та з країнами, які не є членами ЄС («Дністер», «Дніпро», «Слобожанщина», «Ярославна», «Донбас»). На жаль, збройна агресія РФ проти України з 2014 р. призвела до припинення співпраці в рамках трьох останніх єврорегіонів.

*Забезпечення конкурентоспроможності регіонів.* Ніщо так не підштовхує країни і їхні регіони до підвищення конкурентоспроможності як глобалізація. Відповідно на перший план виходить завдання щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів. Шляхів для цього є дуже багато. І вже згаданий шлях транснаціоналізації економіки регіону, і її мережної організації та кластеризації, і технологічної реструктуризації і багато інших. Нині високого рівня міжнародної конкурентоспроможності у США досяг регіон (штат) Нью-Йорк, у Китаї – спеціальний адміністративний район Гонконг, у Японії – регіон Камсай, у Німеччині – земля Баварія, у Франції – регіон Іль-де-Франс, у Італії – провінція Ломбардія, у Іспанії – провінція Каталонія. В Україні серед регіонів найвищий рівень міжнародної конкурентоспроможності має м. Київ, але для більшості регіонів він є досить низьким. Тому для України особливо цінним може бути досвід: Німеччини – з підвищення конкурентоспроможності східних земель – через реалізацію федеральних проектів з корпоративізації та модернізації місцевих промислових підприємств; Китаю – зі створення вільних економічних зон і технопарків у тих регіонах, які мають для цього найкращі можливості, хоча це може й поглиблювати асиметрію в регіональному розвитку країни;

Японії – з реалізації програм переспеціалізації промисловості та розвитку виробничої інфраструктури окремих регіонів.

*Забезпечення ендogenous, збалансованого та сталого розвитку регіонів.* Для досягнення високих показників регіональної конкурентоспроможності в зарубіжних країнах значну увагу приділяють використанню ендogenous місцевих активів і знань на основі співпраці з регіональною і місцевою владою, що є запорукою сталого (збалансованого) розвитку регіонів і їх частин. В цьому зв'язку важливе значення має смарт-спеціалізація регіонів та виникнення смарт-міст, що пов'язується із самим широким використанням місцевих активів на основі інновацій. Нині значні успіхи у смарт-спеціалізації регіонів досягнуто у країнах ЄС, але він набуває популярності і в інших країнах світу, в т. ч. й Україні (в Одеській, Дніпропетровській, Закарпатській та Черкаській областях). Особливу цінність представляє досвід реструктуризації (на засадах смарт-спеціалізації) старопромислових регіонів у Великій Британії, Польщі та, особливо, у Німеччині. Його в Україні слід враховувати при визначенні напрямів смарт-спеціалізації та реструктуризації (на основі «Індустрії 4.0») старопромислових шахтарських регіонів.

*Забезпечення сталості в розвитку регіонів.* Це досягається насамперед на основі зміщення державних пріоритетів в розвитку регіональної економіки з матеріального виробництва до сфери послуг. Так, творення туристичних центрів, наприклад у Туреччині, сприяло сталому розвитку багатьох регіонів, зокрема Анталії. В Україні також є багато можливостей для забезпечення сталого розвитку Києва, Карпатського, Причорноморського й інших регіонів за рахунок сервісних видів діяльності.

Для проведення нової регіональної політики в розвинених країнах важливе значення має її інституційне забезпечення. В окремих країнах її формуванням і проведенням опікуються самі різні інституції: профільні міністерства чи спеціальні державні органи, наприклад, DATAR у Франції, Міністерство регіонального розвитку у Чехії; уповноважені державні органи, наприклад Управління економічного планування у Японії, Федеральне управління будівництва та організації території у Німеччині; спеціальні агенції, фонди тощо, наприклад, державні інвестиційні корпорації у США, Національна асоціація агентств регіонального розвитку у Польщі, Фонд регіонального розвитку та збереження заселення сільських районів у Словенії. Для України найбільш прийнятним є досвід країн, у яких для розробки та проведення нової регіональної політики утворено спеціальний державний орган. Таким органом в реаліях України має стати Міністерство розвитку громад та територій.

Звичайно, проведення ефективної регіональної політики є неможливим без формування необхідних інститутів, передусім відповідного законодавства. На нашу думку, найбільш усталені законодавчі норми регіональної політики сформовані у США та в європейських країнах. Так, у США законом «Про громадські роботи та економічний розвиток» від 1965 р. чітко визначено типи проблемних територій та способи державної підтримки їхнього розвитку. У Франції важливу інституційну роль у сфері нової регіональної політики, окрім спеціальних законів, відіграють угоди між державою та регіонами терміном на 7 років. Практика таких угод має місце і в Україні.

Законодавча база нової регіональної політики європейських країн також включає міжнародні документи: Хартію з регіоналізму (1988 р.), Європейську хартію місцевого самоврядування (1994 р.), Декларацію про регіоналізм (1996 р.) та ін.

**Висновки.** В Україні з перших років незалежності цілком виправдано взято курс на проведення нової регіональної політики з акцентом не на пряму фінансову підтримку держави регіонів, а на стимулювання їхнього саморозвитку. Основні напрями цієї політики тісно кореспондують з основними напрямками аналогічної політики розвинених країн, тому їх суперпозиція дозволяє віднайти додаткові можливості для використання зарубіжного досвіду в умовах України. Важливе значення має й використання в Україні деяких складових інституційного базису нової регіональної політики розвинених країн.

**Список бібліографічного опису:**

1. Європейська регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС? / за ред. Рафаеля Гуле; Головне управління регіональної політики Європ. комісії. Брюссель: Офіс офіц. публікацій ЄС, 2009. 16 с. URL: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/international/external\\_uk.pdf](https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_uk.pdf) (дата звернення: 08.01.2020).
2. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети. Київ: Наук. думка, 2006. 512 с.
3. Кіншчак А. В. Світовий досвід формування політики регіонального розвитку. Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2015. Вип. 2. С. 187-196.
4. Лучик С. Д., Лучик В. Є. Світовий досвід формування та реалізації політики регіонального розвитку та можливість його запровадження в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.18. С. 124-131.
5. Решетило В. П., Стадник Г. В. Мировой опыт проведения политики регионального развития и возможности его использования в Украине. Коммунальное хозяйство міст: наук.-техн. зб. Серія: Економічні науки. 2012. Вип. 102. С. 3-10.
6. Storonianska I. Z., Prokopiuk A. The new model of regional development: Polish experience and vectors for Ukraine. *Регіональна економіка*. 2018. № 2. С. 89-97.
7. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 272 с.
8. Захарченко В. І. Теоретичне обґрунтування нової регіональної політики. *Економічний форум*. 2019. № 4. С. 72–82.
9. Regional Development Policies in OECD Countries, 2010. URL: [http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD\\_Regional\\_Countries.pdf](http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD_Regional_Countries.pdf) (дата звернення: 11.01.2020).
10. Szlachta J., Zaucha J. A New Paradigm of EU Regional Development in the Context of the Poland's National Spatial Development Concept. Sopot: Instytut Rozwoju, 2010. 17 p. URL: [http://www.instytut-rozwoju.org/WP/IR\\_WP\\_1.pdf](http://www.instytut-rozwoju.org/WP/IR_WP_1.pdf) (дата звернення: 11.01.2020).
11. Сидоренко О. В., Бондаренко Т. Н. Селективная региональная политика государства. *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2014. № 3. С. 110-117.

**References:**

1. Європейська регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС? / за ред. Рафаеля Гуле; Головне управління регіональної політики Європ. комісії. Брюссель: Офіс офіц. публікацій ЄС, 2009. 16 с. URL: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/international/external\\_uk.pdf](https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_uk.pdf) (дата звернення: 08.01.2020). Goule, R. etc. (2009). Ievropeiska rehionalna polityka: natkhnennia dla krain, shcho ne vkhodiat do YeS? [European regional policy: inspiration for non-EU countries?] / *Holovne upravlinnia rehionalnoi polityky Yevrop. Komisii – European Regional Policy Directorate General. commissions*. Briussel: Ofis ofits. publikatsii YeS. Retrieved from [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/international/external\\_uk.pdf](https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_uk.pdf) [in Ukrainian].
2. Dolishnii, M. I. (2006). Rehionalna polityka na rubezhi XX – XXI stolit: novi priorytety [Regional policy at the turn of the XX – XXI centuries: new priorities]. Kyiv: Naukova dumka [in Ukrainian].
3. Kinshchak, A. V. (2015). Svitovyi dosvid formuvannia polityky rehionalnoho rozvytku [World experience in regional policy development]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu tsyvilnoho zakhystu Ukrainy. Serii: Derzhavne upravlinnia – Bulletin of the National University of Civil Protection of Ukraine. Series: Public Administration*, 2, 187–196 [in Ukrainian].
4. Luchyk, S. D. & Luchyk, V. Ye. (2013). Svitovyi dosvid formuvannia ta realizatsii polityky rehionalnoho rozvytku ta mozhlyvist yoho zaprovadzhennia v Ukraini [World experience in the formulation and implementation of regional development policy and the possibility of its implementation in Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, 23.18, 124–131 [in Ukrainian].
5. Reshetilo, V. P. & Stadnik, G. V. (2012). Mirovoy opyt provedeniya politiki regionalnogo razvitiya i vozmozhnosti ego ispolzovaniya v Ukraine [World experience in the implementation of regional development policy and the possibility of its use in Ukraine]. *Komunalne hospodarstvo mist: nauk.-tekhn. zb. Serii: Ekonomichni nauky – Utilities of the cities: scientific-technical. Sat. Series: Economic Sciences*, 102, 3–10 [in Russian].
6. Storonianska I. Z., Prokopiuk A. The new model of regional development: Polish experience and vectors for Ukraine. *Регіональна економіка*. 2018. № 2. С. 89–97.
7. Storonianska, I. Z. & Prokopiuk, A. (2018). The new model of regional development: Polish experience and vectors for Ukraine. *Rehionalna ekonomika – Regional economy*, 2, 89-97.
7. Chuzhykov, V. I. (2008). Hlobalna rehionalistyka: istoriia ta suchasna metodolohiia: monohrafiia [Global regionalism: history and modern methodology: monograph]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
8. Zakharchenko, V. I. (2019). Teoretychne obhruntuvannia novoi rehionalnoi polityky [Theoretical substantiation of the new regional policy]. *Ekonomichnyi forum – Economic Forum*, № 4, 72–82 [in Ukrainian].
9. Regional Development Policies in OECD Countries, 2010. URL: [http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD\\_Regional\\_Countries.pdf](http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD_Regional_Countries.pdf) (дата звернення: 11.01.2020). Regional Development Policies in OECD Countries (2010). Retrieved from [http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD\\_Regional\\_Countries.pdf](http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD_Regional_Countries.pdf)
10. Szlachta J., Zaucha J. A New Paradigm of EU Regional Development in the Context of the Poland's National Spatial Development Concept. Sopot: Instytut Rozwoju, 2010. 17 p. URL: [http://www.instytut-rozwoju.org/WP/IR\\_WP\\_1.pdf](http://www.instytut-rozwoju.org/WP/IR_WP_1.pdf) (дата звернення: 11.01.2020).
11. Szlachta, J. & Zaucha, J. (2010). A New Paradigm of EU Regional Development in the Context of the Poland's National Spatial Development Concept. Sopot: Instytut Rozwoju. Retrieved from [http://www.instytut-rozwoju.org/WP/IR\\_WP\\_1.pdf](http://www.instytut-rozwoju.org/WP/IR_WP_1.pdf)
11. Sidorenko, O. V. & Bondarenko, T. N. (2014). Selektivnaya regionalnaya politika gosudarstva [Selective regional state policy]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Bulletin of the Tomsk State University. Economics*, 3, 110–117 [in Russian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-3>

## ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 629.331

Вахович І.М., д.е.н., професор

Камінська І.М., к.е.н., доцент

Волинчук Ю.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблеми та перспективи розвитку автомобілебудування в Україні. Проаналізовано динаміку виробництва автомобілебудівної продукції за сегментами ринку (виробництво легкових автомобілів, виробництво комерційних автотранспортних засобів, виробництво автобусів) та за автомобілебудівними підприємствами в Україні у 2014–2018 роках. Визначено роль та внесок вітчизняних виробників автотранспортних засобів у виробництво легкових автомобілів, комерційних автотранспортних засобів та автобусів. Систематизовано сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози розвитку вітчизняного автомобілебудування у кореляційній матриці SWOT-аналізу.

**Ключові слова:** автомобілебудування, автомобілебудівне підприємство, розвиток автомобілебудування, національна економіка, економічний розвиток.

Vakhovich I., Kaminska I., Volynchuk Yu.

### PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN UKRAINE

The problems and prospects for development of the automotive industry in Ukraine was investigated in the article. The dynamics of automotive production by the market segments (cars automotive industry, trucks automotive industry, buses automotive industry) and the automotive enterprises of Ukraine in 2014–2018 was analysed. The role and contribution of the domestic manufacturers of the cars, trucks and buses in the national automobile market are determined. Strengths, weaknesses, opportunities and threats of the development of Ukrainian automotive industry was systematized in the correlation matrix of the SWOT-analysis.

**Keywords:** automotive industry, automotive enterprise, development of the automotive industry, national economy, economic development.

Вахович І.М., Каминская И.Н., Волынчук Ю.В.

### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы проблемы и перспективы развития автомобилестроения в Украине. Проанализирована динамика производства автомобилестроительной продукции по сегментам рынка (производство легковых автомобилей, производство коммерческих автотранспортных средств, производство автобусов) и по автомобилестроительным предприятиям в Украине в 2014–2018 годах. Определена роль и вклад отечественных производителей автотранспортных средств в производство легковых автомобилей, коммерческих автотранспортных средств и автобусов. Систематизированы сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы развития отечественного автомобилестроения в корреляционной матрицы SWOT-анализа.

**Ключевые слова:** автомобилестроения, автомобилестроительное предприятие, развитие автомобилестроения, национальная экономика, экономическое развитие.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Автомобілебудування є невід'ємною та стратегічно важливою частиною машинобудування, промисловості й загалом національної економіки, яка забезпечує високі показники доданої вартості, залучення інвестицій і створення робочих місць [1, с. 28]. Цей факт стимулює уряди країн до розвитку власних автомобілебудівних комплексів. Тому цілком очевидно, що рівень

розвитку автомобілебудування в країні є одним із індикаторів економічного розвитку держави в цілому. Це обумовлено такими передумовами належного розвитку автомобілебудування як високий рівень сформованості, раціональність залучення і результативність використання фінансового, науково-технічного, інтелектуального та управлінського потенціалів. У свою чергу рівень розвитку автомобілебудування в державі визначається його вагомістю в національній економіці, що відображається в показниках частки автомобілебудування в структурі економіки.

З огляду на високу значимість автомобілебудування, актуальними вбачаються дослідження сучасного його стану в Україні як передумови визначення перспектив і розробки системи конкретних рекомендацій та дій щодо забезпечення динамічного стабільного розвитку й підвищення ролі такого сектору машинобудування в національній економіці.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблематика розвитку автомобілебудування в Україні недостатньо активно піднімається вітчизняними науковцями-економістами й практиками. Окремі питання функціонування автомобілебудівних підприємств, управління конкурентоспроможністю та регулювання розвитку автомобілебудування в Україні досліджуються такими науковцями, як Андреев О.В., Бондаренко Г.С., Дяченко Т.О., Кривов'язюк І.В., Кривоконь О.Г., Мних О.Б., Остапенко А.В., Приходько В.П., Радіщук Т.П., Савченко С.М., Сельвестрова А.С., Семирак О.С., Шевченко І.Ю. та іншими. Проте, вагомість та виняткова роль автомобілебудування в машинобудуванні й національній економіці загалом визначають потребу та доцільність приділення значної і постійної уваги до даної галузі промисловості, а також обумовлюють доречність дослідження причин, що впливають на зниження конкурентоспроможності вітчизняного автомобілебудування, та подальший науковий пошук перспектив й необхідних умов для подолання негативних тенденцій на ринку автомобілебудування і забезпечення його стабільного розвитку.

**Цілі статті.** Так, цілями статті є комплексне та системне аналітичне дослідження сучасного стану, особливостей, проблем і перспектив розвитку вітчизняного автомобілебудування як індикатора та каталізатора економічного розвитку держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Станом на сьогодні світовий ринок автомобілебудівної продукції є одним з найпотужніших, найдинамічніших і найбільш розвинених товарних ринків світу, що характеризується постійною та зростаючою конкуренцією зі сторони підприємств-виробників й держав загалом.

В економіці високорозвинених країн світу саме автомобілебудуванню відводиться визначальна роль та воно розглядається як стратегічний пріоритетний напрям економічного розвитку. Провідні країни світу спрямовують максимум зусиль, інвестицій та інтелектуального капіталу в автомобілебудування, намагаючись здобути статус країн-автовиробників.

Лідерами на світовому ринку виробництва автомобілебудівної продукції є Китай, США і Японія. Сукупні обсяги виробництва автотранспортних засобів цих трьох країн становлять майже 50% світового виробництва.

В Україні ж автомобілебудування також визначається у нормативно-правових актах як пріоритетний вид економічної діяльності, однак на практиці це не підтримує підтвердження.

Згідно доповіді ДП «УКРПРОМЗОВНІШЕКСПЕРТИЗА», роль галузі «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів» в структурі валової доданої вартості секторів машинобудування України за останні роки суттєво скоротилась та у 2017 році становила лише 9%. Близько 2/3 доданої вартості в

машинобудуванні формується галузями «Виробництво інших транспортних засобів» (головним чином у виробництві повітряних та космічних суден та частин до них) та «Виробництво машин і устаткування» (рис. 1) [2, с. 60].

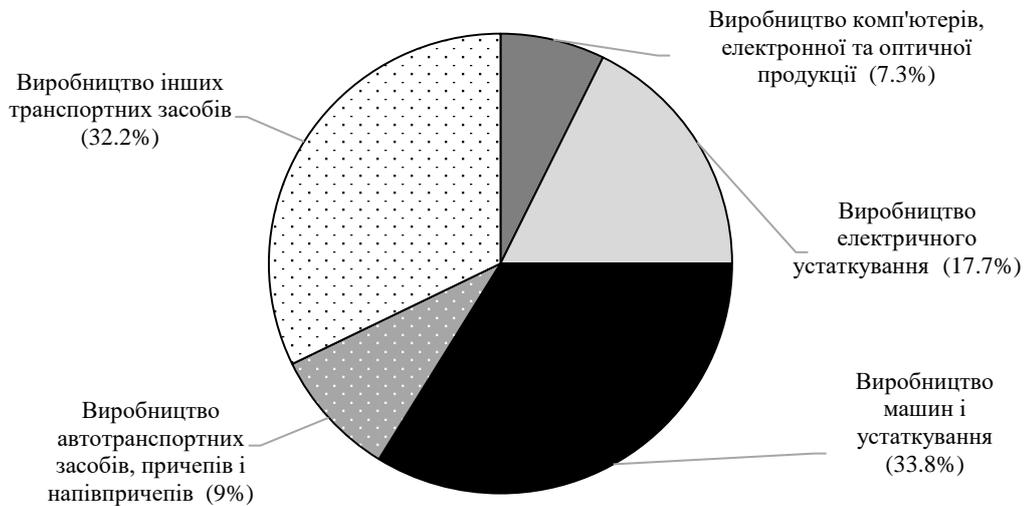


Рис. 1. Структура валової доданої вартості секторів машинобудування України в 2017 році за секторами, % [2, с. 60]

Найбільш критичним для українського автомобілебудування був 2009 рік, коли виробництво автомобілебудівної продукції скоротилось на понад 83% й, на жаль, у наступні роки не вдалось відновити її виробництво. Такі негативні тенденції в вітчизняному автомобілебудуванні були пов'язані з фінансовою кризою, а також з вступом України до Світової організації торгівлі і, як результат, було скасовано преференції для вітчизняних виробників автотранспортних засобів. Відчутними стали проблеми неспроможності вітчизняних підприємств автомобілебудування конкурувати з іноземними виробниками та нездатності української автомобілебудівної продукції задовольнити в повній мірі потреби українських споживачів. До того ж спостерігалась відсутність послідовних і активних дій уряду щодо запобігання кризовим проявам у автомобілебудуванні. Також треба зазначити, що в даному періоді в Україні загалом відмітилась негативна динаміка основних макроекономічних показників.

З 2014 року збройна агресія Росії проти України спричинила ще більші проблеми в автомобілебудуванні, адже було втрачено російські ринки збуту. Раніше понад 90% легкових автомобілів, понад 16% комерційних автомобілів та більше 70% автобусів, виготовлених в Україні, експортувались в Росію [3].

Сукупність вказаних факторів спричинили практично цілковитий занепад автомобілебудування в Україні за останні роки. При цьому певного розвитку зазнало вітчизняне машинобудування в секторі сільського господарства, зокрема в сегменті виробництва косарок, сівалок, культиваторів, тракторів й іншої техніки для сільського та лісового господарства.

Політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори впливу на розвиток автомобілебудування в Україні подано у таблиці 1.

Ринок автомобілебудівної продукції України є ринком олігопольним, представленим продукцією вітчизняних й іноземних виробників, як первинною (ною), так і вживаною, і поділений на 3 сегменти: легкові автомобілі, комерційні (вантажні) автомобілі та автобуси [5, с. 7].

У 2018 році в Україні було виготовлено 6623 одиниць автотранспортних засобів, що на 22,9% менше, ніж у попередньому році. Зокрема, обсяги виробництва окремих різновидів автотранспортних засобів становили [6]:

- 1) легкових автомобілів – 5660 шт. (-22,4% у порівнянні з попереднім роком);
- 2) комерційних автотранспортних засобів – 132 шт. (-73,8% у порівнянні з попереднім роком);
- 3) автобусів – 831 шт. (+3,4% у порівнянні з попереднім роком).

Таблиця 1.

PEST-аналіз автомобілебудування в Україні [4, с. 81]

Політичні фактори (P)	Економічні фактори (E)
1. Високий рівень корупції та бюрократії. 2. Воєнні дії на території України. 3. Недосконала податкова система та законодавча база. 4. Нестабільний уряд. 5. Наближення норм українського законодавства до європейського в умовах європейських інтеграційних процесів. 6. Угода про асоціацію між Україною та ЄС (Частина 2, Глава 2, Розділ IV, стаття 44 «Спеціальні заходи щодо легкових автомобілів»).	1. Слабке залучення іноземних і вітчизняних інвестицій у автомобілебудування. 2. Високі ставки кредитування українських банків. 3. Залежність економіки України від іноземних кредитів. 4. Неконтрольоване зростання цін на послуги і товари природних монополій (наприклад, на сировину). 5. Низька рентабельність виробництва українських підприємств. 6. Нестабільність цін на паливо.
Соціальні фактори (S)	Технологічні фактори (T)
1. Більші вимоги споживачів щодо якості продукції. 2. Зростання інтересу споживачів до вітчизняної продукції. 3. Відсутня чітка орієнтація на якість, яка є основою конкурентоспроможності. 4. Зростає рівень освіченості в країні, а отже більше кваліфікованої робочої сили. 5. Стрімке скорочення персоналу автомобілебудівних підприємств.	1. Зростання швидкості трансферу технологій в умовах інтеграційних процесів. 2. Створення технопарків. 3. Уповільнене впровадження нових технологій і диверсифікація виробництва в автомобілебудуванні. 4. Незначна інноваційна діяльність українських підприємств. 5. Зношування на підприємствах активної частини основних засобів.

Динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні у 2014–2018 роках відображена на рисунку 2.

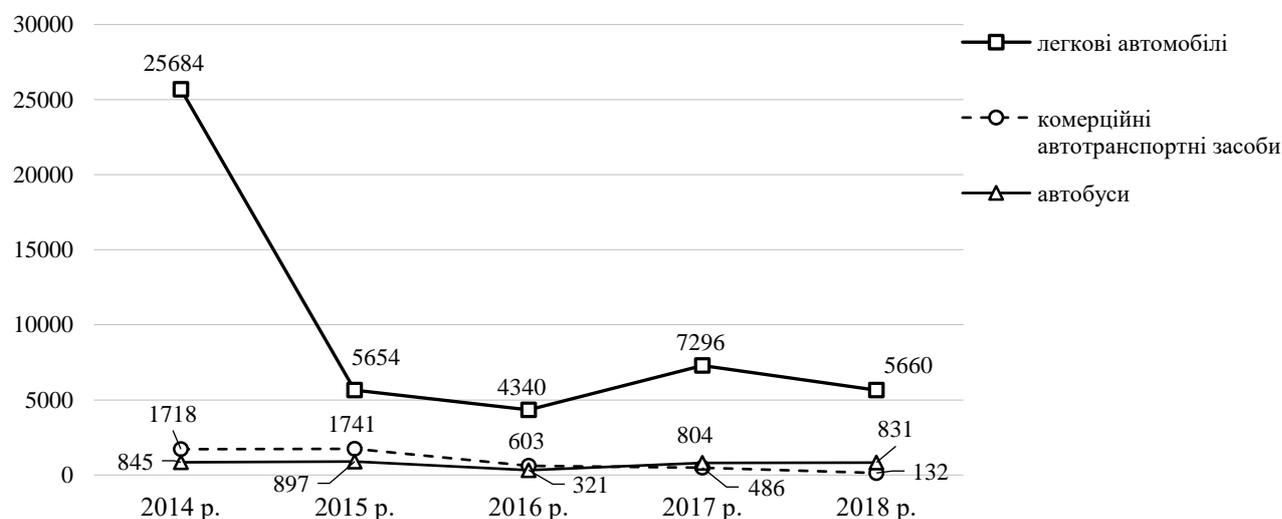


Рис. 2. Динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні у 2014–2018 роках\*

\* побудовано на основі даних [6]

Найбільшу частку (понад 68%) в обсягах виробництва автотранспортних засобів традиційно складав легковий підрозділ національного автомобілебудування (рис. 3).

У 2014 році вітчизняне автомобілебудування було представлене 9-ма підприємствами: ПрАТ «Запорізький автомобілебудівний завод», ПрАТ «Кременчуцький автомобілебудівний завод», Корпорація «Богдан», Корпорація «Еталон», ПрАТ «Єврокар», ПАТ «Часівоярський ремонтний завод», ПАТ «Черкаський автобус», ТЗОВ «Кременчуцький автоскладальний завод» (табл. 2). У 2015 році

ТзОВ «Кременчуцький автоскладальний завод» припинило свою діяльність. Таким чином, станом на сьогодні автомобілебудування в Україні представлене 8-ма підприємствами.

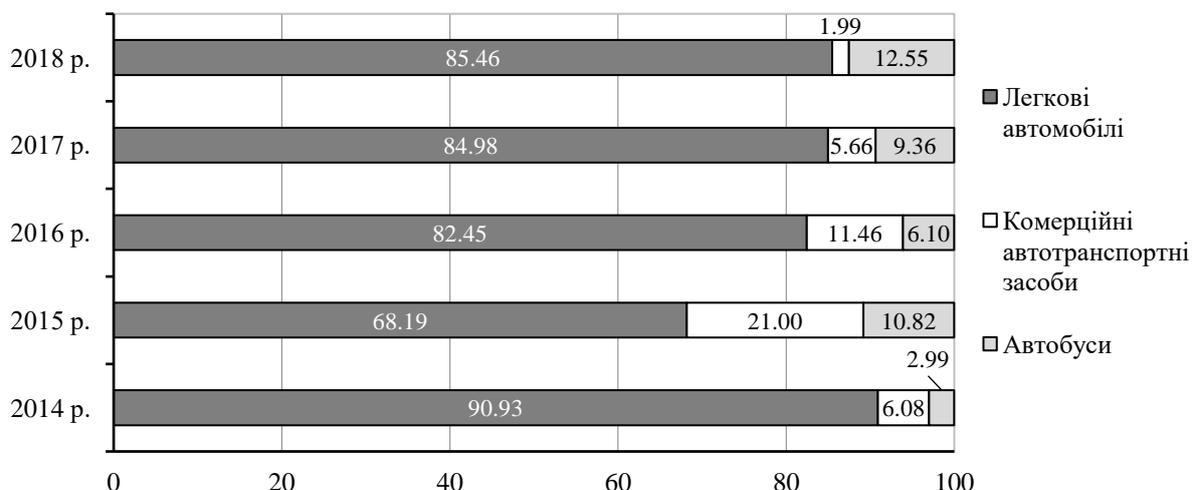


Рис. 3. Питома вага виробництва автомобілебудівної продукції за сегментами ринку в Україні у 2014–2018 роках\*

\* побудовано на основі даних [6]

Таблиця 2.

Підприємства автомобілебудування в Україні

Підприємства	Місце розташування	Спеціалізація
ПрАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (ПрАТ «ЗАЗ») / ПрАТ «Промавтоінвест» (з 2006 р.)	м. Запоріжжя, Запорізька обл.	Виробництво легкових автомобілів, вантажних автомобілів і автобусів.
ПрАТ «Кременчуцький автомобілебудівний завод» (ПрАТ «АвтоКрАЗ»)	м. Кременчук, Полтавська обл.	Виробництво вантажних автомобілів і запчастин до них, причепів і напівпричепів; комунальної автотехніки, військової техніки.
Корпорація «Богдан»	ДП «АСЗ №1» АТ «АК «Богдан Моторс» м. Луцьк, Волинська обл.	Виробництво автобусів, електробусів і тролейбусів.
	ДП «АСЗ №2» АТ «АК «Богдан Моторс» м. Черкаси, Черкаська обл.	Виробництво легкових автомобілів, військової, комерційної та спеціалізованої техніки.
Корпорація «Еталон»: ПрАТ «Бориспільський автозавод»	с. Проліски, Бориспільський р-н, Київська обл.	Виробництво автобусів.
Корпорація «Еталон»: ТОВ «Чернігівський автозавод»	м. Чернігів, Чернігівська обл.	Виробництво автобусів і тролейбусів.
ПрАТ «Сврокар»	с. Соломоново, Ужгородський р-н, Закарпатська обл.	Виробництво легкових автомобілів.
ПАТ «Часівоярський ремонтний завод»	М. Часів Яр, Донецька обл.	Виробництво автобусів; капітальний ремонт кузовів автобусів.
ПАТ «Черкаський автобус»	м. Черкаси, Черкаська обл.	Виробництво автобусів і зборка вантажних автомобілів із зарубіжних комплектуючих.
ТзОВ «Кременчуцький автоскладальний завод» (ТзОВ «КрАСЗ»)	м. Кременчук, Полтавська обл.	Виробництво легкових автомобілів.

Відповідно до місця розташування автомобілебудівних підприємств, можна визначити, що в Україні регіонами автомобілебудівної спеціалізації є Волинська, Донецька, Закарпатська, Запорізька, Київська, Полтавська, Черкаська, Чернігівська області.

Обсяги виробництва автотранспортних засобів за вітчизняними виробниками відображено у таблиці 3.

У 2014 році в Україні загалом було вироблено 25684 легкових автомобілів, у наступному 2015 році – обсяги виробництва зменшились на 70,6% та становили 5654 легкових автомобілів, а у 2016 році – ще зменшились на 36,5% та становили 4340 легкових автомобілів. У 2017 році порівняно із попереднім роком обсяги виробництва легкових автомобілів підвищились на 63,1% і становили 7296 одиниць.

Таблиця 3.

Обсяги виробництва автотранспортних засобів вітчизняними виробниками (на основі даних [6])

Виробники автотранспорту	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
ПрАТ «ЗАЗ» (ПрАТ «Запорізький автомобілебудівний завод») / ПрАТ «Промавтоінвест» (з 2016 р.)	13124	3937	526	1674	131	-70,0	-86,6	218,3	-92,2
<i>легкові автомобілі</i>	12776	3624	403	1151	1	-71,6	-88,9	185,6	-99,9
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	317	229	118	479	85	-27,8	-48,5	305,9	-82,3
<i>автобуси</i>	31	84	5	44	45	171,0	-94,0	780,0	2,3
ПрАТ «АвтоКрАЗ» (ПрАТ «Кременчуцький автомобілебудівний завод»)	1218	1401	480	0	0	15,0	-65,7	-100,0	-
<i>легкові автомобілі</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	1218	1401	480	0	0	15,0	-65,7	-100,0	-
<i>автобуси</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
Корпорація «Богдан»	2178	60	78	110	50	-97,2	30,0	41,0	-54,5
<i>легкові автомобілі</i>	1999	0	0	0	0	-100,0	-	-	-
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	122	6	0	0	0	-95,1	-100,0	-	-
<i>автобуси</i>	57	54	78	110	50	-5,3	44,4	41,0	-54,5
Корпорація «Еталон»: ПрАТ «Бориспільський автозавод»	110	3	0	0	0	-97,3	-100,0	-	-
<i>легкові автомобілі</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	0	2	0	0	0	-	-100,0	-	-
<i>автобуси</i>	110	1	0	0	0	-99,1	-100,0	-	-
Корпорація «Еталон»: ТОВ «Чернігівський автозавод»	185	299	3	178	188	61,6	-99,0	5833,3	5,6
<i>легкові автомобілі</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	0	45	0	0	0	-	-100,0	-	-
<i>автобуси</i>	185	254	3	178	188	37,3	-98,8	5833,3	5,6
ПрАТ «Єврокар»	3395	2030	3937	6145	5659	-40,2	93,9	56,1	-7,9
<i>легкові автомобілі</i>	3395	2030	3937	6145	5659	-40,2	93,9	56,1	-7,9
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
<i>автобуси</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
ПАТ «Завод Часівоярські автобуси»	155	174	37	90	107	12,3	-78,7	143,2	18,9
<i>легкові автомобілі</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
<i>автобуси</i>	155	174	37	90	107	12,3	-78,7	143,2	18,9
ПАТ «Черкаський автобус»	368	388	203	389	488	5,4	-47,7	91,6	25,4
<i>легкові автомобілі</i>	0	0	0	0	0	-	-	-	-
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	61	58	5	7	47	-4,9	-91,4	40,0	571,4
<i>автобуси</i>	307	330	198	382	441	7,5	-40,0	92,9	15,4
ТзОВ «КрАСЗ» (ТзОВ «Кременчуцький автоскладальний завод»)	7514	2015 р. – закриття підприємства				-100,0	-	-	-
<i>легкові автомобілі</i>	7514					-100,0	-	-	-
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	0					-	-	-	-
<i>автобуси</i>	0					-	-	-	-
РАЗОМ	28247	8292	5264	8586	6623	-70,6	-36,5	63,1	-22,9
<i>легкові автомобілі</i>	25684	5654	4340	7296	5660	-78,0	-23,2	68,1	-22,4
<i>комерційні автотранспортні засоби</i>	1718	1741	603	486	132	1,3	-65,4	-19,4	-72,8
<i>автобуси</i>	845	897	321	804	831	6,2	-64,2	150,5	3,4

Примітка: У 2014 році відображено дані за січень-листопад.

У 2018 році Україні загалом було вироблено 5660 легкових автомобілів, що на 22,4% менше, ніж у 2017 році, та на 88% менше, ніж у 2014 році. Такі показники визначили те, що Україна у 2014–2018 роках у рейтингу ТОП-40 країн-автовиробників світу за обсягами вироблених автомобілів займала останнє 40 місце [7]. Для порівняння: у 2007–2008 роках Україна в такому рейтингу посідала 27 місце. Також слід зауважити, що вітчизняна продукція автомобілебудування за сегментом легкові автомобілі, основним чином, призначена для потреб внутрішнього ринку.

У 2014 році найпотужнішими виробниками легкових автомобілів в Україні були ПрАТ «ЗАЗ» (49,74% загального обсягу легкових автомобілів) та ТзОВ «КрАСЗ» (29,26% загального обсягу легкових автомобілів в Україні). Також виробництво легкових автомобілів у 2014 році здійснювали Корпорація «Богдан» (7,78% загального обсягу легкових автомобілів) і ПрАТ «Єврокар» (13,22% загального обсягу легкових автомобілів). Проте, у наступному 2015 році Корпорація «Богдан» припинила виробництво легкових автомобілів, а ТзОВ «КрАСЗ» було ліквідованим. Так, у 2018 році легкові автомобілі виробляли лише ПрАТ «ЗАЗ» і ПрАТ «Єврокар» й до того ж частка другого з цих підприємств у загальному обсягу їх виробництва становила 99,98%.

На другому місці за обсягами виробництва у 2014–2016 роках був сегмент ринку автомобілебудування – комерційні автотранспортні засоби, а у 2017–2018 роках – сегмент автобуси.

Обсяги виробництва комерційних (вантажних) автотранспортних засобів вітчизняними підприємствами в 2014 році становили 1718 од., у 2015 році – підвищились на 23 од. (+1,3%), однак у 2016 році – зменшились на 1138 од. (-65,4%), у 2017 році – ще зменшились на 117 од. (-19,4%), а у 2018 році – ще зменшились на 354 од. (-72,8%). Загалом за даним сегментом автомобілебудування спостерігалось найсуттєвіше скорочення обсягів виробництва, що відбулось під впливом кон'юнктури як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Виготовлена продукція автомобілебудування за сегментом комерційні автотранспортні засоби призначена для як потреб внутрішнього ринку, так і для реалізації на зовнішніх ринках.

Найпотужнішими виробниками комерційних (вантажних) автотранспортних засобів в Україні у 2014–2016 роках були ПрАТ «ЗАЗ» та ПрАТ «АвтоКрАЗ». Також у 2014–2015 роках вантажні автомобілі виробляла Корпорація «Богдан» у обсягах відповідно 7,10% та 0,34% від їх загальної чисельності. У 2017–2018 роках ПрАТ «АвтоКрАЗ» не виробляло комерційні автотранспортні засоби. Лідером з виробництва комерційних автотранспортних засобів у 2017–2018 роках було ПрАТ «ЗАЗ» (відповідно 98,56% і 64,39% загального обсягу комерційних автотранспортних засобів в Україні).

У 2014 році в Україні загалом було вироблено 845 автобусів, у 2015 році – обсяги їх виробництва підвищились на 6,2% та становили 897 автобусів, а у 2016 році – зменшились на 64,2% та становили 321 автобусів. У 2017 і 2018 роках спостерігалось зростання обсягів виробництва автобусів відповідно на 150,5% і 3,4%, проте цього було недостатньо, щоб перевищити рівень виробництва таких транспортних засобів у 2014 та 2015 роках.

Виробництво автобусів впродовж останніх п'яти років в Україні здійснювали ПрАТ «ЗАЗ», Корпорація «Богдан» (ДП «АСЗ №1» АТ «АК «Богдан Моторс»), ТОВ «Чернігівський автозавод», ПАТ «Завод Часівоярські автобуси» та ПАТ «Черкаський автобус», частка останнього з яких з 36,33% у 2014 році підвищилась до 53,07% у 2018 році. Корпорація «Богдан» за обсягами виробництва автобусів у 2016 і 2017 роках займала відповідно друге та третє місце, випустивши 78 автобусів у 2016 році (24,30% їх загальної чисельності) та 110 автобусів у 2017 році (13,68% їх загальної чисельності).

При цьому відкритість внутрішнього ринку України визначає високий рівень його насиченості, насамперед, імпортною продукцією автомобілебудування. Спостерігається агресивна експансія на український ринок автотранспортних засобів з РФ, Білорусі та

Узбекистану. Все це усугубляється відсутністю державної підтримки автомобілебудування. Така ситуація послаблює позиції вітчизняної продукції та негативно впливає на фінансово-економічні результати українських підприємств даного сектору машинобудування. Рівень проникнення імпорту станом на 2014 рік дорівнював 0,9, у 2015 році – 0,93, у 2016 році – 0,95. Для порівняння: у 2008 році цей показник становив 0,47. Тобто з кожним роком питома вага продажу первинної нової вітчизняної продукції автомобілебудування в Україні зменшувалась, а питома вага продажу первинної нової імпортової продукції автомобілебудування в нашій державі зростала та станом на 2016 рік остання становила понад 95%. Українські споживачі надають перевагу автотранспортним засобам іноземного виробництва.

У таблиці 4 систематизовано сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози розвитку вітчизняного автомобілебудування у кореляційній матриці SWOT-аналізу.

Таблиця 4.

Матриця SWOT-аналізу автомобілебудування в Україні (на основі [8, с. 98–99])

Кореляційна матриця SWOT-аналізу	<i>Можливості:</i> 1. Високий внутрішній попит на ринку та його зростання. 2. Митно-тарифні бар'єри для ввезення імпортованих засобів. 3. Спільні програми споживчого кредитування підприємств галузі і банків. 4. Залучення іноземних виробників. 5. Технологічна модернізація виробництва.	<i>Загрози:</i> 1. Валютні коливання гривні. 2. Ріст виробництва автотранспортних засобів в конкуруючих державах. 3. Вихід на ринок країн з дешевою сировиною та робочою силою. 4. Ріст цін на нафтопродукти та бензин зокрема. 5. Зниження рівня доходів населення.
<i>Сильні сторони вітчизняного автомобілебудування</i> 1. Високий досвід працівників галузі та порівняно невисока оплата праці працівників. 2. Наявність освітньої бази для забезпечення кваліфікації працівників. 3. Порівняно широкий асортимент продукції. 4. Невисока ціна обслуговування автотранспортних засобів. 5. Наявність достатньо розвинутої виробничої інфраструктури.	<i>Поле «Сильні сторони + Можливості» (об'єкти пріоритетного розвитку):</i> 1. Збільшення обсягу продаж на внутрішньому ринку за рахунок гнучких систем фінансування. 2. Залучення зовнішніх інвесторів за рахунок високого потенційного попиту на ринку. 3. Розширення ринків збуту продукції за рахунок виробництва гібридних автомобілів та електромобілів.	<i>Поле «Сильні сторони + Загрози» (об'єкти невизначеності):</i> 1. Утримання внутрішнього попиту за рахунок гнучкої системи цін. 2. Утримання зацікавленості іноземних виробників за рахунок кваліфікованої та недорогої робочої сили.
<i>Слабкі сторони вітчизняного автомобілебудування</i> 1. Скорочення обсягів виробництва за всіма сегментами автомобілебудування. 2. Порівняно низька якість і конкурентоспроможність продукції автомобілебудування. 3. Нестабільна державна підтримка автомобілебудування. 4. Відсутність зовнішніх інвестицій. 5. Насиченість ринку, основним чином, за рахунок імпорту. 6. Низький рівень розвитку виробництва комплектуючих. 7. Велика кількість імпортованих запчастин продукції автомобілебудування. 8. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі автомобілебудівної продукції. 9. Високий рівень зносу основних засобів автомобілебудівних підприємств. 10. Тривалий період окупності інвестицій. 11. Низький рівень інноваційної активності вітчизняних автомобілебудівних підприємств.	<i>Поле «Слабкі сторони + Можливості» (об'єкти невизначеності):</i> 1. Залучення зовнішніх інвестицій в автомобілебудування за рахунок формування сприятливого інвестиційного клімату. 2. Активізація та стабілізація державної підтримки галузі. 3. Підвищення якості продукції за рахунок модернізації виробництва. 4. Покращення якості продукції за рахунок впровадження нових технологій.	<i>Поле «Слабкі сторони + Загрози» (об'єкти реформування):</i> 1. Загрозу становить нестабільний курс валют через високу питому вагу імпортованих запчастин до автотранспортних засобів. 2. Загрозу становить сировинно-паливна імпортозалежність, що призводить до постійного зростання вартості бензину. 3. На фоні зниження доходів населення ріст курсу валют та вартості запчастин і палива може значно скоротити внутрішній попит.

**Висновки.** Отже, результати проведеного аналітичного дослідження продемонстрували несприятливу та нестабільну ситуацію у вітчизняному автомобілебудуванні, його кризовий стан з тенденцією до погіршення. Україна, володіючи значним потенціалом для розвитку автомобілебудування, не використовує його належним чином.

Вважаємо, основними заходами на шляху підвищення конкурентоспроможності та забезпечення розвитку вітчизняного автомобілебудування повинні бути:

- активна державна підтримка відновлення та модернізації автомобілебудування як частини національної економіки, а також протекціонізм розвитку автомобілебудування;
- стимулювання попиту на українську продукцію автомобілебудування;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції автомобілебудування;
- модернізація та технічне переоснащення автомобілебудівних підприємств;
- інноваційно-інвестиційна активність автомобілебудівних підприємств;
- розробка та реалізація програм розвитку підприємств вітчизняного автомобілебудування;
- держзамовлення і держконтракти;
- надання податкових пільг підприємствам автомобілебудування;
- державне інвестування та кредитування тощо.

#### Список бібліографічного опису:

1. Шевченко І.Ю. Регулювання розвитку автомобілебудування на засадах гармонізаційного підходу: дис. ... док. екон. наук: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством»; Харківський національний автомобільно-дорожній університет. Харків, 2019. 468 с. URL: <https://nam.kiev.ua/files/tesis/dyss-shevchenko.pdf> (дата звернення 15.09.2019).
2. Машинобудівна галузь в Україні: потенціал та можливості для розширення експорту на період до 2021 року / ДП «УКРПРОМЗОВНІШЕКСПЕРТИЗА». Київ, 2019. 350 с. URL: [https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiOlsjrOKjmAhULqYsKHdWKAtcQFjAAegQIARAC&url=http%3A%2F%2Fwww.me.gov.ua%2FDocuments%2FDownload%3Fid%3D79ea6e19-5253-41b8-b2ce-eaccdee61116&usg=AOvVaw3I84SI53m0EZtG\\_GhiK8hk](https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiOlsjrOKjmAhULqYsKHdWKAtcQFjAAegQIARAC&url=http%3A%2F%2Fwww.me.gov.ua%2FDocuments%2FDownload%3Fid%3D79ea6e19-5253-41b8-b2ce-eaccdee61116&usg=AOvVaw3I84SI53m0EZtG_GhiK8hk) (дата звернення 15.09.2019).
3. Радіщук Т.П. Моделювання пропозиції продукції автомобілебудування в умовах невизначеності. *Ефективна економіка*. 2015. №10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4410> (дата звернення 15.09.2019).
4. Савченко С.М., Сельвестрова А.С. Оцінювання стану та виявлення перспектив розвитку автомобілебудівних підприємств України. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка та управління*. 2018. №3. Том 29 (68). С. 78–82.
5. Терлецька В.О. Економічне оцінювання та формування кон'юнктури ринку автомобілебудівної продукції: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством»; Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2018. 24 с. URL: [http://lp.edu.ua/sites/default/files/dissertation/2018/8325/avtoreferat\\_terlecka\\_v.o.pdf](http://lp.edu.ua/sites/default/files/dissertation/2018/8325/avtoreferat_terlecka_v.o.pdf) (дата звернення 15.09.2019).
6. Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром»: офіційний веб-сайт. URL: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika> (дата звернення 15.09.2019).
7. OICA. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers: [Electronic resource]. URL: <http://www.oica.net/category/production-statistics/2018-statistics> (дата звернення 15.09.2019).
8. Семирак О.С. Планування та регулювання розвитку автомобілебудування в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством»; Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2016. 179 с. URL: [https://msu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/sem\\_ds.pdf](https://msu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/sem_ds.pdf) (дата звернення 15.09.2019).

#### References:

1. Shevchenko, I. Yu. (2019). Regulation of the development of the automotive industry on the principles of the harmonization approach. Doctor's thesis for the degree of a Doctor in Economics in specialty 08.00.03 – Economics and management of the national economy. Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine. Retrieved from <https://nam.kiev.ua/files/tesis/dyss-shevchenko.pdf> (accessed 15 September 2019). [in Ukrainian].
2. DP «UKRPROMZOVNISHKSPERTYZA» (2019). Mashynobudivna haluz v Ukraini: potentsial ta mozhlyvosti dlia rozshyrennia eksportu na period do 2021 roku. [Machinery building industry of Ukraine: potential and opportunities for the export expand by 2021]. Kyiv: DP «UKRPROMZOVNISHKSPERTYZA». 468 p. Retrieved from [https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiOlsjrOKjmAhULqYsKHdWKAtcQFjAAegQIARAC&url=http%3A%2F%2Fwww.me.gov.ua%2FDocuments%2FDownload%3Fid%3D79ea6e19-5253-41b8-b2ce-eaccdee61116&usg=AOvVaw3I84SI53m0EZtG\\_GhiK8hk](https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiOlsjrOKjmAhULqYsKHdWKAtcQFjAAegQIARAC&url=http%3A%2F%2Fwww.me.gov.ua%2FDocuments%2FDownload%3Fid%3D79ea6e19-5253-41b8-b2ce-eaccdee61116&usg=AOvVaw3I84SI53m0EZtG_GhiK8hk) (accessed 15 September 2019). [in Ukrainian].

3. Radishchuk, T. P. (2015). Modeliuvannia propozytsii produktsii avtomobilebuduvannia v umovakh nevyznachenosti [Simulation offers automotive products in conditions of uncertainty]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, 10. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4410> (accessed 15 September 2019). [in Ukrainian].
4. Savchenko, S. M., & Selvestrova, A. S. (2018). Otsiniuvannia stanu ta vyjavlennia perspektyv rozvytku avtomobilebudivnykh pidpriemstv Ukrainy [Assessment of the state and identification of the prospects for the development of the automotive enterprises in Ukraine]. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seriia: Ekonomika ta upravlinnia – Scientific notes of Taurida National V.I. Vernadsky University Series: Economy and Management*, 3. Vol. 29 (68). 78–82. (accessed 15 September 2019). [in Ukrainian].
5. Terletska, V. O. (2018). Economic evaluation and formation of the market conditions of automotive products. Extended abstract of candidate's thesis for the degree of a Candidate in Economics in specialty 08.00.03 – Economics and management of the national economy. Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine. Retrieved from [http://lp.edu.ua/sites/default/files/dissertation/2018/8325/avtoreferat\\_terlecka\\_v.o.pdf](http://lp.edu.ua/sites/default/files/dissertation/2018/8325/avtoreferat_terlecka_v.o.pdf) (accessed 15 September 2019). [in Ukrainian].
6. Ukrainian Motor Vehicle Manufacturers Association «Ukraprom». Statistics. Retrieved from <http://ukraprom.com.ua/statistika> (accessed 15 September 2019).
7. OICA. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers. Production Statistics. Retrieved from <http://www.oica.net/category/production-statistics/2018-statistics> (accessed 15 September 2019).
8. Semyrak, O. S. (2016). Planning and regulation of the development of the automotive industry in Ukraine. Doctor's thesis for the degree of a Candidate in Economics in specialty 08.00.03 – Economics and management of the national economy. Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine. Retrieved from [https://msu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/sem\\_ds.pdf](https://msu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/sem_ds.pdf) (accessed 15 September 2019). [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-4>

## РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336.74

Корецька Н. І., к.е.н., доцент,

Мартинюк Н. І.

Луцький національний технічний університет

**ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

Запропоновано методику оцінки рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України. Досліджено рівень конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України в цілому та її складових (соціальної, економічної та матеріально-технічної) зокрема за розробленою методикою. Здійснено ранжування регіонів України за рівнем конкурентоспроможності фермерського господарства, узагальнено результати оцінки.

**Ключові слова:** сільське господарство, фермерське господарство, фермерські господарства, рівень конкурентоспроможності, соціальна конкурентоспроможність, економічна конкурентоспроможність, матеріально-технічна конкурентоспроможність, регіони України.

Koretska N., Martyniuk N.

**ASSESSMENT OF THE FARMING COMPETITIVENESS  
LEVEL IN THE REGIONS OF UKRAINE**

The method of estimation of level of competitiveness of a farm in regions of Ukraine is offered. The level of competitiveness of the farm in the regions of Ukraine as a whole and its components (social, economic and material and technical) in particular by the developed method are investigated. The ranking of the regions of Ukraine by the level of competitiveness of the farm is carried out, the results of the evaluation are generalized.

**Keywords:** agriculture, farming, farms, level of competitiveness, social competitiveness, economic competitiveness, material and technical competitiveness, regions of Ukraine.

Корецкая Н. И., Мартинюк Н. И.

**ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ**

Предложена методика оценки уровня конкурентоспособности фермерского хозяйства в регионах Украины. Исследован уровень конкурентоспособности фермерского хозяйства в регионах Украины в целом и ее составляющих (социальной, экономической и материально-технической) в частности по разработанной методике. Осуществлено ранжирование регионов Украины по уровню конкурентоспособности фермерского хозяйства, обобщены результаты оценки.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, фермерское хозяйство, фермерские хозяйства, уровень конкурентоспособности, социальная конкурентоспособность, экономическая конкурентоспособность, материально-техническая конкурентоспособность, регионы Украины.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** Незадовільний рівень розвитку економіки України значною мірою спричинений відсутністю/неефективністю формування, використання й утримання конкурентних переваг суб'єктів господарювання. А саме це є основою забезпечення рівня конкурентоспроможності економіки країни в цілому та суб'єктів господарювання зокрема.

Особлива роль в забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки належить сільському господарству – одній із ключових галузей економіки України, розвиток якої здатний підняти добробут країни. В останні роки в Україні цей вид економічної діяльності характеризується стабільними показниками розвитку, забезпечивши у 2018 році

майже 8% національного ВВП і зміцнивши свої позиції у статусі донора бюджету (завдяки об'єктивному розвитку та за рахунок падіння інших галузей).

Основні засади розвитку сільського господарства представлені у Єдиній комплексній стратегії та плані дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки [1] і у Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [2], в яких подано базу для стабільної, передбачуваної та прозорої правової системи, спрямованої на покращення ділового клімату, протидію корупції та стимулювання інвестицій для модернізації сільськогосподарського сектору. При цьому особлива увага приділяється визначенню місця та ролі малих сільськогосподарських виробників, а саме фермерських господарств.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Питання розвитку фермерського господарства, діяльність фермерських господарств досліджували наступні вчені: М. Туган-Барановський, О. Чаянов, І. Франко, Н. Гуревич, Ф. Щербина, Є. Храпливий, В. Барвінський, В. Навроцький, С. Луцький, П. Березівський, В. Галанець, С. Дем'яненко, В. Збарський, С. Кальченко, Д. Єременко, Д. Крисанов, В. Липчук, М. Лобас, Ю. Махортов, В. Месель-Веселяк, Л. Михайлова, І. Михасюк, В. Нелеп, О. Онищенко, С. Онисько, Т. Остапко, Г. Черевко, О. Шпичак, В. Юрчишин та інші. Проте, в науковій літературі, на нашу думку, залишається чимало невирішених питань щодо підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств на рівні регіонів.

**Цілі статті** – розробка методики оцінки рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України та здійснення на її основі аналізу та комплексної оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Світовий досвід показує, що основу сільського господарства в країнах з розвинутою економікою становлять різні типи фермерських господарств – форми підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, що виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення господарства. Саме розвиток фермерських господарств сприяє забезпеченню конкурентоспроможності сільського господарства, достатнього рівня стійкості виробництва в даній галузі, продовольчої безпеки країни. Основним мотивом їх трудової активності є отримані результати ефективної діяльності шляхом раціонального використання наявних ресурсів з урахуванням місцевих природно-економічних умов.

Узагальнюючою оцінкою конкурентних переваг фермерського господарства є рівень конкурентоспроможності в частині ресурсного потенціалу, здатності задовольняти споживчий попит і досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування [3, с. 38]. Це зумовлює здійснення комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України.

Оцінюючи рівень конкурентоспроможності фермерського господарства, вчені значну увагу приділяють методам багатовимірної аналізу, а саме: аналізу організаційно-економічних складових, кластерному, факторному, кореляційному, регресійному, канонічному аналізу і таксономії. Проте, зупинимось на аналізі соціально-економічних процесів, який здійснювали В. Збарський, С. Кальченко, Д. Єременко. Так, вчені, підкреслюючи особливість фермерського господарства, пропонують розраховувати рівень економічної та соціальної його конкурентоспроможності як складових комплексного рівня конкурентоспроможності [4, с. 274; 5, с. 88].

На основі даної методики сформуємо алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах держави, який здійснюватиметься в наступному порядку:

1. Визначення часткових показників, що характеризують рівні соціальної, економічної та матеріально-технічної конкурентоспроможності фермерського господарства регіону. Так,

оцінка рівня соціальної конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах включає аналіз кількості фермерських господарств, рівня зайнятості у фермерських господарствах, рівня використання фермерськими господарствами площ сільськогосподарських угідь; оцінка рівня економічної конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах – аналіз обсягу виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами та рівня її рентабельності; оцінка рівня матеріально-технічної конкурентоспроможності фермерського господарства у регіонах – аналіз рівня забезпеченості фермерських господарств сільськогосподарською технікою. В якості вихідних показників для розрахунку індексів будуть використовуватися дані Державного комітету статистики України (оскільки більшість необхідних даних по м. Києву не оприлюднюються у зв'язку із забезпеченням виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації, то існуючі дані по даному регіону приєднаємо до Київської області). Визначення рейтингу кожного з регіонів України.

2. Встановлення для кожного показника в розрізі регіонів найкращого значення (еталону).

3. Здійснення стандартизації показників шляхом ділення кожного з них на найкраще значення (еталон).

4. Комплексна оцінка рівня конкурентоспроможності фермерського господарства кожного регіону країни за формулою:

$$I_k = (I_{скф_i} + I_{екф_i} + I_{м-ткф_i})/3, \quad (1)$$

де  $I_{скф_i}$  – індекс рівня соціальної конкурентоспроможності фермерського господарства  $i$ -го регіону;

$I_{екф_i}$  – індекс рівня економічної конкурентоспроможності фермерського господарства  $i$ -го регіону;

$I_{м-ткф_i}$  – індекс рівня матеріально-технічної конкурентоспроможності фермерського господарства  $i$ -го регіону.

5. Ранжування регіонів за рівнем конкурентоспроможності фермерського господарства шляхом визначення розмаху інтервалу, узагальнення результатів оцінки.

*Оцінка рівня соціальної конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України.*

Фермерські господарства є соціальними підприємствами, оскільки вони активно беруть участь у соціальних програмах свого села і району, надають матеріальну допомогу щодо облаштування їх благоустрою, усіляко підтримують сільське населення, фінансують різні ремонтні роботи, поїздки тощо.

В Україні у 2017 році функціонувало понад 34,1 тис. фермерських господарств (табл. 1), що становило 74,9% від загальної кількості економічно активних сільськогосподарських підприємств. У 2018 році їх кількість зменшилася на 2,9%.

Таблиця 1

Аналіз кількості фермерських господарств в регіонах України у 2017 році

Регіони	Всього господарств у сільській місцевості, од.	Фермерські господарства		Фермерські господарства, %	Відносне відхилення, %		Стандартизація показника
		одиниць	рейтинг регіону		2017/2016	2018/2017	
Україна	45558	34137	X	74,9	1,4	-2,9	X
Вінницька	2593	1925	7	74,2	1,6	-1,7	0,48
Волинська	848	600	21	70,8	0,0	-3,3	0,15
Дніпропетровська	3949	3225	2	81,7	1,0	-2,5	0,81
Донецька	1367	947	13	69,3	-0,9	-2,0	0,24
Житомирська	1084	608	20	56,1	3,8	-4,6	0,15
Закарпатська	1029	927	14	90,1	-1,3	-4,7	0,23
Запорізька	2700	2048	6	75,9	0,1	-2,1	0,51
Івано-Франківська	714	516	23	72,3	1,8	2,9	0,13

продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Київська	2137	1249	11	58,5	1,2	-0,8	0,31
Кіровоградська	3200	2595	4	81,1	1,8	-0,2	0,65
Луганська	1044	801	16	76,7	-0,1	-4,1	0,20
Львівська	1186	813	15	68,5	3,2	-2,6	0,20
Миколаївська	3970	3389	3	85,4	0,5	-4,0	0,85
Одеська	4813	4001	1	83,1	0,9	-8,8	1,00
Полтавська	2453	1858	8	75,7	3,0	2,4	0,46
Рівненська	554	373	24	67,3	0,5	-4,6	0,09
Сумська	1061	649	17	61,2	1,6	0,5	0,16
Тернопільська	1016	636	18	62,6	2,6	-0,5	0,16
Харківська	1928	1259	10	65,3	4,0	-0,2	0,31
Херсонська	2560	2070	5	80,9	1,1	-6,6	0,52
Хмельницька	1570	1128	12	71,8	3,0	-2,6	0,28
Черкаська	1904	1306	9	68,6	2,5	-0,9	0,33
Чернівецька	777	587	22	75,5	-1,5	-6,6	0,15
Чернігівська	1101	627	19	56,9	4,8	2,7	0,16

Примітки:

1. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

2. Сформовано на основні даних джерела: [6, с. 167]

Як бачимо, в Україні у 2017 році найбільшою кількістю фермерських господарств характеризувалася Одеська, Дніпропетровська, Миколаївська та Кіровоградська області, а найменшою – Рівненська, Івано-Франківська, Чернівецька і Волинська. При цьому варто відмітити Закарпатську і Миколаївську області, де відповідно 90% і 85,4% господарств були саме фермерськими.

За період 2017–2018 років більше як у половини регіонів України (крім Івано-Франківської, Київської, Кіровоградської, Львівської, Полтавської, Сумської, Харківської, Тернопільської, Хмельницької, Черкаської, Чернігівської) відбулося зменшення кількості фермерських господарств.

Фермерське господарство стимулює самозайнятість членів даного типу господарств та їх підприємницьку активність, сприяє працевлаштуванню сільських мешканців (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз рівня зайнятості у фермерських господарствах в регіонах України у 2017 році, тис. осіб

Регіони	Загальна чисельність працівників у фермерських господарствах	рейтинг регіону	з них:				Стандартизація показника
			членів	рейтинг регіону	найманих працівників	рейтинг регіону	
Україна	96,7	X	35,3	X	61,3	X	X
Вінницька	6,3	5	2,3	5	4,0	5	0,74
Волинська	1,4	21–22	0,5	23	0,9	22	0,16
Дніпропетровська	8,5	1	3,1	1	5,4	1	1,00
Донецька	2,6	14	0,9	14–17	1,6	14–15	0,31
Житомирська	2,1	18	0,8	18	1,3	18	0,25
Закарпатська	1,5	20	0,5	23	1,0	21	0,18
Запорізька	5,6	8	2,0	8	3,6	6–7	0,66
Івано-Франківська	0,9	24	0,3	25	0,6	25	0,11
Київська	6,1	6	2,2	6	2,9	9	0,72
Кіровоградська	8,0	3	2,9	3	5,1	2–3	0,94
Луганська	3,2	13	1,2	13	2,0	13	0,38
Львівська	2,4	16	0,9	14–17	1,5	16–17	0,28
Миколаївська	7,7	4	2,8	4	4,9	4	0,91
Одеська	8,1	2	3,0	2	5,1	2–3	0,95
Полтавська	5,2	9	1,9	9	3,3	8	0,61
Рівненська	1,2	23	0,4	24	0,8	24	0,14
Сумська	2,4	16	0,9	14–17	1,5	16–17	0,28
Тернопільська	1,8	19	0,7	19	1,1	20	0,21

продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Харківська	4,4	10	1,6	10	2,8	10	0,52
Херсонська	5,7	7	2,1	7	3,6	6-7	0,67
Хмельницька	3,8	12	1,4	11-12	2,4	12	0,45
Черкаська	3,9	11	1,4	11-12	2,5	11	0,46
Чернівецька	1,4	21-22	0,5	22	0,9	22	0,16
Чернігівська	2,5	15	0,9	14-17	1,6	14-15	0,29

Примітки:

1. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

2. Сформовано на основні даних джерела: [6, с. 175]

У фермерських господарствах України у 2017 році було зайнято майже 80% активного сільського населення, що свідчить про зростання ролі фермерського господарства як локальної форми підприємницької діяльності громадян щодо вирішення проблеми безробіття в сільській місцевості.

Як бачимо, у 2017 році загальна чисельність працівників у фермерських господарствах України становила 96,7 тис. осіб, у тому числі: членів фермерських господарств – 35,3 тис. осіб (36,5%), найманих працівників – 61,3 тис. осіб (63,5%). Найбільшою чисельністю працівників характеризувалися фермерські господарства Дніпропетровської, Одеської та Кіровоградської областей, а найменшою – Івано-Франківської, Рівненської, Чернівецької та Волинської.

Окреслюючи соціальні аспекти використання земельних ресурсів, Л. Ю. Беренштейн зазначає, що історично земля – основа громадянства, бо саме вона вводила людей у зв'язок із державним організмом, у взаємини з різними представниками влади. Більша або менша кількість земельних угідь, якими володів селянин, визначала його суспільне значення [7, с. 97]. Таке ставлення до землі зберігалось протягом довгого періоду часу та є актуальним й у ХХІ столітті. Отже, соціальний аспект ведення фермерського господарства у регіоні полягає у вирішенні наступних завдань: відтворення ґрунтової родючості, введення механізму стимулювання землекористувачів, посилення господарської значимості земельних ресурсів.

Фермерські господарства за площею угідь, що обробляються, можна умовно поділити на три групи: «дрібні» (працюють, переважно, на власній землі) – менше 100 га; «середні» (працюють на власній та орендованій землях) – від 100 до 1000 га; «великі» (працюють в основному на орендованій землі) – понад 1000 га [8, с. 15]

Проаналізуємо рівень використання площ сільськогосподарських угідь фермерськими господарствами в регіонах України у 2017 році (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз рівня використання фермерськими господарствами площ сільськогосподарських угідь в регіонах України у 2017 році, тис. га

Регіони	площа сільськогосподарських угідь, всього	Фермерські господарства				площа сільськогосподарських угідь за фермерськими господарствами, %	у т. ч.: площа ріллі, %	Стандартизація показника
		у т. ч.: площа ріллі	площа сільськогосподарських угідь	у т. ч. площа ріллі	рейтинг регіону			
Україна	19960,2	19267,6	4580,1	4456,0	X	22,9	23,1	X
Вінницька	1108,3	1089,7	260,2	254,7	9	23,5	23,4	0,58
Волинська	268,8	244,6	63,6	58,6	19	23,7	24,0	0,14
Дніпропетровська	1323,8	1300,8	452,5	445,5	1	34,2	34,2	1,00
Донецька	691,9	661,5	177,1	169,5	11	25,6	25,6	0,39
Житомирська	596,1	576,8	74,8	72,4	17	12,5	12,6	0,17
Закарпатська	39,5	33,8	9,3	8,5	24	23,5	25,1	0,02
Запорізька	1252,0	1190,7	358,5	344,6	5	28,6	28,9	0,79
Івано-Франківська	190,8	181,8	31,8	29,9	22	16,7	16,4	0,07
Київська	1533,7	1490,8	156,2	152,4	13	10,2	10,2	0,35
Кіровоградська	1230,5	1219,0	428,7	424,8	2	34,8	34,8	0,95
Луганська	684,7	646,1	230,3	217,6	10	33,6	33,7	0,51

продовження таблиці 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Львівська	346,7	324,6	63,1	58,7	20	18,2	18,1	0,14
Миколаївська	1040,4	1013,6	364,3	358,3	4	35,0	35,3	0,81
Одеська	1358,4	1312,5	407,7	400,9	3	30,0	30,5	0,90
Полтавська	1376,5	1333,9	262,5	257,9	8	19,1	19,3	0,58
Рівненська	286,3	272,4	32,7	31,9	21	11,4	11,7	0,07
Сумська	897,2	842,3	124,9	119,4	16	13,9	14,2	0,28
Тернопільська	493,9	487,3	74,3	73,1	18	15,0	15,0	0,16
Харківська	1253,7	1225,9	271,3	267,1	7	21,6	21,8	0,60
Херсонська	961,4	929,2	280,1	271,0	6	29,1	29,2	0,62
Хмельницька	856,7	835,0	137,7	134,3	14	16,1	16,1	0,30
Черкаська	904,7	886,6	161,9	158,8	12	17,9	17,9	0,36
Чернівецька	123,3	118,2	28,8	27,2	23	23,4	23,0	0,06
Чернігівська	1140,9	1050,5	127,8	118,9	15	11,2	11,3	0,28

Примітки:

1. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

2. Сформовано на основні даних джерела: [6, с. 167]

В обробітку фермерськими господарствами у 2017 році перебувало майже 4,6 млн га сільськогосподарських угідь (з яких 97,3% – площа ріллі) або 22,9% від загального землекористування сільськогосподарськими підприємствами. У середньому на 1 господарство припадало 134,2 га сільгоспугідь (при цьому більше 80% загальної кількості діючих фермерських господарств мали в обробітку земельні ділянки, площею до 500 га).

Найвищими показниками землекористування характеризувалися фермерські господарства Дніпропетровщини, Кіровоградщини і Одещини (це пояснюється наявністю в них значної кількості фермерських господарств та значних розмірів сільгоспугідь), а найгіршими – фермерські господарства Закарпатської, Чернівецької та Івано-Франківської областей.

В цілому, проаналізувавши дані табл. 1–3, обґрунтуємо: найбільша чисельність працюючих була зосереджена в Дніпропетровській, Одеській та Кіровоградській областях, оскільки цим регіонам характерна найбільша концентрація фермерських господарств та наявність найбільших площ землекористування.

*Оцінка рівня економічної конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України.*

Не дивлячись на значну питому вагу фермерських господарств, їх частка у загальній структурі ВВП у 2017 році була незначною (в межах 9%). Однак, варто відмітити щорічну тенденцію до зростання – з 6,1% у 2010 році до 8,7% у 2017 році (табл. 4, 5).

Таблиця 4.

Динаміка обсягу виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами за 5 років, млрд грн / %

Показники	2010 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	млрд. грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Валовий внутрішній продукт	1079,3	100	1988,5	100	2385,4	100	2983,9	100
Продукція сільгосподарств усіх категорій, у т. ч.:	194,9	18,1	239,5	12,0	254,6	10,7	249,2	8,4
сільськогосподарська продукція фермерських господарств, у т. ч.:	12,0	6,1	18,9	7,9	22,1	8,7	21,7	8,7
– продукція рослинництва	10,8	90,6	17,6	92,9	20,7	93,7	20,3	93,5
– продукція тваринництва	1,1	9,4	1,3	7,1	1,4	6,3	1,4	6,5

Примітка. Сформовано на основні даних джерела: [9, с. 46, 55]

В цілому у 2017 році обсяг виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами України (у постійних цінах 2010 року) становив 21,7 млрд грн і зріс у порівнянні з 2010 роком на 9,7 млрд. грн. (або на 80,8%). Фермерськими господарствами було вироблено 93,5% продукції рослинництва (вона користується підвищеним попитом і є найбільш прибутковою) і лише 6,5% продукції тваринництва.

Таблиця 5

Аналіз обсягу виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами в регіонах України у 2017 році, млн грн

	Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції	рейтинг регіону	в т. ч.:				Стандартизація показника
			обсяг виробництва продукції рослинництва	рейтинг регіону	обсяг виробництва продукції тваринництва	рейтинг регіону	
Україна	21743,1	X	20338,8	X	1404,3	X	X
Вінницька	1662,6	5	1586,5	5	76,1	7	0,68
Волинська	490,3	19	405,4	18	84,9	6	0,20
Дніпропетровська	1822,8	3	1781,3	3	41,5	13	0,74
Донецька	607,5	17	583,9	16	23,6	17	0,25
Житомирська	394,4	20	315,3	20	59,4	11	0,16
Закарпатська	77,7	24	56,7	24	21,0	18	0,03
Запорізька	1204,2	9	1198,2	8	6,0	24	0,49
Івано-Франківська	230,7	22	210,3	21	20,4	19	0,09
Київська	2454,5	1	2335,9	1	138,3	2	1,00
Кіровоградська	1714,3	4	1669,0	4	45,3	12	0,70
Луганська	863,1	13	827,2	12	35,9	14–15	0,35
Львівська	682,3	16	361,4	19	320,9	1	0,28
Миколаївська	1209,3	8	1195,4	9	13,9	22	0,49
Одеська	1838,2	2	1819,8	2	18,4	20	0,75
Полтавська	1203,9	10	1104,7	10	99,2	3	0,49
Рівненська	255,9	21	187,3	22	68,6	8	0,10
Сумська	789,4	15	728,0	14	61,4	10	0,32
Тернопільська	587,7	18	551,8	17	35,9	14–15	0,24
Харківська	1241,1	7	1207,6	7	33,5	16	0,51
Херсонська	1277,8	6	1269,0	6	8,8	23	0,52
Хмельницька	933,1	11	835,4	11	97,7	4	0,38
Черкаська	892,3	12	827,1	13	65,2	9	0,36
Чернівецька	173,6	23	159,4	23	14,2	21	0,07
Чернігівська	799,0	14	708,7	15	90,3	5	0,33

Примітки:

1. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.
2. Сформовано на основні даних джерела: [9, с. 52]

Дані табл. 5 свідчать, що у 2017 році лідируючі місця серед регіонів України за обсягом виробництва фермерськими господарствами сільськогосподарської продукції займали знову ж таки Одеська, Дніпропетровська і Кіровоградська області (також до лідерів віднесено Київську область в результаті приєднання до неї обсягу виробництва сільгосппродукції фермерськими господарствами м. Києва). Такою ж першістю регіонів була і за обсягом виробництва продукції рослинництва. Однак, за обсягом виробництва продукції тваринництва регіонами-лідерами у 2017 році були Львівська, Полтавська та Хмельницька області. Низькі обсяги виробництва сільгосппродукції показали фермерські господарства Закарпатської, Чернівецької і Івано-Франківської областей.

Фермерське господарство відіграє важливу роль у вирощуванні експортно-орієнтованих культур. Проте, як відмічено вище, господарства даного типу переважно займаються рослинництвом і зрідка тваринництвом (рис. 1).

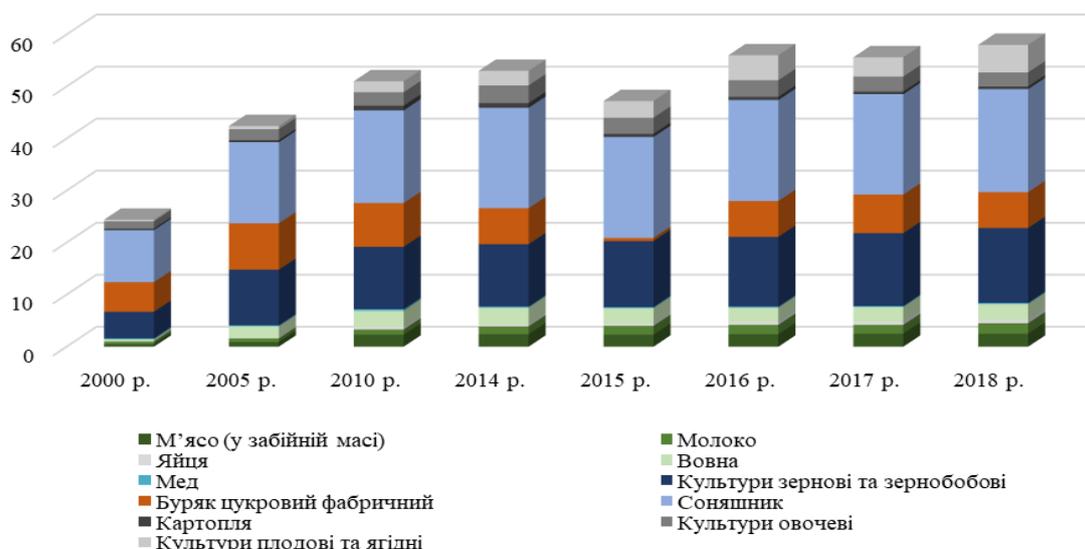


Рис. 1. Товарна структура сільськогосподарської продукції, виробленої фермерськими господарствами, у період 2000–2018 років, %

Примітка. Сформовано на основні даних джерела: [9, с. 52]

Дані рисунку 1 свідчать, що у 2017 році з продукції рослинництва фермерські господарства найбільше виробляли соняшник, зернові та зернобобові культури (відповідно 19,3% та 14%), а з продукції тваринництва – м’ясо у забійній масі (лише 2,5%) і молоко (1,7%).

Таблиця 6

Аналіз рівня рентабельності сільськогосподарської продукції, виробленої фермерськими господарствами, в регіонах України у 2017 році, млн грн

Регіони	Рентабельність продукції рослинництва	рейтинг регіону	Рентабельність продукції тваринництва	рейтинг регіону	Рентабельність сільськогосподарської продукції	рейтинг регіону	Стандартизація показника
Україна	32,1	X	3,3	X	17,7	X	X
Вінницька	20,8	13	29,8	3	25,3	2	0,85
Волинська	24,4	8	11,2	7	17,8	7	0,60
Дніпропетровська	21,8	11	-32,3	23	-5,25	24	-0,18
Донецька	29,9	5	5,9	12	17,9	6	0,60
Житомирська	25,7	7	5,6	13	15,65	10	0,53
Закарпатська	3,2	21	-4,9	19–20	-0,85	22	-0,03
Запорізька	6,6	20	9,5	9	8,05	18	0,27
Івано-Франківська	21,3	12	-4,9	19–20	8,2	17	0,28
Київська	32,2	3	0,4	14	16,3	9	0,55
Кіровоградська	-5,4	24	30,2	2	12,4	14	0,42
Луганська	11,4	19	-0,5	15	5,45	20	0,18
Львівська	31,8	4	9,3	10	20,55	5	0,69
Миколаївська	42,9	2	-17,2	22	12,85	12	0,43
Одеська	22,7	9	31,9	1	27,3	3	0,92
Полтавська	17,2	16	9,9	8	13,55	11	0,46
Рівненська	1,8	22	-6,4	21	-2,3	23	-0,08
Сумська	18,3	15	6,7	11	12,5	13	0,42
Тернопільська	28,8	6	-4,4	18	12,2	15	0,41
Харківська	16,5	18	–	24	8,25	16	0,28
Херсонська	18,7	14	25,2	4	21,95	4	0,74
Хмельницька	22,4	10	11,5	6	16,95	8	0,57
Черкаська	16,8	17	-2,5	17	7,15	19	0,24
Чернівецька	0,7	23	-1,4	16	-0,35	21	-0,01
Чернігівська	47,1	1	12,4	5	29,75	1	1,00

Примітки:

1. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.
2. Сформовано на основні даних джерела: [6, с. 180–181]

В цілому у 2017 році фермерське господарство України було прибутковим, однак рівень рентабельності господарств не відповідав потребам відтворення виробництва на інтенсивно-інноваційних засадах. Наведені в таблиці 6 дані свідчать про те, що рівень рентабельності продукції рослинництва становив 32,1 млн грн, а продукції тваринництва – лише 3,3 млн грн. При цьому збитковістю продукції рослинництва характеризувалася Кіровоградська область, а збитковістю продукції тваринництва – Дніпропетровська, Миколаївська, Рівненська, Закарпатська, Івано-Франківська, Тернопільська, Черкаська Чернівецька Луганська та Харківська області

В цілому регіонами-лідерами за рівнем рентабельності сільськогосподарської продукції, виробленої фермерськими господарствами, у 2017 році були Чернігівська, Вінницька і Одеська області, а регіонами-аутсайдерами – Дніпропетровська, Рівненська, Закарпатська та Чернівецька.

*Оцінка рівня матеріально-технічної конкурентоспроможності фермерського господарства у регіонах України.*

Особливе місце серед показників розвитку фермерського господарства посідає забезпеченість виробничими ресурсами (матеріально-технічна база, технологія виробництва, машинно-тракторний парк тощо).

Аналіз забезпеченості фермерських господарств сільськогосподарською технікою здійснено в таблиці 7.

Таблиця 7

Аналіз забезпеченості фермерських господарств сільськогосподарською технікою в регіонах України у 2017 році, шт.

Регіони	Трактори	Тракторні причепи	Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	Плуги	Культиватори	Борони	Сівалки	Картоплесаджалки	Інші машини для посіву і салища	Розкидачі гною і добрив	Зернозбиральні, кукурудозбиральні, кормозбиральні, бурякозбиральні, картоплезбиральні комбайни	Інша збиральна техніка	Всього техніки	Рейтинг регіону	Стандартизація показника
Україна	37248	9529	14245	16074	21477	34575	21149	712	1149	5571	3358	15348	180435	X	X
Вінницька	2724	710	912	1168	1236	3937	1426	26	85	507	759	1164	14654	3	0,69
Волинська	621	240	308	254	278	361	258	49	-	180	246	212	3007	19	0,14
Дніпропетровська	3976	1152	1378	1815	2576	3773	2363	31	107	481	1 072	1486	20210	2	0,95
Донецька	925	221	423	337	665	675	659	10	16	116	305	475	4827	15	0,23
Житомирська	689	235	274	300	297	858	326	38	11	116	275	435	3854	18	0,18
Закарпатська	217	62	38	50	31	53	51	10	-	25	26	45	608	24	0,03
Запорізька	2492	639	974	1097	1966	2150	1823	14	69	348	699	1111	13382	4	0,63
Івано-Франківська	351	140	136	158	156	204	151	22	-	61	112	152	1643	22	0,08
Київська	1524	356	626	712	747	1401	706	79	129	258	428	658	7624	10	0,36
Кіровоградська	3819	664	1500	1970	2734	4951	2416	27	58	557	1 088	1581	21365	1	1,00
Луганська	1616	378	727	543	1021	931	1057	-	53	130	488	624	7568	11	0,35
Львівська	914	355	351	369	359	504	329	73	13	172	308	350	4097	16	0,19
Миколаївська	2331	560	817	955	1620	2013	1576	-	97	342	596	1071	11978	6	0,56
Одеська	2471	706	1073	1015	1367	2092	1509	20	133	331	637	938	12292	5	0,58
Полтавська	2469	473	763	1269	1449	1862	1324	57	64	358	660	999	11747	7	0,55
Рівненська	358	112	210	149	130	300	155	25	12	74	169	121	1815	21	0,08
Сумська	1158	356	540	426	384	1446	537	40	12	151	351	519	5920	14	0,28
Тернопільська	619	166	243	267	298	424	298	20	18	98	192	171	2814	20	0,13
Харківська	2182	508	860	870	1261	1843	1344	21	119	298	688	941	10935	8	0,51
Херсонська	1961	486	574	706	1267	1322	1054	48	66	219	489	782	8974	9	0,42
Хмельницька	1200	337	505	461	514	1342	545	21	15	257	393	482	6072	13	0,28
Черкаська	1418	322	499	752	677	1460	745	14	41	314	392	512	7146	12	0,33
Чернівецька	363	106	68	127	158	198	135	6	9	47	61	87	1365	23	0,06
Чернігівська	849	245	446	304	286	475	361	53	12	131	294	413	3869	17	0,18

Примітки:

1. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.
2. Сформовано на основні даних джерела: [6, с. 83]

В середньому на одне фермерське господарство у 2017 році припадало приблизно 5 одиниць сільськогосподарської техніки. Така ситуація є негативною, здебільшого не відповідаючи сучасним світовим стандартам і маючи тенденцію до звуженого відтворення.

В цілому головною причиною недостатнього рівня матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств є відсутність власного капіталу та умов доступу до кредитів, недовіра до страхових компаній, неадекватне співвідношення між цінами на технічні засоби та сільськогосподарську продукцію, зношений стан техніки. Також складність вирішення проблеми матеріально-технічного забезпечення фермерського господарства полягає і в тому, що техніка повинна бути максимально наближеною до розмірів фермерських господарств та їх виробничого спрямування [10, с. 108].

Крім того, існує дуже висока диференціація щодо рівня забезпеченості фермерських господарств окремими видами техніки в регіонах України. Так, за кількістю одиниць сільськогосподарської техніки у 2017 році лідерами були Кіровоградська, Дніпропетровська і Вінницька області, проте у розрахунку на одне фермерське господарство перші місця займали Кіровоградська, Харківська та Сумська області, а у розрахунку на 1000 га сільськогосподарських угідь (в цілому по Україні 39 одиниць на 1000 га) – Закарпатська, Львівська та Вінницька області. Найгіршою ситуацією щодо матеріально-технічного забезпечення характеризувалися Закарпатська, Чернівецька та Івано-Франківська області.

Отже, на основі здійсненої стандартизації визначимо рівень конкурентоспроможності фермерського господарства в цілому та його складових зокрема (соціальної, економічної та матеріально-технічної) в регіонах України. При цьому розділимо усі регіони на 3 групи – високий, середній, низький (табл. 8).

Таблиця 8

Комплексна оцінка рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України у 2017 році

Регіони	Рівень соціальної конкурентоспроможності фермерського господарства	Рівень економічної конкурентоспроможності фермерського господарства	Рівень матеріально-технічної конкурентоспроможності фермерського господарства	Рівень конкурентоспроможності фермерського господарства
Вінницька	0,600	0,765	0,686	0,684
Волинська	0,150	0,400	0,141	0,230
Дніпропетровська	0,937	0,280	0,946	0,721
Донецька	0,313	0,425	0,226	0,321
Житомирська	0,190	0,345	0,180	0,238
Закарпатська	0,143	0,000	0,028	0,057
Запорізька	0,653	0,380	0,626	0,553
Івано-Франківська	0,103	0,185	0,077	0,122
Київська	0,460	0,775	0,357	0,531
Кіровоградська	0,847	0,560	1,000	0,802
Луганська	0,363	0,265	0,354	0,327
Львівська	0,207	0,485	0,192	0,295
Миколаївська	0,857	0,460	0,561	0,626
Одеська	0,950	0,835	0,575	0,787
Полтавська	0,550	0,475	0,550	0,525
Рівненська	0,100	0,010	0,085	0,065
Сумська	0,240	0,370	0,277	0,296
Тернопільська	0,177	0,325	0,132	0,211
Харківська	0,477	0,395	0,512	0,461
Херсонська	0,603	0,630	0,420	0,551
Хмельницька	0,343	0,475	0,284	0,367
Черкаська	0,383	0,300	0,334	0,339
Чернівецька	0,123	0,030	0,064	0,072
Чернігівська	0,243	0,665	0,181	0,363

■ – високий    ■ – середній    □ – низький

Примітка. Сформовано авторами

Порівняльна оцінка рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України подана н рисунку 2.



Рис. 2. Порівняльна оцінка рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в регіонах України  
Примітка. Сформовано авторами

Так, до регіонів з високим рівнем конкурентоспроможності фермерського господарства (визначений розмах інтервалу від 0,554 до 1,0) віднесено Кіровоградську, Одеську, Дніпропетровську, Вінницьку та Миколаївську; до регіонів з середнім рівнем конкурентоспроможності фермерського господарства (від 0,305 до 0,554) – Запорізьку, Херсонську, Київську, Полтавську, Харківську, Хмельницьку, Чернігівську, Черкаську, Луганську та Донецьку області; до регіонів з низьким рівнем конкурентоспроможності фермерського господарства (від 0,0 до 0,305) – Сумську, Львівську, Житомирську, Волинську, Тернопільську, Івано-Франківську, Чернівецьку, Рівненську та Закарпатську області.

**Висновки.** Очевидним є й те, що розвиватися фермерські господарства будуть лише в контексті розвитку всього сільського господарства, підпорядкованого ринковому механізму. Проте, враховуючи різні аспекти діяльності фермерських господарств в регіонах України, виявивши значну диференціацію рівня конкурентоспроможності фермерського господарства за регіонами, необхідним є формування стратегій розвитку фермерських господарств з врахуванням регіональної специфіки, самостійного формування ними стратегічних орієнтирів для подальшої господарської діяльності.

#### Список бібліографічного опису:

1. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки. URL : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/NT1978.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1978.html)
2. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-%D1%80>
3. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія. К. : ННЦ «ІАЕ», 2007. 270с.
4. Збарський В. К., Кальченко С. В., Єременко Д. В. Оптимізація методики оцінки конкурентоспроможності високотоварних фермерських господарств сімейно-трудоного типу. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. Випуск 1(47). Т. 2. 2016. С. 272–278.
5. Авраменко Ю. О. Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств. Ефективна економіка. №4. 2017. С. 87–93.
6. Сільське господарство України : статист. збірн. України за 2017 р. К. : Державна служба статистики України, 2018. 245 с.
7. Беренштейн Л. Ю. та ін. Українське село у 20–90-х роках ХХ століття : короткий іст.-екон. нарис. Київ. 1998. 122 с.
8. Репін К. Хто господарює на землі, а хто очікує ринку, щоб спекулювати. Землевпорядний вісник. №1. 2012. С. 12–15.

9. Сільське господарство України : статист. збірн. України за 2018 р. К. : Державна служба статистики України, 2019. 533 с.
10. Осипова М. М., Добрава Н. В. Фермерські господарства України: особливості, проблеми, перспективи розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія. 2016. №10 (242). С. 98–121.

### References:

1. Edina kompleksna strategiya ta plan dly rozvitku sllskogo gospodarstva ta sllskih teritoriy v UkraYinI na 2015–2020 roki., available at : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/NT1978.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1978.html) (accessed 26 October 2015).
2. Pro shvalennya KontseptsIYi DerzhavnoYi tslllovoYi programi stalogo rozvitku sllskih teritoriy na perIod do 2020 roku., available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-r> (accessed 17 April 2019).
3. Malik, M. Y. & Nuzhna, O. A. (2007), *Konkurentospromozhnist agrarnih pidpriemstv: metodologiya i mehanizmi* [Competitiveness of agricultural enterprises: methodology and mechanisms], NNTs «IAE», Kiyiv (in Ukr.)
4. Zbarskiy, V. K. & Kalchenko, S. V. & Eremenko, D. V. (2016), "Optimizatsiya metodiki otsinki konkurentospromozhnosti visokotovarnih fermerskih gospodarstv simeyno-trudovogo tipu", *Naukoviy visnik Uzhgorodskogo universitetu*, Seriya Ekonomika. No.1(47), pp. 272–278.
5. Avramenko, Yu. O. (2017), "Otsinka konkurentospromozhnosti fermerskih gospodarstv", *Efektivna ekonomika*, No.4, pp. 87–93.
6. Silske gospodarstvo Ukrayini (2018), *Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini*, Kiyiv.
7. Berenshteyn, L. Yu. ta in. (1998), *Ukrayinske selo u 20–90-h rokah XX stolittya* [Ukrainian village in the 20-90's of the XX century]. Kiyiv (in Ukr.)
8. Repin, K. (2012), "Hto gospodaryue na zemli, a hto ochikue rinku, schob spekulnuti", *Zemlevporyadny visnik*, No.1, pp. 12–15.
9. Silske gospodarstvo Ukrayini (2017), *Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini*, Kiyiv.
10. Osipova, M. M., Dobrova, N. V. (2016), "Fermerski gospodarstva UkraYini: osoblivosti, problemi, perspektivi rozvitku". *Naukoviy visnik Odeskogo natsionalnogo ekonomichnogo universitetu*, Nauki: ekonomika, politologiya, istoriya, No.10 (242), pp. 98–121.

Рецензент д.е.н., професор Вавдіюк Н.С.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-5>

УДК 338.432.5:796.5

Паленичак О.В., к.е.н.

Інститут сільського господарства Карпатського регіону НААН

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

У статті проаналізовано рівень конкурентоспроможності аграрних підприємств на регіональному рівні шляхом поєднання використання методу профілів та матричного методу БКГ; виявлено дуже міцний кореляційний зв'язок (0,99) між площею сільськогосподарських угідь і одним із найважливіших показників конкурентоспроможності - прибутком на одиницю земельної площі. Обґрунтовано необхідність розвитку органічного сільського господарства, як перспективного напрямку підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, аграрне підприємство, регіон, сегмент ринку, органічна продукція

Palenichak O.

## COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE REGION AND PROSPECTIVE AREAS OF IMPROVEMENT

The article analyzes the level of competitiveness of agricultural enterprises at the regional level by combining the use of the profile method and the BCG matrix method; a very strong correlation (0.99) was found between the area of agricultural land and one of the most important indicators of competitiveness – the profit per unit of land area. The necessity of development of organic agriculture as a promising direction of increasing the competitiveness of agricultural enterprises is substantiated.

**Keywords:** competitiveness, agrarian enterprise, region, market segment, organic products

Паленичак А.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

В статье проанализирован уровень конкурентоспособности аграрных предприятий на региональном уровне путем объединения использования метода профилей и матричного метода БКГ; обнаружено очень сильная корреляционная связь (0,99) между площадью сельскохозяйственных угодий и одним из самых важных показателей конкурентоспособности – прибылью на единицу земельной площади. Обоснована необходимость развития органического сельского хозяйства, как перспективного направления повышения конкурентоспособности аграрных предприятий.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, аграрное предприятие, регион, сегмент рынка, органическая продукция

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** На загальнодержавному і регіональному рівнях в умовах мінливого ринкового середовища закономірно постає питання надзвичайної актуальності – забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Системний характер дії організаційно-економічних засад забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників регіону створює умови для якісних структурних змін і динамічного зростання сільськогосподарського товаровиробництва на регіональному рівні. Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що спрямованість аграрних підприємств на досягнення найвищих фінансових результатів вимагає використання інституціонально-управлінських, організаційно-економічних, природно-економічних, соціально-фахових конкурентних переваг.

Планомірний та динамічний ріст конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників можливий лише за умов комплексного застосування методів державного регулювання конкуренції в аграрному секторі економіки: антимонопольної політики, стимулювання конкуренції, регулювання економіки [1]. Перспективи подальших досліджень полягають у пошуку інноваційних методів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників регіону на основі удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення.

### **Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.**

Значний внесок щодо обґрунтування організаційно-економічних засад забезпечення конкурентоспроможності підприємств вітчизняного аграрного сектору здійснили такі вчені: Базилевич В., Гаврилюк С., Жаліло Я., Забіліна П., Ільїн В., Ільїна О., Калінчик М., Лупенко Ю., Саблук П., Ульяновченко Ю. Проте залишаються невивченими проблемні питання, що пов'язані з реалізацією стратегічних напрямів розвитку сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні, які б сприяли підвищенню їх конкурентоспроможності в умовах глобалізації соціально-економічної системи країни.

**Цілі статті.** Мета дослідження полягає у виявленні ключових проблем функціонування і розвитку вітчизняних аграрних підприємств та перспективних напрямів підвищення їх конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** З метою забезпечення конкурентоспроможності різних організаційно-правових форм господарювання та отримання конкурентних переваг необхідно максимально ефективно використовувати наявний стратегічний

потенціал аграрного сектору економіки. У пореформений період на загальнодержавному і регіональному рівнях значна частка аграрних підприємств працює в умовах, обмежених матеріальних, фінансових, технічних і трудових ресурсів. Водночас недостатньо високими залишаються рівні якості менеджменту, організації виробництва та ефективності маркетингової політики підприємств.

Визначення особливостей формування і підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання відноситься до найважливіших наукових завдань. У зв'язку з цим слід зазначити, що регіональні сільськогосподарські товаровиробники особливу увагу повинні приділяти розвитку спеціалізації сільськогосподарського виробництва, як важливої передумови зниження собівартості продукції та підвищення її конкурентоспроможності. Водночас неоднакові природно-кліматичні або організаційно-економічні умови можуть створювати додаткові переваги сільгоспвиробникам в окремих регіонах щодо виробництва екологічнобезпечної, у тому числі органічної продукції, яка характеризується високою якістю та конкурентоспроможністю.

Питання безпеки та якості харчових продуктів є актуальною проблемою в багатьох країнах світу, тому сільськогосподарські товаровиробники усе більше уваги приділяють екологічнобезпечній продукції, зокрема, органічній. У сучасних умовах якість (і в тому числі екологічна безпечність) продукції, виробленої аграрним сектором, стає одним з основних факторів внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності аграрного сектору. Тому пропагується і розвивається культура екологічного, або органічного землеробства (тобто землеробства без використання хімікатів і трансгенних продуктів). До організаційних чинників підвищення якості продукції на підприємствах відносять: 1) запровадження сучасних форм і методів організації виробництва, які уможливають ефективне використання прогресивної технології; 2) удосконалення методів контролю і самоконтролю на усіх стадіях виробництва продукції; 3) розширення прямих господарських зв'язків між продуцентами і споживачами продукції; 4) вивчення і запровадження досвіду, накопиченого зарубіжними і вітчизняними підприємствами у сфері виробництва, зберігання, логістики і реалізації продукції [2].

Використання регуляторної політики є одним із засобів підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного агропромислового комплексу на світовому ринку. Завданням держави стає створення умов для досягнення і підтримання конкурентних переваг національної економіки, що включають стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку, сприятливу податкову політику, розроблення й впровадження програм бюджетної підтримки галузі. Першочерговим завданням органів державної влади має стати гармонізація стандартів на продукцію сільського господарства і продовольства зі світовими, впровадження міжнародних стандартів, удосконалення системи оцінки відповідності, тому вітчизняним агровиробникам необхідно впроваджувати нові технології та модернізувати виробничу діяльність.

З метою оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств на рівні регіону розроблено анкету соціологічного дослідження «Аналітична оцінка конкурентоспроможності різних організаційно-правових форм господарювання на регіональному рівні». Оскільки нині у переважній більшості сільськогосподарських підприємств високий рівень результативності їх виробничої діяльності досягається за рахунок вирощування таких високоліквідних і рентабельних культур – зернових, ріпаку, сої, оцінку їх конкурентоспроможності було проведено з урахуванням відповідного напрямку спеціалізації (табл.).

Таблиця 1.

Основні економічні показники виробничої діяльності аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання Львівської області у 2018 році

Підприємство		Площа с.-г. угідь	Валова продукція, тис. грн	Прибуток, тис. грн	Фондовіддача	Продуктивність праці, тис. грн	Обсяг реалізації продукції	числі	
№	організаційно-правова форма господарювання							У	тому
								тис. грн	%
1	Приватне підприємство	7320,0	145501,0	38688,0	0,87	1413,0	174162,0	153549,0	88,2
2	ТзОВ	3611,0	26337,0	25327,0	2,45	470,3	113686,3	91881,0	80,8
3	Селянське (фермерське) господарство	1136,0	1568,0	568,0	38,4	17,0	119655,0	119655,0	100,0

У процесі проведеного наукового дослідження, враховуючи існуючу інформацію щодо виробничо-економічної діяльності підприємств, був використаний метод профілів для оцінки їх конкурентоспроможності. При побудові багатокутника конкурентоспроможності враховувалися найбільш значущі показники, які відображають внутрішні конкурентні переваги порівнюваних підприємств. На підставі даних про площу багатокутників визначено, що найбільш конкурентоспроможним є 1 підприємство, яке займає найбільшу площу сільськогосподарських угідь і також лідирує за обсягами виробництва валової й реалізованої продукції

На підстав іншого методу – матриці «Бостонської консалтингової групи» встановлено, що на локальному ринку зернових, ріпаку і сої найвищим рівнем конкурентоспроможності також характеризується 1 підприємство. Аналіз конкурентоспроможності продукції шляхом побудови матриці «Бостонської консалтингової групи» (БКГ) показав, що в першому і третьому підприємстві відповідно зернові культури і соя знаходяться у секторі «зірки» й не потребують вкладення для розширення цього сегменту ринку.

Характер інформаційної бази, отриманої на підставі анкетного опитування, дозволив використати вищенаведені методики оцінки конкурентоспроможності підприємств їх продукції, які мають таку спільну ознаку – порівняльний характер проведення оцінок. Слід зазначити, що статичність інформації графічного і матричного методів забезпечує високу достовірність результатів, проте не відображає вплив окремих факторів і складових на динамічний характер прояву конкурентних переваг на різних рівнях управління.

Одним із найбільш важливих внутрішніх факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств є можливість виробництва основних видів органічної рослинницької й тваринницької продукції. У Карпатському регіоні і Львівській області, зокрема, значна площа сільськогосподарських угідь придатна для вирощування екологічнобезпечної, у тому числі органічної продукції. В Інституті сільського господарства Карпатського регіону НААН України виконувалася програма наукових

досліджень щодо вирощування органічних культур. Аналіз отриманих даних свідчить про те, що, наприклад, вирощування сільськогосподарських культур – озимої пшениці на основі органічного землеробства є менш затратним порівняно з інтенсивним, а прибутковість відповідно є більшою на 39,5 процентних пунктів [3].

Впровадження екологічно чистого виробництва у сировинний та переробно-харчовий сегменти агропромислового комплексу передбачає формування і розвиток законодавчо-інституційного та організаційно-економічного забезпечення. В Україні державна підтримка розвитку органічного сільського господарства перебуває на ранніх стадіях, отже, доцільними є вивчення та адаптація сучасних світових тенденцій та досвіду інших країн щодо можливостей і видів підтримки органічного сільського господарства та вибудовування співробітництва між державою, приватними та громадськими організаціями органічного сектору [4]. Важливою проблемою, що потребує вирішення в найближчій перспективі є переробка вітчизняної органічної продукції. Тому для України необхідним є розвиток відповідної інфраструктури органічного ринку, збільшення кількості сертифікованих переробних підприємств, становлення та гармонізація відповідного законодавства за міжнародними стандартами, державна фінансова підтримка органічних виробників [5].

Отже, на регіональному рівні важливою конкурентною перевагою підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є вирощування органічної продукції. У регіональних комплексних програмах розвитку агропромислового виробництва необхідно передбачити механізми державної підтримки органічного аграрного виробництва на різних етапах його становлення, а також визначити можливі обсяги його постачання для навчальних і медичних закладів.

Незважаючи на те, що проблема забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є складною і багатогранною, дотримання рекомендованих або оптимальних науково-обґрунтованих вимог щодо організації, використання, а також модернізації виробничо-ресурсного потенціалу, визначають передумови щодо їх стійкого фінансово-економічного й конкурентоспроможного розвитку. В умовах мінливого ринкового середовища на сучасному етапі розвитку аграрного сектора регіону пріоритетними напрямками підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств регіону мають бути техніко-технологічна модернізація; впровадження інновацій; удосконалення виробничо-збутової інфраструктури; використання маркетингового комплексу.

**Висновки.** На підставі узагальнення теоретичних підходів і обґрунтування практичного досвіду виявлено, що на регіональному рівні стратегічно важливого значення набуває широке впровадження екологічного маркетингу у діяльності аграрних підприємств, що в свою чергу передбачає удосконалення функціонування продовольчого ринку шляхом розвитку системи оптової та роздрібної торгівлі органічної продукції. З використанням торгової марки (бренду). Нині світовий ринок розвивається в напрямку посилення уваги до екологічних властивостей товару, тому нарощування виробництва якісної і безпечної, у тому числі органічної продукції, є важливим фактором підвищення її конкурентоспроможності й розширення каналів реалізації.

#### Список бібліографічного опиту:

1. Ульянченко Ю. О. Формування моделі державного регулювання конкуренції в аграрному секторі економіки. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2013. №1. URL: <http://www.Dridu.dp.ua>. (дата звернення: 25.07.2019).
2. Коваль Л. М. Світовий досвід управління організаційно-економічними механізмами конкурентоспроможності підприємства. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mimi/2011\\_3\\_1/2\\_5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_3_1/2_5.pdf) (дата звернення: 25.07.2019).
3. Обґрунтувати інвестиційне забезпечення екологічного землекористування («Економіка природокористування»): звіт про НДР (заключний) (НААН України, ІСГ Карпатського регіону НААН; керівник О.В. Паленичак; виконавці: Н.М. Котько та ін. Оброшине, 2015. С.19. Бібліогр.: с.66-70. №ДР 0114U003316

- 4.Новак Н. П. Формування і реалізація стратегічних засад розвитку органічного виробництва. *Причорноморські студії*. 2016. Вип.4. С.74-77.
- 5.Христенко Г. М., Герасимів З. М. Організаційно-економічний механізм ефективного розвитку органічного агропробудництва. *Економічний форум*. 2018.№3. С.65-72.

#### References:

- 1.Ulianchenko Yu.O. Formuvannia modeli derzhavnogo rehulivannia konkurentsii v ahrarnomu sektori ekonomiky. *Publichne administruvannia: teoriia ta praktyka*. 2013. №1. URL: <http://www.Dridu.dp.ua>. (data zvernennia: 25.07.2019).
- 2.Koval L. M. Svitovi dosvid upravlinnia orhanizatsiino-ekonomichnyimi mekhanizmamy konkurentospromozhnosti pidpryiemstva. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mimi/2011\\_3\\_1/2\\_5.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_3_1/2_5.pdf) (data zvernennia: 25.07.2019).
- 3.Obhruntuvaty investytsiine zabezpechennia ekolohobezpechnoho zemlekorystuvannia («Ekonomika pryrodokorystuvannia») : zvit pro NDR (zakliuchnyi) (NAAN Ukrainy, ISH Karpatskoho rehionu NAAN; kerivnyk O.V. Palenychak; vykonavtsi: N.M. Kotko ta in. Obroshyne, 2015. S.19. Bibliohr.: s.66-70. №DR 0114U003316
- 4.Novak N.P. Formuvannia i realizatsiia stratehichnykh zasad rozvytku orhanichnogo vyrobnytstva. *Prychornomorski studii*. 2016. Vyp.4. S.74-77.
- 5.Khrystenko H.M., Herasymiv Z.M. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm efektyvnoho rozvytku orhanichnogo ahrovyrobnytstva. *Ekonomicnyi forum*. 2018.№3. S.65-72.

*Рецензент д.е.н., професор Терехух А.А.*

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-6>*

УДК 338.49

Шубалий О.М., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

### РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СФЕРАХ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА, ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ РЕГІОНУ

У статті проведено оцінку тенденцій розвитку соціальної інфраструктури у сферах житлово-комунального господарства, транспорту і зв'язку у Волинській області.

**Ключові слова:** соціальна інфраструктура, житлово-комунальне господарство, транспорт, зв'язок, регіон.

Шубалый А.М.

### РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОМУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА, ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ РЕГИОНА

В статье проведена оценка тенденций развития социальной инфраструктуры в сферах жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и связи в Волынской области.

**Ключевые слова:** социальная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, связь, регион.

Shubalyi O.

### DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN THE FIELD OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES, TRANSPORT AND COMMUNICATION OF THE REGION

The article assesses the development trends of social infrastructure in the areas of housing and communal services, transport and communications in the Volyn region.

**Key words:** social infrastructure, housing and communal services, transport, communications, region.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.** Розвиток соціальної інфраструктури має важливе значення для забезпечення стабільного зростання рівня соціально-економічного

розвитку того чи іншого регіону в період проведення системних реформ в усіх ланках господарського комплексу. Важливо, щоб акцент у цих дослідженнях був зроблений на пошуку проблемних моментів в певних ланках соціальної інфраструктури, що дало б дало змогу обґрунтувати конкретні заходи щодо її подальшого розвитку по найбільш важливих напрямках економічної діяльності в межах окремого регіону.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Акцентували увагу у власних наукових дослідженнях щодо необхідності стимулювання розвитку соціальної інфраструктури на національному та регіональному рівнях ряд вітчизняних учених: Бандур С. І., Бедная В.Б., Бойченко В. С., Головня Ю. І., Дегтяр О.А., Ігнатенко М. М., Кириченко С. О., Кінаш І. П., Козлова Л. В., Колосюк Г. В., Орлатий М. К., Панасюк В.М., Попрозман О. І., Ревко А. М., Серьогіна-Берестовська О.В., Соляр В. В., Ягодка А.Г. та інші. Незважаючи на значний обсяг напрацювань у цій сфері, важливим залишається необхідність детальнішого опрацювання питань стимулювання розвитку соціальної інфраструктури відповідно до регіональних особливостей певної території.

**Цілі статті.** Мета дослідження полягає в проведенні оцінки тенденцій розвитку соціальної інфраструктури у сферах житлово-комунального господарства, транспорту і зв'язку у Волинській області.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Важливе значення для цілісного уявлення про розвиток соціальної інфраструктури має проведення аналізу розвитку інфраструктури у сферах житлово-комунального господарства, транспорту і зв'язку.

На початковому етапі вивчено зміну житлової інфраструктури у Волинській області за 1990-2018 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Зміна житлової інфраструктури у Волинській області за 1990-2018 рр.  
(на кінець року; тис.м<sup>2</sup> загальної площі)

Показники	Роки									Темп приросту 2018р. до 1990р.
	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	
Весь житловий фонд	18300	19485	20164	21198	22124	23364	23891	24362	24712	35,0
У середньому на одного жителя, м <sup>2</sup>	17,2	18,2	19,2	19,5	20,5	22,5	23	23,5	23,9	39,0
Міський житловий фонд	7836,9	8549,3	8871,7	9487,5	10080	10605	10954	11239	11412	45,6
У середньому на одного жителя, м <sup>2</sup>	14,6	15,4	16,3	17,7	18,5	19,7	20,3	20,9	21,3	45,9
Сільський житловий фонд	10463	10936	11292	11711	12045	12760	12937	13123	13299	27,1
У середньому на одного жителя, м <sup>2</sup>	19,7	21,1	22,3	21,4	22,6	25,5	25,9	26,3	26,7	35,5
Відсотків до підсумку										
Міський житловий фонд	42,8	43,9	44	44,8	45,6	45,4	45,8	46,1	46,2	7,9
Сільський житловий фонд	57,2	56,1	56	55,2	54,4	54,6	54,2	53,9	53,8	-5,9

Примітка. Побудовано автором за даними [2-5].

Загалом спостерігається позитивна тенденція до зростання загальної площі житлового фонду у регіоні з 18300 тис м<sup>2</sup> у 1990 році до 24112 тис м<sup>2</sup> у 2018 році, або на 35,0%. А у середньому на 1 жителя цей показник збільшився ще на більшу величину –

відповідно з 17,2 тис м<sup>2</sup> до 23,9 тис м<sup>2</sup>, або на 39,0%. Це відбулося переважно за рахунок більших темпів зростання міського житлового фонду за цей період – на 45,6% загалом і на 45,9% у розрахунку на 1 жителя. Тоді як зменшення частки сільського населення призвело й до зменшення темпів зростання житлового фонду на селі – відповідно на 27,1% загалом і на 35,5% у розрахунку на 1 жителя. Загалом протягом аналізованого періоду за рахунок цих змін частка міського житлового фонду збільшилася з 42,8% у 1990 році до 46,2% у 2018 році. Надалі така тенденція продовжиться, адже спостерігається зменшення частки населення, яке проживає у сільській місцевості.

Надалі проведено детальніший аналіз зміна рівня обладнаності житлового фонду каналізацією, опаленням, газом, гарячим водопостачанням та водопроводом у Волинській області за 1995-2018 рр. (рис. 1).

Як бачимо у міських поселеннях спостерігається певне покращення показників обладнаності житлового фонду водопроводом, каналізацією, опаленням, гарячим водопостачанням, адже частка домогосподарств, які мають ці блага зростала. Тоді як у 2018 році у міських поселеннях відбулося зменшення рівня обладнаності житлового фонду газом, що пояснюється зростанням його вартості та поступовим переходом на інші джерела обігріву приміщень.

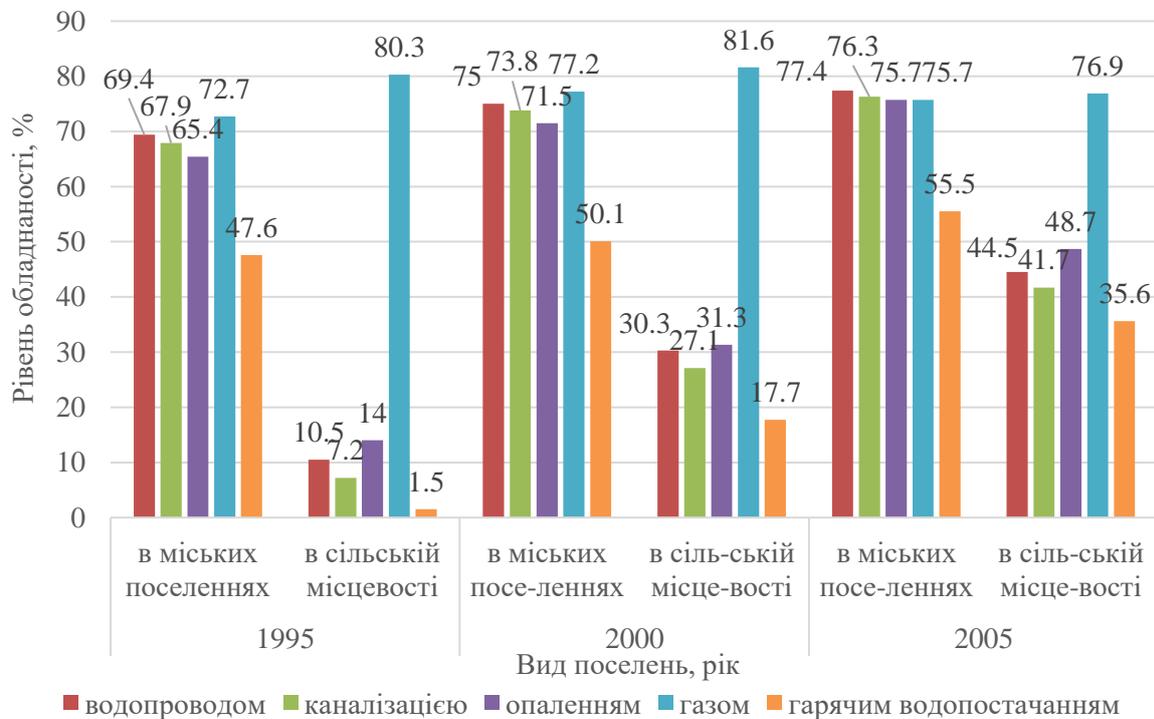


Рис. 1. Зміна рівня обладнаності житлового фонду каналізацією, опаленням, газом, гарячим водопостачанням та водопроводом у Волинській області за 1995-2018 рр. (побудовано автором за даними [2-5])

Серед позитивних моментів можна відмітити стрімке зростання рівня обладнаності житлового фонду водопроводом, каналізацією, опаленням та гарячим водопостачанням. Тоді як частка обладнаності газом також зменшується у 2018 році, що також свідчить про певну переорієнтацію населення на значно дешевші інші види палива.

Також важливе значення має проведення аналізу зміни ветхого житлового фонду у Волинській області за 2010-2018 рр. (рис. 2).



Рис. 2. Аналіз зміни ветхого житлового фонду у Волинській області за 2010-2018 рр. (на кінець року) (побудовано автором за даними [2-5])

Як бачимо з рисунку, кількість ветхих житлових будинків має тенденцію до зменшення – з 1157 од у 2010 році до 857 од у 2018 році, або на 25,9%, тоді як загальна площа ветхих приміщень також протягом цього періоду зменшувалася – відповідно з 76699 м<sup>2</sup> до 56398 м<sup>2</sup>, або на 26,5%, тобто на дещо більшу величину. Таким чином можна констатувати, що кількість та площа ветхого житлового фонду має позитивну тенденцію до зменшення.

Надалі важливо провести аналіз зміни аварійного житлового фонду у Волинській області за 2010-2018 рр. (рис. 3).

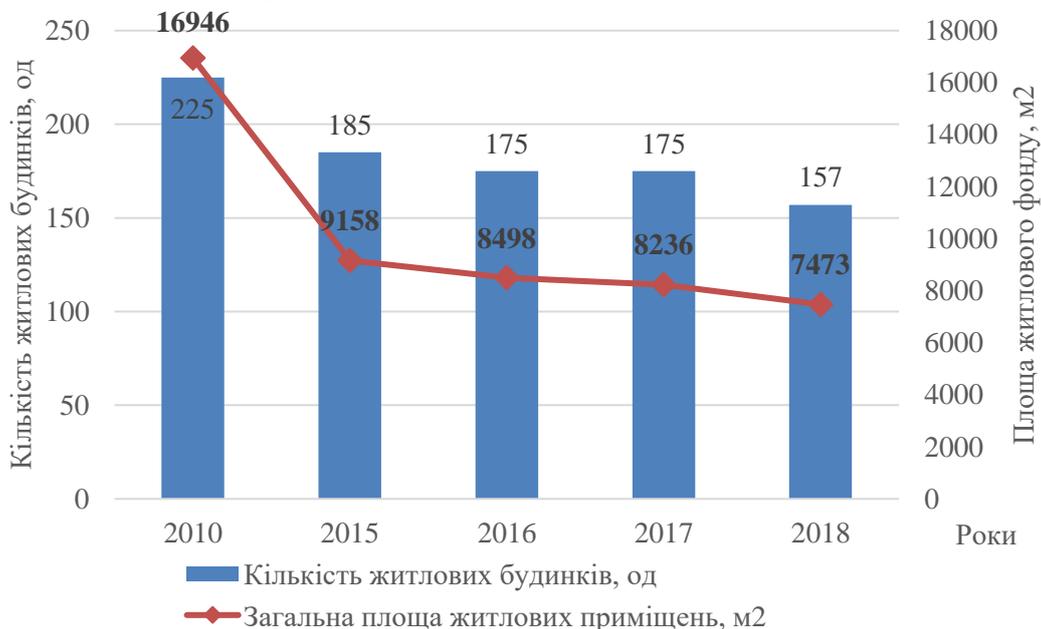


Рис. 3. Аналіз зміни аварійного житлового фонду у Волинській області за 2010-2018 рр. (на кінець року) (побудовано автором за даними [2-5])

Подібні тенденції були характерними і щодо зміни аварійного житлового фонду у Волинській області, адже кількість аварійних житлових будинків зменшилася з 225 од у 2010 році до 157 од у 2018 році, або на 30,2%. З іншого боку, загальна площа житлових

приміщень аварійного житлового фонду протягом вказаного періоду зменшилася – з 16946 м<sup>2</sup> до 7473 м<sup>2</sup>, або на 55,9%, тобто на значно більшу величину порівняно з попереднім показником.

Отже, спостерігаються позитивні тенденції до зменшення як кількості, так площі ветхого та аварійного житлового фонду у регіоні, але ці показники залишаються ще надто значними, а в ідеалі повинні прямувати до нуля. Тому потрібно значно вдосконалити систему виявлення таких об'єктів та вчасного усунення за можливості усіх негативних наслідків, або оперативний розгляд питань щодо виведення цих житлових приміщень з експлуатації.

На наступному етапі аналізу вивчено зміну основних показників розвитку транспортної інфраструктури у Волинській області за 1990-2018 рр. (табл. 2).

Як бачимо протягом періоду незалежності України загальна експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування зменшилася з 621 км у 1990 році до 591,3 км, або на 4,5%. З іншого боку, загальна довжина автомобільних доріг загального користування за цей період збільшилася на мізерну величину – з 6112 км до 6194,4 км, або на 1,3%, тоді як по дорогах з твердим покриттям цей показник зріс тільки на 12,2%. Протягом цього періоду значно зросла експлуатаційна довжина тролейбусних ліній (в однопутному обчисленні) – з 84,8 км до 109,2 км, або на 28,8%. Аналізуючи щільність шляхів сполучення загального користування, км шляхів на 1 тис.км<sup>2</sup> території можна відмітити зменшення експлуатаційної довжини залізничних колій – на 3,9% та збільшення автомобільних доріг з твердим покриттям – на 12,9%.

Таблиця 2

Зміна основних показників розвитку транспортної інфраструктури у Волинській області за 1990-2018 рр.

Показники	Роки							Темп приросту 2018р. до 1990р.
	1990	2000	2010	2015	2016	2017	2018	
Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування, <sup>1</sup> на кінець року, км	621	615,1	596,8	593,1	593,1	593,1	593,1	-4,5
Довжина автомобільних доріг загального користування, <sup>2</sup> на кінець року, км	6112	6297,3	6199,3	6195,3	6195,3	6195,3	6191,4	1,3
у тому числі з твердим покриттям	5168	5636,2	5751,5	5796,2	5796,2	5802,8	5798,9	12,2
Експлуатаційна довжина тролейбусних ліній (в однопутному обчисленні), на кінець року, км	84,8	109,2	109,2	109,2	109,2	109,2	109,2	28,8
Щільність шляхів сполучення загального користування, км шляхів на 1 тис.км <sup>2</sup> території, на кінець року								
експлуатаційна довжина залізничних колій <sup>1</sup>	30,7	30,4	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5	-3,9
автомобільні дороги з твердим покриттям <sup>2</sup>	255,8	279	284,7	288,4	288,4	288,7	...	12,9
Перевезено (відправлено) вантажів транспортом всього, млн.т	74,9	9,1	11,2	11,6	13,5	14,1	14,5	-80,6
автомобільним <sup>3</sup>	66,2	7,6	10,1	10,6	12,5	13	13,4	-79,8
залізничним <sup>1</sup>	8,7	1,5	1,1	1	1	1,1	1,1	-87,4
Перевезено (відправлено) пасажирів транспортом всього, млн. осіб	207,2	102,4	118,3	116,8	110,9	105,6	103,3	-50,1
автомобільним <sup>4</sup>	146,5	49,4	93,6	83,1	80,5	74,1	69,2	-52,8
міським електричним	51,7	47,7	19,5	29	25,9	29,1	31,9	-38,3
залізничним <sup>1,5</sup>	9	5,3	5,2	4,7	4,5	2,4	2,2	-75,6

Примітка. Побудовано автором за даними [2-5].

Аналізуючи обсяги перевезення (відправлення) вантажів транспортом всього спостерігається різке їх скорочення – з 74,9 млн т до 14,5 млн т, або у 5,2 рази. Зокрема, що стосується автомобільного транспорту, то зменшення становить 79,8%, а залізничного – 87,4%. Значним негативним моментом стало також зменшення у 2 рази за аналізований період кількості перевезених (відправлених) пасажирів транспортом всього. При цьому найменший негативний приріст спостерігався щодо перевезення пасажирів міським електричним транспортом – на 38,3%, а найбільший – щодо перевезень залізничним транспортом – на 75,6%. Тобто загалом можна негативно оцінити рівень розвитку та використання транспортної інфраструктури регіону, особливо це стосується зменшення кількості перевезених вантажів та кількості перевезених (відправлених) пасажирів.

Надалі доцільно детальніше проаналізувати зміну показників розвитку інфраструктури міського пасажирського електричного транспорту у Волинській області за 1995-2018 рр. (табл. 3). Детальніший аналіз розвитку інфраструктури міського пасажирського електричного транспорту свідчить, що інвентарна кількість пасажирських машин, на кінець року мала тенденцію до зменшення – з 107 одиниць до 60 одиниць, або на 43,9%. При цьому, спостерігається значне старіння фонду електротранспорту, адже наразі немає машин, вік яких становить менше як 10 років, тоді як кількість тролейбусів віком понад 16 років збільшилася протягом аналізованого періоду з 22 од до 48 од, або у понад як 2 рази, а питома вага цих машин у загальному парку електротранспорту на кінець 2018 року становила 80%.

Таблиця 3

Зміна показників розвитку інфраструктури міського пасажирського електричного транспорту у Волинській області за 1995-2018 рр.

Показники	Роки								Темп приросту 2018р. до 1995р.
	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	
Інвентарна кількість пасажирських машин, на кінець року, од	107	85	83	67	65	65	65	60	-43,9
у тому числі за часом експлуатації									
до 5 років	15	3	3	9	0	0	0	0	-100,0
від 6 до 10 років	36	25	0	0	11	7	2	0	-100,0
від 11 до 15 років	34	35	25	3	2	5	10	12	-64,7
понад 16 років	22	22	55	55	52	53	53	48	118,2
Перевезено пасажирів, млн. осіб	38,6	47,7	39,7	19,5	29	25,9	29,1	31,9	-17,4

Примітка. Побудовано автором за даними [2-5].

На завершальному етапі аналізу вивчено зміну показників розвитку інфраструктури зв'язку у Волинській області за період незалежності – 1990-2018 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Зміна показників розвитку інфраструктури зв'язку у Волинській області за 1990-2018рр.

Показники	Роки							Темп приросту 2018р. до 1990р.
	1990	2000	2010	2015	2016	2017	2018	
Наявність телефонних апаратів мережі загального користування (на кінець року; од)								
Основні телефонні апарати мережі	113335	148588	198323	145204	136691	115783	93812	-17,2
міської	82159	114080	157214	118306	110891	94348	78050	-5,0
сільської	31176	34508	41109	26898	25800	21435	15762	-49,4

продовження таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Із загальної кількості основні домашні телефонні апарати мережі	78436	126686	169008	118799	103551	84330	64787	-17,4
міської	61321	97337	131832	95520	81251	66087	51695	-15,7
сільської	17115	29349	37176	23279	22300	18243	13092	-23,5
Таксофони	1437	989	398	94	81	78	77	-94,6
Забезпеченість населення телефонними апаратами загального користування (на кінець року; од)								
Основні домашні телефонні апарати (на 100 сімей)	26	40	50	35	31	25	19	-26,9
Таксофони (на 100 тис. осіб)	134	93	38	9	8	8	7	-94,8
Основні трансляційні радіоточки звукового проводового мовлення (на кінець року; тис.од)								
Основні трансляційні радіоточки звукового проводового мовлення	500,5	145	47,1	18	13,4	11,11	8,11	-98,4
у тому числі у населення	...	130,2	43,5	15	12,1	9,4	7,1	-96,7
Забезпеченість населення основними трансляційними радіоточками звукового проводового мовлення (на 1 тис. осіб, од)	468	138	45	17	13	10	8	-98,3

Примітка. Побудовано автором за даними [2-5].

Аналізуючи на початковому етапі наявність телефонних апаратів мережі загального користування, можна констатувати, що з розвитком НТП населення поступово відмовляється від телефонних апаратів, адже їх загальна кількість зменшилася на 17,2%, в оум числі у сільській місцевості – на 49,4%, а у міській – на 5,0%. Що стосується домашніх апаратів, то їх кількість знизилася на 17,4%, зокрема у сільській місцевості – на 23,5%. При цьому населення практично відмовилося від таксофонів, адже їх кількість зменшилася до 77 од. Вивчаючи забезпеченість населення телефонними апаратами загального користування також спостерігаємо тенденцію до зменшення їх кількості у розрахунку на 100 сімей – з 26 од у 1990 році до 19 од у 2018 році, хоча у 2010 році спостерігалось найбільше значення цього показника – 50 од. З іншого боку таксофонів загального користування на кінець 2018 року залишалось тільки 7 одиниць. Під впливом НТП загальна кількість основних трансляційних радіоточок звукового проводового мовлення зменшилася з 500,5 тис од у 1990 році до 8,11 тис од у 2018 році, це переважно були радіоточки у населення. Відповідно рівень забезпеченості населення основними трансляційними радіоточками звукового проводового мовлення знизилася з 468 од до 8 од у розрахунку на 1 тис осіб.

Отже, зменшення показників розвитку традиційної інфраструктури зв'язку відбувалося під впливом витіснення її джерел іншими більш сучасними засобами зв'язку, зокрема мобільними та Інтернет технологіями, розвиток яких певною мірою сприяє й розвитку соціальної інфраструктури регіону.

**Висновки.** Проведений аналіз розвитку соціальної інфраструктури у сферах житлово-комунального господарства, транспорту і зв'язку дозволяє підсумувати, що спостерігається позитивна зміна житлової інфраструктури у Волинській області за 1990-2018 рр., підвищився рівень обладнаності житлового фонду каналізацією, опаленням, газом, гарячим водопостачанням та водопроводом. Також відбулося незначне зменшення ветхого житлового фонду та аварійного житлового фонду. Спостерігалися позитивні та негативні зміни основних показників розвитку транспортної інфраструктури, а також відбулося погіршення показників розвитку інфраструктури міського пасажирського електричного транспорту.

**Список бібліографічного опису:**

1. Бойченко В. С. Соціальна інфраструктура в системі забезпечення людського розвитку. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2018. № 1. С. 421-425.
2. *Волинь у соціально-демографічному вимірі 2017*: статистичний збірник / За ред. В.Ю. Науменка. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2018. 180 с.
3. *Волинь–2017*: статистичний щорічник / За ред. В.Ю. Науменка. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2018. 458 с.
4. *Волинь-2018*: статистичний щорічник / За ред. В.Ю. Науменка. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2019. 458 с.
5. *Головне управління статистики у Волинській області* : офіційний веб-сайт: URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
6. Дубницький В. І. Соціальна інфраструктура в умовах розвитку регіональних соціально-економічних систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 2(2). С. 28-33.
7. Ігнатенко М. М. Методичні засади визначення показників розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 15. С. 50-53.
8. Панасюк В.М. Роль соціальної інфраструктури та її основних елементів у розвитку регіону. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2018. Вип. 31. С. 63-66.
9. Ревко А. М. Методологічні засади оцінки впливу соціальної інфраструктури на трансформацію соціогуманітарного простору регіону. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 4(2). С. 125-130.
10. Соляр В.В. Обґрунтування перспективних напрямів розвитку соціальної інфраструктури регіону. *Регіональна економіка*. 2012. № 1. С. 200-207.

**References:**

1. Boychenko V.S. (2018). Sotsial'na infrastruktura v systemi zabezpechennya lyuds'koho rozvytku [Social Infrastructure in the System of Human Development]. Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka– Social-labor relations: theory and practice. Vol. 1, 421-425. [in Ukrainian].
2. Naumenko V.YU. (2018). Volyn' u sotsial'no-demohrafichnomu vymiri 2017: statystychnyy zbirnyk. [Volyn in the socio-demographic dimension 2017: Statistical Collection] Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].
3. Naumenko V.YU. (2018). Volyn'-2018: statystychnyy shchorichnyk [Volyn-2017: Statistical Yearbook]. Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].
4. Naumenko V.YU. (2019). Volyn'-2018: statystychnyy shchorichnyk [Volyn-2018: Statistical Yearbook]. Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].
5. Holovne upravlinnya statystyky u Volyns'koy oblasti: ofitsiyyny veb-sayt [Main Department of Statistics in the Volyn region. Official website]. Retrieved from <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
6. Dubnitsky V.I. (2017). Sotsial'na infrastruktura v umovakh rozvytku rehional'nykh sotsial'no-ekonomichnykh system [Social infrastructure in the conditions of development of regional socio-economic systems]. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences. Vol. 2(2), 28-33. [in Ukrainian].
7. Ignatenko M.M. (2017). Metodychni zasady vyznachennya pokaznykiv rozvytku sotsial'noyi infrastruktury sil'skykh terytoriy [Methodical bases of definition of indicators of development of social infrastructure of rural territories]. Prychornomors'ki ekonomichni studiyi – Black Sea Economic Studies. Vol. 15, 50-53. [in Ukrainian].
8. Panasyuk V.M. (2018). Rol' sotsial'noyi infrastruktury ta yiyi osnovnykh elementiv u rozvytku rehionu [The role of social infrastructure and its basic elements in the development of the region] Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment – Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management. Vol. 31, 63-66. [in Ukrainian].
9. Revko A.M. (2019). Metodolohichni zasady otsinky vplyvu sotsial'noyi infrastruktury na transformatsiyu sotsiohumanitarnoho prostoru rehionu [Methodological bases of estimation of influence of social infrastructure on transformation of socio-humanitarian space of the region] Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi – Problems of systematic approach in economy. Vol. 4 (2), 125-130. [in Ukrainian].
10. Solyar V.V. (2012). Obgruntuvannya perspektyvnykh napryamiv rozvytku sotsial'noyi infrastruktury rehionu [Substantiation of perspective directions of development of social infrastructure of the region]. Rehional'na ekonomika–Regional economy. Vol. 1, 200-207. [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-7>

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 551.7

Адаменко О.М., доктор геол.-мін. н., професор

Зорін Д.О., к. геол. н., доцент

Мосюк М.І., к. тех. н., доцент

Радловська К.О., к. тех. н., доцент

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (ІФНТУНГ)

### ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ КАТАСТРОФІЧНИХ ПАВОДКІВ ТА ЇХ ПОДОЛАННЯ НА ДНІСТРОВСЬКОМУ ІНЖЕНЕРНО-ЕКОЛОГІЧНОМУ ПОЛІГОНІ

У статті розглянуто створення Дністровського науково-навчально-виробничого інженерно-екологічного протипаводкового полігону (ДПП), який був заснований у 2012-2018 рр. після катастрофічного паводка 23-26 липня 2008 р. на площі 1460 км<sup>2</sup> у верхній течії р. Дністер. Унікальність полігону в тому, що це єдина територія у Західному регіоні України, де у замкнуту гідрологічну систему об'єднані басейні допливів – приток Дністра, що дає можливість розрахувати баланс між опадами та їх наслідками – розходами, висоту підйому води та часом приходу її на ту чи іншу територію Дністровської долини. Для підвищення рівня екологічної безпеки територій з ризиком затоплення катастрофічними паводками на основі теоретичних, методологічних, експериментальних і практичних досліджень: розроблено детальну методологію ГІС для оцінювання екологічного стану та екологічної ситуації природно-антропогенних геосистем, що зазнають впливу катастрофічних паводків; встановлена етапність проходження катастрофічних паводків відповідно до геоморфологічних рівнів заплавної терас і першої надзаплавної тераси, що дає можливість районувати території населених пунктів згідно з паводковою небезпекою; запропоновані теоретичні основи автоматизованої інформаційно-виміральної протипаводкової системи.

**Ключові слова:** паводок, повень, полігон, річкова долина, інженерно-екологічні технології, екологічний ризик.

Адаменко О.М., Зорін Д.А., Мосюк Н.И., Радловская К.А

### ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КАТАСТРОФИЧЕСКОГО ПАВОДКА И ИХ ПРЕОДОЛЕНИЕ НА ДНЕСТРОВСКОЙ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ ПОЛИГОНЕ

В статье рассмотрено создание Днестровского научно-учебно-производственного инженерно-экологического протипаводкового полигона (ДНУПИЭПП), который был создан в 2012-2018 гг. После катастрофического паводка 23-26 июля 2008 на площади 1460 км<sup>2</sup> в верхнем течении р. Днестр. Уникальность полигона в том, что это единственная территория в Западном регионе Украины, где в замкнутую гидрологическую систему объединены бассейне притока - приток Днестра, что дает возможность рассчитать баланс между осадками и их последствиями - расходами, высоту подъема воды и время прихода ее на ту или иную территорию Днестровской долины. Для повышения уровня экологической безопасности территорий с риском затопления катастрофическими паводками на основе теоретических, методологических, экспериментальных и практических исследований: разработана подробную методологию ГИС для оценки экологического состояния и экологической ситуации природно-антропогенных геосистем, подвергающихся воздействию катастрофических паводков; установлена этапность прохождения катастрофических паводков в соответствии с геоморфологических уровней пойменных террас и первой надпойменной террасы, дает возможность районировать территории населенных пунктов согласно паводковой опасности; предложены теоретические основы автоматизированной информационно-измерительной протипаводковой системы.

**Ключевые слова:** паводок, наводнение, полигон, речная долина, инженерно-экологические технологии, экологический риск.

Adamenko O., Zorin D., Mosyuk M., Radlovska K.

**ECOLOGICAL AND ECONOMICAL CONSEQUENCES OF CATASTROPHIC FLOODS AND THEIR SUPPLEMENTS ON THE DNISTER ENGINEERING AND ENVIRONMENTAL FIELD**

The article deals with the creation of Dniester’s scientific-educational-production engineering-environmental flood landfill (DSEPEEF) was created in 2012-2018 after a catastrophic flood on July 23-26, 2008 on an area of 1460 km<sup>2</sup> in the upper reaches of the Dniester River. The uniqueness of the landfill is that it is the only territory in the Western region of Ukraine, where in the closed hydrological system combined pools of inflows - the Dniester tributary, which makes it possible to calculate the balance between precipitation and their consequences - costs, the height of water rise and the time of its arrival at that or other territory of the Dniester valley. To increase the level of ecological safety of territories at risk of flooding by catastrophic floods on the basis of theoretical, methodological, experimental and practical research: developed a detailed methodology of GIS to assess the ecological status and ecological situation of natural anthropogenic geosystems affected by catastrophic floods; the stage of catastrophic floods was established according to the geomorphological levels of floodplain terraces and the first floodplain terrace, which makes it possible to zonate the territories of settlements according to flood risk; theoretical bases of the automated information-measuring flood control system are offered.

**Keywords:** flood, flood, landfill, river valley, environmental engineering, environmental risk.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** Катастрофічні паводки протягом багатьох років наносили Карпатському регіону великих збитків (рис. 1, 2), на подолання яких витрачено значні кошти з державного і місцевих бюджетів, а у 2008 р. загинуло 19 осіб, у тому числі 5 дітей.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Роботи над статтею виконано у межах програми науково-дослідних робіт Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, де працюють автори, що брали участь як виконавці у фінансованих Міністерством освіти та науки України держбюджетних НДР кафедри екології Інженерно-екологічного інституту ІФНТУНГ: «Розроблення та запровадження державної системи моніторингу навколишнього середовища (Створення та забезпечення функціонування центру моніторингу довкілля) в Івано-Франківській області» (2006-2008 рр.) (ОБ-2/2008, № держреєстрації 0108U009406), №Д-14-11-П «Розроблення моделей збалансованого ресурсокористування та екологічної безпеки геосистеми в регіоні Українських Карпат» (2011-2012 рр.) (№ держреєстрації 0111U001360), а також – проекту Івано-Франківської обласної ради за кошти Кабінету Міністрів України «Створення Дністровського інженерно-екологічного полігону для розробки протипаводкових заходів та підвищення екологічної безпеки території Івано-Франківської області» та кафедральної держбюджетної теми «Екологічна безпека територіально-адміністративних одиниць» (2009-2015 рр.), виконаної за рахунок основного робочого часу.

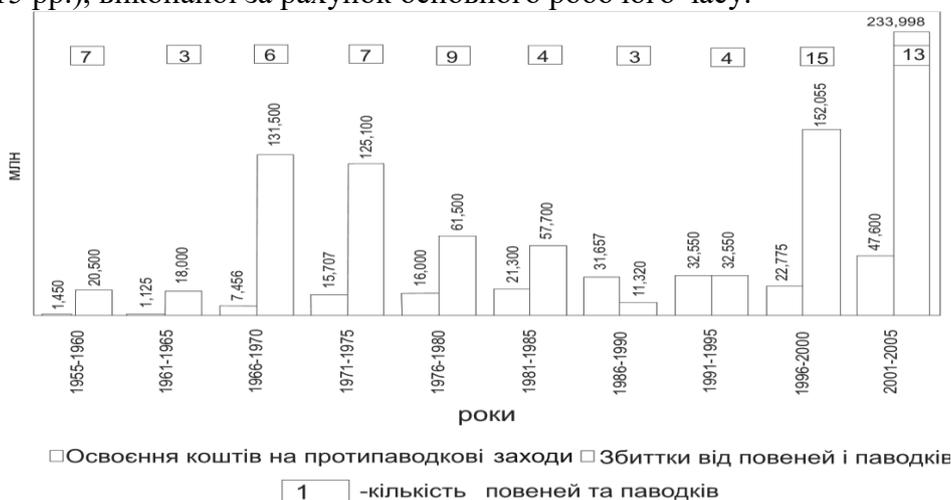


Рис. 1. Освоєння коштів на протипаводкові заходи та збитки від повеней і паводків за 1956-2005 рр.

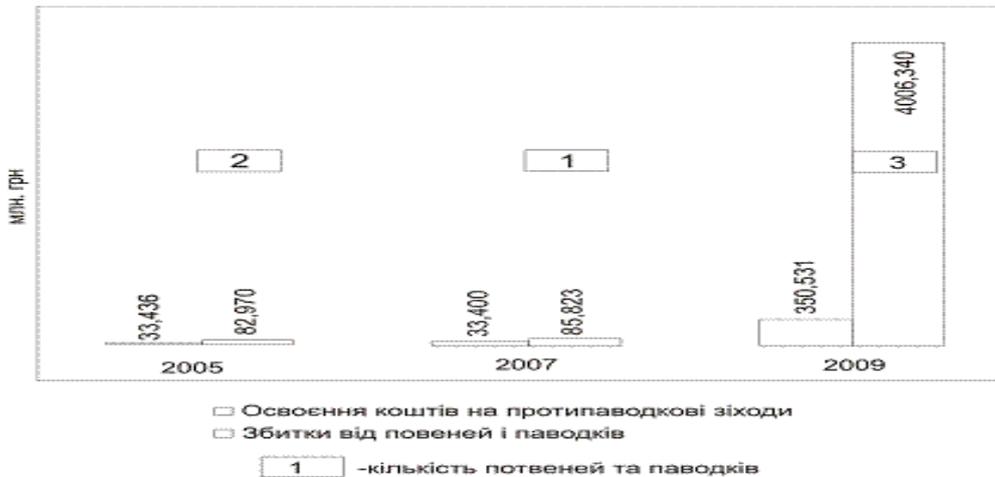


Рис. 2. Освоєння коштів на протиаводкові заходи та збитки від повеней і аводків за 2006-2008 рр.

*Мета і завдання ДПП.* Метою є вдосконалення наукових основ підвищення рівня екологічної безпеки територій, що зазнають періодичних екологічних ризиків затоплення катастрофічними паводками.

Для досягнення мети визначено такі *завдання*:

- проаналізувати існуючі системи екологічних оцінок сучасної ситуації та виділити не виявлені проблеми екологічної безпеки;
- обґрунтувати необхідну мережу геоекологічних полігонів для моніторингу територій з ризиком затоплення катастрофічними паводками;
- провести на модельній території екологічні маршрути, відібрати та проаналізувати проби на аналіз вмісту забруднювальних речовин у різних компонентах природно-антропогенних геосистем;
- теоретично обґрунтувати постійно діючу комп'ютерну автоматизовану інформаційно-вимірювальну протиаводкову систему захисту довкілля від катастрофічних паводків.

**Цілі статті.** *Об'єктом досліджень* є екологічні процеси у довкіллі на територіях прояву катастрофічних паводків на прикладі Дністровської долини (рис. 3-5).

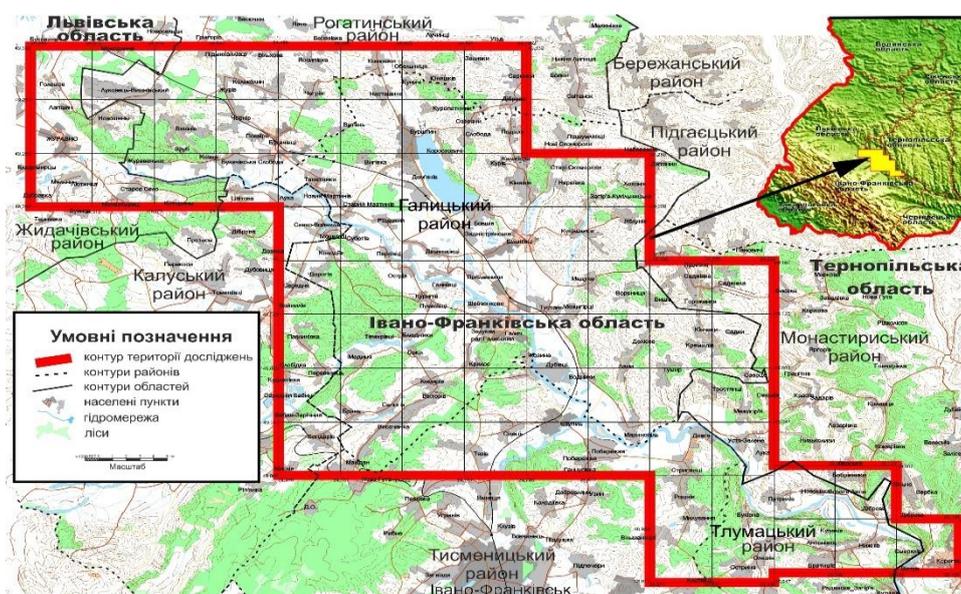


Рис. 3. Оглядова фізико-географічна карта Дністровського протиаводкового полігону



Рис. 4. Дністровський навчально-науково-виробничий інженерно-екологічний протиаводковий полігон. Корпус Маріямпільської екологічної лабораторії



Конференція – зал екологічної лабораторії



Маріямпільська студентська екологічна експедиція на маршруті



На практиці студенти живуть у наметовому містечку біля лабораторії

Рис. 5. Маріямпільська екологічна лабораторія

*Предметом дослідження є взаємозв'язки та взаємозалежності між екологічними станами різних компонентів довкілля, що створюють сучасну екологічну ситуацію в умовах швидкозмінного глобального клімату.*

*Методи досліджень.* Теоретичні та методологічні завдання вирішувались з використанням ГІС, ДЗЗ, ІТ технологій стосовно вивчення природно-антропогенних геосистем, теорії використання класичних методів системного аналізу і синтезу, математичної статистики, теорії ймовірностей, екологічної безпеки. Експерименти виконано з використанням сучасних методів атомно-адсорбційного, рентгенофлюоресцентного, хроматографічного, електрохімічного та інших аналізів, з використанням програмного забезпечення Surfer, Mapinfo та ін.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Паводкова небезпека на території Галицького Поділля і Прикарпаття – це періодичне повторення паводків на річках Дністер і Прут, що викликане природними кліматичними коливаннями, підсиленими техногенними чинниками.

Паводки на річках Карпатського регіону формуються атмосферними опадами, які тут бувають часто (165-175 днів на рік). Але катастрофічного рівня підйоми води набувають, коли опади перевищують 100 мм на добу [1-3]. Із літописів та літературних джерел відомо, що паводки на Дністрі фіксувались з 950 р., на р. Тиси – з 1491 р., а на р. Пруті – з 1780 р. Але інструментальні спостереження на цих річках розпочались у середині ХІХ століття, спочатку епізодично за рівнями підйому води, а потім і витратами. Систематичні дані є з 1881 р. [5].

В Карпатському регіоні та на Поділлі відбуваються як регіональні, так і локальні паводки. Якщо перші охоплюють весь північно-східний макросхил Карпат, то другі – лише басейни окремих річок. За даними Г. І. Швеця, М. І. Кирилюка та інших авторів [4, 7, 11], у ХХ столітті катастрофічні регіональні паводки Карпат відбувались у теплу пору року (червень-серпень) у 1911, 1927, 1941, 1955, 1969, 1980, 1998, 2002, 2008 р. і у 2019 р. на північно-східному макросхилі Карпат, а в Закарпатті паводки спостерігались у холодну пору року (листопад-травень) у 1926, 1947, 1957, 1970, 1998, 2002 роках [6]. Локальні катастрофічні паводки відбуваються майже через кожні 2-3 роки. Отже важливо скористатись історичною та інструментально «завіреною» статистикою, щоби спробувати виявити якусь закономірність періодичності, навіть якщо вона буде стохастичною.

Важливо мати також інформацію про вплив лісового покриву на водний баланс водозборів [8, 9, 10, 12]. Уся отримана інформація повинна оброблятися з використанням ІТ, ГІС та ДЗЗ технологій.

*Із історії створення полігону.* Після повені 2008 р. вже 2 серпня ректоратом ІФНТУНГ разом з керівництвом Галицької райдержадміністрації було прийнято рішення створити Дністровський інженерно-екологічний науково-навчально-виробничий протипаводковий полігон з центром у с. Маріямпіль.

На жаль, науково-дослідні роботи ні у 2009, ні у 2010 роках не фінансувались. Але не дивлячись на це, ІФНТУНГ розпочав дослідження на полігоні. Протягом цих двох років науковці отримали від ДВНЦ «Природа» космічні знімки, опрацювали опубліковану літературу, виступили з доповідями на науково-практичних конференціях з проблемою прогнозу повеней та глобальних змін клімату у м. Києві, Яремчі, Кам'янець-Подільському, Ужгороді, Луцьку, опублікували ряд статей.

Вже в 2012-2013 навчальному році для досліджень на полігоні була створена Маріямпільська екологічна експедиція із студентів-п'ятикурсників (7 майбутніх магістрів і 2 спеціалістів спеціальності «Екологія, охорона навколишнього середовища та збалансованого природокористування»), які під керівництвом професора О.М.Адаменка у польових експедиційних умовах відібрали проби ґрунтів, самостійно їх проаналізували на отриманих за грантом приладах «ЕКОТЕСТ». Результати аналізів оброблені на комп'ютерах за спеціальними програмами, що дозволило студентам побудувати графіки змін клімату (рис. 6), екологічні карти розповсюдження головних

забруднювачів, що принесла на територію полігону повинь 2008 р. Кожний студент мав свій планшет топографічної карти, на основі якої вони склали карти четвертинних відкладів, геоморфології, ландшафтів та екологічної ситуації. Це стало основою для написання магістерських робіт і дипломних проектів на реальному фактичному матеріалі.

Вже кілька років студенти-дипломники протягом кількох місяців навчались у Краківській гірничо-металургійній академії ім. С. Сташіца (Польща), де вони обробляли свої матеріали у сучасних аналітичних лабораторіях, отримували консультації провідних вчених Польщі, тим паче що багато польських дослідників у різні роки працювали на території Галицького Придністров'я. Студенти успішно захищають магістерські роботи і дипломні проекти та отримують дипломи як в Україні так і в Польщі, а їх дипломи є дійсними у всіх країнах Європейського Союзу.



Рис. 6. Циклічність змін клімату Землі за останні 1000 років.  
 Червоними крапками позначені роки катастрофічних паводків

Створення теоретичних основ комп'ютерної автоматизованої інформаційно-виміральної протипаводкової системи. При загрозах паводків з підтопленням населених пунктів, для зниження екологічного ризику необхідно завчасно попереджати мешканців того чи іншого села або міста про можливість підтоплення відповідних частин населеного пункту при підйомі води на 1, 2, 3... 10, 11, 12 м на головній річці, тобто на Дністрі одним із важливих завдань дослідження було розроблення Карти екологічного ризику затоплення території катастрофічними паводками, яка побудована на основі геоморфологічної карти Галицького Придністров'я та топографічних карт масштабу 1:10 000.

Виявлено, що долина Дністра затоплюється послідовно: спочатку низька заплава (підйом води +1 м), потім середня (+3 м), висока (+5 м) заплава і нарешті, 1 надзаплавна тераса (+10-12 м). Тому на кафедрі екології ІФНТУНГ О.М. Адаменко та Д.О. Зорін розробил комп'ютеризовану інформаційно-вимірвальну протипаводкову систему КІВПС, яка складається із трьох моделей – картографічної, математичної та геоінформаційної, що мають включатись послідовно: 1) автоматизований гідрологічний пост; 2) метеостанція; 3) телеметрична система передачі інформації від гідропостів і метеостанцій до кризового центру ДСНС і від нього до населених пунктів; 4) розмітка на місцевості у населених пунктах сегментів, які будуть затоплені при підйомі рівня води на головній річці на 1, 2, 3... 10, 11, 12 м.

*Автоматизований гідрологічний пост АГП* - це нова конструкторська розробка, яка в автоматизованому режимі цілодобово вимірює підйом рівня води на опорі мосту, наприклад, у м. Галичі, через 1, 2, 3... 100... 1200 см, а також вимірює швидкість течії з точністю 0,1 м/с для визначення розходів води за постійного значення перерізу річища річки під мостом. АГП по суті є новою конструкцією гідрологічного поста, якою потім можна замінити існуючі гідропости, а їх на річках Івано-Франківщини є 15.

*Автоматизовані метеорологічні станції (АМС)* – це дощоміри, які необхідно установити у верхів'ях басейнів доплив Дністра – рр. Свічи, Лімниці, Лукви, Бистриць Солотвинської і Надвірнянської, Свіржа, Гнилої Липи та ін. (рис. 7) для вимірювання кількості зливових дощів, про що автоматично буде повідомлятися у систему АВПС-Дністер і у кризовий центр ДСНС.

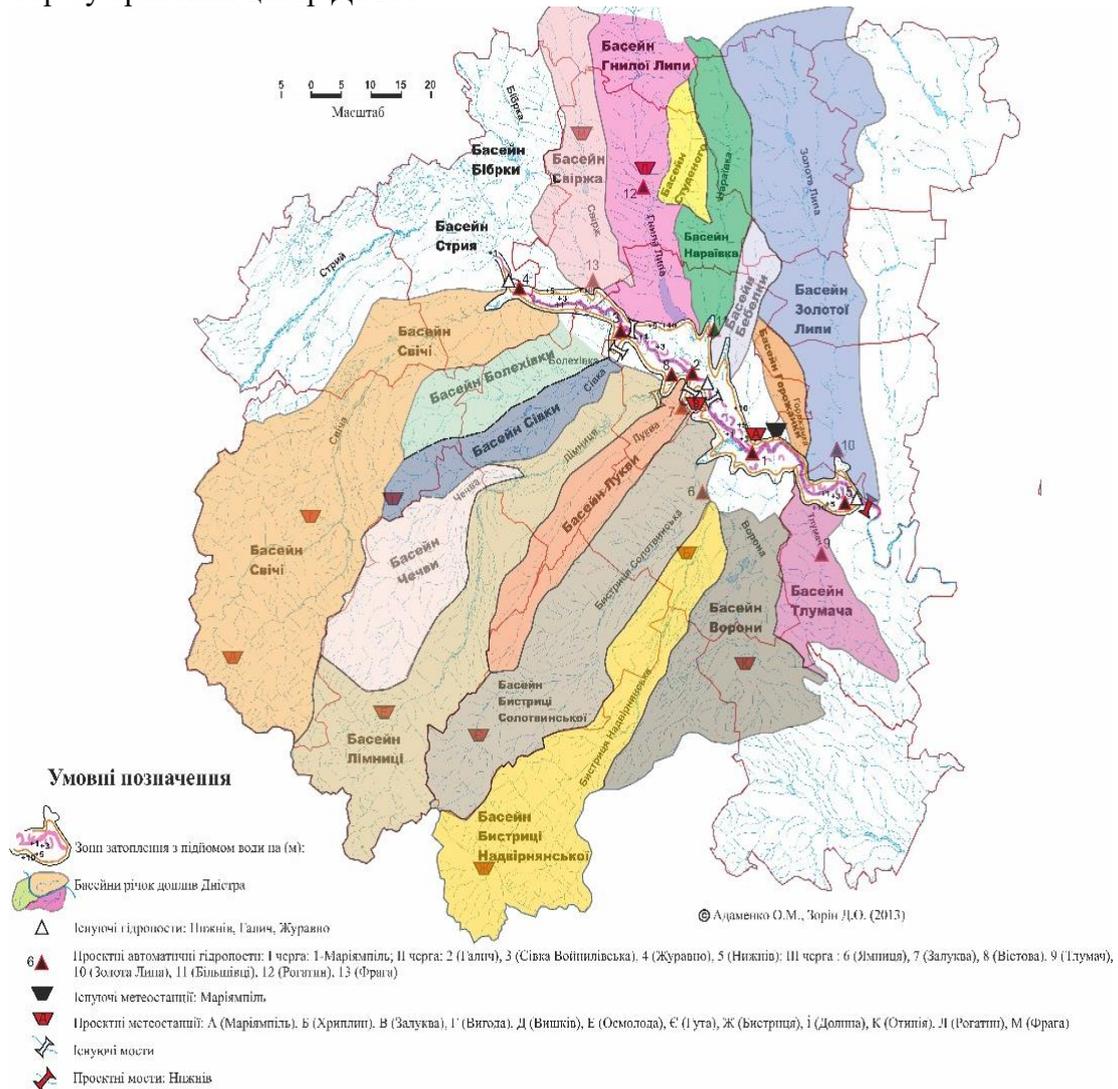


Рис. 7. Картографічна модель КІВПС

*Телеметрична система передачі гідрологічної інформації (ТСПГІ)* від АГП та АМС до АВПС-Дністер та кризового центру ДСНС і далі – до населених пунктів. ТСПГІ розробляється з використанням сучасного радіо, теле- лазерної техніки, яка зможе перетворити гідрологічні показники (підйом рівня води через 1,2,3 ... 100 ... 1200 см, швидкість течії з точністю 0,1 м/с і розхід води в м /с) у радіосигнали. Останні через відповідні радіо-, теле- або лазерні канали мають передаватись у АВПС-Дністер та в кризовий центр ДСНС, там аналізуватись і за допомогою тієї ж ТСПГ та дублюванням

по телефону передаватись далі до сільських (міських) рад населених пунктів, яким загрожує повінь.

Розмітка на місцевості сегментів (РМС) у населених пунктах, які будуть затоплені при підйомі води у Дністер на 1, 2, 3, ... 10, 11, 12 м. Для виконання цієї досить трудомісткої операції необхідно мати топографічні карти населених пунктів масштабу 1:10 000 (цифрових і на паперових носіях), на яких будуть розмічені кольором сегменти населеного пункту, що можуть бути затопленими при підйомі рівня води на 1, 2, 3, ... 10, 11, 12 м.

Для визначення часу приходу паводкової хвилі, наприклад, до мосту у м. Галич використовуємо дані автоматичних гідрологічних постів, які необхідно установити на опорах мостів через рр. Лукву (с. Залуква), Лімницю, Сівку (с. Сівка Войнилівська), Дністер (с. Журавно, Сівка Войнилівська), Свірж (рис. 8, 9).

**ЕТАПИ РОЗВИТКУ ПАВОДКІВ**

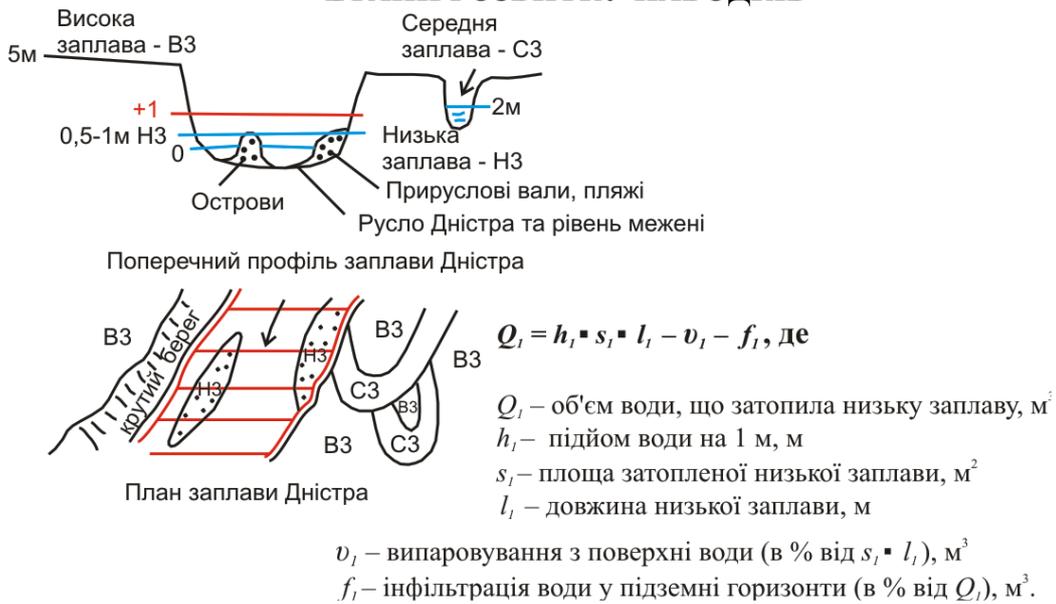


Рис. 8. Затоплення низької (1м) заплави (прируслові вали, пляжі, острови) з підйомом води на 1 м над меженим середньомісячним літнім (червень-серпень) рівнем русла р. Дністер (0 м).

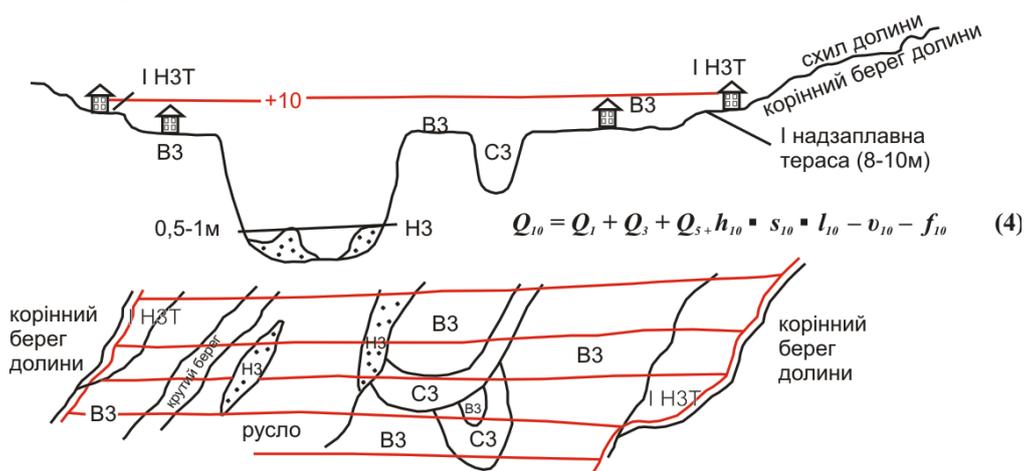


Рис. 9. Затоплення I надзаплавної тераси (8-10 м) з підйомом води на 10 м над меженим середньомісячним літнім (червень-серпень) рівнем (0м)

Отже, КІВПС значно підвищує рівень захисту населення від катастрофічних паводків і знижує екологічний ризик тої небезпеки, що постійно виникає у басейнах рік Дністра і Прута, тобто на всій території Івано-Франківської області [2]. Для розробки комп'ютеризованої програми пропонуємо наступну формулу (на прикладі р. Лімниці):

$$Q_{Li} = H_{Li} \times \delta_{Li} - \lambda_{Li} - f_{Li}, \quad (1)$$

де  $Q_{Li}$  – об'єм паводкової води, що надходить з р. Лімниці у Дністер після зливових дощів у басейні Лімниці, м<sup>3</sup>;

$H_{Li}$  – кількість опадів від одноразового зливого дощу у басейні Лімниці, за даними метеостанції, яку необхідно установити у с. Осмолода;

$\delta_{Li}$  – площа басейну р. Лімниці, м<sup>2</sup>;

$\lambda_{Li}$  – випаровування з поверхні води у р. Лімниці (у відсотках від  $Q_{Li}$ ), м<sup>3</sup>;

$f_{Li}$  – інфільтрація води у підземні горизонти (у відсотках від  $Q_{Li}$ ).

Для розрахунку висоти підйому паводкової води, наприклад, біля мосту у м. Галич, використовуємо формулу:

$$h = \frac{O - v - f}{s \times l}, \quad (2)$$

$$Q = Q_{Lu} + Q_{Li} + Q_{Ci} + Q_{Д\text{ вих.}} + Q_{Св}, \quad (3)$$

де  $s$  – площа, що покрита зливовим дощем, м<sup>2</sup>;

$l$  – довжина допливу, що затоплена паводком;

$v$  – випаровування з поверхні паводкової води в долині Дністра вище гирла р. Лукви;

$f$  – інфільтрація паводкової води у підземні горизонти (у відсотках від  $s \cdot l$ );

$h$  – висота підйому паводкової води біля мосту у м. Галичі.

*Кліматичні зміни у минулому та можливості прогнозу чергових катастрофічних паводків.*

Аналізуючи численні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених про глобальні кліматичні зміни, О. М. Адаменко та Д. О. Зорін [7] побудували графіки коливань потеплінь та похолодань на протязі геологічної історії Землі від її народження 4,567 млрд р. тому до сучасності. Виявилось, що глобальні зміни відбувались періодично, циклічно. Такі цикли мали різну протяжність від Галактичного року (225-250 млн р.), яких було 19, до сучасних 11 літніх циклів Сонячної активності. Усього виявлено 13 порядків циклів, які у вигляді синусоїд інтерферують, обумовлюючи періодичність геологічних подій, зміни клімату, палеогеографічних умов та розвитку біосфери.

Циклічність глобальних кліматичних змін пояснюється космічними (галактичні роки) та земними (тектоно-магматичними епохами) причинами. Останні починаються активними рухами літосферних плит і закінчуються складчастістю та гороутворенням, що призводить до похолодань та зледенінь. Тому на циклічність I порядку – галактичні роки (225-250 млн р.) накладаються геотектонічні епохи II порядку (50-70 млн. р.) – карельську, байкальську, каледонську, герцинську, мезозойську та альпійську, які поділяються на тектоно-магматичні підепохи III (30-40 млн р.) і IV (10-15 млн р.) порядків. Вказана закономірність ускладнюється надзвичайними подіями – зіткненнями Землі з іншими космічними тілами (Верффордський метеорит у протерозої, Чиксулубський астероїд в кінці крейдяного періоду – 65 млн р., що спричинив загибель

динозаврів), спалахи наднових зірок (ордовицьке вимирання біоти) та внутрішньо земними явищами – виверження Сибірських трапів, велике пермське вимирання.

Наступні глобальні кліматичні зміни відбулись у палеоген-неоген –четвертинному періодах. Це V (3-5 млн р.), VI (150-140 тис. р.) та VII (10-20 тис. р.) цикли, пов'язані не стільки з тектоно-магматичним розвитком Землі, скільки з початком великого кайнозойського похолодання, яке привело до розвитку четвертинного льодовикового періоду. VIII (1-4 тис. р.) і IX (500-600 р.) відображають зміни потеплінь і похолодань до початку нової ери.

Аналіз літописних, історичних та археологічних даних [7] виявив циклічність кліматичних змін у новій ері: від її початку і до XII ст. продовжувалось потепління IX циклу – малий кліматичний оптимум та малий льодовиковий період (XIII-XVIII ст.) .З XIX ст. почалось сучасне потепління з достатньо чіткими 33-річними коливаннями X циклу . У долині Дністра виявлено кілька таких потеплінь (XIX ст.-1911, 1935-1971, 1995 - сьогодні) і похолодань (1911-1935, 1971-1995). Це XI цикл з періодичністю 20-15-11-років, які поділяються на XII (5-6 р.) і XIII (3-4 р.) цикли. На тлі 33-річних коливань клімату в долині Дністра проявлялись 11-річні цикли та катастрофічні повені 1911,1927,1941, 1955, 1969, 1980, 1988, 2002 , та 2008 і нарешті 2019 р.

**Висновки:** Історичні та інструментальні дані з 1981 р. дають можливість прийти до таких висновків:

- повторюваність повеней через 1 рік – це звичайні весняні повені;
- через 3-4 роки відбуваються помітно вищі, ніж звичайні весняні повені, це перший періодичний інтервал – катастрофічний паводок за багато років;
- через 5-6 років – другий періодичний інтервал катастрофічних паводків;
- Через 11-15-20 років – третій періодичний інтервал катастрофічних паводків.

Отже, перший інтервал (3-4 роки) підпорядкований другому (5-6 років) і повторюється двічі протягом другого інтервалу, а другий інтервал (5-6 років) , в свою чергу, підпорядкований третьому інтервалу (11-15-20 років) і повторюється 3-4 рази. Ці три різнопорядкових хвилі повторюваності і катастрофічних паводків підтверджуються даними за інструментальний період метеоспостережень (1881 – до тепер).

Таким чином, у прогнозуванні катастрофічних паводків є три складові: перша – де вони можуть проявитись (просторовий прогноз), друга – максимально можливий підйом води (прогноз інтенсивності і третя – коли настане черговий паводок (часовий прогноз). Перші дві ми можемо прогнозувати, а третю поки що ні.

### Список бібліографічного опису:

1. Адаменко О. М., Зоріна Н. О. Методологія та організація наукових досліджень в екології :*підручник*. – Івано-Франківськ: *Супрун В. П.*, 2015.-172с.
2. Адаменко О.М., Зорін Д.О. Стан довкілля у річкових долинах з катастрофічними паводками. Перший етап екологічних досліджень на Дністровському протипаводковому полігоні (2012-2018 рр.) : *монографія*. - Івано-Франківськ : *ІФНТУНГ*. 2018. — 241 с.
3. Адаменко Я. О. Оцінка впливів техногенно-небезпечних об'єктів на навколишнє середовище: науково-теоретичні основи, практична реалізація: *автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора технічних наук: спец.*
4. Боголепов М. А. О колебаниях климата Европейской России в историческую эпоху. *Землеведение*, 1907. - Кн. 3,4. - С. 134-163.
5. Вишневецький П.В. Зливи і зливовий стік на Україні. – *К. : Наукова думка*, 1964. - 144с.
6. Дячук В.А., Сусідко М.М. Паводки в Закарпатті та причини їх виникнення. *Український географічний журнал*, 1999. - № 1. - С. 33-42.
7. Кирилук М.І. Водний баланс і якісний стан водних ресурсів Українських Карпат. – *Чернівці : Рута*, 2001. - 246 с.
8. Лахов В.П. Учет осадков, задержанных лесом, методом дождевания. *Метеорология и гидрология*, 1938. - № 6. - С. 13-17.
9. Майєракова О. Значение перехвата осадков при решении осадкостокowych отношений и отношений баланса. – *В кн.: Конференція по гідрології Карпат. –Братислава*, 1981. – С. 38-41.
10. Олійник В.С. Задержание дождевых осадков пологом еловых древостанов Карпат. *Лесоводство и агролесомелиорация*. – *К. : 1978. -Вып. 51.* - С.46-50.
11. Швець Г. И. Выдающиеся гидрологические явления на юго-западе СССР. – *Л.* 1971.
12. Шпак И.С. Влияние леса на водный баланс водосборов. – *К. : Наукова думка*, 1968. - 142 с.

### References

1. Adamenko O. M., Zorina N. O. (2015). Metodolohiia ta orhanizatsiia naukovykh doslidzhen v ekolohii :pidruchnyk. – Ivano-Frankivsk: Suprun V. P.-172s. [in Ukrainian].

2. Adamenko O.M., Zorin D.O. (2018). Stan dovkillia u richkovykh dolynakh z katastrofichnymy pavodkamy. Pershyi etap ekolohichnykh doslidzhen na Dnistrovskomu protypavodkovomu polihoni (2012-2018 pp.) : monohrafiia. - Ivano-Frankivsk : IFNTUNH. – 241 s. [in Ukrainian].
3. Adamenko Y. O. (2006). Otsinka vplyviv tekhnohenno-nebezpechnykh obektiv na navkolyshne seredovyshe: naukovoteoretychni osnovy, praktychna realizatsiia: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia doktora tekhnichnykh nauk: spets. [in Ukrainian].
4. Boholepov M. A. (1907). O kolebaniakh klymata Evropeiskoi Rossyy v ystorycheskuiu epokhu. Zemlevedenye. – Kn. 3,4. – S. 134-163. [in Russian]
5. Vyshnevskiy P.V. (1964). Zlyvy i zlyvovyi stik na Ukraini. – K.: Naukova dumka. – 144s. [in Ukrainian].
6. Diachuk V.A., Susidko M.M. (1999). Pavodky v Zakarpatti ta prychny yikh vynyknennia. Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal. - № 1. - S. 33-42. [in Ukrainian].
7. Kyryliuk M.I. Vodnyi balans i yakisnyi stan vodnykh resursiv Ukrainykh Karpat. (2001). Chernivtsi : Ruta. – 246 s. [in Ukrainian].
8. Lakhov V.P. (1938). Uchet osadkov, zaderzhannykh lesom, metodom dozhdvaniya. Meteorologiya y hydrologiya. - № 6. - S. 13-17. [in Russian].
9. Maierhakova O. (1981). Znachenye perekhvata osadkov pry reshenyy osadkostokovykh otnosheniy y otnosheniy balansa. – V kn.: Konferentsiya po hydrologyy Karpat. –Bratyslava. – S. 38-41. [in Russian].
10. Olyinuk B.C. (1978). Zaderzhanye dozhdevkh osadkov polohom elovkh drevostanov Karpat. Lesovodstvo y ahrolesomelyoratsiya. – K.-Vup. 51.- S.46-50. [in Russian].
11. Shvets H. Y. (1971). Vudaiushchiesia hydrolohicheskye yavleniya na yuho-zapade SSSR. – L. [in Russian].
12. Shpak Y.S. (1968). Vlyanye lesa na vodnyy balans vodosborov. – K: Naukova dumka. – 142 s. [in Russian].

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-8>*

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК: 658

Битов В.П., к.е.н., доцент

Кадебська Е.В., к.е.н.

Волинський інститут ім.В.Липинського МАУП

### МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЯК СПОСІБ ВПЛИВУ В ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

У публікації розглянуто роль і значення надзвичайно важливого в економіці виробництва процесу управління, що означає за науковим визначенням менеджмент, а також способи впливу на окремих робітників та виробничі колективи в цілому, для досягнення цілей розвитку підприємства. Управління - це сукупність способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців з метою досягнення встановлених цілей. За їх допомогою орган управління впливає на окремих працівників і підприємство у цілому. Значення методів управління визначає їхню спрямованість на досягнення цілей у найбільш стислі строки за умов раціонального використання всіх видів ресурсів. Адже як відомо, що сьогодні виробництво відіграє в житті суспільства і кожної окремої людини дуже важливу роль і є невід'ємною складовою людського життя, вона охоплює людські ресурси, її здібності та виробничий досвід. Як відомо виробництво сьогодні розв'язує складні завдання, що орієнтовані на зростаючі потреби людей, а тому все досконалішим має бути управління як метод впливу на досягнення ефективних результатів діяльності господарюючих формуваль. У публікації відображено окремі позитивні приклади використання ефективних методів управління в сільгоспідприємствах Волинської області.

**Ключові слова:** управління, праця, ефективність, підприємництво, підприємець, ринкова економіка, прибуток, кошти, ресурси, підприємницький ризик, менеджмент.

Bitov V., Kadetskaya E.

### MANAGEMENT METHODS AS A WAY OF INFLUENCING THE ACHIEVEMENT OF THE GOALS OF THE ENTERPRISE

The publication examines the role and importance of extremely important in the production economy of the management process, which means scientifically defined management, as well as ways to influence individual workers and production teams in general, to achieve the goals of enterprise development. Management is a set of ways and techniques of influencing the staff of employees and individual contractors in order to achieve the set goals. With their help, the management body influences individual employees and the enterprise as a whole

The importance of management methods determines their focus on achieving goals in the shortest time possible under the rational use of all types of resources. It is well known that today production plays a very important role in the life of society and every individual and is an integral part of human life, it covers human resources, its abilities and production experience. Manufacturing is known today to meet the challenges of growing demand therefore, management should be increasingly improved as a method of influencing the achievement of effective results of economic entities. The publication presents some positive examples of the use of effective management methods in agricultural enterprises of the Volyn region.

**Keywords:** management, labor, efficiency, entrepreneurship, entrepreneur, market economy, profit, money, resources, entrepreneurial risk, management.

Бытов В.П., Кадебская Э.В.

### МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК СПОСОБ ВЛИЯНИЯ В ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В публикации рассмотрены роль и значение важнейшего в экономике производства процесса управления, что означает по научным определением менеджмент, а также способы воздействия на отдельных рабочих и производственные коллективы в целом, для достижения целей развития предприятия. Управление - это совокупность способов и приемов воздействия на коллектив работников и

отдельных исполнителей с целью достижения установленных целей. С их помощью орган управления влияет на отдельных работников и предприятие в целом. Значение методов управления определяет их направленность на достижение целей в кратчайшие сроки в условиях рационального использования всех видов ресурсов. Ведь не секрет, что сегодня производство играет в жизни общества и каждого отдельного человека очень важную роль и является неотъемлемой составляющей человеческой жизни, она охватывает человеческие ресурсы, его способности и производственный опыт. Как известно производство сегодня решает сложные задачи, ориентированные на растущие потребности людей, а потому все более совершенным должно быть управление как метод влияния на достижение эффективных результатов деятельности хозяйствующих формирований. В публикации отражено отдельные положительные примеры использования эффективных методов управления в сельхозпредприятиях Волынской области.

**Ключевые слова:** управление, труд, эффективность, предпринимательство, предприниматель, рыночная экономика, прибыль, средства, ресурсы, предпринимательский риск, менеджмент.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** Сьогодні методи управління, як дієвий спосіб впливу у забезпеченні ефективних результатів господарювання набирають все більшого застосування у практичній діяльності підприємств. Адаже умови ринку є такі, що вимагають від господарюючих підприємств застосування впливових і результативних методів управління, які б забезпечили успішне виробництво та прибуток від результатів праці. На нашу думку особлива увага повинна приділятися повноцінному аналізу щодо отриманих результатів від впроваджених комплексу заходів управлінського впливу. Вбачаємо, що на часі проводити як дослідження так і вивчення практичного досвіду господарюючих підприємств для поширення його і впровадження. Дослідники і науковці вивчаючи питання управління як сукупність способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців з метою досягнення встановлених цілей стверджують, що виробництво сьогодні розв'язує складні завдання, які орієнтовані на зростаючі потреби людей, а тому все досконалішим має бути управління як метод впливу на досягнення ефективних результатів діяльності господарюючих формувань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми.** Щодо аналізу останніх досліджень і публікацій то слід відмітити, що управлінню і його методів, що забезпечують вагомий вплив на успішний розвиток підприємств і підприємництва здавна і сьогодні привертає увагу дослідників. Наука управління як цілісна система із своїм категорійним апаратом, принципами, методологією, рекомендаціями виникла лише у ХХ ст. В її основу була покладена концепція «раціональної бюрократії», яка відводила велику роль у забезпеченні ефективності управління формуванню ієрархічних структур, розподілу управлінської праці, чіткому визначенню посадових обов'язків і встановленню відповідальності менеджерів за їх виконання. Зокрема у роботах А. Файоля М. Вебера, управління розглядається як у загальнотеоретичному, так і в практично-функціональному плані. Значний вклад по вивченню питань щодо методів управління та їх впливу на підвищення результатів діяльності підприємств у виробничій сфері в Україні вносять сучасні автори – Вербова О.С., Чуткий А.І, Струк Н.П. Ковальська Л.Л. Радіонова Ф. та ін. Названі та інші вчені чимало зробили для пропаганди передового досвіду з проблем організації управління та забезпечення зростання ефективності виробничих процесів на підприємстві. Однак, слід зазначити, що досі недостатньо вивчений єдиний погляд на питання дієвих методів організації управління, адже як відомо окремі господарюючі колективи не забезпечують бажаних результатів своєї праці, що і власне визначає мету даної публікації.

**Цілі статті.** Мета статті полягає у розкритті сутності та визначенні різних підходів та методів управління у виробничій сфері, як впливовий і дієвий важіль у досягненні цілей підприємства, а також його значення і роль в сучасному ринку. У даній публікації показані на наш погляд основні існуючі методи в управлінні, що діють в сучасній

економіці і зокрема в досліджених нами сільськогосподарських підприємствах Волинської області. Відображено значимість і роль методів управління, а також дієвість у забезпеченні певних результатів в сучасному підприємстві та розв'язанні соціальних і економічних проблем суспільства.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Дана публікація про методи управління як спосіб впливу в досягненні цілей підприємства обрана нами з метою показати, що саме управління і відповідні методи його є особливо важливими для забезпечення відповідних результатів господарської діяльності підприємств. В даній статті хочемо висвітлити як наукові погляди з приводу застосування відомих у практиці методів управління, а також показати окремі приклади результатів вмілого застосування методів управління і зокрема сукупності економічних, організаційно-господарських та інших впливових методів в сільськогосподарських підприємствах Волинської області. Як відомо, що методи управління сьогодні є різні і в тому числі як дослідженні на практиці, а також і ні. Однак їх сукупність в результаті впливу на колектив працівників та окремих виконавців забезпечує певні результати у досягненні встановлених цілей. Інакше і бути не може, адже за допомогою застосування методів управління впливає на окремих працівників і підприємство у цілому, в тому числі і в питаннях добору і розстановки кадрів. Адже за науковим визначенням управлінські методи своєю головною метою сьогодні ставлять свою спрямованість на досягнення намічених цілей і досягнення ефективних результатів та здобутків, а також в пріоритеті їх знаходиться забезпечення раціонального використання всіх видів використовуваних у практичній діяльності ресурсів. Виходячи з цього в даній публікації хочемо розглянути певні групи методів які на наш погляд є найбільш впливовими і результативними. До таких методів управління хочемо віднести і показати в публікації насамперед такі як економічні методи, що охоплюють питання планування, обліку, комерційного розрахунку, встановлення цін на товари і послуги, а також організаційно-адміністративні методи управління. Адже як свідчить практика діяльності сільськогосподарських підприємств Волинської області, що завдяки впровадженню сукупності випробуваних ефективних методів управління сільськогосподарські підприємства разом з харчовою промисловістю за 10 місяців 2019 року забезпечили більше 30% валового внутрішнього продукту області. За згаданий період, а саме 10 місяців 2019 року аграрні підприємства виробили продукції на 7 млрд. гривень. Частка Волинського внеску у загальній складовій ВВП України за згаданий період становить 3%.

Незаперечним є той факт, що методи управління ґрунтуються на дії економічних факторів ринкової економіки, їм належить провідне місце в системі методів управління господарською діяльністю організацій, вони сьогодні посідають найважливіше місце в системі методів управління.[7.с.76] Це зумовлене тим, що управлінські відносини визначаються насамперед економічними відносинами, в основу яких покладено об'єктивні потреби й інтереси людей. Адже тут закладені принципи мотивації праці, через ефективні системи оплати праці та відповідні заохочувальні мотиви, а також принципи планування витрат і здобутків, ціноутворення на продукти праці і послуги, комерційний розрахунок і економне ставлення до використовуваних ресурсів та ін. Тому нами вбачається, що якраз така сукупність управлінських важелів, а також забезпеченість підприємства трудовими ресурсами та при цьому їх раціональне використання забезпечить збільшення обсягів виробництва продукції, зниження її собівартості та збільшення прибутку, що і забезпечує досягнення цілей підприємства в його розвитку.

Щодо зокрема економічного методу планування. Вивчаючи даний метод, наші дослідження свідчать, що даний метод є досить важливим, адже він передбачає

планування розвитку підприємства і його окремих галузей виключно на розрахунковій основі, яка б в кінцевому результаті передбачала прибуток. Тобто підприємство розробляючи бізнес-план повинно передбачати обов'язково обсяги виробництва і канали просування продукції до споживача, передбачити також питання забезпечення матеріальними ресурсами, проаналізувати кадровий потенціал, організаційно правові моменти та ін. Наші дослідження з питань планування свідчать про широке і ефективне застосування у практичній діяльності даного методу в більшій частині сільськогосподарських підприємств, які поняття бізнес і прибуток ставлять в один ряд в повсякденній організації виробництва. Як стверджують науковці та практики, що метод планування є великим мистецтвом, що визначає подальший успіх підприємства. Адже слід передбачити питання щодо подальшого завоювання ринку, розробка нових видів продукції, вихід на нові ринки, тобто планування повинно ґрунтуватися на глибоких знаннях ринку і його можливих коливаннях.

Щодо вивчення нами методу управління, який має назву комерційного розрахунку, він являється раціональним і високоефективним методом фінансової діяльності, виступаючи як економічна категорія і одночасно є основним методом управління. Адже, як свідчить практичний досвід, що саме комерційний розрахунок спонукає підприємство до пошуку достатніх і дешевих фінансових ресурсів, раціонального їх розміщення, мінімізації витрат і максимізації доходів та прибутку. Тому комерційний розрахунок сприяє високоефективному господарюванню. Комерційний розрахунок як економічна категорія ґрунтується на таких принципах:

1. Повна господарська і юридична відокремленість;
2. Самоокупність;
3. Самофінансування;
4. Прибутковість
5. Фінансова відповідальність.

Перелічені нами принципи є взаємозв'язані й становлять єдине ціле, адже як відомо з практики, що в разі недотримання цих взаємозв'язаних принципів не дасть можливості забезпечити дієвий комерційний розрахунок.[5. с.48].

Щодо методу управління - ціноутворення, то дана економічна категорія як метод управління в сучасних умовах є важливим методом економічного впливу на функціонування всіх ланок господарського механізму. Питання ціноутворення є принципово важливим, адже ціни на продукцію і послуги повинні встановлювати таким чином щоб реалізована продукція була прибутковою і разом з тим була доступною для покупця. Без виваженого підходу до ціноутворення стає неможливим вирішити питання щодо планування обсягів виробництва, асортименту, потенційних покупців продукції та ін. Як свідчить практика, що підприємство завжди намагається встановлення такої ціни щоб отримати нормальний прибуток, адже як відомо, що основними елементами ціни виробника є собівартість і обов'язково прибуток, саме останній елемент дає можливість забезпечувати розширення виробництва і створювати належні умови для функціонування підприємства.

Щодо організаційно-адміністративних методів управління то ці методи є досить важливими так як тут формуються організаційні відносини трудових ресурсів які є складовою всього механізму управління на підприємстві. Оскільки через них безпосередньо реалізується одна з найважливіших функцій управління - функція організації, то завданням організаційно-адміністративної діяльності є координація дій підлеглих. Вивчаючи питання даного методу приходимо до висновку, що без організаційно-адміністративного впливу не можуть реалізуватися економічні методи управління, що є надзвичайно важливим, тому що вони забезпечує чіткість, дисциплінованість і порядок роботи колективу. Організаційно-адміністративні методи

здійснюють прямий вплив на об'єкт управління через накази, розпорядження, оперативні вказівки, контроль за їх виконанням, систему адміністративних засобів підтримання трудової дисципліни. Ці методи регламентуються правовими актами трудового й господарського законодавства, основною метою яких є правове регулювання відносин між керівником і підлеглим, зміцнення законності, захисту прав і законних інтересів підприємства та його працівників відповідно до Кодексу законів про працю та інших законодавчих актів.[4.с.45]. Підсумовуючи хочемо привернути увагу, що головною метою даного методу управління являється той факт, що він дає можливість до пошуку шляхів і підвищення ефективності господарювання. В період підготовки даної публікації нами вивчалися питання впровадження сукупності методів управління, що нами висвітлені в даній публікації в окремих сільськогосподарських підприємствах Волинської області, для прикладу наведемо результати нашого дослідження, що проводилися у сільгоспідприємстві «П'ятидні» Володимир-Волинського району та сільгоспідприємстві ім. Шевченка Горохівського району. Зокрема покажемо в даній статті вплив методів управління на окремих галузях даних підприємств і зокрема галузі зернового господарства та молочної галузі. Як свідчать результати наших досліджень, що в результаті проведених методів планування та розрахунків для забезпечення бажаних результатів прибутковості в сільгоспідприємстві «П'ятидні» було збудовано насіннєвий завод для виробництва насіннєвого матеріалу зернових культур з метою одержати більший прибуток у зерновій галузі, а в агропідприємстві ім. Шевченка Горохівського району, завдяки проведеним розрахункам, прийшли до висновку, що переробка молочної продукції дасть можливість збільшити окупність і забезпечити зростання прибутку. З цією метою в даному підприємстві збудовано промислові цехи по переробці молока в яких виробляється готова продукція яка потрапляє до споживачів, що в результаті приносить досить вагомий прибутковий результат. Щодо згаданого в даній публікації побудованого насіннєвого заводу в сільгоспідприємстві «П'ятидні» то в ньому виробляється понад 15 тисяч тонн високоякісного насіння. Ефективність і прибутковість за інформацією керівника та спеціалістів даного господарства обчислюється прибавкою урожаю зернових, а саме збільшенням урожайності зернових культур до чотирьох, п'яти центнерів з кожного гектара посіву зернових завдяки використанню високоякісного насіння, що вироблено на насіннєвому заводі. Насіннєвий матеріал використовується як для посіву в своєму господарстві, а також продається для потреб інших сільськогосподарських підприємств.

**Висновки.** В даній статті окреслено суть методів управління як спосіб впливу в досягненні цілей підприємства, що є особливо важливими в період становлення ринкових відносин. Дані методи сьогодні є сукупністю способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців з метою досягнення встановлених цілей. За їх допомогою орган управління впливає на окремих працівників і підприємство у цілому. В публікації наведені приклади досліджень, що стосується ефективного господарювання окремих сільськогосподарських підприємств Волинської області завдяки широкому застосуванню економічних та організаційно-адміністративних методів управління. Підсумовуючи слід відмітити, що управлінські методи своєю головною метою ставлять забезпечення певних результатів в сучасному підприємстві та розв'язанні соціальних і економічних проблем суспільства.

#### Список бібліографічного опису:

1. Закон України «Про підприємництво» // Галицькі контракти. - 1998. №8. С.129-159.
2. Загальна економіка: Підручник / За ред. І.Ф.Радіонової – К.- Подільський, 2002. С.101-117.
3. Бойчик І. М., Харів П. С., Хопчн М. І., Піча Ю. В. Економіка підприємства - К.: "Каравела"; Львів: "Новий світ - 2000", 2001. С. 298
4. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Економіка підприємства: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1998. С.78-90.
5. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного – Вид 2-ге. – К.: КНЕУ, 2000. С.76-88.
6. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. Посібник. / За ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 1999. С.97-106.

7. Економіка підприємства: Навч. -метод. посібник для самостійного вивчення дисциплін / О. Г. Швиданенко та інші – К.: КНЕУ, 2000. С.232-240.
8. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник/ За ред. С. Ф. Покропивного. - К.: КНЕУ, 2001. С.145-157.
9. Мадзігон В.В. Теорія попиту і пропозиції в підприємницькій діяльності в реаліях ринкової економіки на товари і послуги. // Молодь і ринок. – 2011. – №2(73). – С. 41 – 46.
10. Я.О. Орищак М.І. Стебло Основи економіки. м. Тернопіль, 1998р. С – 110.

#### References:

1. Bondar NM, Makarovskaya TP Business Economics: Textbook. - К .: MAUP, 2003. - 298 p.
2. Bandurka OM, Korobov MI, Orlov PI, Petrova KY Financial activity of the enterprise: Textbook. - К .: Libid, 1998. - 312 p.
3. Belevtsev MI, Shestopalova. Commodity Market Infrastructure: A Textbook. - К., 2005 - 410 p.
4. Birman L. Economics of the firm. Tutorial. М.: М / n Univ. and Management, 2001-104s.
5. Blank IA Trade management. - К .: Ukrainian-Finnish Institute of Management and Business, 1997. - 408 p.
6. Golubkov EP Marketing researches. Theory and methodology. К .: ASK, 2000. - 221 p.
7. VG Zhmalev, LM Shimanovskaya. Fundamentals of Management and Management. - К .: Ukraine, 2000. - 454 p.
8. Izmailova KV Financial Analysis: Educ. - К .: MAUP, 2001. With 40-42.
9. Z. Kryhovetska, II Tsygyluk, and TM Panik. Fundamentals of entrepreneurship. Educ. Manual. - К. 2005. - 239 p.
10. Kardash V.Ya. Commodity Marketing Policy: Educ. - Method. a guide for loneliness. study diss. - К: KNEU, 2000. - 124 p.
11. Sidorenko OI, Redko PS Management: situational exercises: teaching. Toolkit: Situational Learning Dissemination Program - К .: Consortium for Improving Management Education in Ukraine, 2004. - 465 p.

*Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.*

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-9>*

УДК 005.334:339.137

Дашко І. М. к.е.н., доцент кафедри обліку та менеджменту  
Криворізький факультет  
Запорізького національного університету

### АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємство є цілісна система та складається з взаємозалежних елементів, зв'язків і відносин між ними. Проаналізовано теоретичні підходи щодо антикризового управління в контексті забезпечення конкурентоспроможності. Кризові явища унеможливають розвиток підприємницької діяльності підприємства і відповідно його конкурентоспроможність. Відповідно до системоузгодженості елементів підприємства обґрунтовано адаптацію механізму антикризового управління підприємством щодо забезпечення конкурентоспроможності. Поєднання сутнісних елементів антикризового управління та конкурентних позицій підприємств є підґрунтя створення синергетичних ефектів щодо забезпечення конкурентоспроможності в умовах кризових явищ.

**Ключові слова:** антикризове управління, конкурентоспроможність, ризик, підприємство, моніторинг, діагностика

Dashko I.

### ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

An enterprise is a holistic system and consists of interdependent elements, relationships and relationships between them. The combination of essential elements of anti-crisis management and the competitive position of enterprises is the basis for creating synergistic effects on ensuring competitiveness in a crisis. Theoretical approaches to crisis management in the context of competitiveness are analyzed. Crisis phenomena make it impossible to develop the enterprise activity of the enterprise and, accordingly, its competitiveness. In accordance with the systematic coherence of the elements of the enterprise, the adaptation of the anti-crisis management mechanism of the enterprise to ensure competitiveness is substantiated.

**Keywords:** anti-crisis management, competitiveness, risk, enterprise, monitoring, diagnostics

Дашко И. М.

### АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие является целостной системой и состоит из взаимосвязанных элементов, связей и отношений между ними. Сочетание сути элементов антикризисного управления и конкурентных позиций предприятий является основой для создания синергетических эффектов по обеспечению конкурентоспособности в условиях кризисных явлений. Проанализированы теоретические подходы к антикризисному управлению в контексте обеспечения конкурентоспособности. Кризисные явления делают невозможным развитие предпринимательской деятельности предприятия и соответственно его конкурентоспособность. Согласно системосогласованности элементов предприятия обоснованно адаптацию механизма антикризисного управления предприятием по обеспечению конкурентоспособности..

**Ключевые слова:** антикризисное управление, конкурентоспособность, риск, предприятие, мониторинг, диагностика

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Кризові явища в економіці виникають періодично. Кризи сучасності є наслідком прояву локальних управлінських або фінансових помилок. Сучасні економічні реалії ставлять у складне становище всіх учасників світової економіки. В умовах процесів глобалізації, міжрегіональної, міжнародної та міжконтинентальної торгівлі відокремлені кризові явища всередині однієї країни або підприємства є одним з ланок ланцюга, що приводять до серйозних наслідків в інших країнах, на інших підприємствах, що й спостерігається сьогодні в умовах світової фінансової кризи. Подолання наслідків економічної кризи та її наслідків на будь-якому підприємстві і в будь-якій державі є, на сьогоднішній день, актуальне економічне завдання. Вивчення кризових явищ та шляхів виходу з них сьогодні набуває належну значимість. Природно, що кризові явища впливають безпосередньо на конкурентоспроможність підприємств. Управління підприємством в сучасних економічних умовах вимагає від управлінців оволодіння новими знаннями і навичками щодо забезпечення конкурентоспроможності.

Антикризове управління в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства передбачає усвідомлену спробу конструювання майбутнього підставі вивчення факторів невизначеності і урахування різноманітних ризиків.

Теоретичні аспекти антикризового управління в контексті забезпечення конкурентоспроможності, припускають ряд причин, що призводять до кризи. Ці причини прийнято розділяти на зовнішні (не залежні від діяльності підприємства) і внутрішні (залежні від діяльності підприємства). Природно, забезпечення конкурентоспроможності, в умовах кризових явищ, передбачає нейтралізацію кризи, що становить сутність антикризового управління. Свочасне розпізнавання ознак і природи кризових ситуацій їх локалізація, щодо забезпечення конкурентоспроможності, мають спиратися на аналітичні дослідження щодо моніторингу діяльності підприємства та діагностики.

Таким чином, сучасні науково-практичні дослідження щодо антикризового управління, систем забезпечення конкурентоспроможності мають синергетичний ефект відповідно до вирішення проблематики розвитку підприємств в умовах кризових явищ, зовнішніх, внутрішніх збурень.

#### **Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.**

Науковою спільнотою сучасності щодо проблематики антикризового розвитку та управління конкурентоспроможністю підприємств проводяться дослідження. Дослідженням антикризового управління присвячені дослідження І.А. Бланка [1, с. 25].

Як правило, усі види ризиків взаємозалежні і впливають на діяльність підприємства. Це ускладнює прийняття рішень щодо оптимізації ризику і вимагає поглибленого аналізу складу конкретних ризиків, причин і факторів їхнього виникнення.

Кризові ситуації передбачають застосування певних методів управління тобто практичного вирішення протиріч при альтернативному розвитку протилежних тенденцій у конкретних обставинах.

Етимологічно слово «управління» походить від дієслова «Управляти», яке означає:  
а) направляти хід, рух кого-небудь або чого-небудь (Наприклад, керувати

кораблем, автомобілем);

б) керувати, направляти діяльність, дії кого-небудь або чого-небудь (наприклад, управляти державою, господарством, управляти виробничим процесом). У науці термін «управління» - елемент, функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), що забезпечує збереження їх певної структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей. Існує безліч різних видів управління: стратегічне, оперативне, персональне, державне і т. д.

Антикризове управління необхідно віднести до одного з видів управління. Разом з тим, якщо розглядати вищезазначене визначення з точки зору підприємства, то антикризове управління не є в строгому сенсі слова управлінням, оскільки в переважній більшості випадків не забезпечує «Збереження структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію програм і цілей» підприємства. Наявність діаметрально протилежної цільової спрямованості антикризового управління і власне управління залишає місце для відомих нарікань на адресу антикризового управління. Поява поняття «антикризове управління» в вітчизняній практиці обумовлено введенням правового регулювання діяльності господарюючих суб'єктів, характеризується явищами фінансової неспроможності (Банкрутства). В основі антикризового управління лежать правові акти, назва яких досить точно фіксує специфіку антикризового управління.

Кожне підприємство формує власну антикризову систему, що реалізується на певних рівнях: як інформаційна система про стан і потенційні можливості об'єкта дослідження; як частина системи управління – набір динамічно функціонуючих методик стратегічного аналізу; як структуроутворюючий елемент підприємства. Структура антикризової системи визначається її функціональним призначенням, особливостями об'єкту дослідження, переліком завдань тощо.

Антикризове управління представлено в [2, с.128] розглядає його, як процес застосування форм, методів і процедур, спрямованих на соціально-економічне оздоровлення фінансово-господарської діяльності індивідуального підприємця, підприємства, галузі, створення й розвиток умов для виходу з кризового стану.

Проведений аналіз дає підстави вважати - антикризове управління більш повно висвітлено в працях О. В. Коваленко. Антикризове управління - це управління, яке спрямовано на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками [4]

Природно, що антикризове управління безпосередньо пов'язане з забезпеченням системи конкурентоспроможністю підприємства. Функціонування підприємства в умовах сучасних економічних реалій припускає можливість виникнення кризових ситуацій. Деякі автори зазначають, що криза або його загроза взагалі невід'ємна частина діяльності підприємства [5, с. 9].

Аналізуючи процес еволюції поняття антикризового управління, можна встановити наступне: антикризове управління займається вивченням системи економічних відносин, які пов'язані з виникненням кризових явищ в процесі функціонування суб'єктів економіки. Історичний характер антикризового управління обумовлений тим, що економічні кризи, які є об'єктом її дослідження, мають силу лише на певному щаблі суспільного розвитку. Сама поява антикризового управління стала реакцією на виникнення економічних криз в процесі розвитку капіталістичного способу виробництва.

На увагу заслуговує змістовне дослідження [5], де обґрунтовано поєднується антикризове управління із системою забезпечення конкурентоспроможністю. А.М. Гельвановський визначає конкурентоспроможність як володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання [5].

Існує певна кількість різних теорій формування й розвитку конкурентоспроможності. Ефективною формою економічного росту є теорія кластерного механізму М. Портера. Як стверджував М. Портер : «Майже кожна криза

містить в собі не лише корені невдачі, алей зернята успіху. Сутність управління в умовах кризи як раз і полягає в пошуку та пророцтві цих зернин в ім'я майбутнього врожаю – успіху» [6.].

Отже, дослідження проблеми антикризового управління підприємством в системі забезпечення конкурентоспроможності має велике значення на сучасному етапі динамічного розвитку економіки.

**Цілі статті.** Метою статті є дослідження ролі антикризового управління в системі забезпечення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкту.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В сучасних умовах господарювання, які характеризуються складністю виробничих і управлінських процесів, підвищеною нестабільністю зовнішнього середовища і глобалізацією, важливе місце займає стратегічне управління підприємством. Воно базується на визначенні місії підприємства, обґрунтуванні системи стратегічних цілей та виборі найбільш доцільних напрямів їх досягнення, з метою забезпечення використання потенціалу та конкурентних переваг підприємства. В останні десятиріччя конкурентоспроможність як концепція міцно зайняла лідируючі позиції в економічній науці про зростання та політиці з формування основних чинників, які забезпечують його стабільність.

Особливістю економічних реформ в Україні стала концентрація реформаторських зусиль на мікроекономічному рівні перетворень. Відбувалася спроба скласти конкурентне середовище шляхом штучного створення суб'єктів конкуренції засобами приватизації, демонополізації, розукрупнення підприємств, а також потенційних умов для конкуренції засобами лібералізації цін та торгівлі. Між тим, увага проблемам розбудови спроможності самих підприємств ефективно реагувати на конкурентні виклики практично не приділялася. Засоби макроекономічного регулювання, навпаки, створювали вельми несприятливе середовище для підприємницької активності через жорсткі монетарні обмеження, високий рівень фіскального тиску, заплутаність та непередбачуваність регуляторного середовища. Внаслідок цього спроби налагодження конкурентного середовища в Україні не завдали очікуваного позитивного впливу на економічну динаміку, а посилення конкурентного тиску внаслідок лібералізації імпорту тривалий час не сприяло зміцненню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та національної економіки в цілому. Належну конкурентоспроможність в сучасних умовах набуває країна, в національній економіці якої існує «критична маса» стійких конкурентоспроможних економічних суб'єктів, здатних ефективно будувати свою діяльність у динамічному економічному середовищі, керуючись власними економічними інтересами.

Серед різних видів ситуацій особливе місце займають ситуації невизначеності. Функціонуванню і розвитку багатьох економічних процесів притаманні елементи невизначеності. Це обумовлює появу ситуацій, що не мають однозначного результату (рішення). Якщо існує можливість кількісно і якісно визначити ступінь імовірності того чи іншого варіанта, то це і буде ситуація ризику.

Звідси випливає, що ризикована ситуація пов'язана зі статистичними процесами і їй супроводжують три співіснуючих умови: наявність невизначеності; необхідність вибору альтернативи (при цьому варто мати на увазі, що відмова від вибору також є різновидом вибору); можливість оцінити імовірність здійснення обраних альтернатив.

Слід зазначити, що ситуація ризику якісно відрізняється від ситуації невизначеності. Ситуація невизначеності характеризується тим, що імовірність настання результатів рішень чи подій в принципі невизначена.

Формування різних сценаріїв дозволяє знизити ризики, що породжуються невизначеністю зовнішньої середовища. З стратегій розвитку визначається сценарій або стратегія розвитку, найкращим чином відповідають умовам, закладеним в них. Залежно від виконання встановлених показників, реалізується один з альтернативних варіантів розвитку, що знаходить відображення в зміні показників інтеграційної системи. На

підставі статистичних даних, отриманих із зовнішнього середовища і показників, досягнутих організацією, формулюється висновок про необхідність коригування стратегічних сценаріїв і відповідних їм короткострокових стратегій. У тому випадку, якщо фактори зовнішнього середовища змінюються радикальним чином, то і система показників оцінки та управління внутрішнім потенціалом також повинна бути скоригована відповідно до короткострокової і довгострокової стратегії розвитку. У цьому випадку також будуть змінені як оціночні показники, так і їх ідеальні параметри.

Підвищення ефективності діяльності соціально-економічних систем в сучасних умовах можливо не тільки за рахунок вдосконалення її організаційно-господарської детальності, сприятливого впливу зовнішніх факторів і застосуванням внутрішніх резервів, але і комплексної оцінки можливих стратегічних перспектив їх подальшого розвитку. У свою чергу оцінювання ефективності діяльності підприємства повинно враховувати не тільки величину накопичених ресурсів, але і ступінь використання потенційних можливостей. Складність формування ефективної системи оцінювання, моніторингу та прогнозування потенціалу соціально-економічної системи для підприємств пов'язана з високим розміром витрат на впровадження сучасних і найбільш поширених систем, створених зарубіжними економістами. Пов'язано це також і з проблемою адаптації більшості застосовуваних і зрозумілих в західних країнах фінансових показників, які, в умовах іншої системи бухгалтерського та аналітичного обліку, важкореалізовані. Система збалансованих показників не до кінця зрозуміла підприємцям і складна в застосуванні. У свою чергу, науковці-економісти, пропонуючи системи оцінювання потенціалу підприємства в своїх дослідженнях акцентувались більше на оцінюванні ефективності використання ресурсів, часто не пропонуючи методології адаптації пропонованих механізмів до впровадження у конкретне підприємство з урахуванням його індивідуальних особливостей. Перед менеджментом досить часто постає дилема, яким чином вибудувати систему оцінювання, як виміряти потенціал і яким чином відслідковувати його зміни. Системний підхід оцінювання стійкості, як здатність самої системи повертатися в стан рівноваги при впливі на неї факторів зовнішнього середовища, а також чинити опір процесам деградації і забезпечувати існування умовах стохастичних змін зовнішнього середовища. В такому випадку розуміння сталого зростання соціально – економічних систем можна розуміти з одного боку як збереження необхідного рівня стабільності значень заданих показників, а з іншого – як формування і підтримка показників, що володіють «природним» показником в порівнянні з результатами попереднього періоду.

Відновлення економічної стійкості підприємства - одна з основних задач, що забезпечують реалізацію головної мети антикризового управління, вимагає найбільших зусиль і витрат ресурсів. Реалізація цього завдання здійснюється шляхом поетапної структурної перебудови всієї економіко-виробничої діяльності підприємства.

Як відомо процес прийняття рішень припускає наявність достатньо повної і правильної інформації. Ця інформація включає проінформованість:

- про наявність і величину попиту на товари і послуги, на капітал;
- про фінансову стійкість і платоспроможність клієнтів, партнерів, конкурентів;
- про ціни, курси, тарифи, дивіденди; про можливості устаткування і нової техніки;
- про позицію, образ дій і можливих рішень конкурентів і ін.

Однак на практиці така інформація часто буває різномірною, різноякісною, неповною чи переверненою.

У процесі своєї діяльності підприємці зіштовхуються із сукупністю різних видів ризиків, що відрізняються між собою за місцем і часом виникнення, сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на їхній рівень, і, отже за способом їхнього аналізу і методам їхнього опису.

Кризові явища унеможливають розвиток підприємницької діяльності підприємства і відповідно його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність повина відповідати фінансово-господарським параметрам навколишнього середовища,

що є проблематичним в період кризи. У глибинних причинах кризи, що суттєво впливають на конкурентоспроможність підприємства, лежать певні фактори. Фактори впливу розподіляються на дві основні групи: зовнішні (не залежать від діяльності підприємства); внутрішні (залежні від діяльності підприємства).

Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (підприємстві, організації), що є загрозою для її існування, нормального функціонування і конкурентоспроможності, небезпека банкрутства і переломний момент в різних процесах» [7].

Зовнішні фактори виникнення кризи рекомендовано класифікувати на: соціально-економічні фактори загального розвитку країни (зростання інфляції; нестабільність податкової системи; нестабільність регулюючого законодавства; зниження рівня реальних доходів населення; зростання безробіття); ринкові фактори (зниження ємності внутрішнього ринку; посилення монополії на ринку; нестабільність валютного ринку; зростання пропозиції товарів-субститутів); інші зовнішні фактори (політична нестабільність; стихійні лиха; погіршення криміногенної ситуації).

Внутрішні фактори виникнення кризи – це: управлінські (високий рівень комерційного ризику; недостатнє знання кон'юнктури ринку; неефективний фінансовий менеджмент; погане управління витратами виробництва; відсутність гнучкості в управлінні; недостатньо якісна система бухгалтерського обліку та звітності); виробничі (незабезпеченість єдності підприємства як майнового комплексу; застарілі та зношені основні фонди; низька продуктивність праці; високі енерговитрати; перевантаженість об'єктами соціальної сфери та ін.), ринкові (низька конкурентоспроможність продукції; залежність від обмеженого кола постачальників і покупців) [8, с. 21].

Як показують науково-практичні дослідження, найбільший вплив на конкурентоспроможність підприємства надають управлінські чинники [8, с. 29].

Отже, незважаючи на різноманіття чинників, що призводять до проблем у забезпеченні конкурентоспроможності на підприємстві, причиною, в більшості випадків, є недоліки щодо якості управління.

Можна стверджувати, підґрунтям забезпечення конкурентоспроможності в умовах кризових явищ є діагностика і відповідне антикризове управління. [9, с. 20]. Таке управління передбачає ряд етапів які розкривають його сутність і механізм реалізації: досліджується фінансовий стан підприємства [10, с. 233].

Вважаємо за доцільне адаптувати механізм антикризового управління підприємством щодо забезпечення конкурентоспроможності (рис. 1).

Антикризове управління підприємством – це особлива система, що відрізняється комплексним і стратегічним характером та має здатність повністю усувати тимчасові утруднення, зафіксовані в роботі підприємства [11, с. 495].

Доцільно виділити основні принципи, на яких ґрунтується система антикризового управління – це рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повна реалізація внутрішнього потенціалу для виходу з кризи [12].

Загалом механізм антикризового управління підприємством щодо забезпечення конкурентоспроможності включає наступні основні блоки: механізм пристосування економіко-виробничих показників підприємства до несприятливого зовнішньоекономічного впливу; механізм мобілізації внутрішніх резервів діяльності підприємства; механізм управління підприємством, що знаходиться в кризовому становищі, з метою забезпечення конкурентоспроможності.

Основна роль в системі антикризового управління підприємства приділяється використанню внутрішніх механізмів стабілізації. Це пов'язано з тим, що успішне застосування цих механізмів дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес, а й значною мірою прискорити темпи його економічного розвитку.

Слід зауважити, що протистояння внутрішнім економіко-виробничим збуренням

забезпечення стійкого розвитку є запорука впровадження конкурентних переваг підприємства.

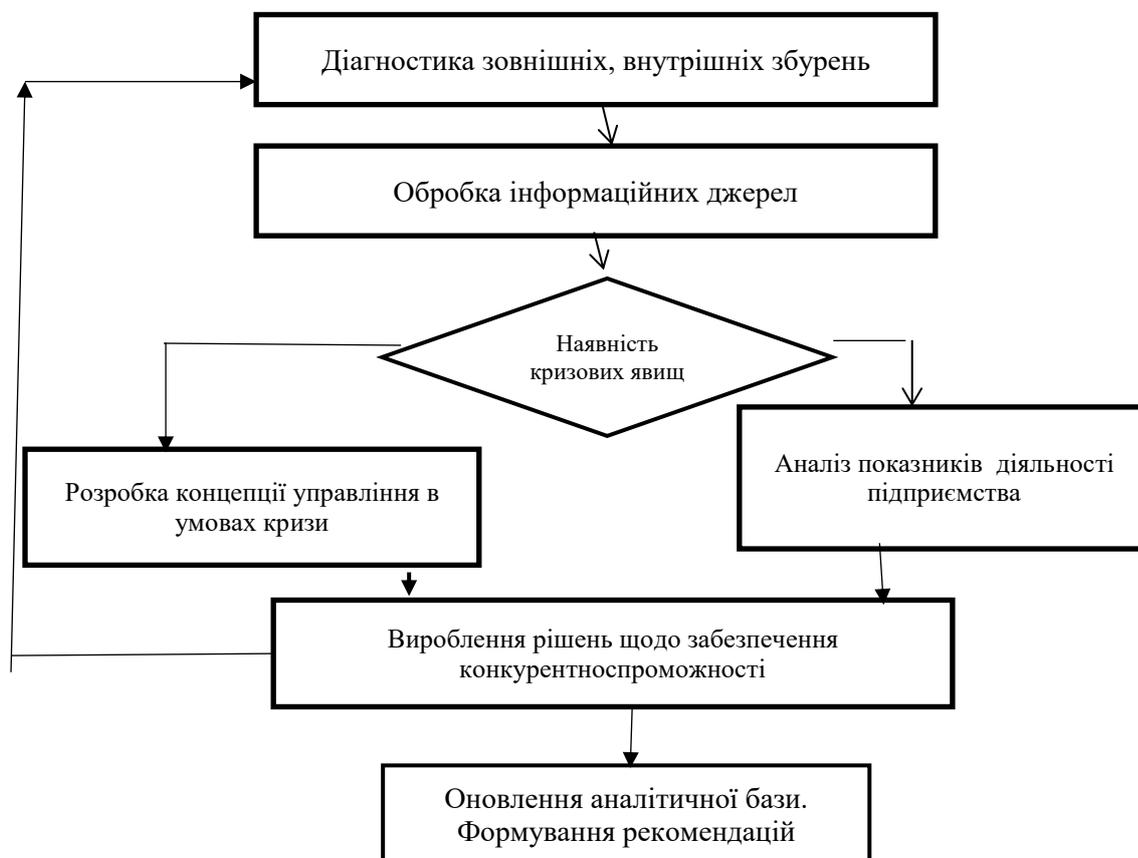


Рис. 1. Схема адаптування механізму антикризового управління підприємством щодо забезпечення конкурентоспроможності

Своєчасне діагностування економічного стану підприємства і прийняття необхідних превентивних заходів щодо запобігання кризи – це завдання реалізується шляхом постійного моніторингу економічного стану підприємства та факторів зовнішнього середовища, що надає найбільш істотний вплив на результати економіко-виробничої діяльності. Прийняття превентивних заходів щодо запобігання кризових явищ підприємства є найбільш економічним напрямом антикризового управління, що забезпечує найбільший ефект (у вигляді зниження майбутніх витрат) на одиницю витрачених в цих цілях фінансових ресурсів [13, 14].

Ринкова економіка має велику систему економіко-аналітичних методів діагностики і можливого захисту підприємства від кризи.

**Висновки.** Проведені дослідження дозволили дійти наступних висновків. Будь-яке підприємство є система і складається з взаємозалежних елементів, зв'язків, відносин і являє собою відповідну цілісність. Відповідно система забезпечення конкурентоспроможності має базуватись на: моніторингу внутрішніх та зовнішніх збурень; проведенні діагностики економіко-виробничих процесів спеціальними методами, притаманними антикризовому управлінню; реалізації заходів та оцінюванні конкурентного статусу підприємства; застосування щодо забезпечення конкурентоспроможності в умовах кризових явищ. Антикризове управління, будучи сукупністю економічних знань, не може не відображати інтереси, що беруть участь в економічній діяльності різних соціальних груп, верств, класів. Це означає, що поряд з історичним, має соціальний характер, висловлюючи інтереси провідних соціальних сил

суспільства. Так, інтереси антикризових керуючих найчастіше приходять в протиріччя з інтересами найманих працівників, зайнятих на підприємстві, залучених до процесу реструктуризації або ліквідації. До них додаються інтереси кредиторів, держави, місцевої адміністрації, власника, керівництва підприємства, які, здебільшого, мають різну спрямованість. У зв'язку з цим антикризове управління виявляється ареною боротьби інтересів різних соціальних сил і їх взаємовідносин. Функціональний простір антикризового управління як системи є відображення її предметної області, що включає елементи, які утворюються на стику взаємодії систем управління різного рівня (працівник, підприємство, муніципальне утворення, область, регіон, держава). Антикризові управлінські впливи формуються по ініціативи безлічі суб'єктів, розподілені серед його носіїв і потребують консолідації, коли існує ймовірність виявлення фінансової неспроможності господарюючого суб'єкта.

Запропоновано адаптацію механізму антикризового управління підприємством щодо забезпечення конкурентоспроможності. Доцільним в подальшому дослідженні є розробка стратегічних альтернатив забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах кризи.

### Список бібліографічного опису:

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту [Текст] : навч. посіб. / І.А. Бланк. – К: Ника-Центр, 1999. 489 с.
2. Незамайкин В.Н. Фінансовий менеджмент [Електронний ресурс]. - Режим доступу : URL: [https://stud.com.ua/63971/finansi/finansoviy\\_menedzhment](https://stud.com.ua/63971/finansi/finansoviy_menedzhment)
3. Антикризове фінансове управління підприємством [Електронний ресурс]. - Режим доступу : URL: <http://infopedia.su/11x731d.html> – Назва з екрана.
4. Коваленко О. В. Антикризове управління – запорука стабільності роботи підприємства: Вісник Хмельницького національного університету – 2011 – № 2 С.65-68
5. Бірюкова О. Прийоми антикризового менеджменту. К.: Видавничоторгова корпорація «Дашков і К», 2008. 430 с.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.]; под. ред. и предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. 896с.
7. Гельвановский М., Жуковская В. Конкурентоспособность в микро, мезо-, макроуровневом измерении. Российский экономический журнал. 1998. № 3 С.234
8. Должанський І., Загорна Т. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. К. : Центр навч. д-ри, 2006. 384 с
9. Баканов Н.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2005. 536 с.
10. Балдин К.В., Бистров О.Ф., Рукосуев. А.В. Антикризове управління навч. посіб. К.: Дашков і К, 2005. 316 с.
11. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика – М.: Проспект. 2007. - 1024 с.
12. Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д. Антикризове управління підприємством навч. посіб. К.: КНЕУ, 2007. 680 с.
13. Антикризове управління підприємством: сутність, етапи здійснення та основні антикризові заходи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=58604>. - Назва з екрана.
14. Антикризове фінансове управління підприємством [Електронний ресурс]. - Режим доступу : URL : <http://works.doklad.ru/view/4Fv0bk6xVA0/2.html> - Назва з екрана.

### References

1. Blank I.A. (1999). *Osnovy finansovoho menedzhmentu* [Fundamentals of Financial Management]. Nyka-Tsentr, Kyiv, Ukraine
2. Nezamajkyn V.N. ((2017) *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. available at: [https://stud.com.ua/63971/finansi/finansoviy\\_menedzhment](https://stud.com.ua/63971/finansi/finansoviy_menedzhment)
3. Crisis financial management of the enterprise. available at <http://infopedia.su/11x731d.html> -(Accessed 14 Dez. 2019).
4. Kovalenko, O. V. (2011). *Antykryzove upravlinnia – zaporuka stabil'nosti roboty pidpriemstva*: [Crisis management is the key to the stability of the enterprise] *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*- № 2 pp. 65-68
5. Biriukova, O. (2008). *Pryjomy antykryzovoho menedzhmentu*. [Techniques of crisis management] *Vydavnychotorthova korporatsiia "Dashkov i K. Kyiv, Ukraine*
6. Porter, M. (1993). *Mezhdunarodnaia konkurentsia*. [International competition] : *Международные отношения*. Moskva. Rossyia
7. Hel'vanovskiy, M. and Zhukovskaia, V. (1998)/ *Konkurentosposobnost' v mykro, mezo-, makrourovnevom yzmerenyy*. [Competitiveness in micro, meso-, macro-level measurement]. *Rosyskiy ekonomicheskiy zhurnal* № 3 pp. 234
8. Dolzhans'kiy, I. and Zahorna, T. (2006). *Konkurentospromozhnist' pidpriemstva: navch. posib*. [Competitiveness of the enterprise: training. tool.] / *Tsentr navch. Kyiv, Ukraine*
9. Bakanov N.Y. and Sheremet, A.D. (2005). *Peoria ekonomicheskoho analiza*. - M.: Fynansy y statystyka [Theory of Economic Analysis]. *Fynansy y statystyka*. Moskva. Rossyia
10. Baldin K.V., Bystrov, O.F. and Rukosuiev, A.V. (2005). *Antykryzove upravlinnia navch. posib*. [Crisis management training tool] *Dashkov i K.*: Kyiv, Ukraine
11. Kovalev V.V. (2007). *Fynansovyy menedzhment; teoriya y praktyka*-[Financial management; theory and practice] *Prospekt*, Moskva. Rossyia
12. Shershn'ova Z. Ye., Bahats'kiy V.M. and Hetmantseva N.D. (2007). *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom navch. posib*. [Crisis Management Enterprise Training tool]. KNEU, Kyiv, Ukraine
13. Enterprise crisis management: essence, stages of implementation and basic anti-crisis measures. Available at <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=58604>-(Accessed 14 Dez. 2019).
14. Anti-crisis financial management of enterprises. Available at: <http://works.doklad.ru/view/4Fv0bk6xVA0/2.html> (Accessed 24 Dez. 2019).

*Рецензент д.т.н., професор Кудінов В.В.*

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-10>*

УДК 338.24

Завражний К.Ю., аспірант

Сумський державний університет

### КОМУНІКАЦІЙНІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ<sup>1</sup>

У статті надане авторське визначення комунікаційних бізнес-процесів, під якими пропонується розуміти такі процеси обміну інформацією, що охоплюють всю бізнес-систему в цілому і спрямовані на отримання запланованих результатів (економічних, інформаційних, управлінських тощо), яке, на відміну від існуючих, розширює розуміння їх структурно-логічної сутності цього виду бізнес-процесів в частині їх всеохоплюючого впливу. Запропоновано систематизацію різновидів комунікаційних бізнес-процесів на промислових підприємствах щодо об'єктів впливу і завдань комунікації. Перехресні зв'язки і взаємодія між компонентами системи управління підприємством відкривають нові можливості для їх інтеграції, а отже виокремлення нових видів комунікаційних бізнес-процесів та їх класифікація є важливими на шляху подальшого вдосконалення організаційно-економічної діяльності підприємства.

**Ключові слова:** бізнес-процеси, комунікації, промислове підприємство.

Zavrzhnyi K.

### COMMUNICATION BUSINESS PROCESSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: DETERMINATION AND SYSTEMATIZATION

The article presents the author's definition of communication business processes, by which it is proposed to understand such information exchange processes that encompass the entire business system as a whole and are aimed at obtaining the planned results (economic, informational, managerial, etc.), which, in contrast from existing ones, expands understanding of their structural and logical essence of this type of business processes in terms of their all-encompassing influence. A systematization of varieties of communication business processes at industrial enterprises with respect to objects of influence and communication tasks is proposed. Cross-connections and interaction between the components of the enterprise management system open up new opportunities for their integration, and therefore, the identification of new types of communication business processes and their classification are important on the way to further improving the organizational and economic activities of the enterprise.

**Keywords:** business processes, communications, industrial enterprise.

Завражний К.Ю.

### КОММУНИКАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ

В статье представлено авторское определение коммуникационных бизнес-процессов, под которыми предлагается понимать такие процессы обмена информацией, которые охватывают всю бизнес-систему в целом и направлены на получения запланированных результатов (экономических, информационный, управленческих и т.д.), которое, в отличие от существующих, расширяет понимание их структурно-логической сущности этого вида бизнес-процессов в части их всеохватывающего влияния. Предложена систематизация разновидностей коммуникационных бизнес-процессов на промышленных предприятиях относительно объектов влияния и задач коммуникации. Перекрестные связи и взаимодействие между компонентами системы управления предприятием открывают новые возможности для их интеграции, а следовательно выделение новых видов коммуникационных бизнес-процессов и их классификация являются важными на пути дальнейшего усовершенствования организационно-экономической деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** бизнес-процессы, коммуникации, промышленное предприятие.

<sup>1</sup>Публікація підготовлена в рамках виконання НДР «Розроблення фундаментальних основ відтворювального механізму соціально-економічного розвитку в ході Третьої промислової революції» (№ д/р 0118U003578), яка фінансується за рахунок державного бюджету України.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В сучасних умовах господарювання на зміну функціональним організаційним структурам промислових підприємств (які переважно використовувались) приходять процесні і відбувається інтеграція інформаційної та комунікаційної складових в усі бізнес-процеси. Отже, дослідження сучасних форм бізнес-процесів з урахуванням цих складових, конкретизація їх структурно-логічної сутності та систематизація відповідно нових класифікаційних ознак (що визначені відповідно викликів зовнішнього середовища) є актуальним.

Проблематика даного дослідження лежить в площині з одного боку конкретизації детермінант і змін зовнішнього середовища (яке визначає умови господарювання), а з іншого – окреслення особливостей функціонування окремого суб'єкта господарювання – промислового підприємства – що має свою специфіку.

Робсон М. і Уллах Ф. зазначають, що не існує стандартного переліку процесів, і організації повинні розробляти свої власні не в останню чергу тому, що це допомагає більш глибокому розумінню їх власної ситуації, коли її описують в термінах процесів. Опис бізнес-процесів навіть на макрорівні часто приводить до чудових результатів, що дозволяє глибше проникнути всередину явищ. Зв'язки і взаємини, які ігнорувалися або усвідомлювалися, несподівано опиняються ключовими для ефективного функціонування всієї організації, не кажучи вже про процеси, до яких вони належать [1].

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Теоретичні та методологічні аспекти визначення сутності бізнес-процесів підприємств взагалі та комунікаційних бізнес-процесів зокрема досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: Андерсен Б. [2], Горлачук В. і Яненкова І. [3], Демиденко В.В. [4], Денисенко Л.О. і Шацька С.Є. [5], Робсон М. і Уллах Ф. [1], Хаммер М. і Чампі Дж. [6], Портер М. і Міллар В. [7] та інші.

Так, за визначенням Андерсена Б. процес – деяка логічна послідовність пов'язаних дій, які перетворюють вхід в результати або вихід [2]

Додаючи бізнесову складову до визначення процесів (тобто при визначенні бізнес-процесів) науковці переважно зосереджуються на ресурсах, результатах або споживачах таких дій. Зокрема, Нечаюк Л.І. і Телеш Н.О. під бізнес-процесами (англ. *Business Process*) розуміють сукупність взаємозв'язаних дій, спрямованих на отримання запланованого результату (створення визначеного продукту тощо) [8].

Андерсен Б. визначає бізнес-процес як ланцюг логічно пов'язаних, повторюваних дій, в результаті яких використовуються ресурси підприємства для переробки об'єкта (фізично чи віртуально) з метою досягнення певних вимірних результатів або продукції для задоволення внутрішніх або зовнішніх споживачів. Головна ідея полягає в тому, що будь-який бізнес-процес має споживача внутрішнього або зовнішнього. Спираючись на це визначення, можна всі дії всередині організації розглядати або як бізнес-процес, або як його частину [2].

Робсон М. і Уллах Ф. визначають бізнес-процес як потік роботи, що переходить від однієї людини до іншої, а для великих процесів, ймовірно, від одного відділу до іншого. Процеси можна описати на різних рівнях, але вони завжди мають початок, певну кількість кроків посередині і чітко окреслений кінець [1].

Хаммер М. і Чампі Дж. визначають бізнес-процеси як об'єднання різних видів діяльності, в рамках якої «на вході» використовуються один або більше видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, який має цінність для споживача [6, с. 63].

Горлачук В. і Яненкова І. визначають бізнес-процес як комплекс робіт, що мають свої межі і відкриваються первинними постачальниками процесу, тобто входами процесу, якими можуть виступати матеріально-технічні, енергетичні людські та

інформаційні ресурси. Єдиною метою бізнес-процесу є задоволення вимог клієнтів [3].

Не погоджуємось з Горлачук В. і Яненковою І. в тому, що єдиною метою бізнес-процесу є задоволення вимог клієнтів [3]. На наш погляд це звужує розуміння їх структурно-логічної сутності. Існують, наприклад, потреби майбутніх поколінь, які мають враховуватись вже сьогодні при формуванні екологічно спрямованої політики підприємства, або потреби підприємства чи держави, які не окреслені у вимогах клієнтів, але мають бути забезпечені. Це означає, що розуміння бізнес-процесів ширше, ніж просто спрямованість на економічний результат. Існують і нематеріальні, неприбуткові, неефективні результати (які обґрунтовуються доцільністю з неекономічних позицій), що за певних умов мають бути отримані, а отже, мають бути окреслені й відповідно бізнес-процеси.

Демиденко В.В. зазначає, що бізнес-процес являє собою спланований алгоритм взаємопов'язаних дій чи потоків роботи, який підлягає систематичним змінам під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, в якому задіяні всі ресурси організації, спрямований на задоволення попиту споживачів і максимізацію прибутку. Цей процес має початок (вхід), певну кількість стадій діяльності і результат роботи, який отримується на виході. Не кожен процес, що здійснюється на підприємстві, можна назвати бізнес-процесом, навіть якщо цей процес призводить до створення продукту, що представляє цінність для споживача. Відмінною особливістю бізнес-процесу є його бізнес-спрямованість, тобто він відображає певний напрям господарської діяльності, результатом якого є отримання прибутку. Виробнича діяльність підприємства, метою якої є реалізація виготовленого продукту, є бізнес-процесом, якщо в результаті продажу виробленої продукції підприємство отримає прибуток, оскільки метою створення будь-якого комерційного підприємства є отримання прибутку. Отже, бізнес-процес являє собою сукупність видів діяльності підприємства, результатом яких буде отримання прибутку [4].

Не погоджуємось з Демиденко В.В. в частині конкретизації визначення бізнес-процесів з позицій обов'язкового отримання прибутку «на виході». Враховуючи реалії інформаційної економіки, яка оперує нематеріальними поняттями «інформація» і «знання», а також особливості інформаційно-комунікаційного впливу підприємств на стейкхолдерів та інших суб'єктів навколишнього середовища можна констатувати, що результатом не всіх бізнес-процесів є отримання прибутку. Так, наприклад, одним з інструментів комунікаційного впливу є PR (від англ. *Public Relations* – зв'язки з громадськістю) взагалі не ставиться за мету отримання прибутку: його завдання – налагодження і підтримка взаємовигідних відносин з суспільством. Але не можна не вважати його бізнес-процесом, адже витрачаються кошти і він здійснюється як і інші управлінські дії (має плануватись, організовуватись, контролюватись тощо).

Porter M. і Millar V. зазначали, що кожна ціннісна діяльність має як фізичний, так і компонент обробки інформації. Фізична складова включає всі фізичні завдання, необхідні для виконання діяльності. Компонент обробки інформації включає етапи, необхідні для збору, обробки та спрямування даних, необхідних для виконання дій [7]. Це є важливим при визначенні особливостей сучасних бізнес-процесів.

Наведені вище визначення бізнес-процесів поєднують кілька елементів:

- сукупність взаємозв'язаних дій,
- наявність певних входів і виходів,
- спрямованість на результат.

Конкретизація ж визначень бізнес-процесів в частині зосередженості на задоволенні вимог клієнтів чи отриманні прибутку, на наш погляд, звужують їх розуміння адже спрямованість бізнес-процесів можуть бути на різних стейкхолдерів підприємства, а результатами – різні види ефектів. Таким чином, на наш погляд,

конкретизація визначення комунікаційних бізнес-процесів та систематизація їх різновидів відповідно об'єктів впливу і завдань комунікації залишаються недостатньо опрацьованими і потребують наукового обґрунтування.

**Цілі статті.** Відтак цілями статті є:

- дослідження комунікаційних бізнес-процесів промислових підприємств в частині уточнення їх визначення та систематизації;

- конкретизація різновидів комунікаційних бізнес-процесів на промислових підприємствах відповідно об'єктів впливу і завдань комунікації.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Під комунікацією (від англ. Communication – зв'язок) взагалі розуміють процес обміну інформацією між двома та більше суб'єктами (працівниками, інформаційними системами).

За визначенням Нечаюк Л.І. і Телеш Н.О. вона являє собою форму політичної, наукової, організаційної й технічної сили в суспільстві, за допомогою якої підприємства включаються у зовнішнє середовище, здійснюють обмін думками або інформацією для забезпечення взаєморозуміння.

Мескон М., Альберт М. і Хедоури Ф. називають комунікації сполучним процесом саме тому, що обмін інформацією вбудований у всі основні види управлінської діяльності. За їх визначенням комунікації – це обмін, а комунікаційний процес – це обмін інформацією між двома або більш людьми [9].

Бізнес-комунікації як діяльність суб'єкта – це комплекс зусиль зі створення, розвитку та підтримки репутації в очах цільових груп громадськості та суспільства в цілому задля досягнення рівня довіри до суб'єкта та реалізації цілей у його основній діяльності [10].

Отже під *комунікаційними бізнес-процесами* пропонуємо розуміти такі процеси обміну інформацією, що охоплюють всю бізнес-систему в цілому і спрямовані на отримання запланованого результату (економічного, інформаційного, управлінського тощо). На відміну від існуючих це визначення дозволяє розширити розуміння структурно-логічної сутності самих комунікаційних бізнес-процесів в частині їх всеохоплюючого впливу, а також ефектів від їх застосування (табл.1).

Таблиця 1

Визначення комунікаційних бізнес-процесів та дотичних понять  
(систематизовано автором)

Автор, джерело	Визначення
Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. [8]	<i>Комунікації</i> – форма політичної, наукової, організаційної й технічної сили в суспільстві, за допомогою якої підприємства включаються у зовнішнє середовище, здійснюють обмін думками або інформацією для забезпечення взаєморозуміння
Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. [9]	<i>Комунікації</i> – це обмін, а комунікаційний процес – це обмін інформацією між двома або більш людьми
Андрусак О.І. [10]	<i>Бізнес-комунікації</i> як діяльність суб'єкта – це комплекс зусиль зі створення, розвитку та підтримки репутації в очах цільових груп громадськості та суспільства в цілому задля досягнення рівня довіри до суб'єкта та реалізації цілей у його основній діяльності
Авторське визначення	<i>Комунікаційні бізнес-процеси</i> – такі процеси обміну інформацією, що охоплюють всю бізнес-систему в цілому і спрямовані на отримання запланованого результату (економічного, інформаційного, управлінського тощо)

Одним з важливих етапів управління діяльністю підприємства є виділення й класифікація бізнес-процесів. Їх виділяють десятки видів і класифікують за різними ознаками.

Андерсен Бйорн у відповідності з теорією М. Портера про ланцюги цінностей усі процеси поділяє на первісні та підтримуючі (допоміжні) і виокремлює три групи процесів [2]:

I Первинні процеси – основні та ті, що створюють цінності процеси підприємства. Вони пронизують всю компанію від споживача до постачальника:

#### 1.1 Розробка продукції

- Дослідження продукції
- Розробка і конструювання продукції
- Розробка і конструювання процесу
- Технологічна підготовка виробництва

#### 1.2 Вимоги споживачів

- Розвиток ринку
- Організація маркетингу і продажів
- Тендерне розміщення замовлень

#### 1.3 Виконання замовлень

- Забезпечення та матеріально-технічної постачання
- Планування і управління виробництвом
- Виробництво та збирання продукції
- Розподіл продукції і логістика
- Обслуговування договору

#### 1.4 Обслуговування споживача

- Післяпродажне обслуговування
- Повернення продукції

II Підтримуючі (допоміжні) процеси – не створюють безпосередньо додану цінність, необхідні для забезпечення основних процесів (наприклад, управління персоналом).

III Розвиваючі процеси – дозволяють створювати ланцюги цінностей у основних і допоміжних процесах на новому рівні (наприклад, робота з постачальником).

Дві останні групи поєднують у вторинні процеси, до яких відносять:

#### 2.1 Підтримка

- Фінансовий менеджмент
- Управління людськими ресурсами
- Управління інформацією
- Поточний ремонт і обслуговування обладнання
- Медичний контроль персоналу, докілья і техніка безпеки

#### 2.2 Перспективний розвиток

- Удосконалення поточного процесу
- Дослідження технології виробництва продукції
- Підвищення кваліфікації персоналу
- Розширення бази матеріально-технічної постачання
- Розширення зовнішніх зв'язків
- Стратегічне планування

Чаадаєв В.К. розділяє бізнес-процеси лише на основні та допоміжні [11, с.44]. До сфер основних процесів він відносить [11, с.48-49]:

- маркетинг,
- розробку товарів/послуг, організацію надання послуг,
- управління постачанням,

- продаж і організація розрахунково-сервісного обслуговування,
- А до сфер процесів, які забезпечують діяльність він відносить [11, с.49-50]:
- вдосконалення діяльності компанії,
- управління захистом навколишнього середовища,
- управління зовнішніми зв'язками,
- управління корпоративними службами,
- управління фінансами,
- управління персоналом,
- управління юридичними послугами,
- постачання,
- розробка и супровід систем, технологій.

Демиденко В. В. зазначає, що основу для класифікації бізнес-процесів становлять чотири базові категорії [4]:

1) основні бізнес-процеси – процеси, які орієнтовані на виробництво продукції або надання послуг, що представляють цінність для клієнта, та забезпечують одержання доходу для підприємства (як правило, їх на підприємстві порівняно небагато);

2) забезпечуючі бізнес-процеси – допоміжні процеси, які призначені для забезпечення виконання основних бізнес-процесів (вони забезпечують ресурсами та послугами всі бізнес-процеси підприємства);

3) управлінські бізнес-процеси – процеси, які охоплюють весь комплекс функцій менеджменту на рівні кожного бізнес-процесу й бізнес-системи в цілому;

4) бізнес-процеси розвитку – це процеси вдосконалення, освоєння нових напрямків і технологій, а також інновацій.

Денисенко Л.О. і Шацька С.Є. також за ознакою формування результату розділяють бізнес-процеси на основні й допоміжні, а останні на обслуговуючі бізнес-процеси, бізнес-процеси управління і бізнес-процеси розвитку [5].

Крім цього, Денисенко Л.О. і Шацька С.Є. зазначають, що на практиці виділяють від 7 до 17 бізнес-процесів, які умовно можна розділити на 21 групу за принципом однотипності. Автори виділяють наступні види бізнес-процесів [5]:

– за характером продукту: виробничі бізнес-процеси, адміністративні бізнес-процеси;

– по відношенню до клієнтів організації: зовнішні бізнес-процеси (прецеденти), внутрішні бізнес-процеси;

– за рівнем деталізації розгляду: бізнес-процеси верхнього рівня (крос-функціональні процеси), детальні бізнес-процеси (підпроцеси), елементарні бізнес-процеси (операції);

– по відношенню до функцій управління (за напрямом руху): горизонтальні бізнес-процеси, вертикальні (функціональні) бізнес-процеси;

– за видами діяльності (прив'язка до циклу Демінга-Шухарта): планування діяльності, здійснення діяльності, реєстрація фактичної інформації, аналіз і контроль, прийняття управлінського рішення;

– в залежності від напряму діяльності: типові бізнес-процеси, специфічні бізнес-процеси;

– за ступенем складності: прості, складні;

– за ступенем впливу на успіх організації: ключові бізнес-процеси, критичні бізнес-процеси;

– за ступенем зв'язаності окремих частин: локальні (фрагментовані) бізнес-процеси, інтеграційні бізнес-процеси.

Соціологічні дослідження засвідчили, що 73% американських, 63% англійських і 80% японських керівників вважають, що недоліки комунікації є головною перешкодою на шляху досягнення ефективності їх роботи [8], тому їх вдосконалення є необхідною передумовою підвищення ефективності діяльності, а систематизація – є важливою складовою формалізації.

Науковці класифікують комунікаційні бізнес-процеси відповідно до сфер досліджень (з позицій управління, маркетингу, інформатизації тощо).

Нечаюк Л.І. і Телеш Н.О. зазначають, що на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу здійснюється такі комунікаційні процеси [8]:

- міжрівневі комунікації;
- комунікації між керівниками й робочими групами;
- комунікації між підприємствами та зовнішнім середовищем.

Мескон М., Альберт М. і Хедоури Ф. визнають комунікації всепроникаючим і складним процесом і виділяють [9]:

– комунікації між організацією і її середовищем;

– комунікації між рівнями і підрозділами: комунікації по висхідній; комунікації між різними відділами (підрозділами); комунікації «керівник-підлеглий»; комунікації між керівником і робочою групою, неформальні комунікації.

Кірев О. В. бізнес-комунікації підприємства класифікує за такими ознаками [12]:

– за місцем здійснення бізнес-комунікації:

- а) внутрішні, коли сторони комунікації знаходяться в рамках організації,
- б) зовнішні, коли одна зі сторін належить до суб'єктів зовнішнього середовища організації;

– за параметрами суб'єктів комунікації:

а) всередині підприємства – пов'язані з особистісними, груповими, професійно-кваліфікаційними та організаційними характеристиками, з відносинами рівності і ієрархії, зі статусами і соціальними ролями;

б) зовні підприємства – пов'язані зі станом на ринку, перспективами розвитку, етапом розвитку, життєвим циклом підприємств;

– за кількістю сторін-учасників комунікації:

а) односторонні комунікацію (процес комунікації починається як односторонній),

б) двосторонні,  
та багатосторонні;

– за джерелами регулювання процесу комунікації:

а) формальні (здійснювані на основі опрацьованих і легітимних, виражених в письмовій формі інструкцій, керівництв, методик),

б) неформальні, здійснювані на основі усних етичних норм і правил;

– за умовами і обставинами, в яких знаходяться системи, що спілкуються;

– за цілями спілкування:

а) обслуговування предметної діяльності, з'ясування виробничих протиріч,

б) залучення партнера до своєї думки, знань,

в) придбання знань від партнера;

– за зовнішніми ознаками цілей комунікації:

а) чесні комунікації,

б) безчесні (маніпулятивні, егоїстичні, шахрайські);

– за предметом спілкування:

а) спільну діяльність,

б) обмін емоціями,

в) отримання інформації;

– за засобами спілкування:

а) комунікації з використанням вербальних (письмова і усна мова) і невербальних (міміка, пантоміма, проксемика, тактильні, вигляд, предмети, зображення) засобів спілкування і різних засобів передачі інформації;

б) по каналах комунікації: усні, письмові, невербальні, формальні, неформальні, низхідні (командні), висхідні, горизонтальні, технічні, електронні;

в) за рівнем участі свідомості: усвідомлювані (на рівні свідомості) і неусвідомлювані (на рівні підсвідомості);

– за часом спілкування:

а) тривале, короткочасне, періодичне, епізодичне;

б) інтерактивність: в реальному часі (усне спілкування, телефон, деякі електронні системи) і з поділом часу (письмова інформація, факсимільний зв'язок);

– за відношенням до партнера:

а) спілкування-відсутність,

б) ритуальне,

в) дружньо-співчутливе,

г) формально-ділове,

д) партнерські-ігрове,

є) неприязне,

ж) вороже;

– за ступенем завершеності спілкування: завершене, незавершене;

– за простором спілкування: на різних дистанціях, при різному розташуванні партнерів один щодо одного (в кабінеті, конференц-залі, коридорі, на вулиці);

– за специфікою, що впливає на зміст, процеси, параметри комунікацій:

а) галузеві особливості комунікацій (в промисловості, будівництві, сільському господарстві, науці, мистецтві, армії, громадських організаціях, органах управління),

б) функціонально-управлінські особливості комунікацій (комунікації в сфері вищої, середньої та основної ланки підприємства, комунікації в маркетингу, рекламі, плануванні, виробництві, управлінні персоналом і т. п.).

Отже, Кірев О.В., Нечаюк Л.І. і Телеш Н.О., Мескон М., Альберт М. і Хедоури Ф., розглядають комунікаційні бізнес-процеси з позицій менеджменту.

Комунікаційні бізнес-процеси ми відносимо до управлінських бізнес-процесів. Різновиди комунікаційних бізнес-процесів на промислових підприємствах відповідно завдань та об'єктів впливу систематизовані у табл. 2. Перехресні зв'язки і взаємодія між компонентами системи управління підприємством відкривають нові можливості для їх інтеграції, а отже виокремлення нових видів комунікаційних бізнес-процесів та їх класифікація є важливими на шляху подальшого вдосконалення організаційно-економічної діяльності підприємства.

Різновиди комунікаційних бізнес-процесів на промислових підприємствах  
(складено автором)

Середовище	Об'єкти впливу	Завдання комунікацій	Комунікаційні бізнес-процеси
1	2	3	4
Суб'єкти зовнішнього середовища	Громадськість	– створення / підтримка позитивного іміджу підприємства	– система некомерційного впливу (щодо репутації, іміджу)
		– позиціонування соціально-відповідального бізнесу	– система відкритості ведення бізнесу
			– система обміну інформацією
	Покупці / споживачі	– регулювання інформаційних потоків	– система врахування динаміки суспільних норм, етичних, світоглядних та моральних розбіжностей
			– система зворотного зв'язку
	Конкуренти	– конкурентне позиціонування	– система зовнішніх інструментів та засобів комунікацій (у т.ч. система інтегрованих інструментів комунікацій, сучасних засобів телекомунікацій, зв'язку)
			– моніторинг конкурентних позицій
			– участь у статусних заходах (виставках, бізнес-форумах тощо)
	Фактори кон'юнктури ринку	– аналіз впливу зовнішнього середовища	– рейтингування і оприлюднення успішних позицій
			– інформаційно-аналітична діяльність (у т.ч. збір і аналіз ринкової та іншої інформації, проведення власних досліджень, придбання необхідної інформації, узгодження умов діяльності тощо)
– підтримка / розширення ринкових /конкурентних позицій підприємства		– власна система комунікаційної діяльності підприємства	
		– аутсорсинг комунікаційних бізнес-процесів професіоналам медіа-ринку	
		– система непрямого впливу через участь у політичній діяльності, торговельних асоціаціях тощо	

1	2	3	4
Суб'єкти внутрішнього середовища	Організаційна структура управління	- стабільне функціонування підприємства в частині обміну інформацією	- система внутрішніх комунікацій (у т.ч. внутрішньо організована інформаційна система) - система зворотного зв'язку (у т.ч. щодо збору пропозицій) - покращення системи безпеки (у т.ч. захисту інформації)
		- підвищення ефективності комунікацій	- обмін інформацією по горизонталі, вертикалі, діагоналі
		- створення/ вдосконалення корпоративної культури на підприємстві	- комунікаційна складова корпоративної культури
		- заохочення інноваційного розвитку	- система реалізації інновацій на підприємстві (у т.ч. у інформаційній сфері)
		Персонал	- управління кадровим потенціалом
	- створення позитивного соціально-психологічного впливу на співробітників		- система впливу на персонал (стиль керівництва, управління конфліктами, формування соціально-психологічного клімату в колективі тощо)
	Технологія		- технологічне оновлення (впровадження новітніх ІКТ, розширення пропускної спроможності каналів зв'язку)
		Виробництво	

**Висновки.** Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1) надане авторське визначення **комунікаційних бізнес-процесів** під якими пропонуємо розуміти *такі процеси обміну інформацією, що охоплюють всю бізнес-систему в цілому і спрямовані на отримання запланованих результатів (економічних, інформаційних, управлінських тощо)*, яке, на відміну від існуючих, розширює розуміння їх структурно-логічної сутності цього виду бізнес-процесів в частині їх всеохоплюючого впливу;

2) класифікація і систематизація комунікаційних бізнес-процесів дозволяє визначати схожість і відмінності між явищами, можливість застосування знань з інших областей, висувати гіпотези, моделювати процеси;

3) запропоновано авторську систематизацію різновидів комунікаційних бізнес-процесів на промислових підприємствах відповідно об'єктів впливу і завдань комунікації, використання якої дозволить подальшому формалізувати процес їх урахування та управління ними.

Результати дослідження можуть бути використані в практичній діяльності суб'єктів господарювання при вдосконаленні/формуванні їх комунікаційної діяльності, а також покладені в основу подальших методологічних досліджень.

### Список бібліографічного опису:

1. Робсон М., Уллах М. *Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов*. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 222 с.
2. Андерсен Бьёрн. *Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования* / Пер. с англ. С.В. Ариничева / Науч. ред. Ю.П. Адлер М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. 272 с. (Серия «Практический менеджмент»).
3. Горлачук В. В., Яненко І. Г. *Економіка підприємства*. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.
4. Демиденко В. В. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством. *Ефективна економіка*. № 11, 2015. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4517>
5. Денисенко Л. О., Шацька С. Є. *Концептуальні засади класифікації бізнес-процесів, як основи формування бізнес-системи організації*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1558>
6. Хаммер М., Чампи Дж. *Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе*. СПб.: Изд-во С-Петербур. ун-та, 1977. 160 с.
7. Porter M., Millar V. How Information Gives You Competitive Advantage // *Harvard Business Review*, 1985, May. 145 с.
8. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. *Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент*. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 348 с. [http://tourlib.net/books\\_ukr/nechauk.htm](http://tourlib.net/books_ukr/nechauk.htm)
9. Мескон Майкл, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. *Основы менеджмента*. Москва: Изд-во "Дело", 1997. 704 с.
10. Андрусак О.І. Особливості бізнес-комунікацій у системі міжнародних економічних відносин. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №12. С. 26-35.
11. Чаадаев В.К. *Бизнес-процессы в компаниях связи*. М.: Эко-Трендз, 2004. 176 с.
12. Кірев О. В. Типологія бізнес-комунікацій інноваційно-активного промислового підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2014. № 4. С. 39-46. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi\\_2014\\_4\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2014_4_8)

### References

1. Robson, M., Ullah, M. *Prakticheskoye rukovodstvo po reinzhiniringu biznes-protsessov [A practical guide to business process reengineering]*. M.: YUNITI-DANA, 2003. 222 s. [in Russian]
2. Andersen, Björn. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniya [Business processes. Improvement tools]* / Transl. from English S.V. Arinicheva / Scientific. ed. Yu.P. Adler. M.: RIA "Standards and Quality", 2003. 272 p. (Series "Practical Management"). [in Russian]
3. Gorlachuk, V.V., Yanenkova, I. G. *Ekonomika pidpryyemstva [Economy of the enterprise]*. Nikolaev: View of the ChSU them. Petra Mogili, 2010. 344 p. [in Ukrainian]
4. Demidenko, V. V. Upravlinnya biznes-protsesamy yak skladova protsesnoho pidkhodu do upravlinnya pidpryyemstvom [Business process management as a component of process approach to enterprise management]. *Efektivna ekonomika [Effective Economics]*. № 11, 2015. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4517> [in Ukrainian]
5. Denysenko, L. O., Shatskaya, S. E. *Kontseptual'ni zasady klasyfikatsiyi biznes-protsesiv, yak osnovy formuvannya biznes-systemy orhanizatsiyi [Conceptual principles of classification of business processes as the basis for the formation of the business system of the organization]*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1558> [in Ukrainian]
6. Hammer, M., Champi, J. *Reinzhiniring korporatsiy: manifest revolutsiyi v biznese [Corporate Reengineering: A Manifesto of the Business Revolution]*. SPb.: Publishing house St. Peter. University, 1977.160 p. [in Russian]
7. Porter M., Millar V. How Information Gives You Competitive Advantage // *Harvard Business Review*, 1985, May. 145 с.
8. Nechayuk, L. I., Telesh, N. O. *Hotel'no-restorannyy biznes: menedzhment [Hotel and restaurant business: management]*. K.: Center for Educational Literature. 2003. 348 p. [http://tourlib.net/books\\_ukr/nechauk.htm](http://tourlib.net/books_ukr/nechauk.htm) [in Ukrainian]
9. Mescon, Michael, Michael, Albert, Franklin, Hedouri. *Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]*. Moscow: Publishing House "Delo", 1997. 704 p. [in Russian]
10. Andrusyak, O. I. Osoblyvosti biznes-komunikatsiy u systemi mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn [Features of business communications in the system of international economic relations]. *Aktual'ni problemy ekonomiky [Actual problems of economy]*. 2009. №12. P. 26-35. [in Ukrainian]
11. Chaadaev, V.K. *Biznes-protsessy v kompaniyakh svyazi [Business processes in communications companies]*. M.: Eco-Trends, 2004.176 p. [in Russian]
12. Kirev, O. V. Typolohiya biznes-komunikatsiy innovatsiyno-aktyvnoho promyslovoho pidpryyemstva [Typology of business communications of innovatively active industrial enterprise]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes [Economy. Management. Business]*. 2014. № 4. P. 39-46. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi\\_2014\\_4\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2014_4_8)

Рецензент д.е.н., професор Кубатко О.В.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-11>

УДК 658.62

Легомінова С.В., д.е.н., доцент

Воскобоева О.В., к.е.н., доцент

Ромашенко О.С. к.е.н.

Державний університет телекомунікацій

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті запропоновано концептуальний підхід до управління товарними запасами підприємства, який дозволяє сформулювати цілісне бачення взаємозв'язку теоретичного, науково-методичного, практичного, організаційного-методичного базисів в процесі визначення основних стратегічних напрямків вдосконалення процесу управління товарними запасами торговельних підприємств.

**Ключові слова:** товарні запаси, управління, концептуальний підхід, стратегічні напрямки, ефективне управління товарними запасами.

Легомінова С.В., Воскобоева О.В., Ромашенко О.С.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предложен концептуальный подход к управлению товарными запасами предприятия, позволяет сформировать целостное видение взаимосвязи теоретического, научно-методического, практического, организационного методического базисов в процессе определения основных стратегических направлений совершенствования процесса управления товарными запасами торговых предприятий.

**Ключевые слова:** товарные запасы, управления, концептуальный подход, стратегические направления, эффективное управление товарными запасами.

Lehominova S., Voskoboeva O., Romashchenko O.

## CONCEPTUAL BASES OF MANAGEMENT OF GOODS OF THE COMPANY

The article proposes a conceptual approach to enterprise inventory management, allows you to create a holistic vision of the relationship of theoretical, scientific, methodological, practical, organizational methodological bases in the process of determining the main strategic directions for improving the inventory process of trading enterprises.

**Key words:** inventories, management, conceptual approach, strategic directions, effective inventory management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Важливим інструментом для забезпечення балансу попиту та пропозиції на споживчому ринку є товарні запаси. Порушення відповідності та збалансованості попиту та пропозиції повинно вирівнюватися за рахунок змін товарних запасів, які в цьому випадку не тільки забезпечують безперебійну торговельну діяльність, але і в момент змін попиту дають можливість зберегти правильне співвідношення між попитом та пропозицією за рахунок зміни своїх розмірів.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Питанням побудови ефективної системи управління товарними запасами присвячені роботи таких вчених: Безгінова Л. І., Богацька Н. М., Бровко О.Т., Заболотня К. О., Колесніков В.П., Крещенко О. В., Міщук І.П., Павлова В.А., Федоренко М.М. Вони визначають, що при обґрунтуванні системи управління товарними запасами в умовах підвищеного рівня агресивності зовнішнього середовища повинні бути враховані

основні мотиви торговельного підприємства, які спонукають до ефективного та обґрунтованого формування товарних запасів, а саме:

1. необхідність здійснення торгових операцій;
2. можливість негайного та якісного обслуговування покупців;
3. можливість коливання попиту.

**Цілі статті.** Визначення основних стратегічних напрямків вдосконалення процесу управління товарними запасами торговельних підприємств

Таким чином, саме спрямованість будь-якого торговельного підприємства на забезпечення ефективності своєї діяльності в умовах сучасного бізнес-середовища призводить до розвитку дієвих систем управління товарними запасами.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.**

Сучасний стан розвитку сфери торгівлі обумовлює необхідність формування нових підходів до управління товарними запасами з врахуванням об'єктивних та суб'єктивних причин їх формування:

по-перше, товарні запаси реагують на будь-які зміни в ринкових та конкурентних відносинах, що виникають. Їх рівень, поведінка та тенденції являють собою індикатор ринкової ситуації;

по-друге, результати господарської діяльності, а також ефективність ринкових процесів в багатьох випадках залежать від обсягу, якості та рівня товарних запасів, їх відхилень від оптимуму та інтенсивності товарного обігу;

по-третє, товарні потоки, що концентруються у запасах, виступають в якості одного з елементів маркетингового регулювання значної частини ринкових процесів.

Враховуючи це, успіх у бізнесі торговельного підприємства залежить не тільки від результатів діяльності окремого підприємства, які обумовлені в більшості якістю задоволення споживчого попиту, але і від партнерів торговельного підприємства – постачальників, дилерів, дистриб'юторів, експедиторів, тощо. Тому всі функції і операції з управління товарними запасами повинні плануватися, управлятися і координуватися в цілому. Всі процеси, що протікають в рамках окремих функцій, узгоджуються один з одним, що дозволяє, таким чином, створювати певні резерви зниження загальних витрат.

Якість управління товарними запасами безпосередньо впливає на фінансові показники діяльності торговельного підприємства. Оскільки неефективне управління товарними запасами призводить до уповільнення їх оборотності та, відповідно, обумовлює зростання витрат на їх обслуговування.

Система управління товарними запасами підприємств торгівлі висуває підвищені вимоги до якості організації системи управління запасами, так як вона є основою логістичної системи всього торговельного підприємства, однією з ключових чинників забезпечення отримання цільової величини прибутку та забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства.

При логістичному підході управляючі дії додаються з боку єдиної логістичної системи управління. Ці управляючі дії формуються, виходячи із загальних цілей і критеріїв ефективності досліджуваної логістичного ланцюга таким чином, що вихідні параметри наскрізного матеріального потоку виявляються досить передбачуваними і контрольованими.

На мікрорівні (рівні торговельного підприємства) логістична система може бути представлена у вигляді наступних основних підсистем (рис. 1):

«закупівлі» (підсистема, яка забезпечує надходження матеріального потоку в логістичну систему);

«планування та управління торговельним процесом» (приймає матеріальний потік від підсистеми закупок та здійснює управління ним шляхом виконання певних дій);

«збут» (підсистема, яка забезпечує вибуття матеріального потоку з логістичної системи).

Відповідно до рис. 1 елементи логістичних систем різноякісні, проте одночасно сумісні. Функціонування системи забезпечується єдністю цілі, якій підпорядковане функціонування кожного з елементів логістичної системи та спрямовано на забезпечення її ефективності.

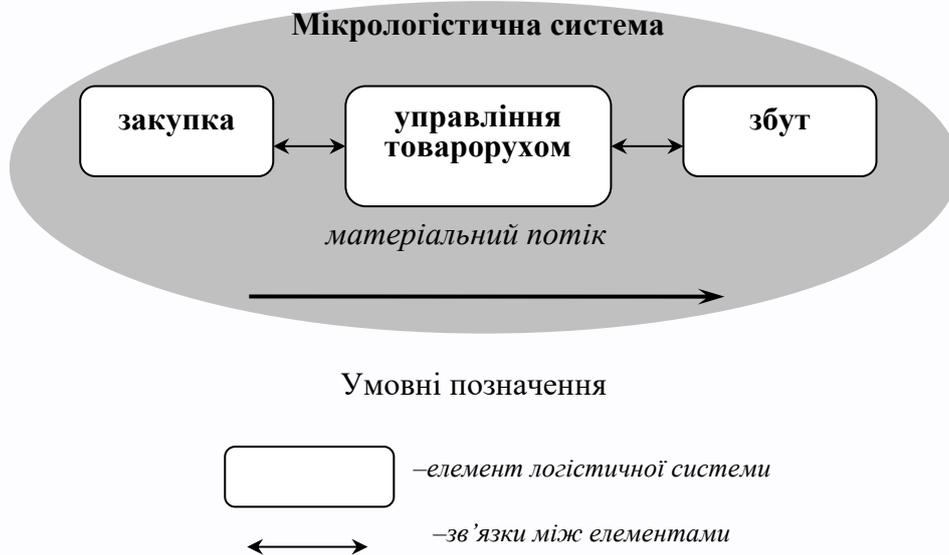


Рис. 1. Принципова схема мікрологістичної системи

Заслужує на увагу методика загального розрахунку ефективності логістичної системи, відповідно до якої, ефективність логістичної системи пропонується оцінювати за наступною формулою:

$$E_{лс} = f (PP_{opt} - P_{ф} \times K_{ф} \times P_i) \quad (1)$$

де,  $E_{лс}$  – ефективність логістичної системи;

$PP_{opt}$  – оптимальний ресурсний потенціал;

$P_{ф}$  – фактично виготовлена продукція,

$K_{ф}$  – фактичний рівень якості,

$P_i$  – ймовірність отриманого  $i$ -го результату (від 0 до 1).

Такий, на наш погляд, доволі незвичайний підхід до оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства автором обґрунтовується, виходячи з певного логічного протиріччя інтересів забезпечення ефективності логістичної системи та мінімізації загальних витрат, і відповідно, на його думку, запропонований підхід дозволяє забезпечити системну взаємодію зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем, ресурсами, бізнес-процесами та результатами. Однак, залишається абсолютно незрозумілим, яким саме чином мають бути розраховані показники, введені в запропоновану модель ефективності. До того ж, незрозумілим залишається питання модернізації даної моделі відповідно до специфіки діяльності торговельного підприємства.

Ефективна організація товароруху на підприємствах роздрібної торгівлі передбачає оцінку ефективності процесу товароруху через кількісну оцінку системи досягнення підприємством певних стратегічних орієнтирів діяльності, в якості яких рекомендовані наступні: підтримування на рівні попереднього періоду або зростання товарообороту, прискорення оборотності товарних запасів, зниження витрат на обслуговування товарних запасів, підвищення рентабельності товарних запасів.

Вважаємо, що модель процесу управління товарними запасами повинна будуватися відповідно до загальних принципів взаємодії елементів загальної логістичної системи як зовнішніх, так і внутрішніх на основі забезпечення збалансованості її основних елементів (рис. 2).

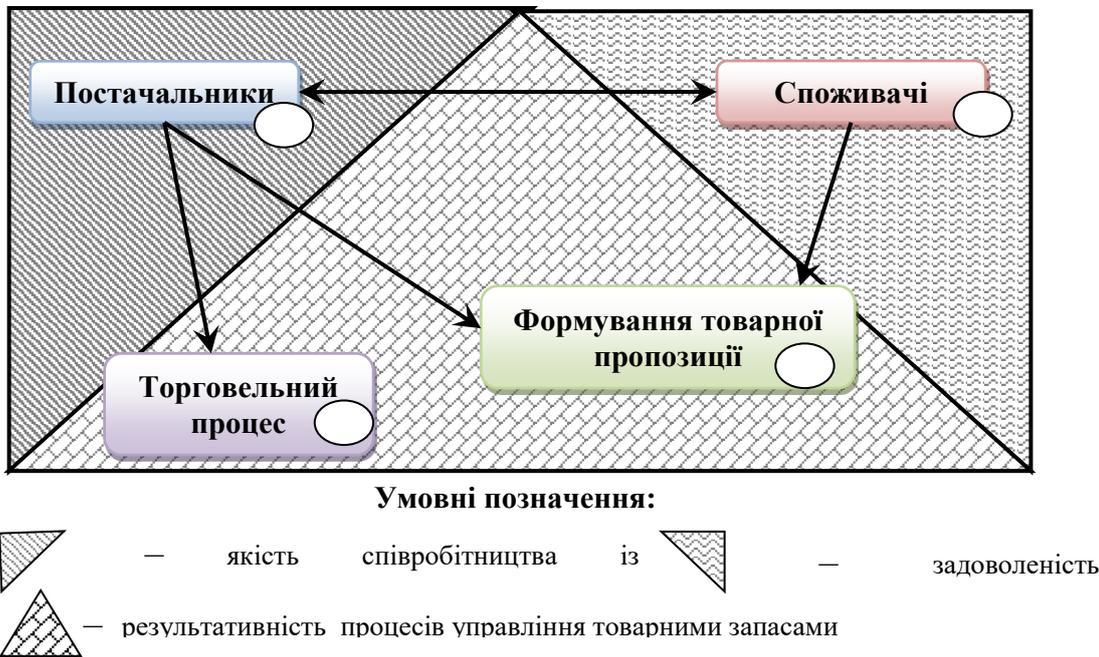


Рис. 2. Архітектура моделі процесу управління товарними запасами.

Відповідно до розробленої архітектури, ефективність процесу управління товарними запасами забезпечується шляхом узгодженості процесу управління товарними запасами на основі формування товарної пропозиції за такими ключовими аспектами, як: споживачі (товарні запаси повинні формуватися відповідно до вимог споживачів); постачальники (при формуванні товарних запасів здійснюється ретельний вибір постачальників з метою оптимізації витрат на їх формування та формування оптимального товарного асортименту). Своєю чергою від якості співробітництва із постачальниками та ступеню задоволеності споживачів залежить результативність логістичних процесів торговельного підприємства.

В контексті розробленої архітектури моделі процесу управління товарними запасами торговельного підприємства ефективність зазначеного процесу пропонується описувати наступною залежністю:

$$EUTZ = ERP \times ЯП \times L, \quad (2)$$

де,  $EUTZ$  – комплексна ефективність управління товарними запасами торговельного підприємства;

$ERP$  – результативність управління товарними запасами;

$ЯП$  – якість співробітництва торговельного підприємства із постачальниками;

$L$  – рівень задоволення потреб споживачів.

Перевагами запропонованої моделі ефективності управління товарними запасами є можливість врахування різних аспектів діяльності, які спрямовані на підвищення результативності діяльності торговельного підприємства в цілому. Комплексна ефективність управління товарними запасами забезпечується на основі взаємодії основних функціональних процесів з управління товарними запасами торговельного підприємства (формування, рух та,

безпосередньо – реалізація товарів) та видів управління (логістичного, фінансового, маркетингового) (рис. 3).

Застосування даного підходу в практиці дозволяє забезпечити взаємодію управління по галузях маркетингу, фінансів та логістики, що сприяє згладжуванню внутрішніх протиріч та дозволяє оптимізувати внутріфірмові та між функціональні рішення та дозволить стабілізувати його положення на споживчому ринку.

На представленій схемі (рис. 3) в горизонтальній траєкторії відображені ключові функціональні процеси управління товарними запасами, в вертикальній траєкторії – види управління: логістичне, фінансове, маркетингове. Відповідно запропонованого підходу ефективність кожного функціонального процесу «на виході» залежить від якості зазначених видів управління.

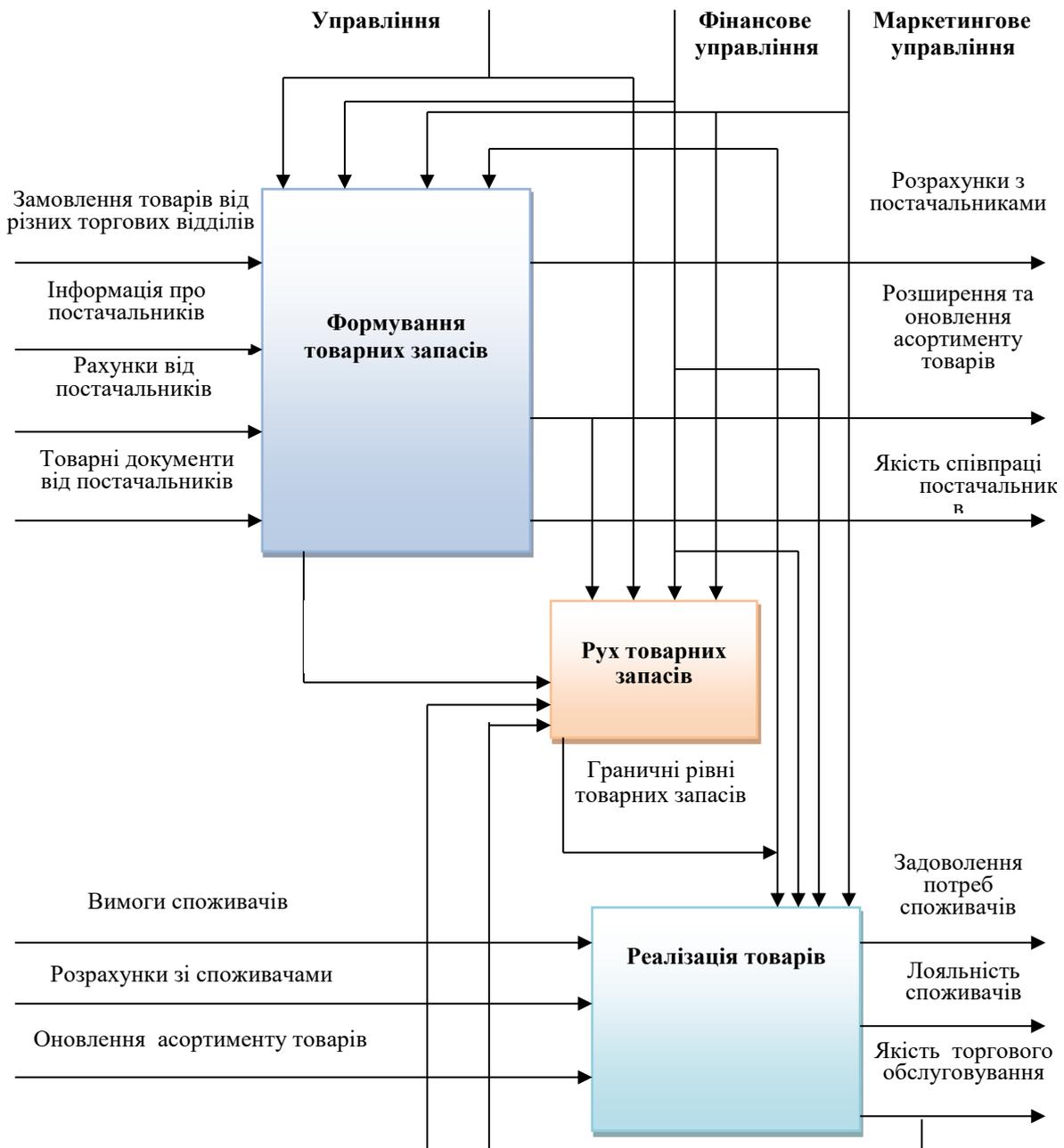


Рис. 3. Схема взаємодії основних функціональних процесів управління товарними запасами та видів управління.

Управління спрямовано на забезпечення якості формування товарних запасів на основі забезпеченням збалансованості між постачальниками та вимогами споживачів. Ефективність логістичних рішень чинить безпосередній вплив на забезпечення ефективності фінансового управління, від результативності якого залежить обсяг авансованих в товарні запаси активів та товарооборотність. В логістичній системі формується інформація про дебіторсько-кредиторську заборгованість, яка далі використовується в контурі бухгалтерського обліку, в якому виділяються та аналізуються складові логістичних витрат, інформація про які необхідна для прийняття управлінських рішень. Маркетингова політика підприємства значно впливає на загальну ефективність логістичної системи управління товарними запасами (та навпаки). Раціональне маркетингове управління товарними запасами знижує витрати на формування товарних запасів, оскільки передбачає формування оптимального асортименту відповідно до вимог споживачів, вибір партнерів.

Процес формування та використання товарних запасів залежить від впливу низки факторів, ступінь впливу яких, залежно від ситуації на споживчому ринку, може змінюватися. Особливо важливими є такі фактори, які впливають на прибутковість торговельної діяльності. Тому вважаємо доцільним визначити основні фактори, які впливають на формування товарних запасів в роздрібній торгівлі та здійснити їх класифікацію. Вважаємо, що структуризація і систематизація факторів, які впливають на товарні запаси в роздрібній торгівлі дозволить повною мірою відобразити особливості торговельної діяльності та врахувати численні причинно-наслідкові зв'язки, які визначають прибутковість діяльності підприємств роздрібно торгівлі.

Таким чином, для забезпечення ефективності взаємодії основних функціональних процесів управління товарними запасами повинні бути визначені основні фактори. З цією метою, на основі вивчення та узагальнення економічної літератури, нами були визначені фактори, які впливають на товарні запаси вітчизняних підприємств та здійснено їх класифікацію: за стадіями товарообороту, за ступенем впливу на організацію процесу товарозабезпечення, за ступенем контрольованості, по відношенню до торгової діяльності (табл. 1).

Таблиця 1.

Класифікація факторів, що впливають на реалізацію основних функціональних процесів управління товарними запасами торговельних підприємств

Група факторів	Сукупність факторів
1	2
<b>1. За стадіями товарообороту</b>	
<b>1.1. Передпродажна стадія</b>	
– регульовані фактори	потенціал підприємства, щодо формування та організації товароруху, ціноутворення, організація продажів, навчання персоналу, використання реклами, оформлення торгових площ, передпродажні товарні втрати
– нерегульовані фактори	кон'юнктура споживчого ринку, життєздатність району, в якому функціонує підприємство, сегментація покупців, кількість конкурентів та їх можливості, альтернативність постачальників
<b>1.2. Стадія продажу</b>	
– регульовані фактори	режим роботи підприємства роздрібно торгівлі, якість обслуговування споживачів, політика просування товару, спеціальні пропозиції для покупців, кількість, якість та широта товарного асортименту та його оновлення
– нерегульовані фактори	пропускна спроможність торговельного підприємства, фактичний попит на товари, дії конкурентів

продовження таблиці 1

<b>2. За ступенем впливу на організацію процесу товарозабезпечення</b>	
– фактори, що впливають на рівні центру відповідальності	форми матеріальної відповідальності, своєчасність формування заявок по певній товарній категорії
– фактори, які впливають на рівні керівництва підприємства	частота оброблення запитів щодо поповнення товарних запасів, їх виконання, терміни переміщення товарів
– фактори, які впливають на рівні взаємодії із постачальниками	ступінь взаємодії структурних підрозділів, територіальні віддаленість постачальників, умови укладених договорів, своєчасність прийняття рішень щодо коригування рівня товарних запасів
<b>3. За ступенем контрольованості</b>	
– контрольовані фактори	– пов'язані з товарним асортиментом: якість формування асортименту, його широта і періодичність оновлення, підвищення якості товарів при збереженні цін, регулювання запасів за термінами зберігання; – пов'язані з торгово-оперативним персоналом: якість обслуговування, дотримання термінів зберігання товарів, контроль збереження, своєчасність поповнення товарних запасів, раціональність розміщення товарів
– неконтрольовані фактори	розкрадання, псування внаслідок впливу технічних причин, від природного убутку, якісні втрати
<b>4. По відношенню до торговельного підприємства</b>	
– зовнішні фактори	сегмент ринку збуту, ступінь конкуренції на ринку, особливості формування попиту на товари, надійність постачальників, своєчасність і повнота постачань
– внутрішні фактори	якість організації торгівлі, дотримання допустимих розмірів запасів, товарні втрати в місцях зберігання, регулювання цін

(сформовано авторами на основі узагальнення [1, 3, 6, 7, 8])

Своєчасне виявлення домінуючих факторів, оцінка їх впливу на товарні запаси сприяє побудові ефективної системи управління ними з позицій максимального задоволення попиту споживачів, а також забезпечення прибутковості діяльності торговельного підприємства.

Таким чином, визначені сутність, мета, завдання та фактори, що впливають на реалізацію основних функціональних процесів управління товарними запасами торговельного підприємства формують теоретичний базис концептуального підходу до управління товарними запасами торговельних підприємств (рис. 4).

При цьому сутність запропонованого концептуального підходу полягає в розробці та реалізації управлінських рішень стратегічного й оперативного характеру, щодо забезпечення ефективності управління товарними запасами.

Головна мета – обґрунтування теоретико-методичного забезпечення щодо ефективності управління товарними запасами та розробка пріоритетних стратегічних та тактичних напрямів вдосконалення практичних аспектів управління ними на торговельному підприємстві. При цьому цільовим стратегічним орієнтиром є забезпечення максимальної ефективності управління товарними запасами при якісному товарному портфелі, а на тактичному рівні: підтримка оптимальної асортиментної структури товарних запасів; скорочення оборотності товарних запасів та вивільнення оборотного капіталу із неліквідних запасів; ефективність товароруку на всіх стадіях.

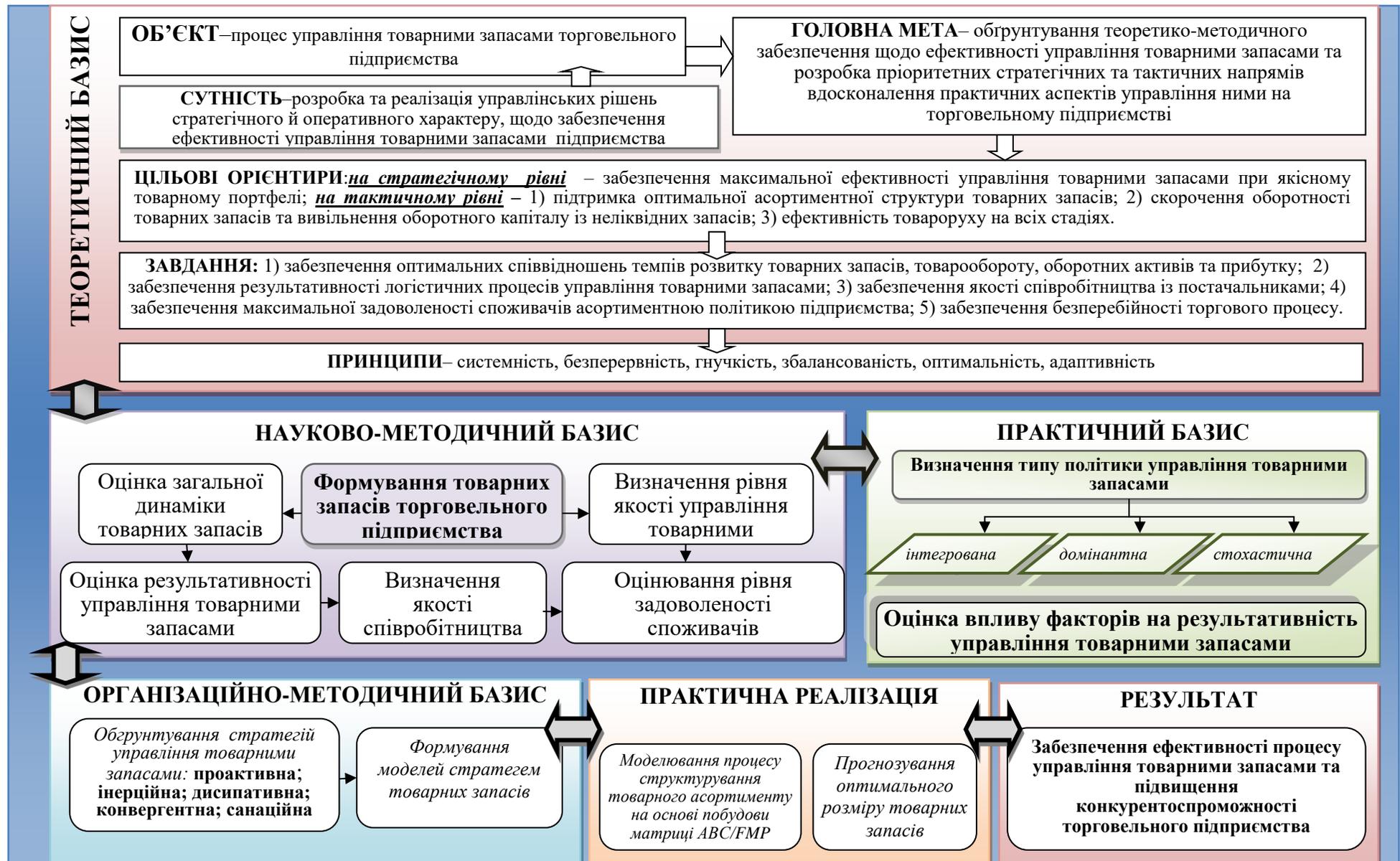


Рис. 4. Концептуальна модель управління товарними запасами торговельного підприємства (розроблено авторами)

Запропонований концептуальний підхід до управління товарними запасами спрямований на вирішення наступних завдань: 1) забезпечення оптимальних співвідношень темпів розвитку товарних запасів, товарообороту, оборотних активів та прибутку; 2) забезпечення результативності логістичних процесів управління товарними запасами; 3) забезпечення якості співробітництва із постачальниками; 4) забезпечення максимальної задоволеності споживачів асортиментною політикою підприємства; 5) забезпечення безперервності торгового процесу.

З метою врахування особливостей функціонування сучасних торговельних підприємств в умовах підвищеного рівня турбулентності бізнес-середовища при розробці концептуального підходу нами були виділені основні принципи управління товарними запасами: системність, безперервність, гнучкість, збалансованість, оптимальність, ефективність.

Невід'ємною складовою концептуального підходу є обґрунтування науково-методичного базису, реалізація якого спрямована на визначення основних загальних тенденцій управління товарними запасами: якості і результативності управління, оцінки рівня якості співробітництва із постачальниками та рівня задоволеності споживачів асортиментною політикою торговельного підприємства. Результати даної оцінки є інформаційним підґрунтям для реалізації практичного базису, який спрямований на визначення типу політики управління товарними запасами та оцінку впливу факторів на результативність управління ними.

Основним призначенням організаційно-методичного базису концептуального підходу є розробка стратегій управління товарними запасами з урахуванням особливостей їх формування на торговельних підприємствах в сучасних умовах господарювання та формування альтернативних моделей стратегем.

Практичне забезпечення процесу управління товарними запасами передбачає реалізацію запропонованого підходу до моделювання процесу структурування товарного асортименту на основі побудови матриці ABC/FMR та прогнозування оптимального розміру товарних запасів на практиці, що дозволить підвищити якість управління ними на підприємствах торгівлі.

Висновки. Таким чином, запропонований концептуальний підхід до управління товарними запасами сучасного торговельного підприємства передбачає реалізацію комплексу процесів, які пов'язані із формуванням, рухом товарних запасів та реалізацією товарів. Реалізація даного підходу сприятиме організації ефективної співпраці із постачальниками, формуванню якісного товарного портфелю, забезпечить високий рівень задоволеності споживачів та сприятиме формуванню високого рівня лояльності споживачів до підприємства, що в результаті забезпечить внутрішню результативність логістичних процесів управління товарними запасами торговельного підприємства.

#### Список бібліографічного опису:

1. Безгінова Л. І. Товарні запаси підприємства: сутність та їх склад. *Вісник МСУ. Серія: Економічні науки*. 2012. С. 12–21.
2. Богацька Н.М. Сутність, мета та задачі управління товарними запасами – один із сучасних аспектів діяльності підприємства роздрібної торгівлі. *Збірник наукових праць ДНУ*. 2008. Вип. 191. С.180–186.
3. Бровко О. Т. Економічна сутність товарних запасів та їх місце в системі управління товарними потоками підприємств торгівлі. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2009. № 2. С. 12–21.
4. Заболотня К. О. Стохастична модель управління запасами підприємства торгівлі. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. №2(18). С.61–64.
5. Колесніков В.П. Формування та оптимізація товарного асортименту підприємства для внутрішнього і зовнішнього ринку. *Наукові записки. Серія: Економіка*. 2013. Вип. 23. С. 48–50.
6. Крещенко О. В. Товарні запаси як об'єкт управління у категорійному менеджменті. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 492–500. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape\\_2014\\_2\\_58.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2014_2_58.pdf)
7. Міщук І.П. Формування ефективної політики управління товарними запасами торговельного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип.22.03. С. 297–302.
8. Павлова В.А. Дослідження торговельного асортименту спеціалізованого магазину як основа його оптимального формування. *Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму*. 2012. №1(5). С. 293–300.

9. Павлова В.А. Удосконалення стратегічного управління за позицією підприємства на ринку. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. №2 (15). С. 187–204.
10. Федоренко М.М. Адаптація моделі управління запасами для нестандартних ситуацій з урахуванням принципу зворотного зв'язку на підприємстві «Алекс і К». *Вісник Донецької академії автомобільного транспорту*. 2010. № 1. С. 25–30.

### References

1. Bezghinova, L. I. (2012). Tovarni zapasy pidpryjemstva: sutnistj ta jikh sklad [Commodity stocks of the enterprise: essence and their composition] *Visnyk MSU. Serija: Ekonomichni nauky*. 12–21 [in Ukrainian].
2. Boghacjka, N.M. (2008). Sutnistj, meta ta zadachi upravlinnja tovarnymy zapasamy – odyz iz suchasnykh aspektiv dijalnosti pidpryjemstva rozdrubnoj torghivli [The essence, purpose and tasks of inventory management is one of the modern aspects of the activity of the retail trade enterprise]. *Zbirnyk naukovykh pracj DNU*. (191). 180–186 [in Ukrainian].
3. Brovko, O. T. (2009). Ekonomichna sutnistj tovarnykh zapasiv ta jikh misce v systemi upravlinnja tovarnymy potokamy pidpryjemstv torghivli [The economic essence of inventory and their place in the system of management of trade flows of trade enterprises]. *Visnyk Chernivcjkogho torghiveljno–ekonomichnogho instytutu*. (2). 12–21 [in Ukrainian].
4. Zabolotnja, K. O. (2012). Stokhastychna modelj upravlinnja zapasamy pidpryjemstva torghivli [Stochastic model of inventory management of a trade enterprise]. *Visnyk Berdjansjkogho universytetu menedzhmentu i biznesu*. (2(18)). 61–64 [in Ukrainian].
5. Kolesnikov, V.P. (2013) Formuvannja ta optymizacija tovarnogho asortymentu pidpryjemstva dlja vnurishnjogho i zovnishnjogho rynku [Formation and optimization of product range of the enterprise for the domestic and foreign markets]. *Naukovi zapysky. Serija: Ekonomika*. (23). 48–50 [in Ukrainian].
6. Kreshhenko, O. V. (2014). Tovarni zapasy jak ob'jekt upravlinnja u katehoriynomu menedzhmenti [Commodity stocks as an object of management in categorical management]. *Aktualjni problemy ekonomiky*. (2). 492–500. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape\\_2014\\_2\\_58.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2014_2_58.pdf) [in Ukrainian].
7. Mishhuk, I.P. (2012). Formuvannja efektyvnoji polityky upravlinnja tovarnymy zapasamy torghoveljnogho pidpryjemstva [Formation of effective trade enterprise inventory management policy]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrajiny*. (22.03). 297–302 [in Ukrainian].
8. Pavlova, V.A. (2012). Doslidzhennja torghoveljnogho asortymentu specializovanogho maghazynu jak osnova jogho optymialjnogho formuvannja [Research of the trade assortment of a specialized store as a basis for its optimal formation]. *Bjuletenj mizhnarodnogho nobelivsjkogho ekonomichnogho forumu*. (1(5)). 293–300 [in Ukrainian].
9. Pavlova, V.A. (2013) Udoskonalennja strategichnogho upravlinnja za pozycijeju pidpryjemstva na rynku [Improvement of strategic management by the position of the enterprise in the market]. *Jevropejskijj vektor ekonomichnogho rozvytku*. (2 (15)). 187–204 [in Ukrainian].
10. Fedorenko, M.M. (2010). Adaptacija modeli upravlinnja zapasamy dlja nestandartnykh situacij z urakhuvannjam pryncypu zворотnogho зв'язку na pidpryjemstvi «Алекс і К» [Adaptation of inventory management model for non-standard situations, taking into account the principle of feedback at Alex & K]. *Visnyk Doneckjokji akademiji avtomobiljnogho transportu*. (1). 25–30 [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-12>

УДК 339.138:339.9.012

Лопушинська О.В., асистент

Панова Я. Г., здобувач вищої освіти

Стовба А. О., здобувач вищої освіти

Полтавська державна аграрна академія

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗЕД

В процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства намагаються не тільки максимізувати прибуток, а й сприяти ефективній маркетинговій діяльності. Саме тому вибір маркетингової стратегії, яка б відповідала всім вимогам самого підприємства, забезпечувала ефективну та рентабельну роботу, приносила прибуток та сприяла подальшому його розвитку, є дуже важливим. В статті визначено роль процесу управління маркетинговою діяльністю на підприємстві при здійсненні ЗЕД, досліджено основні елементи системи управління маркетинговою діяльністю ПАТ «Полтавакондитер» та надано рекомендацій щодо розробки маркетингових стратегій і тактик даного підприємства при здійсненні ЗЕД.

**Ключові слова:** управління маркетинговою діяльністю, ЗЕД, «Полтавакондитер», маркетингова стратегія, маркетинг, менеджмент

Lopushynska O., Panova Ya., Stovba A.

## FEATURES OF MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES AT CONFECTIONERY INDUSTRY WHEN PERFORMING FEA

In the process of managing foreign economic activity, enterprises try not only to maximize profits, but also to promote effective marketing activities. That is why choosing a marketing strategy that meets all the requirements of the enterprise itself, ensures efficient and cost-effective operation, generates profit and contributes to its further development is very important. The article defines the role of the process of marketing activity management at the enterprise in the implementation of FEA, investigates the basic elements of the system of marketing activity management "Poltavakonditer" and provides recommendations on the development of marketing strategies and tactics of the enterprise in the implementation of FEA.

**Key words:** marketing activity management, FEA, Poltavakonditer, marketing strategy, marketing, management.

Лопушинская Е., Панова Я., Стовба А.

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВЭД

В процессе управления внешнеэкономической деятельностью предприятия стараются не только максимизировать прибыль, но и способствовать эффективной маркетинговой деятельности. Именно поэтому выбор маркетинговой стратегии, которая бы отвечала всем требованиям самого предприятия, обеспечивала эффективную и рентабельную работу, приносила прибыль и способствовала дальнейшему его развитию, является очень важным. В статье определены роль процесса управления маркетинговой деятельности на предприятии при осуществлении ВЭД, исследованы основные элементы системы управления маркетинговой деятельностью «Полтавакондитер» и предоставлено рекомендации по разработке маркетинговых стратегий и тактик данного предприятия при осуществлении ВЭД.

**Ключевые слова:** управление маркетинговой деятельностью, ВЭД, «Полтавакондитер», маркетинговая стратегия, маркетинг, менеджмент

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** На сьогоднішній день діяльність підприємства на зовнішніх ринках є запорукою успішної роботи. Під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємство займається не тільки реалізацією власної продукції, а й отримує доступ до великої кількості інформації та технологій. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства має за мету не тільки максимізацію прибутку, а й сприяти ефективній маркетинговій діяльності. Саме тому правильний вибір маркетингової стратегії, що буде відповідати всім цілям діяльності підприємства, забезпечувати ефективну роботу, приносила прибуток, збільшувала показники рентабельності та сприяла подальшому його розвитку, є дуже важливим завданням для керівництва.

В сучасних умовах господарювання в Україні існують підприємства, продукція яких є конкурентоздатною не тільки на вітчизняному ринку. Такі підприємства за допомогою удосконалення системи управління маркетинговою діяльністю в процесі здійснення ЗЕД з метою збільшення обсягу реалізації та більш ефективного використання виробничих потужностей шукають нові ринки збуту своєї продукції. В процесі розробки стратегії виходу на зовнішній ринок важливо брати до уваги наявність великої кількості обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі, до яких належать: митні тарифи, політична і економічна нестабільність, культурні та соціальні відмінності, коливання курсу валют, ряд нетарифних бар'єрів. Всі перераховані особливості суттєво підвищують загальний комерційний ризик підприємницької діяльності суб'єкта господарювання на міжнародному ринку. Як свідчить практичний досвід великих міжнародних корпорацій, більшість проблемних питань при здійсненні ЗЕД мають управлінський характер.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Сучасні науковці в сфері економіки та управління велику увагу приділяють не тільки

товаропостачанню, а й менеджменту маркетингової діяльності під час здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності.

Теоретичною основою даного дослідження є публікації І. Потапюк, Д. Фединак, І. Тюхи, М. Мозоленко, В. Пферча, А. Рудеулса, Н. Малхорти, С. Старостіної, С. Скибінського та інших. Наукові напрацювання цих вчених у вигляді розробки наукових концепцій, положень, висновків і рекомендацій суттєво впливають на подальший розвиток сучасної теорії управління маркетинговою діяльністю. Крім того, вони дозволяють якомога глибше усвідомити важливість і складність вирішення зазначених проблем. Проте, аналіз останніх наукових джерел даної проблематики показує, що недостатньо розробленими залишаються особливості маркетингового управління діяльністю підприємств саме при здійсненні ЗЕД.

**Цілі статті.** Основними цілями статті є визначення ролі процесу управління маркетинговою діяльністю на підприємстві при здійсненні ЗЕД, дослідження основних елементів системи управління маркетинговою діяльністю ПАТ «Полтавакондитер» та надання рекомендацій щодо розробки маркетингових стратегій і тактик даного підприємства при здійсненні ЗЕД.

**Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В умовах нестабільності і глобалізації економіки сучасні суб'єкти господарювання приділяють все більше уваги формуванню маркетингової стратегії як головному інструменту ведення ефективної діяльності і підвищення конкурентоспроможності підприємства в постійно мінливих умовах. Формування ефективної маркетингової стратегії – один з найважливіших та найскладніших етапів процесу управління [1]. Формування механізму регулювання маркетингової діяльності під час здійснення ЗЕД являє собою застосування керівного впливу держави, міських органів влади до товаровиробників експортоспроможної продукції з метою максимізації їх пропозиції на зовнішніх ринках. Такий механізм регулювання включає послідовне подолання товаровиробниками нижчих рівнів пропозиції товарів із недостатніми якісними характеристиками задля досягнення пропозиції на високих ієрархічних рівнях за рахунок підвищення якості товару на представницьких виставках і ярмарках.

Враховуючи це, підприємства розглядають новітні маркетингові підходи до застосування регулюючих механізмів в інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків із застосуванням факторів попиту і пропозиції. А протиріччя інтересів виробників і споживачів обумовлює об'єктивну необхідність проведення маркетингових досліджень [2].

Сьогодні ПАТ «Полтавакондитер» є одним з найбільших виробників кондитерських виробів в регіоні і поставляє свою продукцію по всій Україні і за кордон. Асортимент компанії складають понад 300 найменувань кондитерських виробів, в тому числі близько 30 видів – цукерки, печиво, мармелад, зефір, пастила і лукум. Продукція ПАТ «Полтавакондитер» є прекрасним результатом роботи фахівців в області кондитерської промисловості, заснованої на використанні екологічно чистої сировини. Завдяки ретельно підібраній композиції інгредієнтів вироби мають збалансований ніжний смак і приємний аромат. Компанія постійно вдосконалює технологію виробництва всіх видів продукції, оновлює асортимент, створює нові відтінки аромату і смаку, що дозволяють задовольнити потреби кожного покупця [3].

Підприємство ефективно співпрацює з інвестиційним фондом «Sigma Blayzer», завдяки чому був реалізований масштабний проект нової будівлі «Полтавакондитер». Крім того, слід відзначити співпрацю з італійською фірмою «Laser», завдяки якій було встановлено нові лінії з виробництва цукрового печива та печива з фруктовими наповнювачами та швейцарською «Buller», що повністю автоматизувала шоколадний цех. Продукцію полтавських кондитерів можна знайти не тільки на прилавках України, а і далеко за її межами. Росія, Естонія, Білорусія, Грузія, Казахстан, Фінляндія, Азербайджан, Монголія, Грузія, Молдавія, Таджикистан, Киргизія, Туркменія, Естонія, Литва, Латвія, Кіпр і США гідно оцінили полтавські солодощі виробництва ПАТ «Полтавакондитер» [3].

Доцільно виділити основні напрями маркетингової діяльності ПАТ «Полтавакондитер» при здійсненні ЗЕД: цінова, товарна, збутова та комунікаційна політика підприємства. До особливостей продукції ПАТ «Полтавакондитер» належать: сумісність товару, простота, відносні переваги, широкий асортимент товарів, який постійно поповнюється інноваційною продукцією. Одним із важливих елементів маркетингової діяльності ПАТ «Полтавакондитер» на зовнішньому ринку є цінова політика. Виробнича собівартість кондитерських виробів постійно зростає, в результаті чого збільшується ціна товару. ПАТ «Полтавакондитер» застосовує пряму маркетингову політику. Виходячи із даної стратегії підприємства, метою ціноутворення підприємства є отримання стабільного прибутку і підвищення ефективності діяльності, а також не тільки збереження обсягів товарообороту, а і його приросту. Для збуту своєї продукції ПАТ «Полтавакондитер» використовує такі засоби, як реклама, прогресивна або регресивна винагорода (за результатами обсягу продажу), боніфікація (фіксований відсоток об'єму продажу), подарунки постійним клієнтам, надання знижок і пільги визначеним категоріям клієнтів. ПАТ «Полтавакондитер» застосовує такі методи просування товару, як стимулювання збуту та особистий продаж [4].

Всі підприємства задля підвищення ефективності діяльності і збільшення конкурентоспроможності повинні особливу увагу приділяти створенню індивідуальної маркетингової стратегії, яка залежить переважно від стадії життєвого циклу, структури галузі, масштабів діяльності конкурентів тощо. Після виходу підприємства на зовнішні ринки, керівництво стикається з жорстокою конкурентною боротьбою. Саме на основі маркетингової стратегії здійснюється більшість комерційних операцій на зовнішньому ринку.

ПАТ «Полтавакондитер» доцільно використовувати міжнародну маркетингову стратегію диверсифікації і сегментації. Сутність стратегії диверсифікації в діяльності ПАТ «Полтавакондитер» полягає в освоєнні нових зовнішніх ринків з метою розширення меж діяльності. Стратегія сегментації ПАТ «Полтавакондитер» полягає в поглибленні насиченості власною продукцією всіх груп споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту.

У відповідності до стратегій диверсифікації та сегментації ПАТ «Полтавакондитер» пропонується використовувати три типи міжнародних маркетингових стратегій: атакуючу, оборонну, відступну. Виходячи з цілей та завдань ПАТ «Полтавакондитер», нами спрогнозовано можливий вибір тієї чи іншої стратегії міжнародної маркетингової діяльності для даного підприємства (табл. 1)

Таблиця 1

Стратегії маркетингової діяльності ПАТ «Полтавакондитер» при здійсненні ЗЕД

Напрямки стратегії розвитку	Типи міжнародної маркетингової стратегії	2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік	
		1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Диверсифікація	Атакуюча	■	■	■	■						
	Оборонна					■	■	■	■	■	■
	Відступу										■
Сегментація	Атакуюча	■	■	■							
	Оборонна				■	■	■	■	■	■	■
	Відступу										

\* ■ Атака ■ Оборона ■ Можливий відступ у зв'язку з зменшенням попиту

Атакуюча стратегія, або стратегія наступу, передбачає активну, агресивну позицію ПАТ «Полтавакондитер» на зовнішньому ринку і має за мету завоювати і розширити

частку ринку, довести її до оптимальної. Оптимальним вважається сегмент, де присутні до 20 % споживачів даного ринку, які можуть придбати до 80 % товарів чи послуг. Якщо ця частка нижче оптимального рівня, то підприємство повинно зробити вибір: або прийняти заходи до її розширення, або залишити той чи інший ринок. Оборонна стратегія передбачає збереження для ПАТ «Полтавакондитер» тієї ринкової частки, якою воно володіє. Така стратегія обирається у випадку, якщо ринкова позиція підприємства задовільна, або у неї для проведення активної агресивної політики не вистачає коштів і ресурсів. Такий тип стратегії досить небезпечний і потребує великої уваги до дій своїх конкурентів. Стратегія відступу – це вимушена, а не обрана стратегія. Вона передбачає поступове скорочення торгівельних операцій і ліквідацію бізнесу. У цьому випадку важливо не допустити втрати інформації про ліквідацію комерційної діяльності.

Тактика міжнародного маркетингу в системі управління ПАТ «Полтавакондитер» повинна розроблятися на найближчі рік-півтора і регулярно, не очікуючи закінчення цього терміну, має перевірятися і корегуватися. Найбільш доцільною вважаємо таку тактику міжнародних маркетингових дій ПАТ «Полтавакондитер» на зовнішньому ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Тактика міжнародних маркетингових дій ПАТ «Полтавакондитер» на зовнішньому ринку на 2020 рік

Міжнародні маркетингові заходи	Місяці року											
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Розробка заходів з активізації діяльності	■	■										
Прямі контакти із споживачами	■											
Розробка графіку рекламної кампанії	■						■					
Вихід на нові регіональні ринки	■						■					
Постійна презентація товарів чи послуг	■	■					■	■				
Міжнародні маркетингові дослідження нових зарубіжних ринків		■	■	■	■	■		■	■	■	■	■
Адаптація товарів та послуг до вимог споживачів		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Підвищення ефективності сервісу			■			■		■				■
Контроль та корегування тактики міжнародного маркетингу				■				■				■

Крім того, до найбільш поширених тактичних міжнародних маркетингових заходів, які доцільно використовувати ПАТ «Полтавакондитер», потрібно віднести наступні: ефективні дії по просуненню товарів на зовнішній ринок; адаптація товару та послуг до вимог іноземного споживача; підвищення ефективності сервісу; прямі контакти зі споживачами; рекламні заходи за системою «директмейл»; міжнародні маркетингові дослідження ринків; розширення асортименту продукції; швидке реагування на листи та запити клієнтів.

**Висновки.** Управління маркетинговою діяльністю підприємств при здійсненні ЗЕД необхідно розглядати як комплексну систему заходів з організації менеджменту виробничо-збутової діяльності, що базується на вивченні ринку кондитерських виробів з метою максимального задоволення в ній потреб покупців, де кінцевою метою є одержання прибутку за рахунок розширення обсягів продажу виробленої продукції і послуг у результаті проведення цілеспрямованої збутової політики. Окрім українських ринків, продукція торгової марки «Домінік» є досить популярною на ринках Росії, Казахстані, Фінляндії, Азербайджані, Монголії, Грузії, Молдавії, Таджикистані, Киргизії, Туркменії, Естонії, Литві, Латвії. Основними видами маркетингової стратегії

при здійсненні ЗЕД, які доцільно використовувати ПАТ «Полтавакондитер», є стратегії диверсифікації і сегментації. Крім того, в процесі дослідження управління маркетинговою діяльністю підприємства при здійсненні ЗЕД актуальними є питання комунікативної політики на міжнародному ринку, що і буде предметом наших подальших досліджень.

### Список бібліографічного опису:

1. Федуняк Д. П. Маркетингові стратегії проникнення підприємства на зовнішні ринки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/963/1/Fedunyak%20D.P.%2C%20MUNzmi-51.pdf>
2. Тюха І. В. Особливості управління маркетингом на підприємстві при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / І. В. Тюха, М. С. Мозоленко // Ефективна економіка. - №1, 2016. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4725>
3. Офіційний сайт компанії ПАТ «Полтавакондитер» [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://dominik.ua>
4. Потапук І. П. Товаропостачання як елемент управління маркетинговою діяльністю підприємства на ринку кондитерських виробів / І. П. Потапук, О. Ю. Бовт // Економічний форум №4. – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2015. – С. 320-325.

### References:

1. Fedunyak D.P. Marketing strategies of enterprise penetration into foreign markets [Electronic resource]. - Access mode: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/963/1/Fedunyak%20D.P.%2C%20MUNzmi-51.pdf>
2. Tyukha I. V. Peculiarities of marketing management in an enterprise in the implementation of foreign economic activity / I.V. Tyukha, M.S. Mozolenko // Effective Economics. - №1, 2016. Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4725>
3. Official site of Poltavakonditer [Electronic resource]. - Access mode: <https://dominik.ua>
4. Potapyuk I.P. Commodity Supply as an Element of Managing the Marketing Activity of an Enterprise in the Confectionery Market / I.P. Potapyuk, O. Yu. Bovt // Economic Forum №4. - Lutsk: Editorial and Publishing Department of Lutsk NTU, 2015. - P. 320-325.

*Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.*

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-13>*

УДК 316.6:331.1:338.2

Сазонова Т. О., к.е.н., доцент,  
Єріна В. В., здобувач вищої освіти  
Полтавська державна аграрна академія

## РОЛЬ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджені психологічні аспекти трудової діяльності. Запропонована архітектура системи психологічного управління персоналом організації. Обґрунтована пріоритетність психологічних методів в управлінні, визначена їх ролі у формуванні ефективної діяльності сучасного підприємства. Охарактеризована система психологічних методів управління. Сформовані правила ефективного застосування психологічних методів управління. Наведені індикатори успішності застосування керівництвом психологічних методів управління персоналом організації.

**Ключові слова:** психологічні методи управління, персонал, ефективність організації, мотивація, залучення, результативність.

## THE ROLE OF PSYCHOLOGICAL MANAGEMENT METHODS IN THE FORMATION OF EFFECTIVE ENTERPRISE

Psychological aspects of work activity were investigated. The architecture of the system of psychological personnel management organization was offered. The priority of psychological management methods was substantiated; their role in forming effective activity of modern enterprise was defined. The system of psychological management methods was characterized. The rules of effective application of psychological methods of management have been formed. Indicators of success of the application of psychological personnel management methods of the organization by the management were given.

**Keywords:** psychological management methods, personnel, organization effectiveness, motivation, involvement, performance.

Sazonova T., Erina V.

## РОЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы психологические аспекты трудовой деятельности. Предложена архитектура системы психологического управления персоналом. Обоснована приоритетность психологических методов в управлении, определена их роли в формировании эффективной деятельности современного предприятия. Охарактеризована система психологических методов управления. Сформированы правила эффективного применения психологических методов управления. Приведены индикаторы успешности применения руководством психологических методов управления персоналом.

**Ключевые слова:** психологические методы управления, персонал, эффективность организации, мотивация, привлечение, результативность.

Сазонова Т. А., Ерина В. В.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** У сучасних умовах функціонування вітчизняних організацій, в умовах нестабільності та жорсткої конкуренції перед менеджерами постає питання виживання та стабілізації організацій. Разом з тим, керівництво більшою мірою приділяє увагу економічним та організаційним методам управління і не завжди психологічним. Але саме останні відіграють важливу роль у формуванні ефективно функціонуючого трудового колективу. Саме від колективу, його складу, взаємовідносин, що склалися всередині, активної позиції, креативності та вмотивованості залежить успіх діяльності будь-якого підприємства, установи або організації. Тому одним із пріоритетних завдань сучасного менеджменту має стати здатність керівництва провадити ефективний менеджмент персоналом, застосовуючи при цьому систему методів управління. Наразі все більшої актуальності набувають психологічні методи управління, впровадження яких сприяє досягненню максимальної ефективності діяльності організацій.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Вивченню психологічних методів управління присвячені наукові праці зокрема таких вітчизняних дослідників як М. Д. Прищак, О. Й. Лесько, які наголошують на необхідності застосування психологічних методів управління у зв'язку із актуальністю процесу гуманізації праці, крім того, вони виокремлюють особистісний підхід, який тісно пов'язаний з психологічним, який пропонують трактувати як більш цілісний підхід до розгляду питань управління особистістю [1, с. 22]; С. Д. Максименко, Е. Л. Носенко, які розглядають сукупність методів психологічних досліджень, що обов'язково мають передувати вибору заходів психологічного впливу, при цьому мають враховувати фактори пов'язані із даним дослідженням: спостережницьке ставлення досліджуваного, помилки, пов'язані з мотиваційними факторами, ефект новизни ситуації, ефект соціальної фасілітації, або ефект аудиторії, індивідуально-психологічні особливості досліджуваних [2, с. 165]; Л. Е. Орбан-Лембрик, яка на додачу підкреслює важливість ролі менеджера у формуванні та реалізації системи психологічних методів, зокрема його поведінки, статусу, головними складовими компонентами якого є авторитет і престиж. Керівник із високим соціально-психологічним статусом має велику моральну владу, неформальний авторитет, що є запорукою впливу на персонал [3, с. 73].

Не зважаючи на значний доробок дослідників в сфері психології управління, вважаємо, що у вітчизняній управлінській діяльності не достатньо уваги приділяється розвитку та інтенсифікації застосування психологічних методів.

**Цілі статті.** Виходячи із зазначеного, метою написання даної статті є

обґрунтування пріоритетності психологічних методів в управлінні, визначення їх ролі у формуванні ефективної діяльності сучасного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.**

З теоретичної і практичної точки зору актуальними залишаються психологічні проблеми формування і функціонування трудових колективів організацій, сумісності людей в колективі, налагодження сприятливого соціально-психологічного мікроклімату, мистецтво контакту керівника з підлеглими, залежність соціально-психологічних якостей працівників від різних умов внутрішнього та зовнішнього середовища, удосконалення системи впливу на людину трудової діяльності, колективу з урахуванням індивідуальних особливостей, створення внутрішньої структури і механізму розвитку особистості та групи, виявлення мотивів їх поведінки тощо. Саме психологічні методи утворюють значну частину засобів управління індивідуальною та колективною діяльністю персоналу підприємства, установи, організації незалежно від їх організаційно-правової приналежності.

Психологічний аспект праці пов'язаний з тим, що предметні дії працівника визначаються й регулюються внутрішньою (психічною) діяльністю (рис. 1). У процесі праці йому необхідно бути уважним, виявляти вольові якості. У праці реалізуються й одночасно розвиваються професійні здібності, знання, трудові навички та вміння працівника, розкриваються риси його характеру, моральні якості, мотиви діяльності. У праці людина стверджує себе як особистість, реалізує та розвиває свій творчий потенціал. Разом з тим, поведінка окремого працівника визначається не тільки набором його особистісних якостей, особливостями конкретної ситуації, але й специфікою соціального середовища, в якому реалізується трудова діяльність.

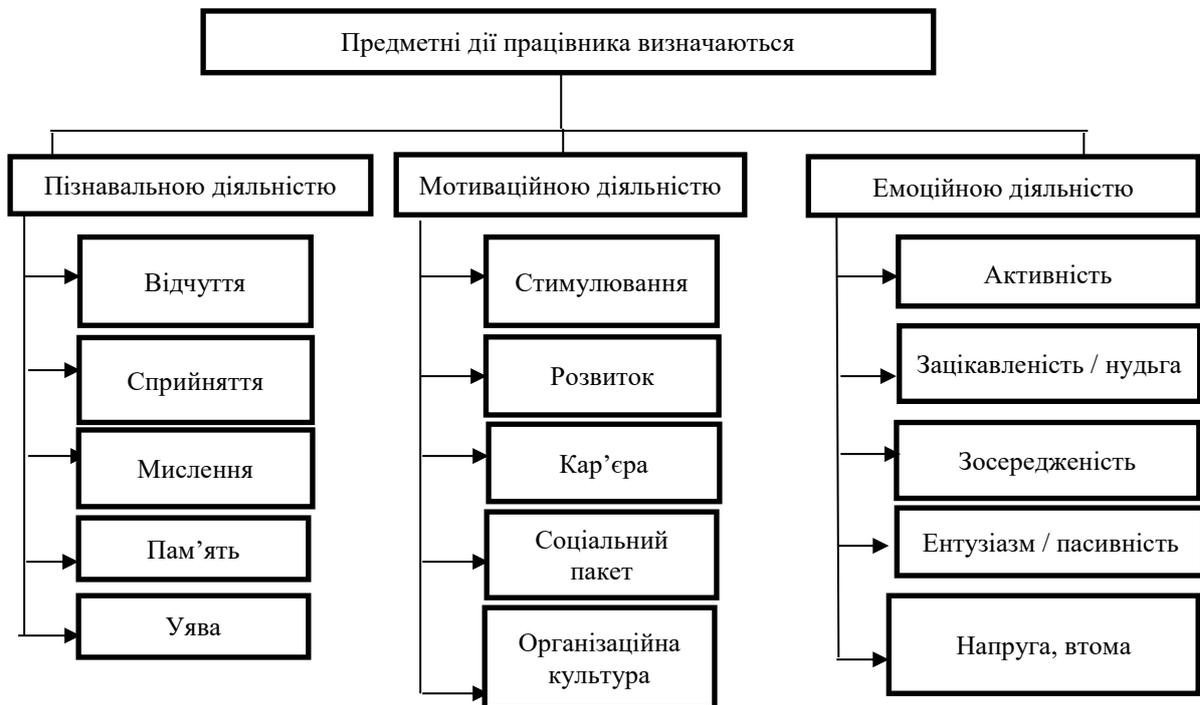


Рис. 1. Дії працівника, що відображають психологічний аспект праці [власна розробка]

Особливість психологічних методів управління полягає в тому, що вони покликані впливати на особистість окремого індивіда (його сприйняття, внутрішній світ).

За допомогою даних рис. 2 проілюструємо архітектуру системи психологічного

управління персоналом організації.



Рис. 2. Архітектура системи психологічного управління персоналом організації [власна розробка]

Отже, психологічні методи управління використовуються з метою гармонізації відносин працівників організації встановлення сприятливого психологічного клімату. Об'єктом психологічних методів управління на рівні організації є індивід, а метою – управління психічною діяльністю особистості (кожного працівника) для раціонального регулювання його поведінки. При цьому управління індивідуальною поведінкою працівника відбувається через застосування морального стимулювання особистої ініціативи, виховання та навчання, особистий приклад.

Психологічні методи управління можна поділити на дві групи (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика системи психологічних методів управління

Група	Складові	Характеристика
Прямі	Переконання	мистецтво схилити людину до того, щоб робити те, що відповідає його інтересам, і в той же час приносити користь організації
	Навіювання	пряме або непряме комунікативне (словесне, іноді емоційне) вбудовування в індивіда поглядів, позицій і установок без його свідомого контролю [4]
	Наслідування	направлено на відтворення індивідом певних зовнішніх рис і зразків поведінки, манер, дій, вчинків, які характеризують об'єкт пізнання, і відзначене при цьому певною емоційною та раціональною спрямованістю [5]
	Залучення	ефективний інструмент мотивації працівників і згуртування трудових колективів. Мотив залучення, співучасті розглядається і як соціальний, і як вроджений, конкуруючи ступенем впливу на особистість з мотивом здобуття влади та мотивом публічного визнання досягнень
	Спонування	це прагнення індивіда до здійснення чого-небудь, при цьому, в залежності від того, чи виходить воно від самого суб'єкта або виникає як результат процесів, що протікають ззовні, розрізняють внутрішні і зовнішні спонування
	Примус	ґрунтується на механізмі страху людини перед погіршенням задоволення потреби
Непрямі	Умови праці	В рамках системи психологічного впливу здійснюється робота щодо вдосконалення умов праці та відпочинку працівників, задоволення культурно-побутових потреб працівників та членів їх сімей
	Елементи системи управління	На ефективність роботи персоналу впливає рівень його соціальної захищеності. Висока ймовірність збереження робочого місця, в якому зацікавлений працівник, гарантії оплати праці, його умов, охорони здоров'я формують почуття захищеності, стабільності положення, лояльності до організації. Особливе місце займають методи психологічного стимулювання роботи персоналу, що передбачають реалізацію цілого комплексу заходів, зацікавлюють персонал в досягненні більш високих результатів
	Індивідуальні соціально-психологічні фактори	Психологічна підтримка нестандартно мислячих працівників, здатних пропонувати і здійснювати впровадження нових ідей, сприяє зростанню конкурентоспроможності організації на ринку. Формування корпоративної культури на основі норм і правил поведінки кращих працівників організації

Виходячи з того, що психологічні методи управління – це група методів

управління, яка використовується з метою гармонізації взаємин персоналу і встановлення найбільш сприятливого психологічного клімату, зазначимо підкатегорії психологічних методів [6]:

- оптимальне комплектування груп і колективів;
- гуманізація трудового процесу;
- психологічна мотивація;
- відбір фахівців і подальше професійне навчання.

Аналізуючи наведені складові системи психологічних методів та особливості функціонування будь-якої організації, можна впевнено стверджувати, що ефективність функціонування персоналу залежить від фізичного, психічного та емоційного стану кожного окремого працівника. Лише сума даних позитивних станів у підсумку здатна забезпечити ефективну діяльність колективу та організації в цілому.

Для забезпечення вказаного позитивного стану працівників важливо належну увагу приділити їх сумісності (психологічній та соціально-психологічній). Психологічно має бути налаштований на ефективну трудову діяльність в конкретній організації не лише окремий працівник, але й її колективи. Важливо, щоб психологічно сумісними були системи «працівник – організація», «працівник – керівництво», «працівник – працівник», «працівник – колектив».

Популярний останні десятиріччя напрямок на гуманізацію праці передбачає ліквідацію монотонності, сприятливу колористику приміщень і обладнання, використання спеціально підібраної музики, творчі, нестандартні завдання тощо. Тобто маємо систему заходів, які допомагають запобігти емоційному та професійному виснаженню працівника.

Психологічна мотивація включає в себе сукупність методів, які ми навели за допомогою табл. 1 і які об'єднані в групу прямих психологічних методів. До них можемо додати:

- довіру, яка проявляється в:
  - 1) інформуванні, тобто наданні персоналу інформації щодо ключових питань організаційної життєдіяльності;
  - 2) відкритості свідомості менеджера для думок, оцінок і пропозицій підлеглих – забезпечує наявність і ефективність дії каналів зворотного зв'язку, участь персоналу в розробці і прийнятті управлінських рішень, інформованість менеджерів про діяльність підлеглих;
  - 3) наданні персоналу можливості контролю над своєю поведінкою і процесом прийняття управлінських рішень.
- осуд, який має бути дозованим. Звісно, при низьких результатах трудової діяльності, він є досить дієвим. Але перед тим, як піддавати людину осуду, необхідно розібратися в причинах незадовільних результатах його діяльності. Також, якщо часто застосовувати осуд, то працівник може до нього звикнути і не сприймати його, але, варто зазначити, що навіть при ігноруванні осуду, підсвідомо працівник залишається емоційно невдоволеним – це негативно відобразатиметься і до ставлення його до власної зайнятості в організації, і до виконуваних завдань, і до керівництва, і до власної ролі у формуванні ефективності підрозділу;
- натяк – діє на рівні емоцій, тому що виражається в прикладах, аналогіях, які виражає керівник. Даний метод необхідно застосовувати, враховуючи індивідуальні психологічні особливості працівника (рівень недовірливості), його настрій;
- комплімент – підносить працівника, який досяг успіху в чомусь, відзначився, але лише в тому випадку, якщо він не сприймає його як лестощі. Правильно зроблений комплімент спонукає працівника замислитися над власною діяльністю, поведінкою, позицією тощо. Приємні речі люди намагаються утримати у власному житті. Відповідно, адекватні ситуації та конкретному індивіду компліменти справляють позитивний вплив на підвищення ефективності діяльності працівника. До речі, похвала є різновидом компліменту, але вона є більш ємним поняттям, відповідно, і результат її є більш

відчутним, як для працівника, керівництва, так і для організації в цілому;

- прохання – складова неформального спілкування керівника та підлеглого. Прохання демонструє довіру, лояльне, дружнє ставлення керівника до працівника. Є мотивуючим фактором для підлеглого.

Застосовуючи ті чи інші психологічні методи управління необхідно враховувати необхідність:

1) правильного та поміркованого доведення до працівника вербальної інформації: значення слів для різних людей може бути різним, необхідно брати до уваги інтелектуальний розвиток, досвід, рівень самооцінки, тип особистості, індивідуальні особливості індивіда;

2) професійного використання засобів невербального спілкування: міміки, жестів, поз, інтонації, адже, вони здатні як позитивно, так і негативно впливати на сприйняття, настрої, поведінку, довіру співрозмовників;

3) регулювання ступеня та рівня задоволення потреб, адже, якщо працівник визнає право керівника регулювати ступінь задоволення його потреби, тоді психологічні методи (та й інші методи управління) будуть дієвими;

4) залучення працівника в систему досягнення командних, організаційних цілей. В такому разі працівник матиме певне місце та статус в організації, відчуватиме їх, навіть, якщо вони будуть окреслені неформально. Якщо змінюється статус працівника, то змінюється і його поведінка.

Психологічні методи управління покликані у підсумку змінити поведінку людини. При цьому необхідно:

1) сформувати нові потреби, мотиваційні установки, або підкорегувати, змінити існуючі. З цією метою і застосовують метод залучення: людина має відчутти себе в новому для неї середовищі, виконувати нові для неї завдання (але не занадто важкі для початку);

2) змінити, відкоригувати погляди, переконання – складне і тривале завдання для керівництва. Головним чином, його можна вирішити при наявності ефективної організаційної культури.

Враховуючи все вище викладене, а також необхідність системного управління задля забезпечення ефективної діяльності організації, можемо прийти до висновку відносно того, що психологічні методи управління персоналом мають включати в себе:

- постановку конкретних цілей;
- створення критеріїв діяльності (ключових показників успіху);
- обґрунтування існуючих на підприємстві нормативів (економічних, соціальних, психологічних, поведінкових);
- планування необхідного для досягнення конкретних цілей психологічного клімату (з чітко розробленими всіма його елементами, систематичним застосуванням підтримуючих заходів).

Про результативність застосування комплексу психологічних методів свідчать:

1) сформовані колективи (команди, підрозділи) в організації з урахуванням сумісності між співробітниками;

2) визначення мотивації працівників;

3) формування психологічно, фізично та організаційно комфортного робочого середовища;

4) усунення конфліктних ситуацій між окремими співробітниками або підрозділами;

5) розвиток персоналу;

6) ефективна та справедлива ділова кар'єра.

**Висновки.** Психологічні методи управління персоналом базуються на знаннях та вмінні використати психологічні якості працівника. Співробітники, які не націлені на конкретний результат, ефективні в своїй роботі менш ніж на третину. Навпаки, визнання, досягнення встановлених цілей сприяє розвитку співробітників в організації.

Тому, керівник в обов'язковому порядку має доводити до працівника, яких результатів очікує від нього. При цьому необхідно прищеплювати персоналу установки в форматі націленості на результат. Найкраще реалізації вказаної мети сприяє сукупність економічних, організаційних та соціально-психологічних методів. Але саме психологічні методи здатні формувати поведінку людини на глибинному рівні, що дає змогу закріпити бажану поведінку в довготривалому періоді.

#### Список бібліографічного опису:

1. Прищак М. Д., Лесько О. Й. Психологія управління в організації : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Вінниця, 2016. 150 с.
2. Максименко С. Д., Носенко Е. Л. Експериментальна психологія : підруч. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 360 с.
3. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: посіб. Київ: Академвидав, 2003. 567 с.
4. Козлов Н. И. Внушение. URL: <https://www.psychologos.ru/articles> (дата звернення 18.12.19).
5. Коваленко А.Б., Корнев Н.Н. Подражание как социально-психологический механизм. Психологическое подражание. URL: <https://psyfactor.org/lib/kornev-04.htm> (дата звернення 21.12.19).
6. Социально-психологические методы и способы управления кадрами. ОПЕРСОНАЛЕ: веб-сайт. URL: <https://opersonale.ru/upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/socialno-psixologicheskije-metody-i-sposoby-upravleniya-kadrami.html> (дата звернення 20.12.19).
7. Яхонтова С. Доверие в управлении персоналом. Зарубежные подходы и отечественный опыт оценки. URL: <https://psyfactor.org/lib/trust.htm> (дата звернення 20.12.19).

#### References:

1. Prystak M.D., Lesko O.J. (2016) Psykholohiia upravlinnia v orhanizatsii [Management psychology in organization]. Vinnytsia, 2016. 150 p. [in Ukrainian].
2. Maximenko S.D., Nosenko E.L. (2008) Eksperymentalna psykholohiia [Experimental psychology] Kyiv: Center for Educational Literature, 2008. 360 p. [in Ukrainian].
3. Orban-Lembrick L.E. Psykholohiia upravlinnia [Management psychology]. Kyiv: Academic Publishers, 2003. 567 p. [in Ukrainian].
4. Kozlov N.I. (2018) Vnushenye. [The suggestion]. Retrieved from URL: <https://www.psychologos.ru/articles> [in Russian].
5. Kovalenko A.B., Kornev N.N. (2018) Podrazhanye kak sotsyalno-psykholohycheskyi mekhanizm. Psykholohycheskoe podrazhanye. [Imitation as a social and psychological mechanism. Psychological imitation.]. Retrieved from URL: <https://opersonale.ru/upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/socialno-psixologicheskije-metody-i-sposoby-upravleniya-kadrami.html> [in Russian].
6. Sotsyalno-psykholohycheskye metody u sposoby upravleniya kadramy (2019) [Socio-psychological methods and methods of personnel management]. Retrieved from URL: <https://opersonale.ru/upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/socialno-psixologicheskije-metody-i-sposoby-upravleniya-kadrami.html> [in Russian].
7. Yakhontova S. (2018) Doverye v upravlenyyu personalom. Zarubezhnye podkhodu y otechestvennui opyt otsenky. [Trust in personnel management. Foreign approaches and domestic evaluation experience.] Retrieved from URL: <https://psyfactor.org/lib/trust.htm> [in Russian].

*Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.*

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-14>*

УДК: 338.24:347.77:658.3

Островська Г.Й., к.е.н., доцент

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

## РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ ПОШУКУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПРИХОВАНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ НОВОВВЕДЕНЬ

Проведено теоретичне узагальнення становлення нового виду управлінської діяльності сучасних підприємств – управління інтелектуальним потенціалом. Дано авторське визначення терміну «приховані можливості нововведень». Сформульовано рекомендації щодо удосконалення системи управління інтелектуальним потенціалом підприємства на основі методології пошуку та оцінювання прихованих можливостей залучення та використання ресурсів, спрямованих на впровадження нововведень. Розроблено алгоритм пошуку і реалізації прихованих нововведень.

**Ключові слова:** інтелектуальний потенціал, система управління інтелектуальним потенціалом промислового підприємства, приховані можливості нововведень, прогнозування, вирішення творчих завдань.

Ostrovskа H.

## INTELLECTUAL POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT BASED ON METHODOLOGY OF HIDDEN INNOVATIVE POTENTIAL SEARCH AND EVALUATION

A theoretical generalization of a new modern enterprise management activity type formation – management of intellectual potential. The author's definition is given the term "hidden potential of innovations". Recommendations for the enterprise intellectual potential management system improvement are formulated, based on hidden potential of innovations search and evaluation methodology to attract and use the resources aimed at innovations introduction. An algorithm for search and implementing hidden innovations has been worked out.

**Keywords:** intellectual potential, industrial enterprise intellectual potential management system, hidden potential of innovations, forecasting, solving of creative problems.

Островская Г.Й.

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ ПОИСКА И ОЦЕНКИ СКРЫТЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ НОВОВВЕДЕНИЙ

Проведено теоретическое обобщение становления нового вида управленческой деятельности современных предприятий – управления интеллектуальным потенциалом. Дано авторское определение термина «скрытые возможности нововведений». Сформулированы рекомендации по совершенствованию системы управления интеллектуальным потенциалом предприятия на основе методологии поиска и оценки скрытых возможностей привлечения и использования ресурсов, направленных на внедрение нововведений. Разработан алгоритм поиска и реализации скрытых нововведений.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, система управления интеллектуальным потенциалом промышленного предприятия, скрытые возможности нововведений, прогнозирования, решения творческих задач.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Особливої уваги в управлінні інтелектуально-інноваційною діяльністю заслуговують питання формування, оцінювання та використання інтелектуального потенціалу підприємств та визначення напрямів їх подальшого інноваційного розвитку. Небагато вітчизняних промислових підприємств володіють потужним інтелектуальним потенціалом, але ще менше з них здатні ефективно ним управляти, що негативно впливає на ефективність інтелектуально-інноваційної діяльності. В сучасних умовах розглянута проблема набуває все більшого практичного значення і від її оперативного вирішення залежать конкурентоспроможність підприємства, а також економічна і технологічна безпека держави [1]. Існуючий підхід до управління інтелектуальним потенціалом характеризується орієнтацією на усунення слабких місць за рахунок наявних ресурсів і практично не передбачає пошуку і розвитку його прихованих можливостей. Недосконалість існуючої системи управління інтелектуальним потенціалом полягає в тому, що вона не орієнтована на мобілізацію цього суттєвого резерву нововведень, який здатний забезпечити нові додаткові перспективи інноваційного розвитку підприємства. Виявлення і подальша реалізація прихованих у нововведенні ідей та можливостей можуть стати істотним чинником підвищення ефективності господарської діяльності та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Ці обставини визначають актуальність вирішення наукової проблеми розвитку системи управління інтелектуальним потенціалом з урахуванням його прихованих можливостей.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Новизна та недостатня вивченість проблеми управлінням інтелектуальним потенціалом промислового підприємства, зумовили широке репрезентування багатьох теоретичних та прикладних досліджень когорти вітчизняних науковців, таких як: Б. Андрушків, О. Амоша, В. Антонюк, О. Бутнік-Сіверський, А. Гапоненко, О. Грішнова, М. Долішній, О. Кендюхов, О. Кузьмін, Н. Маркова, М. Семикіна та ін.

Незважаючи на те, що вищезгаданими вченими, дослідниками, практиками було отримано суттєві загальнотеоретичні і прикладні результати, як і раніше низка питань, пов'язаних з розвитком системи управління інтелектуальним потенціалом підприємств, залишаються недостатньо дослідженими, що зумовлює необхідність їх подальшого вивчення для підвищення рівня та ефективного використання цього потенціалу.

**Цілі статті.** Метою статті є розроблення рекомендацій щодо розвитку системи управління інтелектуальним потенціалом підприємства на основі методології пошуку та оцінювання прихованих можливостей нововведень задля підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Результати досліджень підтверджують, що рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств в останні кілька років неухильно знижується. Причина полягає не тільки в тому, що законодавча база не відповідає цілям інноваційної діяльності, але й внаслідок недостатнього вивчення питань, пов'язаних з удосконаленням системи управління інтелектуальним потенціалом підприємства [3]. У цьому контексті для успішної інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств необхідним є виявлення всіх чинників, здатних позитивно впливати на підвищення ефективності управління інтелектуальним потенціалом підприємства. Одним з таких чинників є приховані потенційно-здатнісні можливості нововведень. Запропоноване в рамках цього дослідження поняття «приховані можливості нововведення» означає прихований у невизначеності нововведення потенціал подальшого вдосконалення та розвитку, здатний проявитися через певний період часу під впливом науково-технічних і економічних чинників. В сучасних умовах виявлення ідей та можливостей реалізації нововведення повинно розглядатися вітчизняними підприємствами як найважливіше завдання, вирішення якого зумовить підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності протягом тривалого періоду часу. Запропоноване поняття є основою розробленої методології пошуку і оцінювання прихованих можливостей нововведень у системі управління інтелектуальним потенціалом підприємства. У цьому контексті система управління інтелектуальним потенціалом являє собою комплексну систему, ефективність управління якої залежить від повної узгодженості дій всіх структур промислового підприємства, їх зацікавленості в постійному пошуку і впровадженні нових ідей, що знаходяться в прихованому стані.

Сутність запропонованої методології полягає в розробці теорії і методів систематичного пошуку нових ідей і можливостей існуючих нововведень, а також їх оцінки з метою підвищення рівня та ефективного використання інтелектуального потенціалу підприємства. Підґрунтя методології складають принципи виявлення проривних наукових напрямів, використання сценарних підходів і широкого застосування кваліфікованої експертизи. У складі інструментів пошуку рекомендовано використання систематизованих методів проведення маркетингових досліджень, науково-технічного прогнозування, пошуку творчих рішень, завданням яких є виявлення потреб споживачів і техніко-технологічних запитів підприємства, які можуть служити джерелом прихованих нововведень. Застосування різних комбінацій маркетингових технологій дає можливість отримувати нові ідеї для реалізації від споживача. Використання методів прогнозування дає змогу встановлювати основні напрями пошуку прихованих нововведень, здійснювати пошук нових знань і технологій. Оцінювання на основі виявлення прихованих нововведень передбачає розрахунок параметричного інтегрального показника і його прогноз, що виконується із застосуванням інструментів концепції нечіткої логіки. Отримані результати повинні бути враховані в процесі оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства.

Для процесу управління інтелектуальним потенціалом з урахуванням прихованих можливостей нововведень характерними є такі особливості, як: неможливість точного планування; альтернативність і невизначеність шляхів досягнення мети; орієнтація на

прогнознi оцiнки; високий ризик; суперечливiсть у сферi взаємовiдносин i iнтересiв учасникiв процесу.

Для пiдвищення ефективностi системи управлiння iнтелектуальним потенцiалом пiдприємства на основi методологiї пошуку та оцiнювання прихованого потенцiалу нововведень, ми пропонуємо алгоритм пошуку i реалiзацiї прихованих можливостей нововведень, поданий на рис. 1.

Даний алгоритм складається з таких блокiв.

1. Визначення цiлей i критерiїв вiддзеркалює процес прогнозування майбутнього розвитку пiдприємства. На цiй стадiї вiдбувається визначення якiсних i кiлькiсних показникiв, яких слiд досягти в процесi пошуку i реалiзацiї прихованих можливостей нововведень. Зазначимо, що на багатьох пiдприємствах цiлепокладання вiдбувається за принципом «вiд досягнутого», що, на наш погляд, не вважається новим пiдходом в сучасних умовах господарювання.

2. Планування включає як органiзацiйнi, так i управлiнськi аспекти, виконуючи при цьому функцiї з формування найбільш прийнятних способiв досягнення намiчених ранiше цiлей. На цьому етапi визначаються термiни пошуку i реалiзацiї прихованих iдей, вiдповiдальнi виконавцi та основнi джерела фiнансування процесу.

3. Пошук прихованих можливостей нововведень. У цьому блоцi визначаються основнi напрями пошуку, робота з потребами i цiнностями, а також використання таких iнструментiв, як маркетинг, прогнозування, методи розв'язання винахiдницьких задач. При цьому для виявлення iснуючих i потенцiйних потреб запропоновано використовувати метод зустрічного пошуку, а також модель створення нової цiнностi.

4. Опрацювання нових iдей. Вивiльненi iдеї пiддаються ретельному концептуальному опрацюванню, в ходi якого вони уточнюються з урахуванням потенцiйних запитiв можливих споживачiв. На цьому етапi необхідно здiйснювати попередню оцiнку передбачуваної ефективностi, яка може бути отримана в результатi реалiзацiї нових iнновацiй, а також необхiднi для цього ресурси та наявнi можливостi.

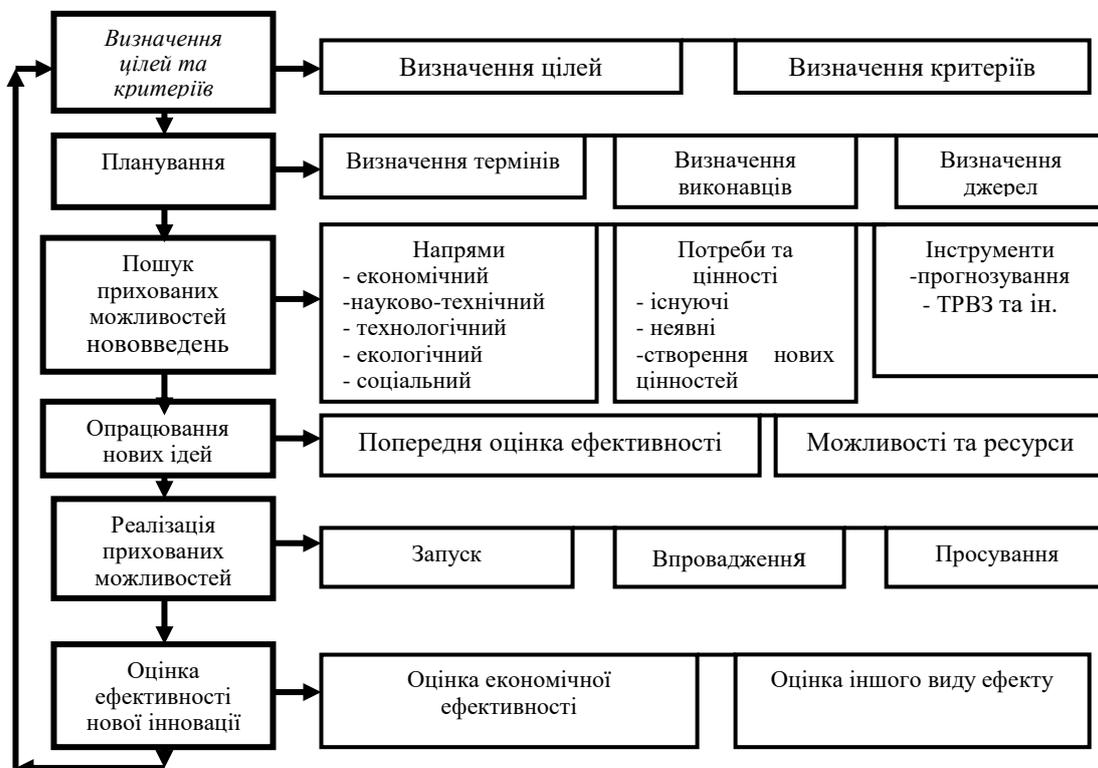


Рис. 1. Алгоритм пошуку та реалiзацiї прихованих можливостей нововведень  
Джерело: складено автором самостiйно.

5. Реалізація прихованих можливостей нововведень. У цьому блоці мова піде про комерціалізацію нового продукту, яка включає етапи запуску, впровадження і просування. На відміну від комерціалізації нового продукту, створюваного з нуля, в процесі запуску нововведення на основі виявлення прихованого інтелектуального потенціалу з'являється можливість суттєвого скорочення витрат на виробничі потужності, підготовку персоналу та рекламну діяльність, а також для зменшення ризику відторгнення ринком нової інновації, завдяки ретельному опрацюванню нових ідей на попередній стадії.

6. Оцінка ефективності нововведення. Загалом проблема визначення економічного ефекту вимагає перевищення кінцевих результатів комерціалізації нової інновації над понесеними витратами на запуск, впровадження і реалізацію. На цьому етапі запропонованого алгоритму необхідно провести оцінку отриманої фактичної ефективності, а також проаналізувати інші види отриманого ефекту (інформаційний, комерційний, науковий, науково-технічний, ресурсний, соціальний, технологічний, екологічний тощо). В процесі пошуку і реалізації прихованого потенціалу нововведень зазвичай відмутьні можливості для точного кількісного оцінювання того чи іншого виду ефекту, що робить досить складним і важким розрахунок інтегрального ефекту, якого можна досягнути в результаті реалізації прихованих нових ідей.

Важливе місце в процесі виявлення прихованих можливостей нововведень займає визначення відповідності нової інновації потребам споживача, серед яких можна виділити такі: пропозиція варіації існуючої інновації; поліпшення інновації; формування вигоди для споживача; пропозиція споживачеві нової цінності.

На наш погляд, найбільш прогресивним є пропозиція нової цінності, яка буде тією унікальністю, яка здатна посилити конкурентні переваги підприємства на ринку.

Багато в чому успіх реалізації прихованого потенціалу нововведень залежатиме від рівня конкуренції на ринку. З одного боку, чим нижчий рівень конкуренції, тим більша ймовірність успішності реалізації нової інновації. З іншого боку, чим унікальніші приховані нововведення, тим більша ймовірність створення ринку «блакитного океану».

На наш погляд, планування, прогнозування, оцінка ефективності можливих результатів є важливим завданням в запропонованому алгоритмі пошуку і реалізації прихованих можливостей нововведень. Оцінка ефективності результату – невід'ємна частина формування стратегії управління інтелектуальним потенціалом підприємства. Виявлення та реалізація прихованих ідей повинна забезпечувати повне задоволення потреб і конкурентоспроможність промислового підприємства. Рішення про фінансування виявлених перспективних ідей має розраховуватися, перш за все, за допомогою показників ефективності витрат, які в загальному вигляді представляють собою відношення величини прогнозованого того чи іншого ефекту до витрат на реалізацію прихованого потенціалу нововведень.

Основні напрями пошуку прихованих інноваційних ідей, на наш погляд, такі:

1. Науково-технічні. Найбільш пріоритетними напрямками науково-технічного прогресу в даний час є такі:

– виробництва, засновані на промисловому застосуванні природних і цілеспрямовано створених живих систем, тобто біотехнології;

– роботи та робототехніка – галузь науки і техніки, пов'язана з вивченням, створенням і використанням принципово нового технічного засобу комплексної автоматизації виробничих процесів. Роботи і робототехніка – це основа для комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів.

2. Технологічні. Найбільш пріоритетними напрямками є інформаційно-комунікаційні технології, а також нові матеріали і нанотехнології.

3. Економічні. Пріоритетами цього напрямку є зниження власних витрат на виробництво і подальше обслуговування нової продукції.

4. Екологічні. Пріоритетами для цього напряму є приховані ідеї підвищення екологічної безпеки на виробництві та споживанні, а також можливого підвищення безпеки навколишнього середовища.

5. Соціальні. Це пошук нових ідей, які сприятимуть вирішенню соціально-значущих завдань.

Основними завданнями менеджменту в контексті пошуку прихованих можливостей нововведень є виявлення неявних потреб і перетворення їх у явні; створення нових цінностей і потреб. Неявні потреби – це приховані потреби споживача, який, тим не менш, очікує їх задоволення. Зазначимо, що виявлення неявних потреб є досить складною ціллю, яку необхідно реалізувати для того, щоб споживач і надалі залишався клієнтом підприємства. Тому завдання керівництва полягає в можливості прогнозувати зміни потреб і на основі цього прогнозу реалізовувати виявлену латентність. У цьому контексті Е. Демінг зазначив: «Споживач не знає, що йому знадобиться через рік, три, п'ять років. Якщо ви просто як один з його можливих постачальників будете чекати цього моменту, щоб дізнатися про його бажання, то ви навряд чи будете готові запропонувати йому свої послуги» [2]. Алгоритм створення нової цінності (споживчої вартості) нововведення дає змогу визначити його існуючі цінності: виявлення неявних потреб; розробка та опрацювання нових ідей; практична реалізація нових ідей; нова цінність. Визначення потенційних потреб є одним з найбільш важливих етапів в процесі пошуку прихованого потенціалу нововведення. Невизначеність призначення нововведення викликає необхідність пошуку нових шляхів для визначення потенційних потреб і створення нових цінностей.

**Висновок.** Підвищення ефективності управління інтелектуальним потенціалом підприємства може бути досягнуто в результаті неперервного пошуку прихованих ідей на всіх етапах життєвого циклу нововведення і на всіх етапах діяльності підприємства. При цьому приховані в нововведенні ідеї можуть бути реалізовані і приносити результат на будь-якій стадії або фазі пошуку і реалізації прихованих нововведень. Критерієм для втілення в життя прихованого потенціалу нововведень зазвичай є економічний ефект від реалізації тієї або іншої прихованої ідеї. Крім економічного ефекту в результаті реалізації системи управління інтелектуальним потенціалом з урахуванням виявлення нових ідей можуть бути отримані такі види ефекту, як економічний, науковий, технологічний, соціальний, інформаційний, екологічний тощо. Цінність реалізації прихованого інтелектуального потенціалу полягає саме в здатності подальшого поступального розвитку нововведення та реалізації величезних можливостей, які в ньому закладені.

#### Список бібліографічного опису:

1. Андрушків Б.М., Островська Г.Й., Павликівська О.І. Інтелектуальний потенціал підприємства як інструментарій підвищення конкурентоспроможності підприємства та засіб входження його у європейський економічний простір. *Держава та регіони*. Серія: економіка та підприємництво. Класичний приватний університет. № 6 (99). Запоріжжя, 2017. С. 38–43.
2. Демінг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. М: Альбина Паблишер, 2018. 417 с.
3. Островська Г.Й. Управління інтелектуальним потенціалом підприємства. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль, ТНТУ, 2018. Том 55. № 2. С. 88–97.

#### References:

1. Andrushkiv B., Ostrovska H., Pavlykivska O. (2017). Intellectualnyy potentsial pidpryyemstva, yak instrumentariy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva ta zasib vkhodzhennya yoho v yevropeyskyy ekonomichnyy prostir [Intellectual Potential of the Enterprise as a Tool for Increasing of the Enterprise Competitiveness and Means of its Entry into the European Economic Area]. *State and regions*. Zaporizhzhia, 6(99), pp. 38–43. [in Ukrainian].
2. Deminh, E. (2018). Vykhid z kryzy. Nova paradyhma upravlinnya lyud'my, systemamy i protsesamy [Out of the crisis: New paradigm of managing people, systems and processes]. М : Albina Publisher. 417 p. [in Russian].
3. Ostrovska, H.Y. (2018). Upravlinnia intelektualnym potentsialom pidpryyemstva [Management by intellectual potential of enterprise]. *Galician economic bulletin* (Tern.), vol. 55, no 2, pp. 88-97 [in Ukrainian].

Рецензент д.е.н., доцент Шерстюк Р.П.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-15>

УДК 631.1

Нужна О.А., к.е.н., доцент

Тлущкевич Н.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

### АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ З РОЗПОДІЛОМ ЇХ ЗА РОЗМІРАМИ

У статті розглянуто актуальні питання, пов'язані із дослідженням проблем здійснення ефективної діяльності з виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у сільському господарстві України. Проведено кількісну оцінку діяльності аграрних підприємств Волинської області за таким показником, як обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), і виявлено стійку тенденцію до зростання вказаного показника як для підприємств галузі загалом, так і з розподілом їх за розмірами. У структурі обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області найбільшу питому вагу займають середні підприємства (64 % у 2018 році), відповідно питома вага малих підприємств складає у 2018 році 36 %, в тому числі питома вага мікропідприємств не перевищує 10 %.

**Ключові слова:** великі підприємства, малі підприємства, мікропідприємства, обсяг реалізованої продукції, середні підприємства, сільське господарство.

Nuzhna O., Tluchkevych N.

### ANALYTICAL RESEARCH OF VOLUME OF PRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF VOLYN REGION WITH DISTRIBUTION BY THE SIZES

The article deals with topical issues related to the research of problems of implementation of effective activity on production and sale of products (goods, works, services) in the agriculture of Ukraine. A quantitative assessment of the activity of agricultural enterprises of the Volyn region by such an indicator as the volume of sales of products (goods, works, services), and revealed a stable tendency for the increase of the specified indicator both for the enterprises of the industry as a whole, and with their distribution by size. Within the structure of sales volume (goods, works, services) of agricultural, forestry and fishery enterprises of Volyn region, the largest share is occupied by medium-sized enterprises (64 % in 2018), accordingly, the share of small enterprises is 36 % in 2018, including the share of micro-enterprises does not exceed 10 %.

**Keywords:** large enterprises, small enterprises, micro enterprises, volume of sold products, medium-sized enterprises, agriculture.

Нужная О.А., Тлущкевич Н.В.

### АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ С РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ИХ ПО РАЗМЕРАМ

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с исследованием проблем осуществления эффективной деятельности по производству и реализации продукции (товаров, работ, услуг) в сельском хозяйстве Украины. Проведено количественную оценку деятельности аграрных предприятий Волинской области по такому показателю, как объем реализации продукции (товаров, работ, услуг), и обнаружено устойчивую тенденцию к росту указанного показателя как для предприятий отрасли в целом, так и с распределением их по размерам. В структуре объема реализованной продукции (товаров, работ, услуг) предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Волинской области наибольший удельный вес занимают средние предприятия (64 % в 2018 году), в соответствии удельный вес малых предприятий составляет в 2018 году 36 %, в том числе удельный вес микропредприятий не превышает 10 %.

**Ключевые слова:** крупные предприятия, малые предприятия, микропредприятия, объем реализованной продукции, средние предприятия, сельское хозяйство.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В Україні сільське господарство є однією з провідних галузей економіки, оскільки виробляє продукти харчування для населення і забезпечує таким чином продовольчу безпеку країни, постачає сировину для виробництва для багатьох галузей промисловості, виробляє продукцію для експорту.

Отже, проблема здійснення ефективної діяльності з виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у сільському господарстві України є однією з найбільш важливих на сьогоднішній день. Тому вважаємо за доцільне кількісно оцінити обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) аграрних підприємств загалом і з розподілом їх за розмірами.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Питання щодо виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції досліджували вчені Бабич М. М. [1], Дієсперов В. С. [3], Жигало В. І., Барішевська І. В., Іванова А. С. [4], Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. [6], Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М. [7], Олійник Т. Г., Куделя В. Л., Потапов І. С. [8], Прядко В. В., Юрій Е. О., Гуменюк М. М. [10] й ін.

Так, науковці досліджують проблеми забезпечення продовольчої безпеки в Україні [1], розглядають методика оцінки діяльності сільськогосподарських підприємств за статистичними формами звітності [3], вивчають сутність виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств та її правове регулювання [4], аналізують розвиток підприємницької діяльності в аграрному секторі в макроекономічному аспекті [6], визначають стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України [7], розглядають обсяги реалізації сільськогосподарської продукції як фактор впливу на цінові процеси на споживчому ринку та інвестиційну активність підприємств [8], обґрунтовують роль сільськогосподарських підприємств у розвитку сільських територій [10]. Однак, на нашу думку, подальшого дослідження потребує співставлення кількісних характеристик економічної діяльності в аграрній сфері, зокрема, вивчення в динаміці обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств загалом та з розподілом їх за розмірами.

**Цілі статті.** Метою даного дослідження є вивчення в динаміці обсягів реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області загалом і з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Дослідимо діяльність сільськогосподарських підприємств Волинської області за таким показником як обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Аналіз проведемо для підприємств сільського, лісового і рибного господарства як загалом, так і з розподілом їх на великі, середні, малі та мікропідприємства.

В Україні класифікація підприємств за розміром (крім бюджетних установ) та відповідно їх віднесення до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств до 1 січня 2018 року здійснювалась відповідно до Господарського кодексу України [3], а з 1 січня 2018 року здійснюється відповідно до Закону України від 05.10.2017 р. №2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень) [5].

Дані про обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах Волинської області, які функціонують у сільському, лісовому і рибному господарстві, за 2010 рік і 2015-2018 роки подано в таблиці 1.

Зазначимо, що у сільському, лісовому і рибному господарстві Волинської області протягом досліджуваного періоду немає великих підприємств, діяльність здійснюють лише середні та малі підприємства, в тому числі мікропідприємства.

Таблиця 1

Динаміка обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області з розподілом за розмірами

Рік	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.				
	всього	у тому числі			
		великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
2010	1428,7	-	1139,8	288,9	145,0
2015	5511,9	-	4107,2	1404,7	360,9
2016	6381,8	-	4547,2	1834,6	571,3
2017	8478,9	-	5919,2	2559,7	814,4
2018	9981,2	-	6412,8	3568,4	931,3

Джерело: дані Волинського обласного управління статистики [9]

Протягом досліджуваного періоду, за даними таблиці 1, спостерігаємо зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області з розподілом за розмірами у 2010 і 2015-2018 роках, млн. грн.

Так, у 2015 році порівняно з 2010 роком обсяг реалізованої продукції на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області зріс на 4083,2 млн. грн. (285,8%) за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на середніх підприємств на 2967,4 млн. грн. (260,34%) і на малих підприємств на 1115,8 млн. грн. (386,22%). В тому числі обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на мікропідприємствах зріс на 215,9 млн. грн. (148,90%).

У 2016 році порівняно з 2015 роком обсяг реалізованої продукції на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області зріс на 869,9 млн. грн. (15,78%) за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на середніх підприємств на 440 млн. грн. (10,71%) і на малих підприємств на 429,9 млн. грн. (30,60%). В тому числі обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на мікропідприємствах зріс на 210,4 млн. грн. (58,30%)

У 2017 році порівняно з 2016 роком обсяг реалізованої на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області зріс на 2097,1 млн. грн.

(32,86%) за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на середніх підприємств на 1372 млн. грн. (30,17%) і на малих підприємств на 725,1 млн. грн. (39,52%). В тому числі обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на мікропідприємствах зріс на 243,1 млн. грн. (42,55%).

У 2018 році порівняно з 2017 роком обсяг реалізованої продукції на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області зріс на 1502,3 млн. грн. (17,72%) за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на середніх підприємств на 493,6 млн. грн. (8,34%) і на малих підприємств на 1008,7 млн. грн. (39,41%). В тому числі обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на мікропідприємствах зріс на 116,9 млн. грн. (14,35%)

Загалом протягом 2010-2018 років обсяг реалізованої продукції на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області зріс на 8552,5 млн. грн. (у 7,0 рази) за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на середніх підприємствах на 5273,0 млн. грн. (у 5,6 рази) і на малих підприємствах на 3279,5 млн. грн. (у 12,4 рази). В тому числі обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на мікропідприємствах зріс на 786,3 млн. грн. (у 6,4 рази).

Графічно обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області з розподілом за розмірами за 2010 і 2015-2018 роки подано на рис. 2.

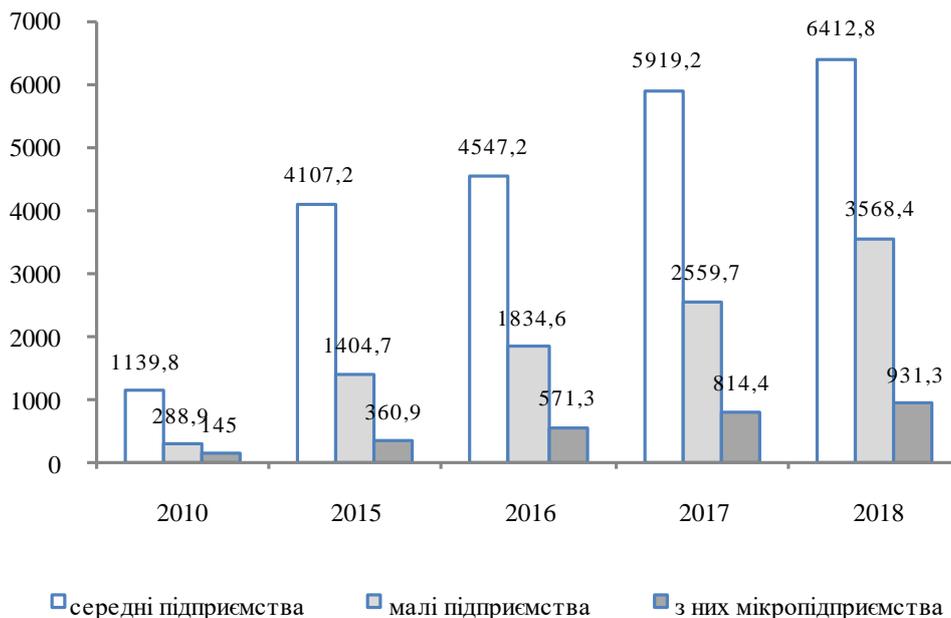


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області з розподілом за розмірами у 2010 і 2015-2018 роках, млн. грн.

Структура обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області за їх розмірами за 2010 рік і 2015-2018 роки подана в таблиці 2 і графічно на рис. 3.

Найбільшу питому вагу у структурі обсягу реалізованої продукції підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області займають середні підприємства – понад 2/3. Однак протягом досліджуваного періоду цей показник поступово зменшується від 79,78% у 2010 році до 64,25% у 2018 році або на 15,53 пункти структури.

Таблиця 2

Структура обсягу реалізованої продукції на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області з розподілом за розмірами

Рік	Питома вага, %				
	всього	у тому числі			
		великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
2010	100	-	79,78	20,22	10,15
2015	100	-	74,52	25,48	6,55
2016	100	-	71,25	28,75	8,95
2017	100	-	69,81	30,19	9,61
2018	100	-	64,25	35,75	9,33

Джерело: розрахунки автора за даними Волинського обласного управління статистики [9]

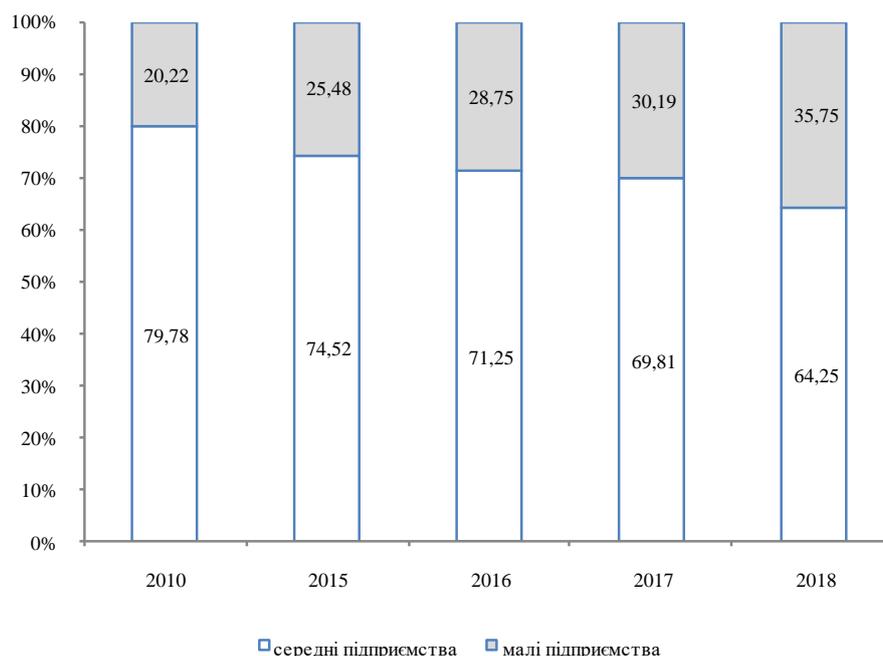


Рис. 3. Структура обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства Волинської області з розподілом за розмірами у 2010 і 2015-2018 роках, %

Відповідно питома вага малих підприємств у структурі обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області поступово зростає від 20,22% у 2010 році до 35,75% у 2018 році або на 15,53 пунктів структури. Питома вага мікропідприємств в структурі обсягу реалізованої продукції підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області у 2010 році була досить значною (10,15%), а протягом 2015-2018 років вона поступово зростає від 6,55% до 9,33% або на 2,78 пунктів структури.

**Висновки.** Дослідження в динаміці обсягів реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області показало стійку тенденцію до зростання показника як для підприємств галузі загалом, так і з розподілом їх за розмірами. У структурі обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області найбільшу питому вагу займають середні підприємства, однак їх питома вага поступово зменшується від 79,78% у 2010 році до 64,25% у 2017 році або на 15,53 пункти структури. Відповідно питома вага малих підприємств у структурі обсягу реалізованої

продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області поступово зростає від 20,22% у 2010 році до 35,75% у 2018 році. Питома вага мікропідприємств у структурі обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств сільського, лісового і рибного господарства Волинської області у 2015-2018 роках не перевищує 10%.

#### Список бібліографічного опису:

1. Бабич М. М. Проблеми забезпечення продовольчої безпеки в Україні. *Агросвіт*. 2017. № 3. С. 32-39.
2. Господарський Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 №436-IV із змінами та доповненнями №1070-VI(1070-17) від 05.03.2009р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.
3. Дієсперов В. С. Оцінка діяльності сільськогосподарських підприємств за статистичними формами звітності. *Економіка АПК*. 2009. №9. С. 68-73.
4. Жигало В. І., Баришевська І. В., Іванова А. С. Сутність виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств та її правове регулювання. *Modern Economics*. 2018. №11. С. 72-78.
5. Закон України від 05.10.2017 р. №2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
6. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г., Супрун О. М. Розвиток підприємницької діяльності в аграрному секторі: макроекономічний аспект. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Сер.: Економіка. Вип. 1(49). Т. 2. С. 32-37.
7. Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України. *Економіка АПК*. 2016. № 6. С. 37-48.
8. Олійник Т. Г., Куделя В. Л., Потапов І. С. Обсяги реалізації сільськогосподарської продукції як фактор впливу на цінові процеси на споживчому ринку та інвестиційну активність підприємств. *Агросвіт*. 2017. № 23. С. 50-57.
9. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Волинській області. URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
10. Прядко В. В., Юрій Е. О., Гуменюк М. М. Роль сільськогосподарських підприємств у розвитку сільських територій. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. Розвиток сільських територій та аграрного сектору економіки. 2015. Вип. 6 (116). С. 114-118.

#### References

1. Babych, M.M. (2017). Problemy zabezpechennia prodovol'choi bezpeky v Ukraini [The problems of ensuring of food security in Ukraine]. *Ahrosvit – Agrosvit*, 3, 32-39. [in Ukrainian].
2. Supreme Council of Ukraine (2003). *Hospodarskyi Kodeks Ukrainy* [Economic Code of Ukraine]. Law of Ukraine, adopted on 2003, January 16, 436-IV, with changes and additions, adopted on 2009, March 5, 1070-VI(1070-17). Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>. [in Ukrainian].
3. Diiesperov, V.S. (2009) Otsinka diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv za statystychnymy formamy zvitnosti [Estimation of activity of agricultural enterprises on statistical reporting forms]. *Ekonomika APK – Economy of APC*, 9, 68-73. [in Ukrainian].
4. Zhyhalo, V.I., & Baryshevska, I.V. & Ivanova, A.S. (2018) Sutnist vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv ta yii pravove rehuliuвання [The essence of production and economic activity of agricultural enterprises and its legal regulation]. *Modern Economics – Modern Economics*, 11, 72-78. [in Ukrainian].
5. Supreme Council of Ukraine (2017). Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini» (shchodo udoskonalennia deiakykh polozhen) [On Amendments to the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» (regarding the improvement of some provisions)]. Law of Ukraine, adopted on 2017, October 5, 2164-VIII. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>. [in Ukrainian].
6. Malik, M.Y., & Shpykuliak, O.H., & Suprun, O.M. (2017). Rozvytok pidpriemnytskoi diialnosti v aharnomu sektori: makroekonomichnyi aspekt [Development of Entrepreneurship in the Agrarian Sector: Macroeconomic Aspect]. In *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu* [Scientific herald of Uzhgorod University] Seriya Ekonomika [Series Economics]: Vol. 1(49), T. 2. (pp. 32-37). [in Ukrainian].
7. Mesel-Veseliak, V.Ya., & Fedorov, M.M. (2016) Stratehichni napriamy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Strategic lines of development of the agrarian sector of economy of Ukraine]. *Ekonomika APK – Economy of APC*, 6, 37-48. [in Ukrainian].
8. Oliinyk, T.H., & Kudelia, V.L., & Potapov, I.S. (2017) Obsiah realizatsii silskohospodarskoi produktsii yak faktor vplyvu na tsinovi protsesy na spozhyvchomu rynku ta investytsiynu aktyvnist pidpriemstv [Volumes of sales of agricultural products as a factor of influence on price processes on the consumer market and investment activity of enterprises]. *Ahrosvit – Agrosvit*, 23, 50-57. [in Ukrainian].
9. Ofitsiyniy veb-sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Volynskii oblasti [The official website of the Main Department of Statistics in the Volyn region]. Retrieved from <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
10. Priadko, V.V., & Yurii, E.O., & Humeniuk, M.M. (2015) Rol silskohospodarskykh pidpriemstv u rozvytku silskykh terytorii [Role of agricultural enterprises in rural development]. In *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy* [SocioEconomic Problems of the Modern Period of Ukraine]: Vol. 6 (116). Rozvytok silskykh terytorii ta ahrarnoho sektoru ekonomiky [Development of rural territories and agricultural sector of economy] (pp. 114-118). [in Ukrainian].

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-16>

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.76(477)

Скоморович І. Г., д.е.н., професор

Львівський національний університет імені Івана Франка

**МІСЦЕ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

У статті проаналізовано процедуру створення інститутів спільного інвестування в Україні, яка включає взаємодію з регулюючими органами та випуск цінних паперів для формування ресурсів корпоративних та пайових інвестиційних фондів. Розглянуто види інститутів спільного інвестування, що передбачені українським законодавством. Здійснено порівняння структури та динаміки активів інвестиційних фондів за останні п'ять років та вивчено їхній портфель цінних паперів. Досліджено резидентність та статус інвесторів інститутів спільного інвестування. Обґрунтовано необхідність активізації діяльності інвестиційних фондів в напрямку діджиталізації своїх послуг.

**Ключові слова:** інститут спільного інвестування, корпоративний інвестиційний фонд, пайовий інвестиційний фонд, активи, цінні папери, інвестори, діджиталізація.

Скоморович І. Г.

**МЕСТО ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВИХ УСЛУГ**

В статье проанализирована процедура создания институтов совместного инвестирования в Украине, которая включает взаимодействие с регулирующими органами и выпуск ценных бумаг для формирования ресурсов корпоративных и паевых инвестиционных фондов. Рассмотрены виды институтов совместного инвестирования, предусмотренные украинским законодательством. Проведено сравнение структуры и динамики активов инвестиционных фондов за последние пять лет и изучены их портфели ценных бумаг. Исследованы резидентность и статус инвесторов институтов совместного инвестирования. Обоснована необходимость активизации деятельности инвестиционных фондов в направлении диджитализации своих услуг.

**Ключевые слова:** институт совместного инвестирования, корпоративный инвестиционный фонд, паевой инвестиционный фонд, активы, ценные бумаги, инвесторы, диджитализация.

Skomorovich I.

**THE PLACE OF INVESTMENT FUNDS IN THE MARKET OF FINANCIAL SERVICES**

The article analyzes the procedure of collective investment schemes establishment in Ukraine, that includes interaction with regulating authorities and issuance of securities for the sake of developing the resources of corporate and share investment funds. Types of collective investment schemes, envisaged by the Ukrainian legislation, are considered. The structure and the dynamics of investment fund assets over the last five years are compared as well as their securities portfolio is studied. The residency and the status of investors of collective investment schemes is studied. The need for activating investment funds towards digitalization of their services is substantiated.

**Key words:** collective investment institution, corporate investment fund, share investment fund, assets, securities, investors, digitalization.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Одним із сегментів ринку фінансових послуг є управління активами інститутів спільного інвестування (ІСІ), що полягає в акумулюванні коштів багатьох інвесторів, вкладенні їх в обрані активи та розподілі отриманих доходів серед учасників, які надали свої кошти для інвестування. ІСІ є важливими суб'єктами інвестиційних відносин у ринковій економіці, адже завдяки своїй інвестиційній діяльності здатні задовольнити потреби реального та фінансового секторів економіки у додаткових грошових ресурсах. З іншого боку, залучаючи кошти фізичних

та юридичних осіб, ІСІ дають їм змогу отримати додаткові доходи та мінімізувати ризик їхніх вкладень. Такий результат досягається завдяки професійному управлінню активами, що дозволяє у повній мірі застосовувати основний принцип інвестування – диверсифікацію.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Теоретичним питанням, що стосуються спільного інвестування, присвячені наукові роботи таких вітчизняних науковців, як Вергелюк Ю., Івахненко І., Криниця С., Мацук З., Михайлик О., Науменко К., Шевченко А., Шпакович І., Щербина О., Яворська О. та ін. Необхідність наповнення національної економіки інвестиційними ресурсами потребує подальшого вивчення цього сегменту фінансового посередництва з акцентом на прикладних аспектах його функціонування в Україні.

**Цілі статті.** Мета дослідження полягає в тому, щоб визначити активність ІСІ на інвестиційному ринку України та виявити, який вплив справила діджиталізація фінансових послуг на їхню діяльність.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В Україні ІСІ можуть створюватися у формі корпоративного або пайового інвестиційного фонду.

Корпоративним інвестиційним фондом (КІФ) є юридична особа, створена у формі акціонерного товариства, яка проводить виключно діяльність із спільного інвестування. Для створення КІФ випускають прості іменні акції, які існують лише в бездокументарній формі і які розміщують серед його засновників. Після цього відбувається реєстрація КІФ у органах державної реєстрації та внесення відомостей про фонд у Єдиний державний реєстр інститутів спільного інвестування, який веде Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). При цьому одним із документів, який поряд із статутом засновники КІФ подають до НКЦПФР, є регламент фонду. Він визначає порядок, строки, умови та особливості діяльності такого інституційного інвестора. Складовою регламенту, зокрема, є інвестиційна декларація. Саме у ній визначено основні напрями та обмеження інвестиційної діяльності КІФ.

Обов'язковою умовою діяльності КІФ є укладення ним договору з компанією з управління активами (КУА). Це господарське товариство, створене у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, для якого діяльність з управління активами ІСІ на підставі ліцензії, що видається НКЦПФР, є виключним видом діяльності, за яку воно отримує відповідну винагороду. Одна КУА одночасно може управляти активами кількох ІСІ.

Для того, щоб не допустити недобросовісних операцій з боку КУА, українським законодавством встановлено низку обмежень, що стосуються угод з активами, які перебувають в управлінні компанією. Крім того, з метою захисту інтересів ІСІ та їхніх учасників передбачено, що КУА несе майнову відповідальність за завдані збитки. Вони відшкодовуються з резервного фонду компанії, що формується за рахунок її прибутку, а в разі недостатності резервного фонду – за рахунок іншого майна КУА.

Протягом року після моменту реєстрації КІФ у реєстрі ІСІ відбувається випуск акцій, що здійснюється з метою спільного інвестування. Реєстрацію їх та проспекту їхньої емісії в НКЦПФР проводить КУА, з якою КІФ має укладений договір про управління активами. Такі акції можуть бути лише іменними, а їхній випуск відбувається шляхом приватного або публічного розміщення компанією з управління активами або торговцем цінними паперами, з яким КУА уклала відповідний договір.

На відміну від КІФ, пайовий інвестиційний фонд (ПІФ) не є юридичною особою. Він є «сукупністю активів, що належать учасникам такого фонду на праві спільної часткової власності» [2]. Ініціатива утворення ПІФ належить КУА, яка управляє цими активами та обліковує їх окремо від результатів своєї господарської діяльності. Для створення ПІФ КУА розробляє його регламент, реєструє його та сам фонд в НКЦПФР. ПІФ вважають створеним з моменту внесення інформації про нього до реєстру ІСІ.

З метою залучення коштів інвесторів КУА випускає та розміщує (публічно або приватно, самостійно або через торговця цінними паперами) інвестиційні сертифікати ПФ, які, як і акції КІФ, є іменними та існують у бездокументарній формі. Інвестиційний сертифікат засвідчує право власності інвестора на частку в пайовому фонді та на отримання доходу у вигляді дивідендів.

При випуску цінних паперів ІСІ їхній емітент повинен зареєструвати проспект їхньої емісії в НКЦПФР. У випадку публічного розміщення акцій чи інвестиційних сертифікатів такий проспект підлягає оприлюдненню. Оплату цінних паперів ІСІ інвестори здійснюють грошима упродовж трьох робочих днів з моменту укладення договору про їхню купівлю. Законодавством України дозволена конвертація цінних паперів одного ІСІ в цінні папери іншого ІСІ, якщо активами обидвох ІСІ управляє одна КУА.

Особливістю створення ПФ є неможливість передбачення попиту на інвестиційні сертифікати, адже протягом шістьох місяців з дня реєстрації їхнього випуску КУА повинна сформувавши активи на суму принаймні 1250 мінімальних заробітних плат. З огляду на це, поки КУА не отримає від НКЦПФР повідомлення про те, що вимоги ПФ відповідають мінімальному обсягу активів, вона може лише приймати від інвесторів заявки на придбання інвестиційних сертифікатів. Якщо нормативу не буде досягнуто, їхній випуск НКЦПФР вважає таким, що не відбувся, а всі кошти, отримані пайовим фондом, КУА повертає інвесторам.

Отже, вітчизняні інститути спільного інвестування створюють у вигляді корпоративного або пайового інвестиційного фонду (табл. 1). Їхня діяльність неможлива без функціонування КУА, які здійснюють безпосереднє управління активами ІСІ. Дані, наведені в таблиці, показують, що в той час, коли кількість КУА за останні сім років зменшується, число ІСІ, які досягли мінімального обсягу активів залишається на одному рівні. Це свідчить про збільшення концентрації управління активами.

Таблиця 1

Кількість ІСІ та КУА в Україні протягом 2012–2018 рр., шт.\*

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всього кількість ІСІ	1544	1604	1569	1567	1625	1701	1783
Всього кількість ІСІ, які досягли мінімального обсягу активів	1222	1250	1188	1147	1131	1160	1228
з них кількість КІФ	256	262	237	254	288	333	413
кількість ПФ	966	988	951	893	843	827	815
Кількість КУА	353	347	336	313	295	284	296
Кількість ІСІ на одну КУА	4,37	4,62	4,67	5,01	5,51	5,99	6,02

\* Побудовано автором за [1]

Крім КУА, іншою установою, що входить до інфраструктури обслуговування діяльності ІСІ в Україні, є зберігач активів ІСІ. Це установа, яка має ліцензію НКЦПФР на здійснення депозитарної діяльності зберігача цінних паперів і яка на підставі договору з КІФ або КУА, яка створила ПФ, веде для них рахунки у цінних паперах. При цьому, якщо ІСІ здійснює публічне розміщення своїх цінних паперів, то зберігачем має бути банк з кредитним рейтингом не нижче, ніж інвестиційний клас, а якщо лише приватне, то будь-яка уповноважена юридична особа. Зберігач повинен слідкувати, чи відповідають здійснювані операції з цінними паперами регламенту ІСІ, проспекту емісії та законодавству.

Для проведення розрахунків КІФ відкриває рахунок у банку, а кошти кожного ПФ обліковують на окремому банківському рахунку його КУА. У процесі своєї діяльності ІСІ також взаємодіють з оцінювачем майна, аудитором та Центральним депозитарієм цінних паперів.

Залежно від порядку провадження діяльності ІСІ є таких типів:

- відкриті – ІСІ або КУА, яка ним управляє, беруть на себе зобов'язання здійснювати викуп емітованих ними цінних паперів у будь-який час на вимогу учасників ІСІ;

- інтервальні – ІСІ або КУА, яка ним управляє, беруть на себе зобов'язання здійснювати викуп емітованих ними цінних паперів протягом обумовленого в проспекті емісії строку на вимогу учасників ІСІ;

- закриті – ІСІ або КУА, яка ним управляє, не беруть на себе зобов'язання здійснювати викуп емітованих ними цінних паперів до моменту припинення ІСІ.

Залежно від терміну своєї діяльності ІСІ є строковими та безстроковими. Строковими є ІСІ, що створюються на певний строк, визначений у їхньому регламенті. Зокрема, закриті ІСІ є лише строковими. Інші типи ІСІ можуть бути безстроковими, тобто створюватися на невизначений строк.

Крім того, ІСІ вважається диверсифікованим, якщо:

1) йому належить не більше 10 % випуску цінних паперів одного емітента;

2) у випадку купівлі ним більше 5 % випуску цінних паперів одного емітента вартість цього активу на момент його придбання не перевищуватиме 40 % вартості чистих активів такого ІСІ;

3) не менше, ніж 70 % загальної вартості його чистих активів становлять кошти, банківські метали, ощадні (депозитні) сертифікати, облігації підприємств та місцевих позик, державні цінні папери та цінні папери, які допущені до торгів на фондових біржах.

Ще одна класифікація ІСІ полягає у їхній спеціалізації та враховує напрямки інвестування ними коштів: фонди грошового ринку, фонди державних цінних паперів, фонди облігацій, фонди акцій, індексні фонди, фонди банківських металів. Подібний принцип поділу лежить в основі визначення кваліфікаційного виду ІСІ – ІСІ, який здійснює свої інвестиції лише в один із кваліфікаційних класів активів та кошти. Такими кваліфікаційними класами активів є [2; 3]: об'єднаний клас цінних паперів (цінні папери та кошти), клас нерухомості (нерухомість, майнові права на нерухомість у процесі будівництва та кошти), клас рентних активів (майно, майнові права, які перебувають у цивільному обороті), клас кредитних активів, клас біржових товарних активів та інші класи активів, визначені НКЦПФР.

Якщо ІСІ не підпадає під визначення диверсифікованого, спеціалізованого чи кваліфікаційного, то він є недиверсифікованим. Якщо ж такий недиверсифікований ІСІ є закритого типу і здійснює виключно приватне розміщення своїх цінних паперів, то він є венчурним фондом (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість ІСІ за видами та типами в Україні протягом 2012–2018 рр., шт.\*

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всього кількість ІСІ, які досягли мінімального обсягу активів	1222	1250	1188	1147	1131	1160	1228
Кількість КІФ	256	262	237	254	288	333	413
З них інтервальні диверсифіковані	2	2	2	2	0	0	0
закриті недиверсифіковані	110	90	75	63	55	53	51
закриті кваліфікаційні	0	0	0	0	0	0	1
венчурні	144	170	160	189	233	280	361
Кількість ПФ	966	988	951	893	843	827	815
З них відкриті диверсифіковані	41	38	26	21	15	14	13
відкриті спеціалізовані			4	5	5	5	6
інтервальні диверсифіковані	38	35	29	22	21	20	19
інтервальні спеціалізовані			1	2	3	3	3
закриті диверсифіковані	13	11	10	9	4	4	4
закриті недиверсифіковані	45	43	35	30	29	31	27
закриті спеціалізовані	0	0	0	1	1	1	1
закриті кваліфікаційні	0	0	0	0	0	1	1
венчурні	829	861	846	803	765	748	742

\* Побудовано автором за [1]

Наведений у табл. 2 кількісний розподіл ІСІ за видами та типами пояснюється кількома чинниками. По-перше, у законодавстві України передбачено, що відкриті ІСІ можуть бути лише диверсифікованими та спеціалізованими, а інтервальні – ще й кваліфікаційними. По-друге, велика кількість венчурних фондів пояснюється перш за все, слабким інтересом звичайних інвесторів до участі в ІСІ. Це змушує їхніх засновників надавати перевагу приватному розміщенню своїх цінних паперів. З іншого боку, невелика кількість привабливих для інвестування активів не дозволяє ІСІ виконувати вимоги щодо диверсифікації своїх активів.

Для того, щоб визначити динаміку розвитку ІСІ в Україні, необхідно не лише прослідкувати темпи приросту їхніх активів, але й порівняти їх з основними макроекономічними показниками (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка активів ІСІ в Україні протягом 2012–2018 рр.\*

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Активи ІСІ, млрд грн	157,2	177,5	206,4	236,2	230,2	275,5	296,8
Темпи приросту активів ІСІ, %	-	12,9	16,3	14,4	-2,5	19,7	7,7
Частка активів ІСІ у ВВП, %	11,2	12,1	13	11,9	9,7	9,2	8,3
Відношення активів ІСІ до активів банків, %	13,9	13,9	15,7	19,4	18,3	20,7	21,8
Рівень інфляції, %	-0,2	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7	9,8

\* Побудовано автором за [1; 4]

З табл. 3 видно, що незважаючи на майже щорічне (за винятком 2016 р.) абсолютне зростання активів діючих ІСІ, темпи їхнього приросту були меншими, ніж рівень інфляції, а частка активів ІСІ у ВВП держави, починаючи з 2015 р., постійно зменшувалася. Позитивним виглядає лише порівняння динаміки активів ІСІ з активами банківської системи України, які зростають ще меншими темпами.

ІСІ можуть формувати свої активи за рахунок коштів в національній та іноземних валютах, розміщених на поточних та вкладних рахунках в банках, банківських металах, об'єктів нерухомості, цінних паперів вітчизняних та іноземних емітентів, майнових та корпоративних прав, а також інших активів (табл. 4). Такі активи ІСІ оплачують за рахунок коштів спільного інвестування.

Таблиця 4

Структура активів ІСІ в Україні у 2014–2018 рр., %\*

Показник	Відкриті ІСІ	Інтервальні ІСІ	Закриті ІСІ (крім венчурних)	Венчурні ІСІ	
Цінні папери	2014	65,33	74,81	53,07	27,31
	2015	64,98	70,55	31,82	20,2
	2016	67,26	74,81	27,3	21,49
	2017	67	81,3	24,9	15,9
	2018	69,9	86,7	12,2	10,7
Кошти	2014	23,08	14,21	6,44	1,5
	2015	23,58	9,9	11,63	1,44
	2016	24,83	14,43	15,6	1,39
	2017	26	13	15,2	1,3
	2018	24,9	9	7,1	1,2
Нерухомість	2014	-	-	0,2	2,22
	2015	-	-	0,17	2,71
	2016	-	-	0,2	2,87
	2017	-	-	0,2	2,7
	2018	-	-	0,2	3,3
Банківські метали	2014	1,74	0,76	-	0,01
	2015	2,37	-	0,03	-
	2016	0,92	-	0,04	-
	2017	1	-	0,02	-
	2018	1,2	-	0,02	-

продовження таблиці 4

1	2	3	4	5	6
Інші активи	2014	9,85	10,21	40,29	68,96
	2015	9,06	19,55	56,34	75,65
	2016	6,99	10,76	56,9	74,26
	2017	6	5,7	59,6	80,1
	2018	4	4,3	80,6	84,8

\* Побудовано автором за [1]

Статистичні дані свідчать, що склад активів ІСІ дещо відрізняється залежно від його типу. Зокрема, у той час як відкриті та інтервальні ІСІ змушені більшість своїх активів утримувати в більш ліквідних цінних паперах та залишках на рахунках в банках, закриті ІСІ можуть собі дозволити шукати прибутковіші напрямки вкладень. Крім того, не дивлячись на те, що для венчурних ІСІ встановлені дещо ліберальніші вимоги до складу активів, в них левову частку становлять інші активи, які включають переважно дебіторську заборгованість (у тому числі позики) та корпоративні права.

Активи ІСІ не можуть включати:

- 1) цінні папери інших ІСІ;
- 2) приватизаційні цінні папери;
- 3) договори про участь у фонді фінансування будівництва;
- 4) цінні папери, випущені КУА, зберігачем активів ІСІ, Центральним депозитарієм цінних паперів, оцінювачем майна та аудитором ІСІ;
- 5) цінні папери, випущені пов'язаними особами КУА, зберігача активів ІСІ, Центрального депозитарію цінних паперів, оцінювача майна та аудитора ІСІ;
- 6) цінні папери іноземних емітентів, не допущені до торгів на жодній з визначених НКЦПФР іноземних фондових бірж;
- 7) іпотечні облігації, облігації підприємств та місцевих позик, кредитний рейтинг яких не відповідає інвестиційному рівню, на суму більше, ніж 20 % вартості активів ІСІ;
- 8) кошти і банківські метали на поточних і вкладних рахунках у банках, кредитний рейтинг яких не відповідає інвестиційному рівню, на суму більше, ніж 20 % вартості активів ІСІ;
- 9) векселі та ощадні (депозитні) сертифікати на більше, ніж 10 % вартості активів ІСІ;
- 10) товаророзпорядчі цінні папери, заставні;
- 11) сертифікати фондів операцій з нерухомістю.

На венчурні фонди розповсюджується обмеження, встановлені у перших чотирьох перелічених пунктах. Крім того, венчурні фонди можуть надавати позики, проте лише юридичній особі, не менше 10 % статутного капіталу якої належить такому ІСІ.

З огляду на те, що головне призначення ІСІ полягає у спільному інвестуванні коштів у фондові активи, найбільший інтерес викликає портфель цінних паперів (табл. 5), сформований українськими інвестиційними фондами.

Таблиця 5

Портфель цінних паперів ІСІ в Україні у 2014–2018 рр.\*

Вид цінного паперу	2014		2015		2016		2017		2018	
	вартість, млрд грн	частка, %								
Акції	34,4	58,2	26,2	53,8	28,2	56,3	21,5	50,4	12,8	39,6
Векселі	15,9	26,9	13,2	27,1	12,7	25,3	11,7	27,4	9,2	28,6
Деривативи	0,08	0,1	0,07	0,1	0,24	0,5	0,86	2,0	1,47	4,6
Заставні	0,02	0,03	0,02	0,04	0,012	0,02	0,01	0,02	0,00	0,0
Облігації державні	0,33	0,6	0,29	0,6	0,43	0,9	0,5	1,2	0,76	2,3
Облігації місцеві	0,0008	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0
Облігації підприємств	8,38	14,2	8,9	18,3	8,5	17	8,11	19,0	8	24,9
Всього	59,13	100	48,71	100	50	100	42,7	100	32,2	100

\* Побудовано автором за [1]

Аналіз табл. 5 свідчить, що портфель цінних паперів ІСІ в Україні в цілому відображає головні тенденції, які характерні для розвитку вітчизняного фондового ринку протягом останніх п'яти років. Зокрема, загальне зменшення вартості портфеля цінних паперів в основному відбулося за рахунок зменшення вкладень в акції (в абсолютному вираженні – на 21,64 млрд грн), що призвело до того, що їхня частка впала на 18,6 %. Таке радикальне зменшення частки акцій у портфелі насамперед викликане посиленням вимог НКЦПФР до їхньої емітентів та усуненням з ринку «сміттєвих» цінних паперів. Заборона торгувати векселями на фондових біржах спричинила поступове зменшення зацікавленості ІСІ в такому виді цінного паперу (в абсолютному вираженні – на 6,7 млрд грн). Значне зростання частки облігацій підприємств у портфелі цінних паперів (на 10,7 %) викликане загальним зменшенням цього портфеля, адже в абсолютному вираженні вартість корпоративних облігацій навіть зменшилась (на 0,38 млрд грн). Цікаво, що приблизно на таку ж суму зросли вкладення ІСІ в державні облігації. При цьому найбільший приріст вартості ОВДП в портфелі цінних паперів спостерігався у 2018 р., що також цілком відповідає тенденціям, що характерні для фондових операцій в Україні.

Учасниками ІСІ, тобто власниками цінних паперів, випущених ІСІ або КУА, які ними управляють, можуть бути юридичні та фізичні особи, резиденти та нерезиденти. Не можуть бути учасниками ІСІ держава, територіальні громади, а також юридичні особи, в яких частка державної або комунальної власності перевищує 25 %. Фізичні особи можуть стати учасниками венчурного фонду, якщо вони купують цінні папери такого ІСІ на суму не менше, ніж 1500 мінімальних місячних заробітних плат станом на 1 січня 2014 р., а кваліфікаційного ІСІ, якщо вартість придбаного пакету цінних паперів не менше 100 мінімальних місячних заробітних плат станом на 1 січня 2014 р. (табл. 6).

Таблиця 6

Кількість та частка інвесторів в ІСІ в Україні станом на кінець 2018 р.\*

Фонди	Резиденти				Нерезиденти			
	Юридичні особи		Фізичні особи		Юридичні особи		Фізичні особи	
	к-сть	частка	к-сть	частка	к-сть	частка	к-сть	частка
Відкриті	19	9,3	1622	77,8	8	12,7	1	0,2
Інтервальні	18	12,8	249822	85,3	1	1,9	18	0
Закриті (крім венчурних), у т. ч. з публ. емісією прив. емісією	356	15,5	3794	76,7	24	7,7	8	0,1
	164	39,9	3735	13,7	15	46,3	8	0,1
	192	10,8	59	88,9	9	0,3	0	0
Венчурні	2890	65,6	572	10,9	386	23,3	9	0,2
Всього	3283	-	255810	-	419	-	36	-

\* Побудовано автором за [1]

Не дивлячись на переважаючу чисельну більшість вітчизняних інвесторів-фізичних осіб, кількість яких становить 98,56 % від загальної кількості учасників ІСІ, статистика Української асоціації інвестиційного бізнесу свідчить, що найактивнішими інвесторами є юридичні особи-резиденти. Проте необхідно зауважити, що їхня частка у вкладеннях в ІСІ з 2012 р. до 2018 р. зменшилася з 81 до 62,3 % чистих активів усіх ІСІ [1].

Одним з можливих напрямків розвитку діяльності ІСІ в Україні повинно стати переведення їхньої взаємодії зі своїми клієнтами у цифровий формат, тим більше, що Закон України «Про інститути спільного інвестування» вимагає від КУА розмішувати

інформацію про функціонування корпоративних та пайових фондів, якими вони управляють, на своїх веб-сайтах. Крім того, дані про видані КУА ліцензії на здійснення професійної діяльності з управління активами є на сайті НКЦПФР та Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), яка є саморегулювальною організацією, що об'єднує професійних учасників фондового ринку.

Станом на червень 2019 р. на сайті УАІБ є інформація про 295 КУА, з яких ми розглянули 148 веб-сайтів, що становить більше 50 %. Огляд засвідчив, що переважна більшість КУА відносяться до їхнього наповнення формально, адже оприлюднюють виключно ті відомості, які вимагає законодавство: дозвільні документи, фінансову звітність, перелік осіб, які обслуговують фонди, тощо. Близько 20 сайтів КУА містять загальну інформацію про послуги, які вони надають, ознайомлюють з діяльністю ІСІ, наводять аргументи на користь спільного інвестування та 5 КУА вказують на сайті вартість чистих активів фондів та її динаміку. Лише 8 КУА розміщують на своїх сайтах послідовність кроків, які повинен зробити клієнт для того, щоб стати учасником фонду. При цьому всі наголошують на тому, що клієнти повинні для цього відвідати офіс КУА, один з них пропонує надсилати необхідні документи поштою і ще один робить можливим співпрацю з клієнтом через використання і накладення електронного цифрового підпису на договори купівлі-продажу цінних паперів ІСІ.

**Висновки.** Незважаючи на велику кількість ІСІ в Україні, їхня активність на ринку фінансових послуг явно недостатня для забезпечення інвестиційними ресурсами національної економіки. Головними перешкодами для їхньої діяльності є невелика кількість інструментів вітчизняного фондового ринку, низький рівень заощаджень домогосподарств та незначний рівень проникнення діджиталізації у взаємовідносини між учасниками і управляючими ІСІ.

#### Список бібліографічного опису:

1. Квартальні та річні огляди ринку управління активами/Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу. URL: [http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ\\_ici\\_quart.html](http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html).
2. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 5 лип. 2012 р. № 5080-VI/Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
3. Положення про склад та структуру активів інституту спільного інвестування: Рішення НКЦПФР від 10 верес. 2013 р. № 1753/Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1689-13>.
4. Статистична інформація / Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

#### References:

1. Kwartalni ta richni oglyady rynku upravlinnya aktyvamy [Quarterly & Annual Asset Management Industry Reviews]. Ukrayinska Asotsiatsiya Investytsiynogo Biznesu. Retrieved from [http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ\\_ici\\_quart.html](http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html). [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrayiny "Pro Instytuty spilnogo investuvannya" pryinyaty 05 lyp. 2012 roku № 5080-VI [Law of Ukraine "On Collective Investment Institutions" from July 5, 2012, № 5080-VI]. Verhovna Rada Ukrayiny. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>. [in Ukrainian].
3. Polozhennya pro sklad ta strukturu aktyviv instytutu spilnogo investuvannya, uhvalene Riszenniam NKCPFR 10 veres. 2013 roku № 1753. [Regulation "On Composition and Structure of Assets of Collective Investment Institutions", approved by the Resolution of NSSMC from September 10, 2013, № 1753]: Verhovna Rada Ukrayiny. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1689-13>. [in Ukrainian].
4. Statystychna informatsiya [Statistical information]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-17>

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 658.8

Дейнега І. О., д.е.н., доцент

Рівненський державний гуманітарний університет

**РОЛЬ ФІРМОВИХ КОЛЬОРІВ В УПРАВЛІННІ БРЕНДАМИ  
ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

У статті актуалізовано значення кольору у маркетинговій діяльності організацій. Ідентифіковано вплив кольорів на емоційний стан людини. Розкрито культурні особливості сприйняття кольорів. Узагальнено практику найбільшого поширення кольорів і їх комбінації у брендингу вітчизняних і закордонних закладів вищої освіти. Розроблено практичні рекомендації щодо підбору закладом вищої освіти власних фірмових кольорів. Конкретизовано позиції законодавчого унормування вибору кольорів брендової символіки закладами вищої освіти.

**Ключові слова:** колір, фірмовий колір, органи чуття, бренд, брендова символіка, заклад вищої освіти.

Deineha I.

**THE ROLE OF BRAND COLORS IN THE MANAGEMENT OF BRANDS  
HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS**

The article updates the value of color in the marketing activities of organizations. The influence of colors on the emotional state of a person has been identified. The cultural features of color perception are revealed. The practice of the largest distribution of colors and their combination in branding of domestic and foreign higher education institutions are generalized. Practical recommendations on the selection of institutions of higher education of their own corporate colors. The positions of legislative normalization of the choice of colors of brand symbolics by institutions of higher education are specified.

**Key words:** color, corporate color, sense organs, brand, brand symbolism, institution of higher education.

Дейнега И. А.

**РОЛЬ ФИРМЕННЫХ ЦВЕТОВ В УПРАВЛЕНИИ БРЕНДОМ УЧРЕЖДЕНИЙ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье актуализировано значение цвета в маркетинговой деятельности организаций. Идентифицировано влияние цвета на эмоциональное состояние человека. Раскрыто культурные особенности восприятия цветов. Обобщена практика наиболее распространенных цветов и их комбинаций в брендинге отечественных и зарубежных высших учебных заведений. Разработаны практические рекомендации по подбору заведением высшего образования собственных фирменных цветов. Конкретизированы позиции законодательного нормирования выбора цветов брендовой символики высшими учебными заведениями.

**Ключевые слова:** цвет, фирменный цвет, органы чувств, бренд, брендовая символіка, учреждение высшего образования.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її з важливими науковими та практичними завданнями.** Бренд, як сукупність асоціацій, формується через систему матеріальних та нематеріальних складових. Споживачі сприймають їх через органи чуття, що, як відомо, забезпечують такі основні чутливості: види зір, слух, нюх, смак, дотик, рівновагу та відчуття положення тіла у просторі, тобто інформацію про товар вони сприймають не лише через систему зорової візуалізації, найбільшу питому вагу в якій займають семантичні конструкції. Колір, як суб'єктивна характеристика сприйняття світлової хвилі, може впливати на споживача, змінюючи його настрій, впливаючи на його вибір, формуючи систему асоціацій, з яких і складається бренд, тобто

використання у бренді певних кольорів спрямоване на те, щоб викликати у споживача різні емоційні та/або поведінкові реакції.

Заклади вищої освіти (ЗВО) поступово впроваджують у власну діяльність ринкові прийоми. Вони все більше приділяють увагу рекламі, масово проводять ребрендинг, змінюючи фірмові кольори та логотипи. Враховуючи також те, що люди різних вікових груп та психотипів надають перевагу різним кольорам, дослідження пріоритетних саме для цільової аудиторії ЗВО кольорів актуалізує дане дослідження.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Роль кольору в житті людини детально розглянута в психології і педагогіці. Поширеним є також обґрунтування ролі кольору у комерційній діяльності підприємства, зокрема у просуванні та стимулюванні збуту продукції чи послуг. Серед науковців, що займалися розкриттям змісту цього питання можна відзначити С. Махнушу, Н. Косолап, що досліджували проблеми формування бренд-колеристики [1], Н. Скригун та ін., що вивчали особливості використання кольорової гами у харчовій промисловості [2], В. Божкову та Л. Носову, котрі оцінили значення кольору в рекламі [3], О. Дейнегу, який описав специфіку використання кольорів у комерційній діяльності промислових підприємств [4], М. Окландера, що проаналізував можливості врахування психологічного впливу кольору на поведінку споживачів [5]. Однак, практика застосування кольорів у маркетинговій діяльності ЗВО досліджена не достатньо.

**Цілі статті.** Метою написання статті є визначення ролі кольорів бренду у діяльності ЗВО та розробка практичних рекомендацій щодо їх бренд-колеристики.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Фірмові кольори є надзвичайно важливим інструментом, фоном товарного знака серед подібних або майже тотожних об'єктів. В історії ті або інші кольори в поданні суспільства пов'язувалися із якимись конкретними якостями чи подіями. Наприклад, «білий є кольором чистоти; чорний – розкоші; синій – лідера; пурпурний – обраності; зелений – навколишньої природи і здоров'я» [6, с. 53]. Вибираючи колір для бренду чи логотипу, менеджери організацій повинні враховувати емоційний стан, який вони хочуть сформувати у споживача, а також те, який зміст закладається у філософію діяльності самої організації.

Колір – це теж інформація, яка закодована за допомогою системи хвиль певної довжини і сприймається контактною аудиторією організації через очі та шкіру. Використання правильно підібраної кольорової гами дозволяє «привабити увагу і сформувати образ організації через психологічний вплив на людей» [7, с. 370]. Н. Плішко застосовує термін «колірні переваги», які, на його думку, мають непрямий стосунок до питання про енергетичний вплив кольору на центральну нервову систему [8].

Загальноприйняті вимоги по підбору кольорів при формуванні брендів товарів, можуть бути застосовані і по відношенню до ЗВО. В першу чергу це стосується вимоги, коли бренд повинен враховувати специфіку діяльності організації, підкреслювати її конкурентні переваги (зокрема, якщо це ЗВО з «історією» варто використовувати коричневий колір, а коли він орієнтований на екологічну компоненту – зелений, на водні ресурси – синій або блакитний тощо).

При підборі кольорів або їх кольорової гамми, що будуть використані в бренді, необхідно враховувати певні закономірності. Слід зазначити, що в умовах кризи використання насичених, глибоких кольорів, таких як, наприклад, червоний, чорний, насичені фіолетовий і жовтий тощо, необхідно обмежити. Вони повинні застосовуватися виключно для того, щоб підкреслити інші кольори. При цьому перевагу варто надати світлим природнім кольорам, які будуть навіювати оточуючим оптимізм і спокій. Особливо це стосується вибору кольорів для брендової символіки організації (табл. 1).

Таблиця 1

## Вплив кольору на емоційний стан споживача

Колір	Оцінка
Білий	Нейтральний. Як правило, служить фоном, на якому будь-яка інформація сприймається легко. Майже ніколи не викликає негативних асоціацій. Пов'язаний з чистотою, молодістю і світлом.
Чорний	Може викликати депресію у потенційних споживачів, проте чорні шрифти виглядають цілком доречними і традиційними. Символ солідності і високої якості. Пов'язаний із нічним часом, таємницею і сумом.
Фіолето-вий	Сприяє прийняттю креативних рішень. Колір абстракції і внутрішньої концентрації, популярний серед творчих людей. Передає мудрість, артистизм, натхнення, благородство і таємницю. Підходить для реклами ЗВО, що хочуть підкреслити творчу складову.
Синій	Заспокоює, налаштовує споживача на раціональне прийняття рішень, і не викликає негативних емоцій. Один із кращих кольорів, що привертають увагу. Основні асоціації – мир, спокій, глибина, мудрість, тиша.
Блакитний	Колір інтелекту і гармонії. Семантика світло-блакитного: лід, холод, чистота, щирість і байдужість.
Зелений	Може забезпечити цілющі і розслаблюючі ефекти. Символізує життя, природу, гармонію, природність, розвиток, доброту.
Жовтий	Може зробити рекламований продукт «розумним» і допомогти поглинути нові ідеї. Семантика жовтого: сонце, свято, радість, свобода, достаток.
Помаранчевий	Викликає сплеск життєвої енергії і захищає споживача від негативного впливу зовнішніх факторів. Активізує процес прийняття рішень. Може використовуватись на рекламних матеріалах ЗВО. Асоціації: рух, товариськість, бадьорість, швидкість.
Червоний	Стимулює споживача приймати негайні рішення і здійснювати необачні дії, тому він типовий для реклами. Однак, варто використовувати в помірних кількостях, тому що надлишок цього кольору може викликати роздратування і агресію. Семантика червоного: пристрасть, життя, воля, боротьба, активність і вогонь.

*Джерело: власне напрацювання на підставі [9]*

При підборі кольорів для брендової символіки ЗВО, який орієнтований на просування своєї присутності на глобальному ринку освітніх послуг, варто також враховувати і культурні аспекти їх сприйняття цільовою аудиторією (табл. 2). У різних народів один і той самий колір може викликати різні емоції та асоціації, що пов'язано із відмінностями у традиціях і віруваннях. Наприклад, білий колір в країнах Європи і в тому числі в Україні характеризує невинність і чистоту, пов'язаний із позитивними емоціями (весілля, шлюб), тоді як в Китаї, Японії, Індії цей колір має негативний відтінок, оскільки асоціюється з трауром і нещастям, що обмежує його застосування у брендингу ЗВО та інших складових комплексу маркетингових комунікацій при прийнятті рішення про освоєння цих цільових ринків.

Таблиця 2

## Культурні особливості сприйняття кольорів

Колір	Аспект об'єктної ідентифікації
Білий	Європа: шлюб, ангели, лікарі, лікарня, світ; Японія: траур, біла гвоздика символізує смерть; Китай: траур, смерть; Індія: нещастя; Схід: похорон; Фен-шуй: Янь, метал, смерть, примари, траур, рівновага, впевненість; Київська Русь: вічна безмовність.
Чорний	Європа: траур, похорон, смерть, бунт, спокій; Таїланд: нещастя, зло; Іудаїзм: нещастя, зло; Австралійські аборигени: колір людей; Фен-шуй: Інь, вода, гроші, успіх в кар'єрі, дохід, стабільність, емоційна захист, сила; Київська Русь: кінець, смерть, пекло.

продовження таблиці 2

1	2
Фіолетовий	Таїланд: траур (вдови); Католицизм: смерть, траур, розп'яття; Фен-шуй: Інь, колір фізичного і психічного зцілення.
Синій	Значення символіки кольору близьке до блакитного; Київська Русь: таємниця, небо, духовність.
Блакитний	Європа: заспокоєння; Іран: траур, колір неба і духовність; Китай: безсмертя; Індуїзм: колір Крішни; Іудаїзм: святість; Християнство: колір Христа; Католицизм: кольору одягу Марії; Близький Схід: захист; глобальне сприйняття: колір безпеки; Фен-шуй: Інь, вода, спокій, любов, зцілення, релаксація, довіру, пригоди; Захід: печаль, депресія; Київська Русь: юність, матеріальний світ.
Зелений	Японія: життя; Іслам: надія, чеснота; Ірландія: символ всієї країни; Європа / США: весна, нове народження, День Святого Патрика, Різдво (з червоним); США: гроші (бакси); Індія: Іслам; Фен-шуй: Інь, дерево, зцілення, здоров'я, спокій.
Жовтий	Європа: щастя, надія, радість, боязнь небезпек, слабкість; Азія: колір імперського; Єгипет: траур; Японія: мужність; Індія: торговці; Буддизм: мудрість; Фен-шуй: Янь, Земля, сприятливий, сонячні промені, тепло, рух; Київська Русь: сонце.
Помаранчевий	Європа: осінь, урожай, творчість; Ірландія: протестанти (релігійні); США: Хеллоуїн (з чорним), дешеві товари; Індуїзм: шафран (персиковий помаранчевий) священний колір; Фен-шуй: Янь, Земля, цілі, підсилює концентрацію.
Червоний	Китай: колір нареченої, удачі, торжества; Індія: чистота; Південна Африка: траур; Схід: радість (в поєднанні з білим); Захід: збудження, любов, пристрасть; США: Різдво (у поєднанні з зеленим), День святого Валентина (з білим); Іврит: жертва, гріх; Японія: життя; Християнство: жертва, пристрасть, любов; Фен-шуй: Янь, вогонь, удача, повага, захист, живучість, гроші, визнання; Київська Русь: краса, радість, життя.

*Джерело: напрацювання власне на підставі [10]*

При виході на міжнародний освітній простір варто враховувати також те, що у різних культурах кольори можуть мати різні значення. Збалансоване використання кольору привертає потенційного споживача, створює сприятливу атмосферу, заспокоює і полегшує сприйняття інформації. Колір значно впливає на емоційний стан людей і їх почуття, викликає підсвідомі асоціації.

Таким чином, при підборі кольорів брендової символіки ЗВО необхідно керуватися такими рекомендаціями:

- відповідність специфіці цільової аудиторії, на задоволення потреб якої націлена діяльність ЗВО;

- відображення філософії діяльності ЗВО, змісту його ідей, історії та стратегії розвитку тощо, тобто не заперечувати, а підсилювати базові цінності, на яких ґрунтується діяльність ЗВО;

- забезпечення взаємозв'язку кольору із іншими складовими брендової символіки ЗВО, зокрема логотипом і слоганом;

- відмова від наслідування «ідеальної» колірної гами успішних на ринку ЗВО, варто знайти свій, відмінний від інших стиль [7, с. 373].

Результати дослідження кольорової гами брендової символіки ЗВО України, дозволяють констатувати, що при її формуванні застосовуються переважно білий (173 ЗВО), жовтий (172 ЗВО), блакитний (133 ЗВО), синій (109 ЗВО), червоний (91 ЗВО), чорний (50 ЗВО), зелений (53 ЗВО) та сірий (41 ЗВО) кольори (рис. 1).

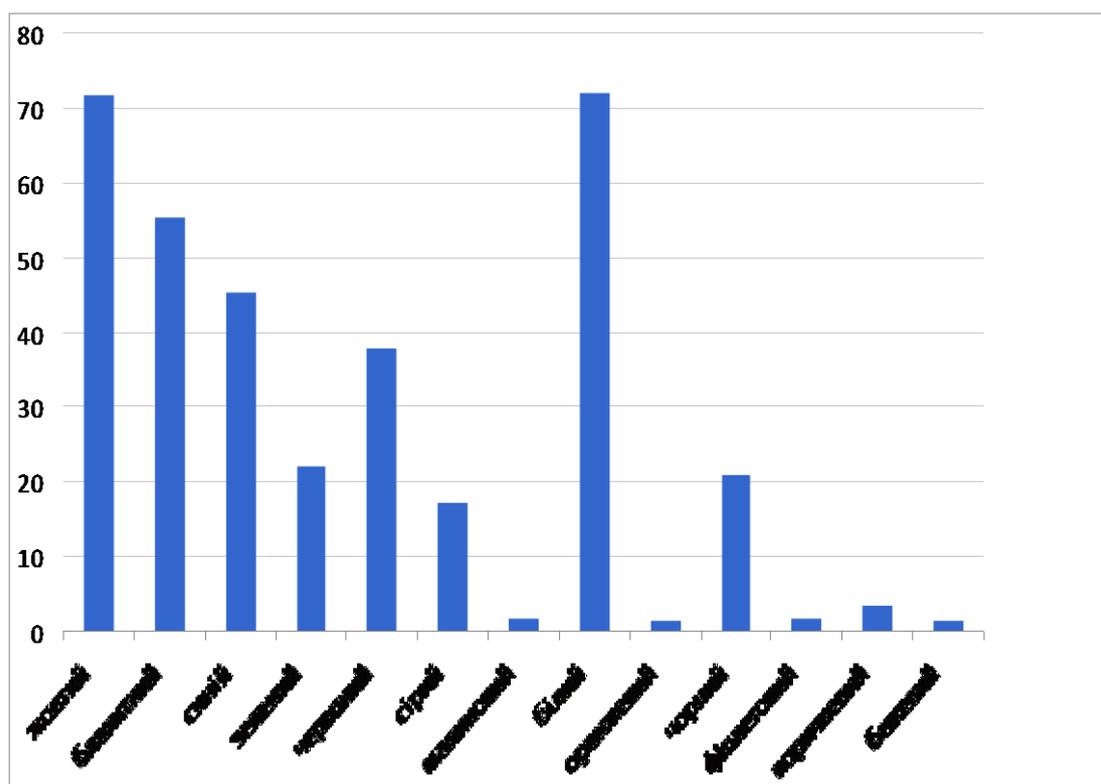


Рис. 1. Вагомість застосування кольорів у брендovій символіці вітчизняних ЗВО, %

*Джерело: власне напрацювання [11, с. 175]*

Переважає більшість ЗВО використовує білий колір або для фону зображення, або як колір написання букв. У рідких випадках білий колір використовується як колір зображення. Так само не часто для таких цілей ЗВО використовують і чорний колір. Переважно він є кольором букв і лише у деяких випадках – вагомою частиною забарвлення логотипу. Надають перевагу чорному обрамленню ЗВО, які перебувають у підпорядкуванні Міністерства внутрішніх справ. Цей колір є найбільш «важким» для сприйняття, у даному контексті символізує силу і владу. Крім того такі ЗВО часто застосовують сірий колір як символ зброї.

Значна кількість відтінків брендovої символіки вітчизняних ЗВО і червоного кольору: від світло-червоного до насиченого червоного, майже бордового. При цьому цей колір використовується як базовий або формує акцент на дрібних деталях. Ним переважно забарвлюють символічне зображення «вогню знань».

Найбільше різних відтінків у брендovій символіці ЗВО має жовтий колір – від світло-жовтого до насиченого золотавого відтінку. Золотавий відтінок у брендах застосовується переважно для зображення колосків (символу родючості і достатку), а також на гербах ЗВО Міністерства фінансів як символ золота (добробуту і процвітання).

Велика кількість ЗВО (понад 50%) застосовує у своїй брендovій символіці чотири і більше кольорів і лише четверта частина з них – один або два (24,6%) (рис. 2). Слід зазначити, що найкращі ЗВО світу переважно використовують обмежену палітру кольорів, надаючи перевагу червоному та синьому.

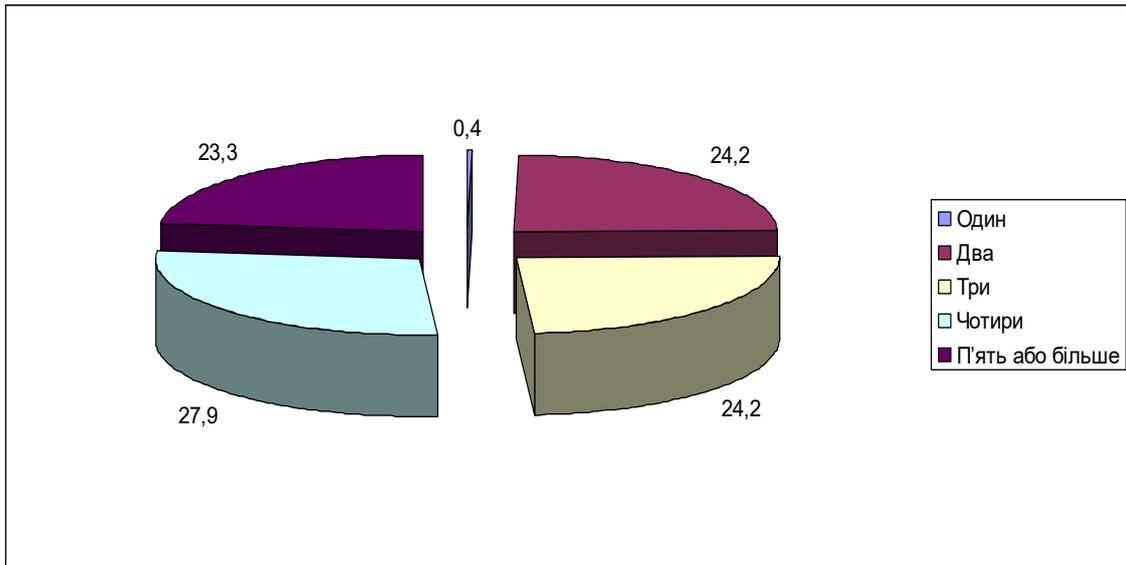


Рис. 2. Частота застосування комбінацій кольорів у брендовій символіці вітчизняних ЗВО, %

Джерело: власне напрацювання [11, с. 176]

Законодавство України не перешкоджає творчості освітніх організацій при створенні ними бренду. Зокрема, в ЗУ «Про освіту» присутній термін «універсальний дизайн у сфері освіти», яким передбачається «дизайн предметів, навколишнього середовища, освітніх програм та послуг, що забезпечує їх максимальну придатність для використання всіма особами без необхідної адаптації чи спеціального дизайну» [12].

Для підбору кольорів сайту практики у сфері дизайну пропонують застосовувати основні принципи теорії кольору, які ґрунтуються на застосуванні кола кольорів, винайденого І. Ньютоном у 1666 р. Саме ця теорія лягла в основу становлення і розвитку сучасної оптики, складовою частиною якої є web-дизайн. І. Ньютон за допомогою тригранної скляної призми розклав біле світло на сім кольорів (в спектр), довівши його складність (явище дисперсії), відкрив хроматичну аберацию. Колірне коло дозволяє вибрати оптимальне поєднання кольорів, які б гармонували разом. Для цього необхідно використовувати будь-які два кольори один навпроти одного, будь-які три кольори на рівній відстані при формуванні трикутника або будь-який з чотирьох кольорів, що утворюють прямокутник (дві пари кольору один навпроти одного). Схеми залишаються правильними незалежно від кута повороту [13].

**Висновки.** Отже, колір відіграє значну роль при ідентифікуванні бренду ЗВО, дозволяє цільовій аудиторії краще визначити концепцію ЗВО, систему його цінностей, сформувані стійку систему асоціацій по відношенню до нього. При підборі кольорів бренду ЗВО повинні в першу чергу враховувати специфіку своїх освітніх продуктів і характеристики цільової аудиторії. Дослідження встановило, що вітчизняні ЗВО застосовують для реалізації цієї комунікаційної складової переважно білий, жовтий, блакитний та синій кольори, причому більше половини поєднують у своїх брендах чотири і більше кольори. На противагу їм найкращі ЗВО світу переважно використовують обмежену палітру кольорів, надаючи перевагу червоному та синьому.

#### Список бібліографічного опису:

1. Махнуша С. М., Косолап Н. Є. Аналіз бренд-коліористики як інструменту впливу на цільову аудиторію бренду. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 2. С. 95-104.
2. Скригун Н. П., Семененко К. Ю., Білодідова Н. М. Кольорова гама в оформленні упаковки пивної продукції як ключовий засіб комунікацій зі споживачем. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 20(2). С. 101-104.
3. Божкова В. В., Носонова Л. В. Роль поліграфічної реклами у просуванні продукції машинобудівних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 14(1). С. 31-36.

4. Дейнега О.В. Маркетингова концепція формування продуктоорієнтованого інформаційного забезпечення підприємств: моногр. Рівне: вид. О. Зень, 2017. 291 с.
5. Окландер М., Губарева Ю. Нейромаркетинг — теорія та практика впливу на підсвідомість споживача. *Економіст*. 2014, №11. С. 59-62.
6. Райс Эл., Райс Л. 22 закона создания брэнда. М., 2004. 65 с.
7. Дейнега О. В., Дейнега І. О. Маркетингові аспекти формування дизайну товару. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2010. № 4. С. 368-373.
8. Плишко Н. К. Особенности сенсомоторных реакций при изменении эмоционального состояния. *Диагностика психического состояния в норме и патологии*. Л., 1980. с. 126-134.
9. Jens B. The Proven Impact of Color On Consumer Behavior. URL: <https://curatti.com/how-to-color-your-brand-color>.
10. Овсічук В. Историко-культурні аспекти семантики кольору. URL: [http://www.koloristika.in.ua/t\\_kak.php](http://www.koloristika.in.ua/t_kak.php). – (дата звернення: 14.11.2019 р.).
11. Дейнега І.О. Маркетингові комунікації закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг: моногр. Рівне: вид. О. Зень, 2018. 278 с.
12. Закон України «Про освіту». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення: 14.11.2019).
13. Choosing the best color scheme for the websites you design. URL: <https://1stwebdesigner.com/best-colors-for-websites/>.

### References:

1. Makhnusha, S. M. & Kosolap, N. Y.E. (2011) The analysis of brand color as a tool for influencing the target audience of a brand. *Marketvnh i menedzhment innovatsiv*. № 2. pp. 95-104. (in Ukr.)
2. Skrvhun, N. P., Semenenko, K. YU. & Bilodidova, N. M. (2016) Color range in designing beer packaging as a key means of communication with the consumer. *Naukovyy visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky*. Vol. 20 (2). pp 101-104. (in Ukr.)
3. Bozhkova, V. V. & Nosonova, L. V. (2017) The role of printing advertising in promoting the products of machine-building enterprises. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*. Vol. 14 (1). pp 31-36. (in Ukr.)
4. Devneha, O.V. (2017) *Marketynhova kontsepsiya formuvannya produktoorientovanoho informatsynoho zabezpechennya pidpryemstv* [Marketing concept of formation of product-oriented information support of enterprises]: monohr. Rivne: vyd. O. Zen'. (in Ukr.)
5. Oklander, M. & Hubarveva, YU. (2014) Neuromarketing - theory and practice of influence on the subconscious of the consumer. *Ekonomist*. №11. pp. 59-62. (in Ukr.)
6. Ravs, El. & Ravs, L. (2004) 22 zakona sozdaniva brenda [22 brand creation law]. M. (in Russ.)
7. Devneha, O. V. & Devneha, I. O. (2010) Marketing aspects of product design formation. *Naukovi zapysky L'viv's'koho universytetu biznesu ta prava*. № 4. pp. 368-373. (in Ukr.)
8. Plishko, N. K. (1980) Features of sensorimotor reactions when changing the emotional state. *Diagnostika psikhicheskogo sostoyaniya v norme i patologii*. L., pp. 126-134. (in Russ.)
9. Jens, B. The Proven Impact of Color On Consumer Behavior. available at: <https://curatti.com/how-to-color-your-brand-color>. (accessed 14.11. 2019).
10. Ovsyichuk, V. Historical and cultural aspects of color semantics. available at: [http://www.koloristika.in.ua/t\\_kak.php](http://www.koloristika.in.ua/t_kak.php). – (accessed 14.11. 2019). (in Ukr.)
11. Devneha, I.O. (2018) *Marketynhovi komunikatsivi zakladiv vyshchovi osvity na rynku osvitykh posluh* [Marketing communications of institutions of higher education in the market of educational services]: monohr. Rivne: vyd. O. Zen'. (in Ukr.)
12. *Law of Ukraine «On Education»* (2017). available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (accessed 14.11. 2019).
13. Choosing the best color scheme for the websites you design. available at: <https://1stwebdesigner.com/best-colors-for-websites/> (accessed 14.11. 2019).

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-18>

УДК 331.522.4

Дзямулич М.І., к.е.н., доцент, Н.М. Чиж, к.е.н., доцент  
Луцький національний технічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ НЕДЕРЖАВНИХ СТРАХОВИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості функціонування недержавних страхових пенсійних фондів в межах третього рівня системи пенсійного забезпечення в Україні в сучасних умовах розвитку національної економіки. Обґрунтовано необхідність вирішення актуальних проблем щодо розширення обсягів залучення населення до системи недержавного пенсійного страхування.

**Ключові слова:** пенсійне страхування, пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, пенсійна система.

Dziamulych M., Chizh N.

## PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF NON-STATE INSURANCE PENSION FUNDS IN UKRAINE

The article deals with the peculiarities of functioning of non-state pension insurance funds within the third level of the pension system in Ukraine in the current conditions of development of the national economy. The necessity of solving urgent problems regarding the expansion of the population involvement in the system of non-state pension insurance is substantiated.

**Keywords:** pensions insurance, pensions accident, indefinite pensions insurance, pensions system.

Дзямулич Н., Чиж Н.

## **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРАХОВОГО ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В УКРАИНЕ**

В статье рассмотрены особенности функционирования негосударственных страховых пенсионных фондов в пределах третьего уровня системы пенсионного обеспечения в Украине в современных условиях развития национальной экономики. Обоснована необходимость решения актуальных проблем по расширению объемов привлечения населения к системе негосударственного пенсионного страхования.

**Ключевые слова:** пенсионное страхование, пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, пенсионная система.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Реформування пенсійної системи в Україні, котре тривало на початку 2000-х років, мало наслідком формування трирівневої системи пенсійного забезпечення, яка мала б ефективно замінити стару солідарну систему пенсійного забезпечення. Втім, як показала практика, запровадження уже другого, накопичувального рівня нової пенсійної системи, викликало неоднозначні, суперечливі наслідки і не призвело до суттєвого скорочення загального дефіциту Пенсійного фонду, який і досі потребує регулярних субвенцій для покриття витрат на виплату пенсійного забезпечення. Відтак, особливі сподівання були орієнтовані на ефективне функціонування третього рівня пенсійної системи – недержавних пенсійних фондів, які мали б шляхом залучення додаткових коштів від працюючих громадян, сформувати не лише окремих рівень пенсійної системи, але й стати потужним інвестором національної економіки за рахунок ефективного використання залучених фінансових ресурсів. Проте поставленої мети й до цього часу досягнуто не було – число осіб, що користуються послугами недержавного пенсійного забезпечення залишається вкрай малим, порівняно із загальним числом пенсіонерів і, відповідно, відсутні можливості масштабного інвестиційного використання коштів цих фондів. Відтак, виникає потреба визначити головну проблематику, яка супроводжує на даному етапі розвитку національної економіки України діяльність недержавних пенсійних фондів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми.** Питання забезпечення ефективного функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення доволі широко висвітлені в працях таких вітчизняних дослідників, як В. Д. Базилевич, І. Т. Грудзевич, Б. О. Надточій, М. П. Шаварина, І. Є. Януль. Крім того, необхідно віддати належне дослідженням особливостей функціонування недержавних пенсійних фондів, як потужного елемента системи інвестиційного забезпечення національної економіки, які розкриті в працях В. В. Корнєєва та А. В. Колодія. Загалом, проблематика функціонування національної системи недержавного пенсійного страхування на даний час залишається доволі актуальною та потребує більш глибокого дослідження поточних питань забезпечення діяльності недержавних страхових пенсійних установ.

**Цілі статті.** Метою роботи є дослідження особливостей функціонування недержавних страхових пенсійних фондів в межах третього рівня системи пенсійного забезпечення в Україні та обґрунтування необхідності вирішення існуючих проблем забезпечення розширення обсягів залучення громадян України до системи недержавного пенсійного страхування.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Запровадження внаслідок пенсійної реформи 2004-2012 років трирівневої системи пенсійного забезпечення в Україні, мало на меті формування єдиного цілого з різнопланових елементів накопичення та розподілу фінансових ресурсів, що сплачувались громадянами України у якості пенсійних внесків. При цьому перший рівень являв собою обмежений елемент старої системи солідарного пенсійного забезпечення, а другий та третій – базувалися вже на принципах страхової системи. Щоправда, на даний час доволі заплутані та бюрократизовані особливості накопичення коштів на другому рівні пенсійної системи, викликають закономірні сумніви у її функціонуванні як страхової інвестиційної. І, зрештою, лише визначена як третій рівень система страхових недержавних пенсійних фондів, запрацювала в межах визначених загальними напрямками пенсійної реформи. В той же час, досягти очікуваних результатів щодо масового залучення громадян України до укладання персоналізованих договорів недержавного пенсійного страхування, не вдалося.

Якщо вести мову про загальну ефективність діяльності недержавних пенсійних фондів, то варто зауважити, що станом на початок 2019 року в Україні було зафіксовано близько 11,4 млн. осіб, що мали право на одержання пенсійних виплат I в той же час послугами пенсійних страхових фондів користувалися лише близько 850 тис. осіб з числа економічно активного населення. А число учасників системи недержавного пенсійного страхування, які одержували виплати від недержавних пенсійних фондів лише трохи перевищувала 81 тис. осіб, що складає лише 0,7 % від загального числа пенсіонерів. Таким чином, вести мову про ефективний розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення недоцільно. Незважаючи на такі невеликі значення залучення громадян до системи пенсійного страхування, варто визнати, що загалом ситуація щодо розширення ринку недержавного пенсійного страхування розвивається позитивно, із зростанням загальних ключових показників (табл. 1). Разом з тим необхідно зауважити, що очікуваної в процесі проведення пенсійної реформи, масовості залучення населення до недержавного пенсійного страхування не було досягнуто на визначальному, стартовому етапі запровадження третього рівня пенсійної системи. Відтак, необхідно орієнтуватися не на сформовані у 2004 році плани, а на об'єктивну реальність функціонування ринку фінансових послуг.

Таблиця 1.

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні

Показники	Станом на 31.12.2016	Станом на 31.12.2017	Станом на 31.12.2018	Темпи приросту, %	
				2017/2016	2018/2017
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	62,6	58,7	68,8	-6,2	17,2
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	834,0	840,8	855,3	0,8	1,7
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2 138,7	2 465,6	2 745,2	15,3	11,3
Пенсійні внески, всього, млн. грн., у тому числі:	1 895,2	1 897,3	2 000,5	0,1	5,4
- від фізичних осіб	92,2	124,3	172,1	34,8	38,5
- від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,2	0	0
- від юридичних осіб	1 802,1	1 772,3	1 827,7	-1,7	3,1
Пенсійні виплати, млн. грн.	629,9	696,3	809,9	10,5	16,3
Кількість учасників, що отримали / отримують пенсійні виплати, тис. осіб	81,3	78,8	81,3	-3,1	3,2
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	1 080,5	1 455,5	1 767,7	34,7	21,4
Прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду, млн. грн.	834,8	1 183,9	1 440,5	41,8	21,7
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	245,7	271,5	327,2	10,5	20,5

Примітка: побудовано за даними [2]

Як бачимо з наведеної таблиці, ключові значення основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів за 2016-2018 роки показують загальне зростання їх значень, що свідчить про поступове розширення системи недержавного пенсійного страхування і, відповідно, про підвищення ефективності функціонування третього рівня пенсійної системи України. В даному аспекті необхідно звернути увагу на динаміку двох базових значень – чисельності учасників системи недержавного пенсійного страхування та прибутку від інвестування коштів недержавних пенсійних фондів.

Перший з них показує наскільки ефективним є розширення даної системи в аналізованому періоді. Як бачимо, загальне зростання кількості учасників недержавних пенсійних фондів на 21,3 тис. осіб роки становить всього лиш 1,03% за два роки. Навряд чи таке збільшення можна вважати інтенсивним. Адже подібні темпи росту вкрай нескоро дозволять охопити бодай половину економічно активного населення України недержавним пенсійним страхуванням.

Оцінюючи прибутки недержавних пенсійних фондів від інвестування залучених від страхувальників коштів, можна стверджувати про більш оптимістичну динаміку, оскільки щорічне зростання цих значень є доволі вагомим – 41,8% за 2016-2017 роки і 21,7% за 2017-2018 роки. Подібні значення свідчать про високий рівень дохідності інвестицій, що здійснюються пенсійними фондами, адже за не надто значного приросту кількості учасників фондів не відбувалося значного приросту внесків. Відповідно – зростання відбувається саме за рахунок приросту прибутковості вкладень. З іншого боку, якщо ми порівняємо суми інвестиційних доходів недержавних пенсійних фондів з одержаними прибутками, то можна стверджувати, що насправді рівень дохідності цих фінансових установ є доволі привабливим для того, щоб ринок очікував розширення. Зокрема, у 2018 році на доходи в 1767,7 млн. грн. припадало 1440,5 млн. грн. прибутків, що складає 81,5% від обсягу доходів. Таким чином, можна зробити висновок про загальну високу ефективність діяльності недержавних пенсійних фондів на інвестиційному ринку за аналізований період.

Як зазначає В. Корнеєв, одними з головних причин активного розвитку фінансової діяльності та інвестиційних операцій недержавними пенсійними фондами є «щонайменше чотири причини, які сприяють їх динамічному розвитку: а) прогресуючий розвиток фінансового ринку; б) сегментація попиту клієнтів і диверсифікація спектру фінансових продуктів; в) потреби інвестиційного розміщення заощаджень домашніх господарств з вищим рівнем очікуваного доходу; а) поглиблення регулятивних вимог щодо надання фінансових послуг у різних сферах [1, с. 6].

І дійсно, за оцінкою Нацкомфінпослуг загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, станом на кінець 2018 року становила 2 745,2 млн. грн., що на 11,3%, або на 279,6 млн. грн. більше в порівнянні з аналогічним періодом 2017 року та на 15,3%, або на 326,9 млн. грн. більше в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року [2]. Тобто, якщо загалом оцінювати фінансові аспекти функціонування системи недержавного пенсійного страхування в Україні, то можна стверджувати, про наявність можливостей та перспектив росту даної сфери з точки зору досягнення значного рівня капіталізації пенсійних фондів навіть у короткостроковому періоді. Оцінимо динаміку залучення страхових внесків та загального накопичення активів недержавних пенсійних фондів України протягом останніх років (рис. 1).

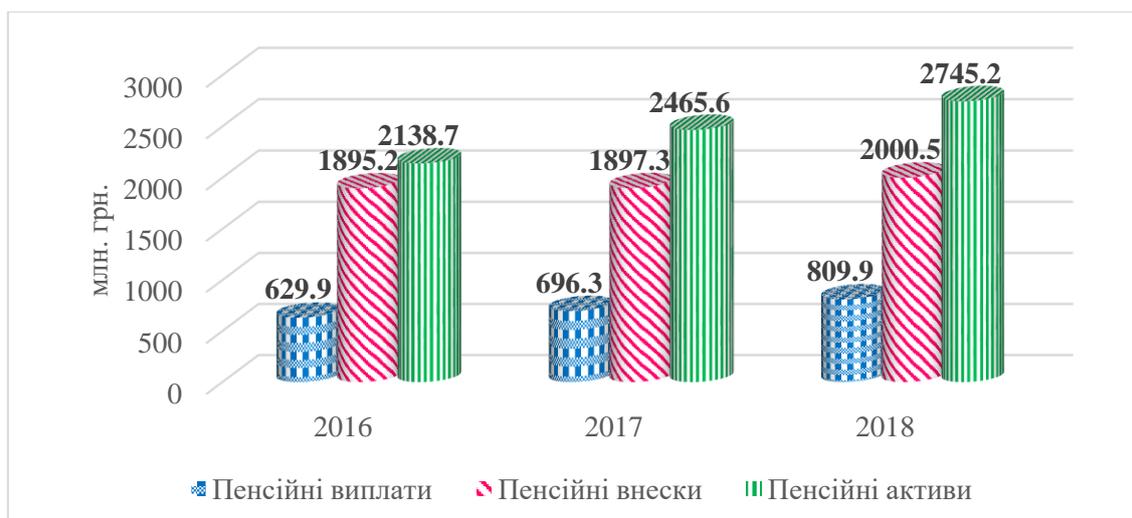


Рис. 1. Динаміка основних показників системи недержавного пенсійного забезпечення за 2016-2018 роки (побудовано за даними: [2])

Як бачимо, зростання обсягу активів недержавних пенсійних фондів за 2016-2018 роки відбувалося випереджаючими темпами. Тобто приріст обсягу внесків до фондів був відчутно меншим за загальний приріст активів пенсійних фондів, що свідчить про забезпечення цього приросту суто за рахунок їх активної інвестиційної діяльності. Звідси можна зробити висновок про надзвичайну економічну привабливість діяльності у сфері пенсійного страхування, яка дає у розпорядження фондів достатні кошти для активних прибуткових операцій на фондових ринках. Крім того, це дає додатковий стимул для розвитку самих недержавних пенсійних фондів, які, безперечно, мають бажання щодо розширення своєї діяльності не лише у сфері пенсійного страхування, але й на інвестиційному ринку.

Як бачимо, незважаючи на песимістичні прогнози щодо проблем успішного функціонування недержавних пенсійних фондів в аспекті забезпечення їх інвестиційної доходності, насправді дані питання відносно успішно вирішуються самим фондами за рахунок активної роботи на фінансових ринках. З іншого боку, проблема залучення населення до участі в системі недержавного пенсійного страхування, якій десять років тому надавалося менше значення, виявляється найбільш вагомим стримуючим фактором розвитку третього рівня системи національного пенсійного забезпечення.

Як зазначає І. Свідерська, до основних причин недостатнього розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні можна віднести: низький рівень доходності пенсійних активів; низький рівень довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення; недостатню зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників та низький фінансовий рівень спроможності громадян для участі у системі недержавного пенсійного забезпечення [3, с. 2019].

**Висновки.** Таким чином, підсумовуючи усе вищезазначене, ми можемо стверджувати наступне:

1. Проблематика розвитку ринку недержавного пенсійного забезпечення полягає в необхідності якомога ширшого залучення населення до системи пенсійного страхування.

2. Фінансові аспекти діяльності недержавних пенсійних фондів на даний час є цілком задовільними і привабливими для їх розвитку в найближчій перспективі.

3. Найбільш оптимальним на нашу думку шляхом розширення системи недержавного пенсійного забезпечення є залучення населення до укладання договорів пенсійного страхування опосередковано, за допомогою стимулювання роботодавців

просувати договори пенсійного страхування для власних працівників на паритетних умовах, як елементу системи соціальної підтримки працюючих.

#### Список бібліографічного опису:

1. Корнеєв В. В. Страхування і недержавне пенсійне забезпечення як ресурсокумулятивні сегменти вітчизняного фінансового ринку. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 13. С. 6-9.
2. Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2018. URL: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF\\_IV\\_kv%202018.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202018.pdf) (дата звернення: 20.01.2020).
3. Свідерська І. М., Стойчик В. І. Недержавне пенсійне забезпечення в соціальному та економічному розвитку України. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 17. С. 217-220.

#### Reference:

4. Korneev V.V. (2013). Strakhuvannia i nederzhavne pensijne zabezpechennia yak resursokumuliatyvni segment vitchyznianogo finansovogo rynku [Insurance and non-state pension provision as resource-cumulative segments of the domestic financial market]. Investment: practice and experience. Vol. 13, pp. 6-9. [in Ukrainian].
5. National Commission for the Regulation of Financial Services Markets. Pidsumky rozvytku systemy nederzhavnogo pensijnogo zabezpechennia stanom na 31.12.2018 [Results of the development of the non-state pension system as of December 31, 2018]. URL: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF\\_IV\\_kv%202018.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202018.pdf) (date of appeal: 20.01.2020). [in Ukrainian].
6. Sviderska I. M., Stoichyk V. I. Nederzhavne pensijne zabezpechennia v socialnomu ta ekonomichnomu rozvytku Ukrainy [Non-state pension provision in social and economic development of Ukraine]. Black Sea Economic Studies. 2017. Vol. 17, pp. 217-220. [in Ukrainian].

*Рецензент: д.е.н., проф. Шубалий О.М.*

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-19>*

УДК 331.101.262

Кощій О.В., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто питання забезпеченості національної економіки трудовими ресурсами, виявлено основні проблеми у цій сфері. З'ясовано основні причини зниження рівня забезпеченості України трудовими ресурсами та низької ефективності їх використання, розроблено пропозиції щодо вирішення існуючих проблем.

**Ключові слова:** трудові ресурси, національна економіка, Україна, ВВП, чисельність населення, старіння нації, трудова міграція, продуктивність праці

Koshchii O.

### PROBLEMS AND PROSPECTS OF LABOR RESOURCES DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article deals with the issues of providing the national economy with labour resources, and identifies the main problems in this area. The main reasons for the decrease in the level of Ukraine's labour supply and low efficiency of their use are clarified. The proposals for solving existing problems are developed.

**Keywords:** labour resources, national economy, Ukraine, GDP, population, aging of the nation, labour migration, labour productivity.

Koshchii O. V.

### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены вопросы обеспеченности национальной экономики трудовыми ресурсами, выявлены основные проблемы в этой сфере. Выяснены основные причины снижения уровня обеспеченности Украины трудовыми ресурсами и низкой эффективности их использования, разработаны предложения по решению существующих проблем.

**Ключевые слова:** трудовые ресурсы, национальная экономика, Украина, ВВП, численность населения, старение нации, трудовая миграция, производительность труда.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Одним з основних багатств національної економіки є трудові ресурси. Саме трудові ресурси та інвестиції згідно основних макроекономічних законів лежать в основі економічного зростання країни [1]. Знання, вміння, творчі здібності людей виступають основною передумовою успішного розвитку національної економіки, визначають спроможність ефективно використовувати всі інші види ресурсів. Тому нині уряди всіх країн приділяють багато уваги покращенню кількісних та якісних характеристик трудових ресурсів, пошуку шляхів їх ефективного використання.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблемі належного забезпечення та ефективного використання трудових ресурсів присвятили праці Бараник З. П., Білоус-Сергеєва С. О., Бородін М.О., Дашко І. М., Дискіна А.А., Залунін В. Ф., Карабанова О. В., Кравченко В. В., Сафонова К. С. тощо. Проте кожна країна має свої специфічні аспекти забезпечення та використання трудових ресурсів, в т. ч. і Україна. Крім того, трудові ресурси схильні до змін, що зумовлює необхідність постійного її вивчення.

**Цілі статті.** Ціль статті полягає у виявленні перспектив та проблем розвитку трудових ресурсів України і розробці пропозицій щодо їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** З трудовими ресурсами в Україні спостерігається загрозлива ситуація, яка в подальшому може стати суттєвою перешкодою до розвитку країни. Однією з важливих проблем є зменшення кількості населення в Україні (табл. 1), що провокує до зменшення трудових ресурсів [2].

Таблиця 1

Динаміка чисельності населення України станом на 1 січня, тис. осіб

Роки	Чисельність наявного населення		
	всього	в т. ч.	
		міське	сільське
1990	51838,5	34869,2	16969,3
2000	49429,8	33338,6	16091,2
2010	45962,9	31524,8	14438,1
2011	45778,5	31441,6	14336,9
2012	45633,6	31380,9	14252,7
2013	45553,0	31378,6	14174,4
2014	45426,2	31336,6	14089,6
2015 <sup>1</sup>	42929,3	29673,1	13256,2
2016 <sup>1</sup>	42760,5	29585,0	13175,5
2017 <sup>1</sup>	42584,5	29482,3	13102,2
2018 <sup>1</sup>	42386,4	29371,0	13015,4
2019 <sup>1</sup>	42153,2	29256,7	12896,5

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя

Дані таблиці 1 свідчать, що протягом 1990-2019 рр. спостерігалась стійка негативна тенденція до зменшення чисельності населення України. В результаті у 2019 р. чисельність населення була на 18,7 % меншою ніж у 1990 р. При цьому кількість міського населення зменшилась за досліджуваний період на 16,1 %, а сільського – на 24,0 %.

Згідно прогнозу міжнародної консалтингової компанії PricewaterhouseCoopers у 2019 році Україна стане лідером з втрати трудових ресурсів. До 2050 р. при збереженні існуючої негативної тенденції населення України може скоротитися до 27,9 млн. осіб [3].

Гостро в Україні стоїть і проблема старіння нації. Середній вік населення України

невпинно зростає [2] (рис. 1).

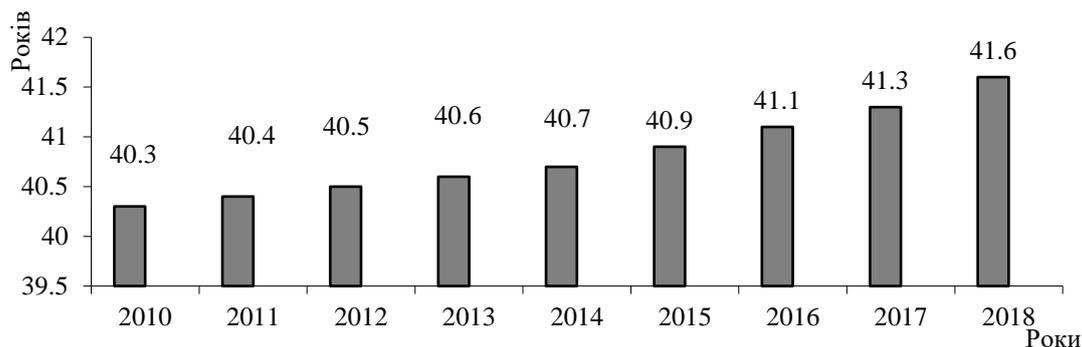


Рис. 1. Динаміка середнього віку населення України станом на кінець року, років

Дані рисунку 1 свідчать, що станом на кінець 2018 р. середній вік населення України становив 41,6 роки, що було на 3,2 % більше рівня 2010 р.

Нині Україна входить в 30 найстаріших країн світу за часткою осіб віком 60 років і більше. При цьому негативна тенденція до старіння нації в майбутньому буде лише загострюватись. Відповідно до національного демографічного прогнозу до 2025 р. в Україні частка осіб старше 60 років становитиме 25 % загальної чисельності населення, віком 65 років і більше – 18,4 %, а в 2030 р. – більш ніж 26 % і понад 20 % відповідно [4]. Це негативно відображається на якості трудових ресурсів і створює суттєві загрози для розвитку національної економіки у майбутньому. Уже через 10 років пенсіонерів в Україні буде вдвічі більше, ніж працівників. Якщо нічого не робити, дисбаланс між працюючими та пенсіонерами буде критичний. Реальна кількість працівників у формальному секторі економіки може знизитися до 8-10 млн. осіб. У той же час кількість пенсіонерів збільшиться до 13-16 млн. осіб. Через 20-30 років бюджетні дотації до Пенсійного фонду, за оцінками UIF, складуть 50 % усіх Державних витрат [3]. За таких умов національна економіка не зможе належним чином розвиватися, а українці все активніше будуть емігрувати. В результаті може виникнути ситуація критичного зменшення трудових ресурсів в країні. ВВП просто нікому буде створювати.

Для виявлення впливу чисельності економічно активного населення в Україні на економічний розвиток було побудовано регресійне рівняння, яке відображає залежність ВВП від кількості економічно активного населення (X). Вихідні дані для побудови моделі представлені в таблиці 2 [2].

Таблиця 2

Вихідні дані

Роки	ВВП у фактичних цінах, млн грн	Індекси-дефлятори		ВВП у цінах 2010 р., млн грн	Чисельність економічно активного населення в Україні у віці 15-70 років <sup>1</sup> , тис осіб
		% до попереднього року	% до 2010 р.		
2010	1079346	100,0	100,0	1079346	20894,1
2011	1299991	114,2	114,2	1138346	20893,0
2012	1404669	107,8	123,1	1141080	20851,2
2013	1465198	104,3	128,4	1141120	20824,6
2014	1586915	115,9	148,8	1066475	19920,9
2015	1988544	138,9	206,7	962044	18097,9
2016	2385367	117,1	242,1	985282	17955,1
2017	2983882	122,1	295,5	1009774	17854,4
2018	3558706	115,4	341,1	1043303	17939,5

Побудоване регресійне рівняння має наступний вигляд:

$$\text{ВВП} = 246709,4 + 41,9X. \quad (1)$$

Регресійне рівняння засвідчує, що збільшення чисельності економічно активного населення на одну тисячу осіб, призводить до зростання ВВП на 41,9 млн грн і навпаки.

Спостерігалась в Україні негативна тенденція до зменшення кількості зайнятого населення (табл. 3) [2].

Таблиця 3

Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012-2018 роках<sup>1</sup>, тис осіб

	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього зайнято	19261,4	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4	16360,9
Сільське, лісове та рибне господарство	3308,5	3389,0	3091,4	2870,6	2866,5	2860,7	2937,6
Промисловість	3236,7	3170,0	2898,2	2573,9	2494,8	2440,6	2426,0
Будівництво	836,4	841,1	746,4	642,1	644,5	644,3	665,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4160,2	4269,5	3965,7	3510,7	3516,2	3525,8	3654,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1150,9	1163,6	1113,4	998,0	997,2	991,6	995,1
Тимчасове розміщування й організація харчування	326,7	328,9	309,1	277,3	276,7	276,3	283,0
Інформація та телекомунікації	297,9	299,9	284,8	272,9	275,2	274,1	280,3
Фінансова та страхова діяльність	315,8	306,2	286,8	243,6	225,6	215,9	214,0
Операції з нерухомим майном	322,2	314,3	286,1	268,3	255,5	252,3	259,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	504,1	493,6	456,0	422,9	428,1	415,8	437,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	343,9	343,3	334,3	298,6	304,3	297,9	304,3
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1003,6 <sup>2</sup>	962,3	959,5 <sup>2</sup>	974,5 <sup>2</sup>	973,1	979,7	939,3
Освіта	1633,2	1611,2	1587,7	1496,5	1441,4	1423,4	1416,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1181,4	1171,8	1150,5	1040,7	1030,4	1013,6	995,4
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	225,6	226,5	221,2	207,9	201,6	199,8	196,9
Інші види економічної діяльності	414,3	423,0	382,2	344,7	345,8	344,6	355,2

<sup>1</sup> Розподіл загальної кількості зайнятого населення за видами економічної діяльності здійснено на основі комплексної оцінки шляхом інтеграції даних вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, державних статистичних спостережень підприємств і адміністративної звітності. Дані за 2012-2017 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, з 2015 року – також без частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей. <sup>2</sup> Ураховано кількість тимчасових працівників, які були залучені до підготовки та проведення виборів: у 2012 році – до Верховної Ради України; у 2014 році – Президента України та до Верховної Ради України; у 2015 році – депутатів місцевих рад та сільських, селищних, міських голів.

У 2018 р. в Україні нараховувалось 16360,9 тис. зайнятих осіб, що було на 15,1 % менше рівня 2012 р. У 2018 р. в Україні найбільша кількість людей була зайнята у оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (22,3 %), другу позицію за кількістю зайнятих посіло сільське, лісове та рибне господарство (18,0 %), а третю позицію – промисловість (14,8 %).

Для виявлення впливу кількості зайнятого населення на економічний розвиток було побудовано регресійне рівняння, яке відображає залежність ВВП від кількості зайнятого населення (X).

Побудоване регресійне рівняння має наступний вигляд:

$$\text{ВВП} = 310202 + 42,3X. \quad (2)$$

Регресійне рівняння засвідчує, що зростання кількості зайнятого населення на одну тисячу осіб призводить до збільшення ВВП на 42,3 млн грн.

Крім того в Україні спостерігаються диспропорції структури попиту/пропозиції на ринку праці з точки зору кваліфікаційно-професійних характеристик робочої сили. Зокрема на ринку яскраво спостерігається дефіцит працівників робітничих професій, медпрацівників тощо.

Ще однією важливою проблемою для національної економіки є високий рівень трудової міграції українців. Робоча сила – це економічний ресурс. Еміграція призводить до його втрати. Україна знаходиться на п'ятому місці в світі за кількістю трудових емігрантів, пропускаючи вперед Мексику, Індію, Росію і Китай [5]. На думку фахівців фактор міграції є другим за величиною впливу на приріст валового продукту після інвестицій [1]. Так на постійній основі за кордоном працевлаштовані понад 3,2 мільйона громадян України. В цілому участь у трудовій міграції приймає до 9 мільйонів українських громадян [6]. Це власне ті трудові ресурси, які б потенційно могли працювати на благо національної економіки, в той же час вони працюють на користь інших країн.

У 2017 році обсяг переказів українських трудових мігрантів сягнув 9,3 млрд. дол. Це майже 10 % від ВВП і 22 % від експорту країни. У 2018 році орієнтовно розмір грошових переказів сягнув до 11 млрд. дол. Обсяг ВВП, який українці створюють в країнах свого перебування, сумарно оцінюються аналітиками у 30-35 млрд. дол. Україна сьогодні стає експортером трудової сили та мізків. З відповідною користю українці могли б працювати на благо України, наповнювати національний бюджет тощо. Таким чином, ми нині маємо колосальні втрати лише від трудової міграції.

Високий рівень трудової міграції українців провокують незадовільні умови роботи в Україні, а в першу чергу низький розмір заробітної плати. Так, наприклад, середня зарплата в Польщі в 2017 році була 50,8 тис. злотих (близько 13,5 тис. дол. США в рік), в Португалії – 17 тис. євро в рік, в Іспанії – 28 тис. євро, а в Україні вона становила менше 100 тис. грн (орієнтовно 3820 дол. в рік).

Ще однією проблемою є високий оборот робочої сили в Україні (табл. 4) [2].

Таблиця 4

Оборот робочої сили в Україні<sup>1</sup>

Роки	Середньооблікова кількість штатних працівників <sup>2</sup> , тис. осіб	Коефіцієнт обороту робочої сили <sup>2</sup>	
		по прийому	по звільненню
		у % до середньооблікової кількості штатних працівників	
2010	10 262	25,0	27,7
2011	10 083	28,3	30,5
2012	10 123	26,1	29,9
2013	9 720	26,6	30,3
2014	8 959	22,8	30,3
2015	8 065	24,0	30,2
2016	7 868	26,1	29,2
2017	7 679	30,5	31,8
2018	7 661	29,2	31,6

<sup>1</sup> Дані за 2010-2014 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015-2017 рік – також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях. <sup>2</sup> Дані наведено по підприємствах, установах, організаціях та їхніх відокремлених підрозділах із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб.

Дані таблиці 4 свідчать, що протягом 2010-2018 рр. коефіцієнти з прийому та звільнення працівників в Україні мали високе значення. За даними Міністерства соціальної політики України нині у державі найвищий рівень плинності кадрів в Європі – за рік кожен п'ятий робітник звільняється і підприємства вимушені знову шукати нових людей [7]. Це може бути зумовлено невдоволенням працівників умовами праці на вітчизняних підприємствах, та постійним пошуком кращих робочих місць. Висока плинність персоналу як правило спричиняє до зниження продуктивності праці та негативно відображається на розвитку підприємств та національної економіки в цілому.

Якісні характеристики робочої сили в країні суттєво залежать від рівня освіти і професійної підготовки. Для національної економіки характерні доволі прийнятні позиції за рівнем освіти і професійної підготовки (табл. 5) [8].

Таблиця 5

Рейтинг України за рівнем вищої освіти і професійної підготовки

Показники	Роки			
	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
Вища освіта і професійна підготовка	40	34	33	35
1. Частка освіти	14	14	11	16
2. Якість освіти	65	46	46	49
3. Навчання за місцем роботи	88	74	85	79

Так у 2017-2018 рр. Україна за рівнем вищої освіти і професійної підготовки зайняла 35 позицію серед 137 країн світу, що було на 5 позицій краще ніж у 2014-2015 рр. Однак в освітній сфері виникають проблеми щодо якості надання освітніх послуг. Так за якістю освіти Україна у 2017-2018 рр. займала 49 місце серед 137 країн світу.

Нині в Україні гостро стоїть проблема підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Так продуктивність праці в Україні в 8,8 рази нижча ніж в Люксембурзі, в 5,9 раза менша ніж в Німеччині, в 2,7 раза менша ніж в Польщі (рис. 2). Таким чином в Україні має місце низька ефективність використання трудових ресурсів, що є негативним явищем.

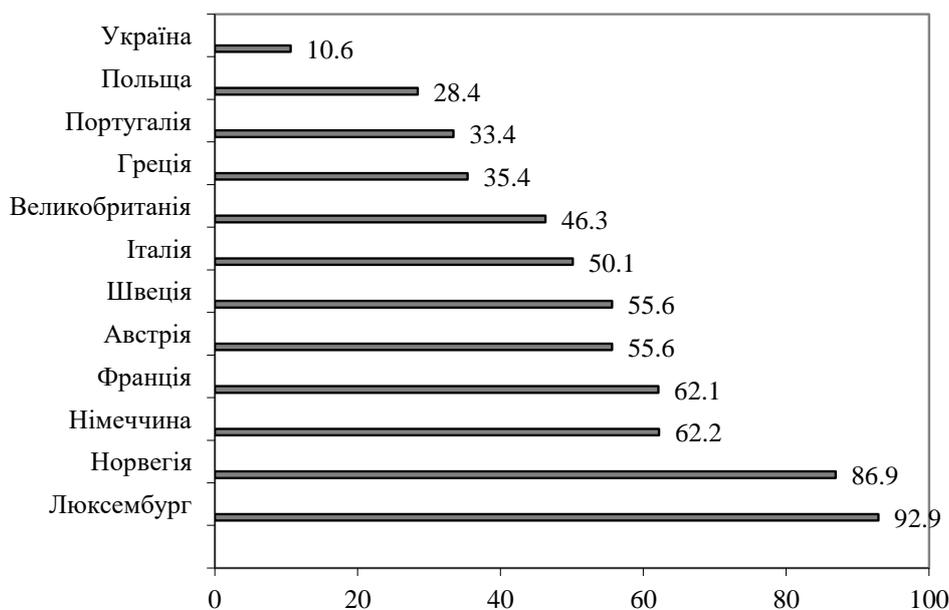


Рис. 2. Продуктивність праці, дол./людино-година

В цілому за ефективністю ринку праці Україна займає незадовільні позиції (табл. 6). Так за ефективністю ринку праці Україна у 2017-2018 рр. посіла 86 місце серед 137 країн світу, що було на 6 позицій гірше ніж у 2014-2015 рр. (80 позиція серед 144 країн світу) [8].

Таблиця 6

## Рейтинг України за ефективністю ринку праці

Показники	Роки			
	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
Ефективність ринку праці	80	56	73	86
1. Гнучкість	89	66	73	94
-гнучкість визначення заробітної плати	77	71	81	126
-вплив оподаткування на стимули до роботи	135	121	124	124
2. Використання талантів	70	58	69	80
-здатність країни утримувати таланти	132	114	127	129
-здатність країни залучати таланти	130	97	93	106

Особливо низькі позиції Україна займає за здатністю утримувати таланти. З іншого боку національна економіка не демонструє спроможності до їх залучення. Це говорить про те, що для національної економіки характерна тенденція до втрати обдарованих, висококваліфікованих працівників, які спроможні демонструвати високі показники діяльності, та неспроможність їх залучити.

**Висновки.** Таким чином, нині для України притаманна наявність цілого ряду гострих проблем у сфері управління трудовими ресурсами. Серед наявних проблем особливо гострими, на нашу думку, є: зменшення чисельності населення України, старіння нації, висока трудова міграція українців, низький рівень заробітної плати на українських підприємства, низька продуктивність праці, втрата національною економікою талановитих фахівців тощо. Всі ці питання потребують негайного вирішення, тому що нині саме трудові ресурси визначальним чином впливають на розвиток національної економіки, визначають її спроможність розвиватися у майбутньому та залишатися конкурентоспроможною на світовому ринку. Для нарощування та підвищення ефективності використання трудових ресурсів в Україні слід приділити увагу наступному: підвищенню розміру заробітної плати, створенню дієвої системи мотивації вітчизняних працівників до трудової діяльності, створенню сприятливих умов праці, сприянню підвищенню народжуваності, створенню сприятливих умов для розвитку та самореалізації талановитих працівників, залученню талановитих працівників з інших країн тощо.

**Список бібліографічного опису:**

1. А от Україна експортує працелюбні руки і толкові голови. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2537070-a-ot-ukraina-eksportue-pracelubni-ruki-i-tolkovi-golovi-poki-so.html>.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Демографічна криза в Україні: через 10 років на одного працюючого буде два пенсіонери. URL: <http://employers.org.ua/news/id1769>.
4. Старіння нації: Україна опинилася в тридцятьці країн з найбільшою кількістю людей старше 60. URL: <https://ukranews.com/ua/news/544138-starinnya-nacii-ukraina-opynylasya-v-trydycyatci-krain-z-naybilshoyu-kilkistyulyudey-starshe-60>.
5. Білоус-Сергеева С. О., Сафонова К. С. Проблема трудової міграції в Україні. Її вплив на економіку країни. URL: [http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/16256/34\\_2017\\_p327-335.pdf?sequence=1](http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/16256/34_2017_p327-335.pdf?sequence=1).
6. Рева підрахував кількість українських заробітчан. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/07/03/novyna/suspilstvo/revapidrahuvav-kilkistukrayinskyx-zarobitchan>.
7. Міграція з України зростає і наближається до критичної. URL: <https://nv.ua/ukr/ukraine/events/mihratsija-z-ukrajini-zrostaie-i-nablizhajetsja-dokritichnoji-2462687.html>.
8. Позиція України у рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozycja-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

**References:**

1. A ot Ukraina eksportuie pratseliubni ruki i tolkovi holovy [Ukraine exports hard-working hands and smart heads]. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2537070-a-ot-ukraina-eksportue-pracelubni-ruki-i-tolkovi-golovi-poki-so.html>.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Demografichna kryza v Ukraini: cherez 10 rokiv na odnogo pratsiuiuchoho bude dva pensioner [Demographic crisis in Ukraine: in 10 years, there will be two pensioners per employee]. URL: <http://employers.org.ua/news/id1769>.
4. Starinnia natsii: Ukraina opynylasia v trydtsiatsi krain z naibilshoiu kilkistiu liudei starshe 60 [Aging of the nation: Ukraine was in the top thirty countries with the largest number of people over 60]. URL: <https://ukranews.com/ua/news/544138-starinnya-nacii-ukraina-opynylasya-v-trydtsyatci-krain-z-naybilshoyu-kilkistyu-lyudey-starshe-60>.
5. Bilous-Sergieieva S., Safonova K. Problema trydovoi mihratsii v Ukraini. Yii vplyv na ekonomiky krainy [The problem of labour migration in Ukraine. Its impact on the country's economy]. URL: [http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/16256/34\\_2017\\_p327-335.pdf?sequence=1](http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/16256/34_2017_p327-335.pdf?sequence=1).
6. Reva pidrakhuvav kilkist ukrainskykh zarobitchan [Reva has estimated the number of Ukrainian workers]. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/07/03/novyna/suspilstvo/rev-a-pidrakhuvav-kilkist-ukrayinskykh-zarobitchan>.
7. Mihratsiia z Ukrainy zrostaie i nablyzhaietsia do krytychnoi [Migration from Ukraine is growing and is approaching a critical point]. URL: <https://nv.ua/ukr/ukraine/events/mihratsija-z-ukrajini-zrostaje-i-nablizhajetsja-dokriticnoji-2462687.html>.
8. Pozytiia Ukrainy u reitynhy krain svity za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2017-2018 [Ukraine's position in the ranking of world countries on the global competitiveness index 2017-2018]. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-20>

УДК 331.5

Шубала І. В., к.е.н., доцент

Гордійчук А.І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

## ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ РЕГІОНУ

У статті вивчено тенденції зміни показників, що характеризують економічно активну складову людського капіталу у Волинській області.

**Ключові слова:** людський капітал, економічна активність, населення, зайняті, безробітні, штатні працівники.

Шубала І.В., Гордійчук А.І.

## ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

В статье изучены тенденции изменения показателей, характеризующих экономически активную составляющую человеческого капитала в Волынской области.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, экономическая активность, население, занятые, безработные, штатные работники.

Shubala I., Gordiychuk A.

## ASSESSMENT OF TRENDS OF ECONOMICALLY ACTIVE COMPONENT OF THE HUMAN CAPITAL OF THE REGION

The article studies the trends in the indicators characterizing the economically active component of human capital in the Volyn region.

**Key words:** human capital, economic activity, population, employed, unemployed, full-time workers.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Формування та розвиток людського капіталу

має важливе значення для підвищення рівня соціально-економічного розвитку кожної країни чи окремого регіону. Адже людський капітал формує необхідну базу для подальшого розвитку усіх галузей виробничої та невиробничої сфери, визначає спеціалізацію чи концентрацію виробництва, закладає основи для реалізації положень національної та регіональної економічної політики. Основу людського капіталу становить економічно активне населення, яке безпосередньо забезпечує виробництво доданих вартостей, а також створює передумови для подальшого розширення цього виробничого ланцюга.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблематика дослідження людського капіталу на різних рівнях представлена в наукових працях багатьох відомих вітчизняних вчених: Грішнова О., Головка Л. В., Зварич О. І., Лібанова Л.М., Семикіна М. В., Смирнова І. І., Шаульська Л. В. [5-10] та багатьох інших. Поряд з цим недостатньо вивченими, на нашу думку, є питання оцінки тенденцій розвитку економічно активної складової людського капіталу, зокрема на регіональному рівні. Адже саме економічно активне населення має передумови для нарощення людського капіталу, тому подальше дослідження доцільно сконцентрувати саме на цій складовій людського капіталу.

**Цілі статті.** Мета дослідження полягає в проведенні оцінки тенденцій зміни показників, що характеризують економічно активну складову людського капіталу у Волинській області.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів.** На початковому етапі дослідження економічно активної складової людського капіталу важливо проаналізувати зміну чисельності населення у віці 15–70 років за економічною активністю у Волинській області за 2000-2018 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Зміна чисельності населення у віці 15–70 років за економічною активністю у Волинській області за 2000–2018 рр., тис. осіб

Показники	Роки					Віднос. відх., %			
	2000	2005	2010	2015	2018	2010р. до 2000р.	2015р. до 2010р.	2018р. до 2015р.	2018р. до 2000р.
Економічно активне населення	540	471,8	474,1	440,4	419	-12,2	-7,1	-4,9	-22,4
працездатного віку	463,1	436,6	435,7	432,9	414,4	-5,9	-0,6	-4,3	-10,5
старше працездатного віку	76,9	35,2	38,4	7,5	4,6	-50,1	-80,5	-38,7	-94,0
Зайняті	486,2	429,9	433,6	397,3	371,1	-10,8	-8,4	-6,6	-23,7
працездатного віку	409,3	394,7	395,2	389,8	366,5	-3,4	-1,4	-6,0	-10,5
старше працездатного віку	76,9	35,2	38,4	7,5	4,6	-50,1	-80,5	-38,7	-94,0
Безробітні	53,8	41,9	40,5	43,1	47,9	-24,7	6,4	11,1	-11,0
працездатного віку	53,8	41,9	40,5	43,1	47,9	-24,7	6,4	11,1	-11,0
старше працездатного віку	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Економічно неактивне населення	210,4	275,6	271,3	308,1	330,1	28,9	13,6	7,1	56,9
працездатного віку	139,3	187,4	192,5	213,7	224,8	38,2	11,0	5,2	61,4
старше працездатного віку	71,1	88,2	78,8	94,4	105,3	10,8	19,8	11,5	48,1
Всього населення	750,4	747,4	745,4	748,5	749,1	-0,7	0,4	0,1	-0,2
працездатного віку	602,4	624	628,2	646,6	639,2	4,3	2,9	-1,1	6,1
старше працездатного віку	148,0	123,4	117,2	101,9	109,9	-20,8	-13,1	7,9	-25,7

Примітка. Побудовано авторами за даними [1-4].

Як бачимо протягом аналізованого періоду чисельність економічно активного населення поступово зменшувалася – з 540,0 тис осіб у 2000 році до 419 осіб у 2018 році, або на 22,4%. Така негативна зміна відбулася переважно за рахунок переважання темпів зниження населення старше працездатного віку на 94,0%, тоді як щодо населення працездатного віку зменшення становило тільки 10,5%.

Практично ідентичні тенденції спостерігалися і щодо зменшення чисельності зайнятого населення загалом на 23,7%, зокрема переважно за рахунок зниження населення старше працездатного віку на 94,0%, а населення працездатного віку – на 10,5%. Поряд з цим за рахунок зменшення загальної чисельності економічно активного населення зменшилася й чисельність безробітних – з 53,8 тис осіб у 2000 році до 47,9 тис осіб у 2018 році, або на 11,0%, при чому вся зміна відбулася за рахунок аналогічної зміни чисельності безробітних працездатного віку. Про збільшення непродуктивного розподілу людського капіталу свідчить значне збільшення протягом аналізованого періоду чисельності економічно неактивного населення у 1,5 рази, а найбільш вражаюче, що це відбулося за рахунок населення працездатного віку. Загалом в результаті цих змін загальна чисельність населення у віці 15-70 років зменшилася незначну величину – 0,2%. Тобто, результати проведеного аналізу наводять на думку, що якісна характеристика людського капіталу, яка свідчить про економічну активність населення регіону протягом аналізованого періоду значно погіршилася, адже чисельність населення, яке готове продуктивно працювати та професійно й особистісно розвиватися суттєво зменшувалася.

Відповідно на наступному етапі доцільно також вивчити зміну чисельності населення за економічною активністю, статтю та місцем проживання у 2018 році (табл. 2).

Як бачимо, серед економічно активного населення за статеву ознакою переважають чоловіки, а за місцем проживання – жителі міських поселень.

Таблиця 2

Населення за економічною активністю, статтю та місцем проживання у 2018 році (у віці 15–70 років; тис. осіб)

Показники	Всього	У тому числі			
		жінки	чоловіки	міські поселення	сільська місцевість
Економічно активне населення	419,0	200,3	218,7	233,5	185,5
працездатного віку	414,4	198	216,4	230,6	183,8
старше працездатного віку	4,6	2,3	2,3	2,9	1,7
Зайняті	371,1	185,9	185,2	209,6	161,5
працездатного віку	366,5	183,6	182,9	206,7	159,8
старше працездатного віку	4,6	2,3	2,3	2,9	1,7
Безробітні	47,9	14,4	33,5	23,9	24
працездатного віку	47,9	14,4	33,5	23,9	24
старше працездатного віку	–	–	–	–	–
Економічно неактивне населення	330,1	188,9	141,2	169	161,1
працездатного віку	224,8	126,6	98,2	109,3	115,5
старше працездатного віку	105,3	62,3	43	59,7	45,6

Примітка. Побудовано авторами за даними [1-4].

При чому, це відхилення значно збільшується щодо населення працездатного віку. Щодо чисельності зайнятого населення спостерігається певний паритет за статтю, але

навпаки диспропорція в сторону зайнятих у міських поселеннях, особливо працездатного віку. З іншого боку, серед безробітних у понад як 2 рази переважають чоловіки, а за місцем проживання спостерігається певний паритет значень показників. В цілому серед економічно неактивного населення значно переважають жінки, а також жителі міських поселень.

Для оцінки розвитку людського капіталу важливо також вивчити зміну кількості зайнятого населення та найманих працівників в основних галузях виробничої сфери у Волинській області за 2000-2018 рр. (табл. 3).

Протягом аналізованого періоду спостерігалось середньорічне зменшення загальної чисельності зайнятого населення на 6,4 тис осіб, середньорічний темп росту становив 98,6%. Подібні тенденції були характерні і щодо зменшення чисельності найманих працівників підприємств, установ і організацій – негативний середній абсолютний приріст – 6,1 тис осіб, а середньорічний темп росту – 97,7%. Детальніший аналіз зміни чисельності зайнятих у сфері промисловості регіону також свідчить про зменшення цього показника в середньому на 0,9 тис осіб за рік, при середньорічному темпі росту – 98,3%. У сфері сільського, лісового та рибного господарства цей показник зменшувався значно більшими темпами – в середньому на 4,4 тис осіб за рік, а середньорічний темп росту становив 90,8%.

Таблиця 3

Зміни кількості зайнятого населення та найманих працівників в основних галузях виробничої сфери у Волинській області за 2000-2018 рр.

Роки	Всього зайнято, тис. осіб	Наймани працівники підприємств, установ та організацій, тис. осіб	У тому числі			
			промисловість		сільське, лісове та рибне господарство	
			тис. осіб	відсотків до загальної кількості зайнятих	тис. осіб	відсотків до загальної кількості зайнятих
2000	486,2	320,8	58,4	12	91,9	18,9
2005	429,9	263,6	49,9	11,6	43,2	10
2010	433,6	247,2	47,4	10,9	19,9	4,6
2011	440,1	238	46,4	10,5	16,3	3,7
2012	442,8	237,8	47,0	10,6	13,4	3
2013	445,7	226,7	45,8	10,3	11,4	2,6
2014	410,5	226,5	45,1	11	11,9	2,9
2015	397,3	213,1	43,4	10,9	11,7	2,9
2016	382,1	214,5	43,3	11,3	11,9	3,1
2017	366,0	213,2	44,1	12	11	3
2018	371,1	210,3	43,0	11,6	12,1	3,3
Середній абсол. приріст	-6,4	-6,1	-0,9	0,0	-4,4	-0,9
Середньорічний темп росту, %	98,5	97,7	98,3	99,8	89,3	90,8

Примітка. Побудовано авторами за даними [1-4].

Для вивчення економічно активної частини людського капіталу важливо проаналізувати зміну кількості зареєстрованих безробітних та навантаження на одну вакансію за професійними групами у Волинській області на кінець 2015-2018 рр. (табл. 4).

Загалом протягом аналізованого періоду відбулося зменшення кількості безробітних з 11739 осіб у 2015 році до 7834 тис осіб у 2018 році, або на 3905 осіб. На

фоні також значного зменшення кількості вакансій це призвело до зменшення показника навантаження на одну вакансію, відповідно з 15 осіб до 3 осіб. За окремими категоріями найбільш значним зниженням цього показника характеризувалися законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (-33 особи), фахівці (-24 особи) та професіонали (-19 осіб). За робітничими професіями це зниження було менш значним.

З іншого боку, найменшим значенням показника навантаження на одну вакансію характеризувалися групи кваліфіковані робітники з інструментом (1 особа на одне вільне робоче місце), працівники сфери торгівлі та послуг (2 особи) та робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (2 особи). Все це свідчить, що розвиток людського капіталу дозволяє населенню більш швидше знаходити роботу та займати вільні вакансії. Особливо це стосується робітничих професій, адже рівень людського капіталу залежить не тільки від рівня здобутої освіти, а й від можливості здійснення корисного внеску певного працівника у загальні підсумки діяльності країни, регіону, підприємства, а також зростання власного добробуту.

Таблиця 4

Зміна кількості зареєстрованих безробітних та навантаження на одну вакансію за професійними групами у Волинській області на кінець 2015-2018 рр.

Показники	Кількість зареєстрованих безробітних, осіб				Абсол. відх., 2018р. до 2015р.	Навантаження на одну вакансію, осіб				Абсол. відх., 2018р. до 2015р.
	2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018	
Всього	11739	9200	8179	7834	-3905	15	6	4	3	-12
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	1962	1959	1419	1308	-654	42	21	11	9	-33
Професіонали	1141	919	813	906	-235	24	12	7	5	-19
Фахівці	1326	947	1016	942	-384	28	9	5	4	-24
Технічні службовці	732	447	486	515	-217	7	3	2	4	-3
Працівники сфери торгівлі та послуг	2060	1384	1388	1276	-784	8	4	3	2	-6
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства	304	326	271	197	-107	11	11	17	7	-4
Кваліфіковані робітники з інструментом	1200	922	790	745	-455	10	2	2	1	-9
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	1226	1112	913	950	-276	16	5	3	2	-14
Найпростіші професії	1788	1184	1083	995	-793	26	8	4	4	-22

Примітка. Побудовано авторами за даними [1-4].

Надалі вивчено динаміку середньої кількості працівників у Волинській області за 2010-2018 рр. (рис. 1).

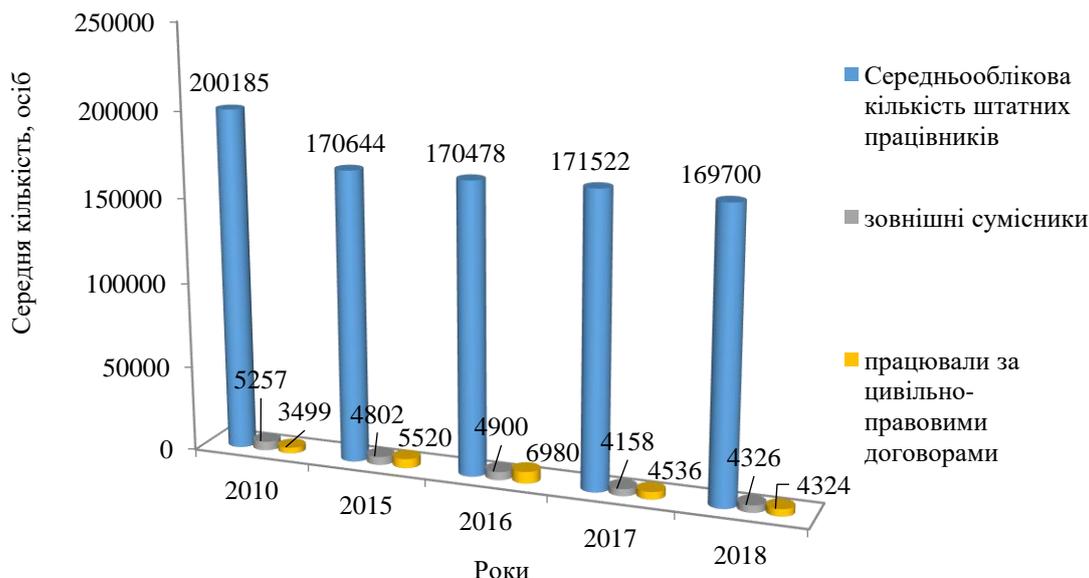


Рис. 1. Динаміка середньої кількості працівників у Волинській області за 2010-2018рр. (побудовано авторами за даними [1-4])

Протягом аналізованого періоду загальна чисельність штатних працівників у регіоні мала тенденцію до зменшення – з 200,2 тис осіб у 2010 році до 169,7 тис осіб у 2018 році. При цьому чисельність зовнішніх сумісників також зменшилася – відповідно з 5257 осіб до 4326 осіб, а кількість працюючих за цивільно-правовими договорами – навпаки зросла – з 3499 осіб у 2010 році до 4324 осіб у 2018 році. Тобто, з метою раціоналізації витрат на оплату праці, багато роботодавців приймають рішення залучати додатковий персонал переважно на тимчасовій основі на період виконання необхідних робіт, але це не гарантує розвиток людського капіталу, а навпаки призводить до зменшення його якісних характеристик. Важливе значення в рамках даного дослідження має аналіз зміни середньооблікової кількості штатних працівників за видами економічної діяльності у Волинській області за 2010-2018 рр. (табл. 5).

Таблиця 5

Зміна середньооблікової кількості штатних працівників за видами економічної діяльності у Волинській області за 2010-2018 рр., тис. осіб

Показники	Роки					Відх. 2018р. до 2010р.	
	2010	2015	2016	2017	2018	Абсол.	Відн., %
Всього	200,2	170,6	170,5	171,5	169,7	-30,5	-15,2
Сільське, лісове та рибне господарство	14,9	9	9	8,6	10,1	-4,8	-32,2
у тому числі сільське господарство	12	6,2	5,7	5,1	6,1	-5,9	-49,2
Промисловість	41,9	38,4	38,1	39,7	38,8	-3,1	-7,4
Будівництво	8,1	3,8	3,4	3,7	3,7	-4,4	-54,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	15,2	13,1	15,7	18,2	17,7	2,5	16,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	11,6	11,3	10,3	10,3	10,5	-1,1	-9,5
Тимчасове розміщення й організація харчування	2	0,9	1,1	0,7	0,8	-1,2	-60
Інформація та телекомунікації	2,5	1,5	1,3	1,2	1	-1,5	-60
Фінансова та страхова діяльність	4,2	2,3	1,8	1,7	1,7	-2,5	-59,5

продовження таблиці 5

1	2	3	4	5	6	7	8
Операції з нерухомим майном	3,1	2,1	2,4	2	1,7	-1,4	-45,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	3,4	1,9	1,9	1,9	1,9	-1,5	-44,1
з неї наукові дослідження та розробки	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,1	-50,0
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3,9	2	2,2	1,5	1,4	-2,5	-64,1
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	14	11,9	11,6	11,5	12,8	-1,2	-8,6
Освіта	44	43,6	43,3	42,8	40,9	-3,1	-7,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	27,2	24,8	24,8	24,2	23,1	-4,1	-15,1
з них охорона здоров'я	24,2	22	22,3	21,5	20,4	-3,8	-15,7
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3,5	3,4	3,1	3,2	3,1	-0,4	-11,4
у тому числі							
діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	2,3	1,4	1,2	1,4	1,5	-0,8	-34,8
функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	1,1	1,7	1,6	1,6	1,3	0,2	18,2
Надання інших видів послуг	0,7	0,6	0,5	0,3	0,5	-0,2	-28,6

Примітка. Побудовано авторами за даними [1-4].

Загальне зменшення середньооблікової кількості штатних працівників за період 2010-2018 рр. на 30,5 тис осіб, або 15,2% відбулося переважно за рахунок значного зменшення чисельності за такими видами економічної діяльності, як сільське, лісове та рибне господарство (на 4,8 тис осіб, або 32,2%), будівництво (на 4,4 тис осіб, або 54,3%), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (на 4,1 тис осіб, або 15,1%), освіта (на 3,1 тис осіб, або 7,0%), фінансова та страхова діяльність (на 2,5 тис осіб, або 59,5%). Тоді людський капітал перемістився у переважно до сфери оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (+2,5 тис осіб, або 16,4%). Отже, в цілому спостерігаються негативні тенденції щодо зміни якісних характеристик економічно активної складової людського капіталу.

**Висновок.** Отже, у процесі дослідження проведено аналіз розвитку економічно активної складової людського капіталу, представлено тенденції зміна чисельності населення у віці 15–70 років за економічною активністю, вивчено динаміку населення за економічною активністю, статтю та місцем проживання, зміни зайнятого населення та найманих працівників в основних галузях виробничої сфери, а також кількості зареєстрованих безробітних та навантаження на одну вакансію за професійними групами. Спостерігається зменшення середньої кількості працівників загалом та видами економічної діяльності, що відносяться до виробничої сфери.

Вважаємо за доцільне запровадити на регіональному рівні розробку програми розвитку людського капіталу, яка повинна реалізовуватися поетапно й передбачати організаційну і методологічну цілісність представлених рішень. Зокрема для професійного та особистого розвитку працівників потрібно передбачити забезпечення дотримання усіх соціальних гарантій, передбачених законодавством, адекватності оплати праці складності та важливості виконаної роботи, створення належних умов праці на робочому місці, гарантування безпеки життя і здоров'я працівників, отримання максимального морального і матеріального задоволення від праці.

#### Список бібліографічного опису:

1. Волинський обласний центр зайнятості: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.dcz.gov.ua/vol/control/uk/index>.
2. Волинь у соціально-демографічному вимірі 2017: статистичний збірник / За ред. В.Ю. Науменка. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2018. 180 с.

3. Волинь-2018: статистичний щорічник / За ред. В.Ю. Науменка. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2019. 458 с.
4. Головне управління статистики у Волинській області : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
5. Грішнова О. Людський капітал в умовах кризи: оцінка і пошук можливостей збереження. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. Вип. 5. С. 11-16.
6. Головка Л. В. Сучасні чинники впливу на формування людського капіталу. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2018. № 1. С. 157-163.
7. Зварич О. І. Людський капітал регіону як один з визначальних чинників розвитку економіки, базованої на знаннях. Бізнес Інформ. 2017. № 12. С. 157-165.
8. Семікіна М. В. Людський капітал регіону: небезпека кадрових катастроф. Наукові праці. Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2018. Вип. 33. С. 87-95.
9. Смирнова І. І. Оцінка рівня розвитку людського капіталу України в умовах глобалізації. Економічний вісник Донбасу. 2019. № 1. С. 151-156.
10. Шаульська Л. В. Стан ринку праці в контексті стратегії розвитку людського капіталу регіону. Ринок праці та зайнятість населення. 2018. № 2. С. 23-32.

### References:

1. Volyns'kyu oblasnyu tsentr zaunyatosti: ofitsiyyny veb-sayt. [Volyn Regional Employment Center: official website.] Retrieved from <http://www.dcz.gov.ua/vol/control/uk/index>. [in Ukrainian].
2. Naumenko V.YU. (2018). Volyn' u sotsial'no-demohrafichnomu vymiri 2017: statystychnyy zbirnyk. [Volyn in the socio-demographic dimension 2017: Statistical Collection] Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].
3. Naumenko V.YU. (2019). Volyn'-2018: statystychnyy shchorichnyk [Volyn-2018: Statistical Yearbook]. Lutsk: Main Department of Statistics in the Volyn region. [in Ukrainian].
4. Holovne upravlinnya statystyky u Volyns'kyy oblasti: ofitsiyyny veb-sayt [Main Department of Statistics in the Volyn region. Official website]. Retrieved from <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
5. Grishnova O. (2015). Lyuds'kyy kapital v umovakh kryzy: otsinka i poshuk mozhlyvostey zberezheniya [Human capital in crisis: assessment and search for conservation options]. Visnyk Kyivskoho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika – Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy. Vol. 5, 11-16. [in Ukrainian].
6. Golovko L.V. (2018). Suchasni chynnyky vplyvu na formuvannya lyuds'koho kapitalu. [Modern factors of influence on the formation of human capital]. Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka – Social-labor relations: theory and practice. Vol. 1, 157-163. [in Ukrainian].
7. Zvorych O.I. (2017). Lyuds'kyy kapital rehionu yak odyn z vyznachal'nykh chynnykiv rozvytku ekonomiky, bazovanoi na znannyakh [Human capital of the region as one of the determining factors of the development of a knowledge-based economy]. Biznes Inform – Business Inform, Vol. 12, 157-165. [in Ukrainian].
8. Semikina M.V. (2018). Lyuds'kyy kapital rehionu: nebezpeka kadrovyykh katastrof. [Human capital of the region: danger of personnel catastrophes]. Naukovi pratsi. Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Scientific works. Kirovograd National Technical University. Economic sciences. Vol. 33, 87-95. [in Ukrainian].
9. Smirnova I.I. (2019). Otsinka rivnyia rozvytku lyuds'koho kapitalu Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi. [Estimation of the level of development of human capital of Ukraine in the conditions of globalization]. Ekonomichnyy visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbass. Vol. 1, 151-156. [in Ukrainian].
10. Shaulska L.V. (2018). Stan rynku pratsi v konteksti stratehiyi rozvytku lyuds'koho kapitalu rehionu [The state of the labor market in the context of the region's human capital development strategy] Rynok pratsi ta zaunyatist' naseleण्या – Labor market and employment. Vol. 2, 23-32. [in Ukrainian].

*Рецензент: д.е.н., проф. Шубалий О.М.*

*DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-21>*