

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК  
МІЖНАРОДНОГО  
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**Серія:**

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 47



Видавничий дім  
«Гельветика»  
2021

Серію засновано у 2010 р.

**Засновник** – Міжнародний гуманітарний університет  
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

Галузь науки: економічні.  
Спеціальності: 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування,  
072 – Фінанси, банківська справа та страхування,  
073 – Менеджмент, 075 – Маркетинг, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,  
281 – Публічне управління та адміністрування, 292 – Міжнародні економічні відносини

Науковий збірник включено до міжнародної наукометричної бази  
Index Copernicus

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення вченої ради  
Міжнародного гуманітарного університету (від 21 січня 2021 року протокол № 4)

**Головний редактор серії** – д-р екон. наук, проф., **Т. В. Деркач**  
**Відповідальний секретар серії** – **В. О. Горбаньова**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

**Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Більська**, д-р екон. наук, доц.; **О. В. Димченко**, д-р екон. наук, проф.; **Г. М. Запша**, д-р екон. наук, проф.; **Н. В. Захарченко**, д-р екон. наук; **П. І. Коренюк**, д-р екон. наук, проф.; **М. Б. Кулинич**, канд. екон. наук, доц.; **В. Є. Куриляк**, д-р екон. наук, проф.; **В. В. Лагодієнко**, д-р екон. наук, проф.; **М. В. Лизун**, д-р екон. наук, доц.; **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук; **З. О. Луцишин**, д-р екон. наук, проф.; **О. А. Мартинюк**, д-р екон. наук; **В. В. Немченко**, д-р екон. наук, проф.; **Т. А. Родіонова**, канд. екон. наук; **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, проф.; **Л. М. Сатир**, д-р екон. наук, проф.; **Р. М. Скупський**, д-р екон. наук; **А. В. Данильченко**, д-р екон. наук, проф.; **Евангелос Сискос**, д-р екон. наук, проф.; **А. М. Казамбаева**, канд. екон. наук, доц.; **Д. М. Пармакли**, д-р екон. наук, проф.; **Ж. А. Шералиева**, канд. екон. наук, доц.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику  
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,  
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання  
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія KB № 20001-9801 ПР,  
видане Державною реєстраційною службою України 25.06.2013 р.

Адреса редакції:  
Міжнародний гуманітарний університет  
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна  
Телефон: +38 (099) 967 84 71  
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua  
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою  
програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.  
Серія: «Економіка і менеджмент», 2021

© Міжнародний гуманітарний університет, 2021

© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
НАН України, 2021

ISSN (Print) 2413-2675  
ISSN (Online) 2664-6927

---

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

---

**Балахонова О.В.**

*д.е.н., професор,  
професор кафедри економіки і менеджменту,  
Вінницький соціально-економічний інститут університету «Україна»*

**Balakhonova Olesya**

*Vinnitsa Social and Economic Institute  
«Ukraine» University*

## ФОРМУВАННЯ БАГАТОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### FORMATION OF MULTI-LEVEL SYSTEM OF PLANNING BY DEVELOPMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

**Анотація.** У статті проведено аналіз сучасної системи стратегічного управління і планування на вітчизняних підприємствах. При цьому встановлено значення визначеного науково обґрунтованого підходу до характеру і змісту економічного потенціалу підприємства. Зазначено наявність методологічної проблеми планування на підприємстві машинобудування у вигляді планів різної спрямованості, у розповсюженості двохелементної системи (стратегічного та оперативного планування) в умовах динамічної змінюваності зовнішнього середовища. Запропоновано багаторівневу систему планування розвитком потенціалу підприємства як елемента системи стратегічного управління, що вирішує наступні проблеми: процес планування повинен бути відносно простим у розумінні та використанні; необхідно передбачувати можливість використання внутрішніх і зовнішніх джерел розвитку; у процесі проектування системи планування розвитком економічного потенціалу необхідно приділяти увагу переходу від довгострокового до середньострокового і щорічного планування; при формуванні планів розвитку потенціалу підприємства є необхідна потреба у використанні накопиченого потенціалу або окремих його елементів.

**Ключові слова:** потенціал, рівень, планування, прогнозування, стратегія, ціль, управління, система, етап, розвиток.

**Постановка проблеми.** В ринкових умовах, в яких вже тридцять років функціону-

ють машинобудівельні підприємства, підтверджується значимість довгострокових програм розвитку як для всієї держави, так і для конкретного підприємства. Особливо гостро в останній час стоїть саме проблема формування планів розвитку. Відсутність методології планування на підприємствах, гонитва за найшвидшим вирішенням проблем, звільнення кваліфікованих фахівців-плановиків і відсутність спадкоємності характерні для планової і, відповідно, усієї економічної роботи більшості машинобудівних підприємств. Якщо підприємство і формує які-небудь плани, то це, як правило, оперативні, розраховані на конкретного замовника і сформовані по заздалегідь складеним договором на поставку продукції. Зрозуміло, що подібного роду плани не включають та і не можуть включати в себе довгострокові (середньострокові) заходи по розвитку, нарощуванню економічного потенціалу підприємства (ЕПП).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У процесі проведення цього дослідження авторка спиралась на наукові праці наступних вчених: Гохан П. [1], Гуніна І. [2], Захарченко В. [3; 9], Ковтун О. [4], Колосов А. [5], Лапін Є. [6], Петрович Й. [7], Пітерс Т. [8], Фляйшер К. і Бенсуссан Б. [10], Чаленко А. [11], Чухрай Н. [12]. Так, Пітерс проголошує: «У цей божевільний і хаотичний

час ми спираємося на оперативну-командну модель управління, яка вже ніяк не узгоджується з методами роботи динамічних лідерів» [8, с. 319]. Гохан П. стверджує: «Існують дві головні форми невдач підприємств: економічна і фінансова. ... З двох типів невдач підприємства економічна невдача є найбільш невизначеною» [1, с. 527]. Колосов А. у своїх дослідженнях звертає увагу на сталий розвиток вітчизняних підприємств: «Саме завдання з підвищення спроможності підприємства протистояти негативним впливам непередбачуваного динамічно змінюваного ринкового середовища спонукає до введення в практику менеджменту нових категорій визначення здатності підприємства протидіяти зовнішнім впливам, серед яких значну увагу приділено формуванню поняття стійкості підприємства» [5, с. 11]. Фляйшер К. і Бенсуссан Б. наголошують: «Виявлення стратегічних можливостей і ризиків, які асоціюються з галузевою еволюцією, дуже корисно при роботі зі змінами» [10, с. 111]. Захарченко В. слідом за Гоханом П., вивчаючи проблеми диверсифікації підприємств, звертає увагу: «Стратегічний аналіз діяльності підприємств як один із етапів стратегічного планування є об'єктом пильного вивчення як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками» [3, с. 110]. Ковтун О., досліджуючи сучасні підходи до формування стратегії підприємства на основі фреймової моделі, приходять до висновку: «...у формі набору взаємопов'язаних фреймів (вікон-меню) стратегія має прояв як системна концепція, яка об'єднує і спрямовує розвиток підприємства» [4, с. 33]. Чаленко А. розглядає проблему невизначеності поняття «потенціал» в економіці, існування якої, як він стверджує, не дозволяє проводити адекватні дослідження [11, с. 32]. Лапін Є. у своєму аналізі приходять до висновку, що «... потенціал підприємства переважно трактується як сукупність ресурсів, які представлені у його розпорядженні для виробничої діяльності». Та додає: «Потенціалу привласнена одна особливість, що рішуче впливає на зміст і характер взаємозв'язків його елементів, – їх взаємопов'язаність» [6, с. 16]. Все більше вітчизняних

вчених-економістів переходять у своїх роботах від дослідження економічного потенціалу підприємства до його інноваційного потенціалу [7; 12]. Так Чухрай Н. під потенціалом розуміє «...інтегровану сукупність всіх наявних матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються для здійснення інноваційної діяльності підприємства» [12, с. 33]. А Петрович Й. приходять до висновку про науково-методичну невизначеність понять «потенціал управління» і особливо, «ефективність управління», що, з його точки зору, зумовлює вибір та обґрунтування підходу щодо оцінювання використання інноваційного потенціалу управління підприємствами [7, с. 155].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Відсутність планів розвитку, відсутність системи стратегічного управління і планування ставить під сумнів питання збереження національного ринку збуту та виживання в довгостроковій перспективі. Розглядаючи систему планування розвитком (ЕПП), цілком закономірно вважати можливим її формування в рамках загальної системи стратегічного управління і планування на підприємстві. Відповідно всі властивості, переваги та недоліки системи вищого порядку характерні і для системи розвитку потенціалу.

**Мета статті** – на основі встановлення взаємопов'язаних елементів стратегічного і поточного планування дослідити характер та зміст економічного потенціалу підприємства у процесі його сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з найбільш значимих методологічних проблем планування на підприємствах машинобудування була і залишається проблема узгодження планів різної спрямованості. Так, система управління крупним підприємством функціонує у двох режимах: в режимі стратегічного і поточного управління. Обмовимося відразу, що більшість авторів-економістів обґрунтовують систему управління шляхом порівняння стратегічного управління з оперативним [2, с. 8; 6, с. 104–106]. Крім того, також розповсюджена двохелементна система в умовах мінливості зовнішнього середовища не життєздатна, оскільки спо-

стерігається явний відрив стратегічних довгострокових цілей (і відповідних їм планів) від оперативних. На наш погляд, логічніше порівнювати стратегічне управління з тактичним (середньостроковим, короткостроковим та оперативним) і будувати багаторівневу планову систему розвитку.

Говорячи про нову, багаторівневу систему планування розвитку потенціалу підприємства як елемента системи стратегічного управління, що об'єднує різноманітні види планування і рівні управління підприємством, необхідно приділити увагу рішенням наступних проблем.

1. Процес планування повинен бути відносно простим в розумінні та використанні. Він повинен ділитися на окремі фрази, на кожній з котрих визначаються основні види діяльності, відповідальність та участь підрозділів. Домогтися стабілізації процесу вироблення планових рішень допоможуть спеціально створені організаційні форми. Це можуть бути комісії, комітети або конференції.

2. Необхідно передбачити можливість використання внутрішніх та зовнішніх джерел розвитку. Так, наприклад, кредити банків, при достатній обґрунтованості їх використання, є одним з найважливіших джерел розвитку підприємств, застосовуваним у всіх високорозвинених країнах. Що стосується внутрішніх джерел, то тут мова йде переважно про використання наявного потенціалу.

3. У процесі проектування системи планування розвитком ЕПП необхідно найбільш увагу приділяти переходу від довгострокового до середньострокового та до щорічного планування. Причому при синхронізації перспективного плану з річним і оперативним плануванням для забезпечення їх взаємозв'язку і наступності необхідно враховувати фактор часу.

4. При формуванні планів розвитком ЕПП варто враховувати, що реалізація подібних планів (стратегій) також у свою чергу потребує задіяння накопиченого потенціалу (або окремого елемента ЕПП). Окрім того, можливі також періоди розвитку, для яких не буде в якості головної цілі стояти наро-

щування потенціалу. При цьому Чаленко А. підкреслює, що «...декомпозиція економічного потенціалу повинна вимагати визначення потенціальної функції управління, і у тому числі – планового розподілу, кон'юнктури ринка, заключення контрактів, діючого законодавства, програм, розпоряджувальних документів» [11, с. 39–40].

Повертаючись до питання взаємозв'язку системи планування і системи управління, можна сказати, що невід'ємним елементом стратегічного управління є стратегічне планування, і, як елемент стратегічного управління, воно повинно бути основним елементом нової системи планування.

На думку автора, стратегічне планування правомірно трактувати як систему всього різноманіття видів планової діяльності на підприємстві. Воно включає в себе і є узагальненням довгострокового, середньострокового, поточного (річного), оперативного планування. Його основне призначення – зробити оперативні, поточні управлінські рішення обґрунтованими, насамперед, з точки зору завтрашнього дня.

План, як невід'ємний елемент системи планування, може бути розглянутий у двох аспектах. По перше, як процес і, по друге, як результат процесу – документ.

У відповідності з «процесним» трактуванням план характеризується як формування образу майбутнього та процес прийняття рішень для успішного функціонування виробництва.

Розуміючи під планом документ, можна сказати, що це система взаємопов'язаних, об'єднаних спільною ціллю завдань, спрямованих на успішне функціонування виробництва. Виходячи з цього система планування повинна включати в себе набір різноманітних планів і характеристику певного процесу планування, властивого даній системі.

У найбільш логічному поданні процес планування може охоплювати п'ять етапів: прогнозування, формування мети, виявлення і вибір варіантів розвитку, розробку програми дій, бюджетування. Однак вважаємо за необхідне внести ясність в деякі поняття. Так, в літературі нерідко ототожнюються поняття «прогнозування» і «довгострокове плану-

вання». А головна відмінність прогнозування від довгострокового планування полягає в тому, що при прогнозуванні робиться спроба якомога точніше визначити економічну, політичну, законодавчу і т.п. ситуацію в майбутньому. Результатом прогнозування можуть бути сформульовані тенденції на певний період в області перспектив розвитку економіки країни, встановлення зв'язків між даними, що характеризують продукцію, підприємство, галузь, ринки збуту, конкурентів і загальне економічне становище. У той же час прогнозування дає лише базу, на якій згодом будуть будуватися конкретні програми дій. Довгострокове планування має на меті розробити на основі отриманих прогно-

зів образ бажаного майбутнього, вираженого в конкретних цифрових даних.

Таким чином, автор на основі системного підходу в процесі планування розвитку ЕПП та узагальнюючи результати консалтингового проекту з реструктуризації на ТДВ «Первомайськдизельмаш» виділяє наступні логічно пов'язані між собою етапи (рис. 1).

1. *Етап стратегічного планування*, в ході якого аналізуються всі можливості досягнення загальних цілей. Для цього розглядається ряд альтернативних варіантів з виявленням найбільш оптимального з них, після чого обраний оптимальний варіант формулюється у вигляді конкретної стратегії або набору стратегій. В рамках стратегічного плану-

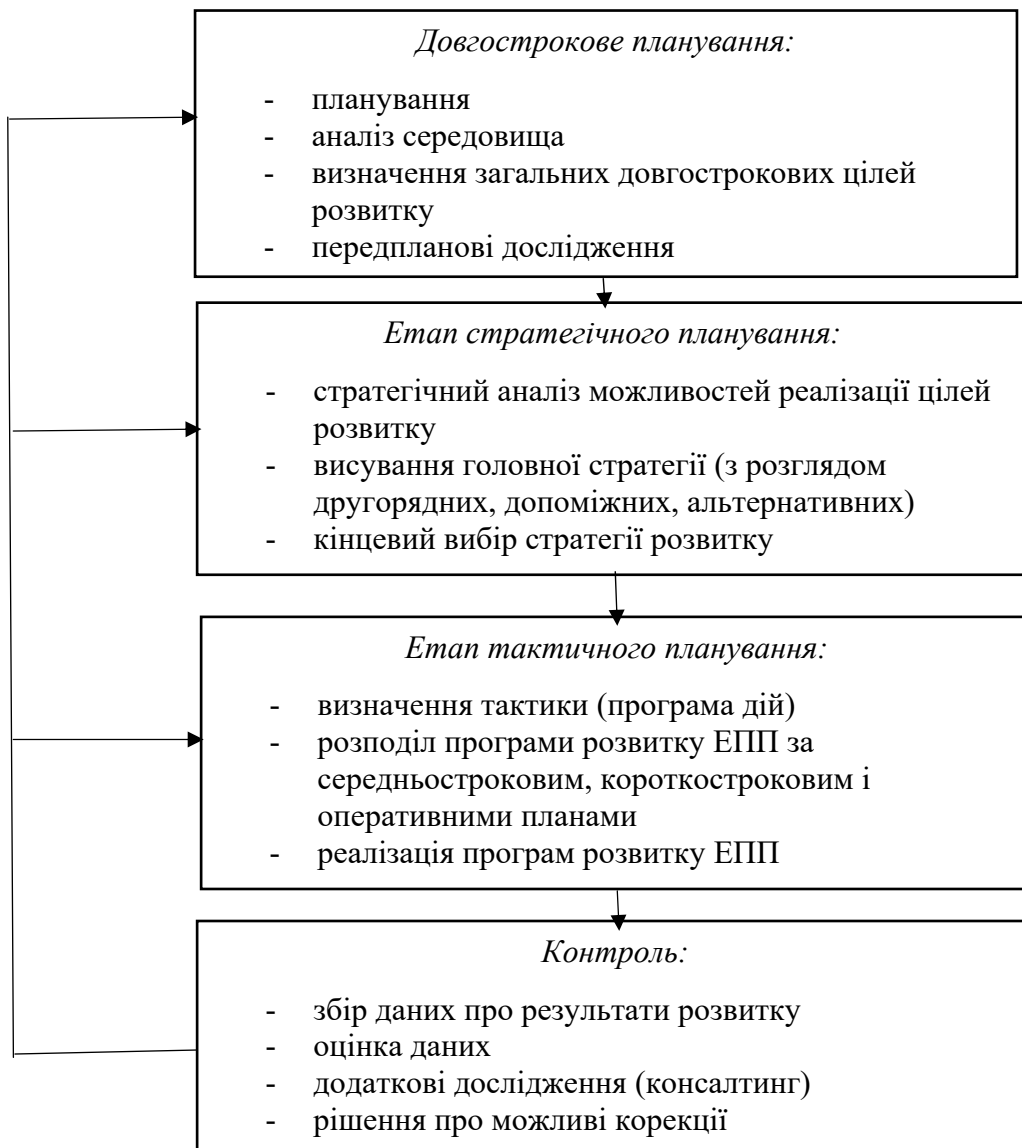


Рис. 1. Етапи процесу планування розвитком ЕПП

Джерело: сформовано автором на основі [2; 6; 7; 12]

вання вважаємо за необхідне виділити довгострокове планування. Оскільки стратегічний план розвитку має на меті розробку стратегії, то довгостроковий план охоплює прогнозування тенденцій в зміні попиту і пропозиції, аналіз зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства, а також визначення бажаного стану компанії в спрогнозованій обстановці у вигляді загальних довгострокових цілей (з цифровою конкретизацією).

Особливість даного етапу планування полягає в поділі функцій.

Так, довгостроковий прогноз і аналіз виконуються зовнішнім консультантом, в той час як стратегія розвитку виробляється лише з його участю.

2. *Етап тактичного планування.* На даному етапі відбувається перетворення загальних напрямків стратегічного розвитку в цілі і завдання тактичних планів на більш деталізованій основі як за термінами реалізації, так і за окремими напрямками (інформаційний потенціал, інноваційний потенціал, кадри, виробництво і т.д.). В рамках тактичного планування відбувається деталізація за допомогою середньострокових, короткострокових (поточних) і оперативних планів.

3. *Контроль.* Даний етап акумулює в собі збір і аналіз всіх даних про хід реалізації кожного з етапів планування розвитку ЕПП, після чого відповідно до результатів аналізу приймається рішення про необхідну корекцію або зміни.

Запропонований автором підхід до планового процесу забезпечує інтегрованість системи прийняття рішень, дозволяє досить швидко визначити відповідність вироблених програм розвитку потенціалу бажаного стану підприємства в майбутньому. Використання такого підходу було дуже важливим в процесі здійснення консалтингового проекту «Наукове забезпечення процесу реструктуризації основного виробництва на ТДВ «Первомайськдизельмаш з переходом на випуск диверсифікованої продукції». Диверсифікація у цьому контексті розглядалася як можливість конкретного машинобудівного підприємства увійти в нову сферу виробничих відносин, куди вона може внести ефективний менеджмент або новий спо-

сіб управління розвитком ЕПП. Звичайно ж, метою такої диверсифікації було – добитися в майбутньому підвищення показників ефективності при повному використанні ресурсів [3, с. 110].

Необхідно також усвідомлювати, що застосування системного підходу до планування розвитком ЕПП незмінно призведе до перегляду всієї системи планування на підприємстві. Впровадження системного підходу до планування починається з поділу планів по різних рівнях з їх подальшою інтеграцією в єдину систему (рис. 2). При цьому передбачається, крім вертикального, горизонтальний розподіл планів. На практиці це може означати, що, наприклад, відповідальність за визначення перспектив розвитку потенціалу підприємства лягає на вище керівництво (заступника директора з розвитку), проте в процесі формування прогнозу розвитку беруть участь керівники економічних служб, рядові співробітники та консультанти, які відповідають за збір інформації та прогнозування майбутніх тенденцій.

Підходячи до організації як до відкритої системи, слід враховувати в процесі управління і планування не тільки внутрішню систему організації, що об'єднує функціональні відносини між підрозділами, організаційну структуру, місію, цілі і промислово політику, а й ряд інших систем, таких, як: макросистему (систему зовнішнього середовища), що включає в себе загальні політичні, економічні, соціальні, культурні та інші умови, в яких діє підприємство; систему конкурентних відносин, яка характеризується взаємовідносинами між конкурентами, галузевою структурою і відносинами «виробник-споживач», характерними для певної галузі, в якій компанія конкурує з іншими виробниками.

Таким чином, для ефективного планування необхідне надходження інформації від кожної з цих систем з подальшою її обробкою в процесі створення конкретних планів дій.

Говорячи про багаторівневу систему планування на підприємстві, здатної інтегрувати в себе систему планування розвитку ЕПП, вважаємо за необхідне приділити увагу планам, що розробляються на під-



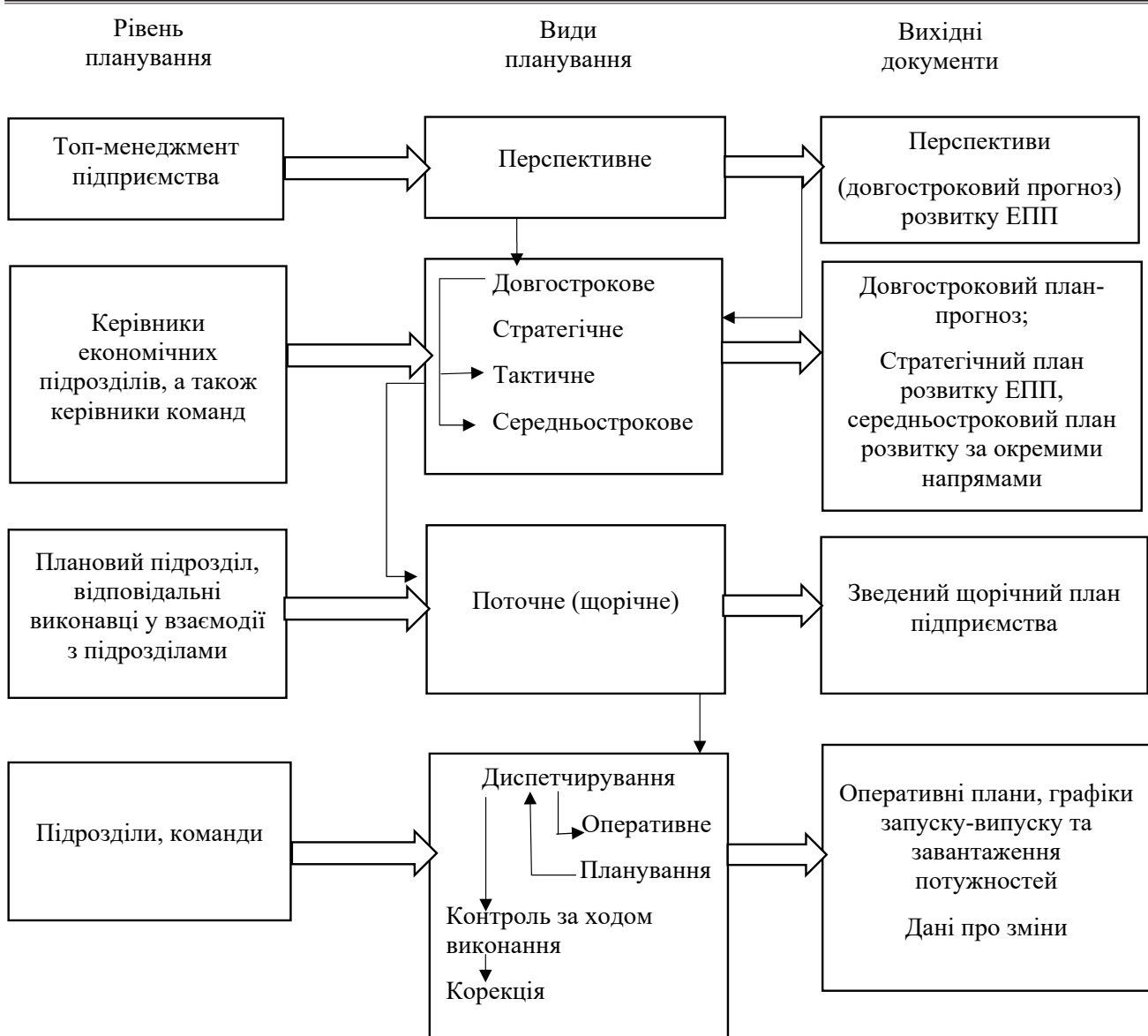


Рис. 2. Система планування розвитку ЕПП за видами і рівнями

Джерело: авторська розробка

приємстві. Так, єдина система планування повинна включати в себе наступні плани:

- довгостроковий план-прогноз;
- стратегічний план;
- функціональні плани середньострокової і короткострокової дії;
- оперативні плани.

Довгостроковий план розробляється вищим керівництвом підприємства. Вхідні дані для довгострокового плану містять відомості про дослідження і розробки, результати вивчення ринків збуту і фінансові повідомлення. Дослідження ринку для довгострокового плану-прогнозу може здійснюватися різними способами. Це може бути і постійна

діяльність частини штату підприємства, різні періодичні дослідження або ж використання послуг консультативних служб [9, с. 9–13].

Необхідність довгострокового планування обумовлена двома причинами: по-перше, великою тривалістю періоду створення складних об'єктів; по-друге, необхідністю мати чіткі уявлення про масштаби розвитку економіки і культури країни, її галузей і регіонів на певну перспективу.

Перспективний план-прогноз дозволить визначити реальні можливості розвитку, ресурсні обмеження, виявити його кількісні і якісні наслідки. Відповідно до прогнозованої інформації і з урахуванням внутрішніх можли-

востей підприємства його топ-менеджментом робляться прогнози за видами продукції. На їх підставі визначається обсяг виробництва, потім складається проект фінансового плану і план забезпечення матеріалами і сировиною.

На нашу думку, довгостроковий план не повинен містити великої кількості конкретних цифр. Вони повинні бути замінені інтервальним значенням. Довгостроковий план-прогноз носить концептуальний характер, має в основному описовий характер із застосуванням цифрового матеріалу в більшій мірі для підтвердження висловлюваних положень. У той же час довгостроковий план містить рішення щодо сфер діяльності та вибору напрямків розвитку.

Відповідно до запропонованої послідовності процесу планування після складання довгострокового плану-прогнозу керівництво підприємства зупиняється на найбільш оптимальному способі досягнення результатів, намічених планом. По суті, це процес стратегічного планування.

Стратегічний план є свого роду ядром перспективного планування. У ньому визначаються стратегічні лінії досягнення головних цілей підприємства. Стратегічний план визначає розвиток ЕПП, тобто шлях досягнення такої суми чинників функціонування, яка дозволила б підприємству зайняти бажане місце в системі ринкової економіки.

Зауважимо у цьому зв'язку, що стратегічний план повинен являти собою набір функціональних стратегій і крупних програм. При цьому керівництво вирішує: або це кілька стратегій за різними напрямками, або єдина стратегія (можливі також комбінації). Кожна з розроблених програм повинна передбачати способи контролю за ходом виконання, етапи та способи співвіднесення з оперативним плануванням.

Отже, в стратегічний план підприємства в обов'язковому порядку варто включити наступні розділи:

1. Цілі і завдання підприємства.
2. Поточна діяльність і довгострокові завдання.
3. Стратегія підприємства (базова стратегія, основні стратегічні альтернативи, стратегії розвитку).

4. Функціональні стратегії.
5. Найбільш значимі проекти.
6. Опис зовнішніх операцій.
7. Капіталовкладення та ресурсний розподіл.
8. Формування резервних стратегій, «систем швидкого реагування».

Перераховані розділи плану не є догматичними. Їх склад може варіюватися в залежності від завдань розвитку.

Під впливом зміни середовища варіюватися може і горизонт стратегічного планування. Так, стратегічні плани можуть розроблятися як на досить тривалий період часу (до 5–7 років), так і на відносно невеликий термін (до 3 років). До складу стратегічного плану можуть входити різні за тривалістю виконання програми. Виходячи зі складеного довгострокового плану-прогнозу і розробленого стратегічного плану формуються середньострокові і короткострокові функціональні плани.

Середньостроковий план містить цілком конкретні цілі і характеристики, які виражені в кількісній формі. Горизонт середньострокового плану охоплює, як правило, період до двох років.

На наш погляд, середньострокові плани мають особливу важливість в тих випадках, коли підприємство обрало довгострокову стратегію, розраховану більш ніж на п'ятирічний термін виконання. Вони конкретизують стратегічні напрямки розвитку, перш за все в кількісному аспекті. На відміну від стратегічного плану, якому притаманні більший розмах, великі часові рамки, середньостроковий план, який в літературі називають також тактичним, має більш стислі рамки і орієнтований не стільки на постановку цілей, скільки на вибір засобів їх досягнення. В тактичному плані деталізуються як загальновиробнича, так і приватна стратегії підприємства: інвестування, розробки нових продуктів, використання обладнання, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, збутова і кадрова політики та багато інших.

Таким чином, систему стратегічного планування розвитком ЕПП, подібно всій системі управління підприємством, можна представити у вигляді трьох підпорядкова-

них контурів: контуру стратегічного планування, контуру тактичного планування і контуру поточного (оперативного) планування. У той же час не можна не враховувати фактор мінливості зовнішнього середовища, що відбивається як на тривалості планового періоду, так і на детальності виконання поставлених цілей.

На рис. 3 відображена можлива трансформація періодів планування розвитку ЕПП і детальності планів розвитку в залежності від ступеня мінливості і характеру середовища, де:  $R_1, R_2, R_3$  – рівні нестабільності середовища підприємства;  $P_3^n, P_2^n, P_1^n$  – періоди поточного планування;  $P_3^t, P_2^t, P_1^t$  – періоди тактичного (середньострокового) планування;  $P_3^c, P_2^c, P_1^c$  – періоди стратегічного планування відповідним рівням нестабільності.

Як впливає з рис. 3, чим більш невизначена ситуація для підприємства, тим коротше плановий період. Що стосується похибки виконання, то її варіювання безпосередньо

залежить від тривалості прогнозованого і планованого періодів. Це серйозна відмінність формованої системи планування, що формується, від існуючої раніше.

Однак на практиці можна спостерігати значні перекоси. Так, більшість підприємств, щоб уникнути помилок довгострокового планування перестали складати плани тривалістю більше одного року. Подібне «рішення» проблеми повністю виключає можливість планування розвитку, оскільки забезпечення довгострокової стабільної роботи можуть сприяти тільки довгострокові, наукоємні проекти [3, с. 111–112].

Необхідно також підкреслити взаємодію перерахованих елементів системи планування, тобто взаємодія за термінами планування неминуче повинно відбиватися і в самому змісті планів. Так, наприклад, якщо на підприємстві відсутній короткостроковий план розвитку, то не має сенсу формувати однойменний довгостроковий план.

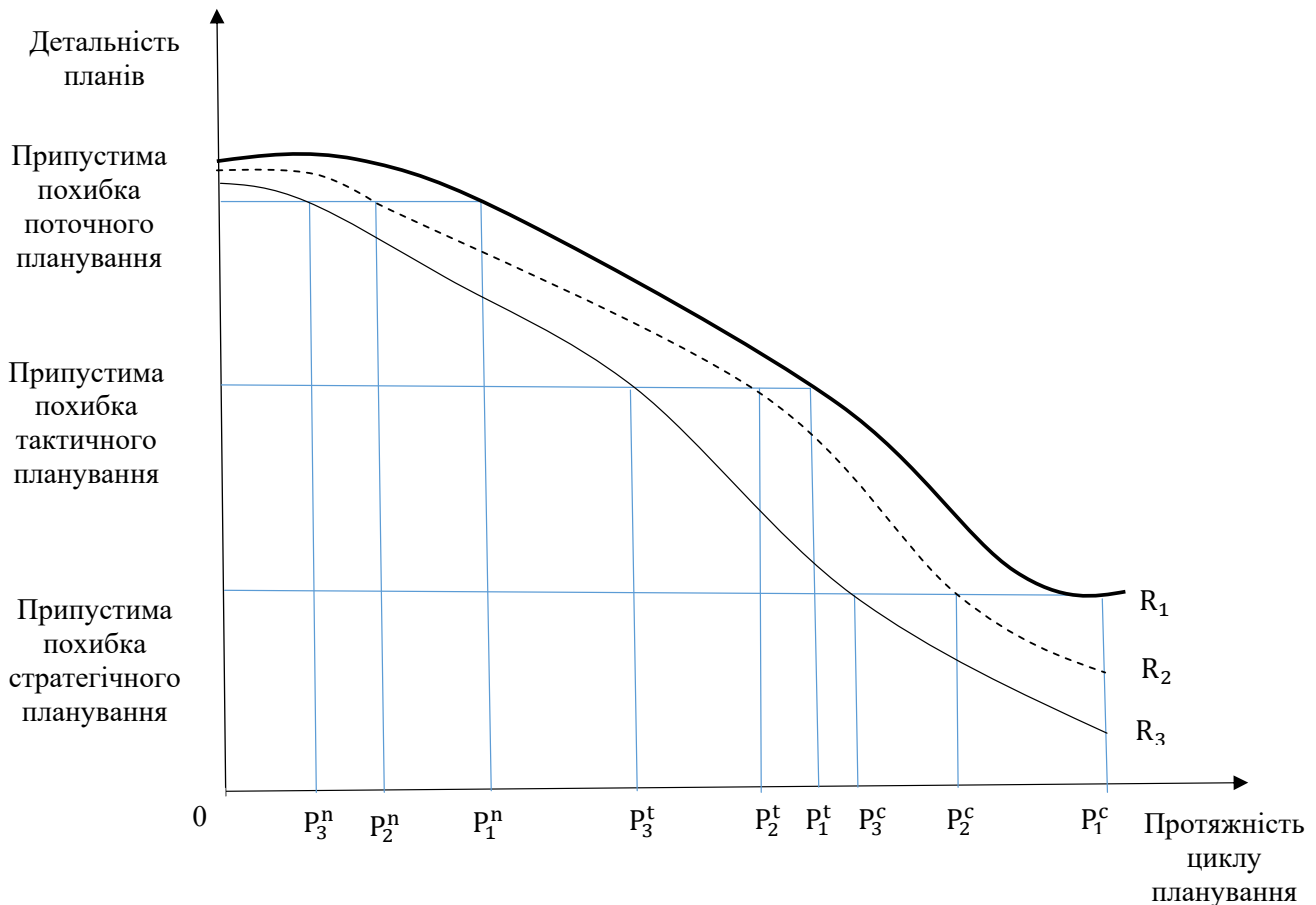


Рис. 3. Залежність детальності та тривалості планування розвитком ЕПП від рівня нестабільності середовища

Джерело: авторська розробка

Робота по формуванню довгострокового плану єдиної системи планування складається з чотирьох елементів: планування і прогнозування збуту; планування капіталовкладень і прибутку; планування розвитку підприємства (ЕПП); планування ресурсного забезпечення. Незважаючи на чітке визначення напрямків довгострокового прогнозування та планування, зміст розділів такого плану може бути пов'язаний з інтересами конкретного підприємства і відповідно до цього доповнено інформацією, необхідною для наступних елементів єдиної системи.

З перспективним планом тісно взаємопов'язаний стратегічний план. Причому число і характер стратегій можуть варіюватися виходячи з намічених (довгостроковим планом) основних цілей. Відповідно до таких цілей можна виділити ряд напрямків стратегічного планування, на основі яких визначається і формується набір стратегій.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, при проектуванні єдиної системи управління необхідно забезпечити взаємодію елементів на всіх її рівнях. Так, елементи довгострокового і стратегічного планів повинні реалізовуватися за допомогою середньострокових, короткострокових і оперативних планів. Крім цього, необхідно забезпечити взаємодію між ланками всередині того чи іншого плану, коли кожен елемент поточного або середньострокового плану органічно пов'язані з відповідним елементом плану більшої тривалості дії. Весь комплекс взаємозв'язків забезпечується і контролюється за рахунок розгалуженої мережі інформаційного забезпечення, корекції і контролю. Тісна ув'язка всіх елементів роботи в області перспективного та поточного планування забезпечує можливість, з одного боку, виробляти продукцію відповідно до потреб ринку, з іншого задовольняти потреби виробництва в різного виду ресурсах, в тому числі і трудових, і оптимальних пропорціях.

Результати даного дослідження пройшли практичну апробацію в результаті здійснення консалтингової роботи в процесі наукового обґрунтування проекту реструктуризації основного виробництва конкретного машинобудівного підприємства, де

була поставлена задача узгодження модернізації виробничої бази з переходом на нову продукцію – випуск когенераційних установок на основі доробки суднових дизельних двигунів, які останнім часом даним підприємством експортуються за кордон. Когенераційні установки створені на базі двигун-генераторів з утилізацією теплоти випускних газів, охолоджуючої двигун води, мастила й газоповітряної суміші після турбокомпресора. За рахунок додаткового вироблення теплової енергії досягається: збільшення загальної потужності в 2,5 рази, підвищення ККД до 92%, що забезпечує на 40% скорочення споживання палива в порівнянні з розподільним виробленням теплової та електричної енергії. Разом з тим була вирішена задача узгодження дій зі взаємозв'язком стратегічного розвитку самого підприємства, підвищення його економічного потенціалу та оперативного планування.

#### *Література:*

1. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 741 с.
2. Гунина И.А. Особенности организации многоуровневой системы планирования на предприятии. *Машиностроитель*/2004. № 9. С. 8-13.
3. Захарченко В.І., Аль-Шаргі Ф.М. Развитие промышленного предприятия на основе моделирования процесса диверсификации производства : монографія. Одеса : Атлант, 2015. 124 с.
4. Ковтун О.И. О методологии формирования стратегии предприятия. *Экономика Украины*. 2014. № 9. С. 19-34.
5. Колосов А.М., Колосова К.А., Штапаук Г.П. Управление стойкостью предприятия : монографія. Старобільськ : Видавництво ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2016. 336 с.
6. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монографія. Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. 310 с.
7. Петрович Й.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. Інноваційний потенціал управління організацією : монографія. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. 184 с.
8. Питерс Т. Представьте себе! Превосходство в бизнесе в эпоху разрушений. СПб : Стокгольмская школа экономики, 2005. 352 с.
9. Управлінське консультування в трансформаційній економіці: навчальний посібник / за ред. В.І. Захарченко. Одеса : Фенікс, 2020. 335 с.
10. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. Москва : БИНОМ, 2017. 541 с.
11. Чаленко А.Ю. Методика определения экономического потенциала. *Экономика Украины*. 2013. № 8. С. 40-54.
12. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія. Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2002. 316 с.

**References:**

- Gokhan P.A. (2004) Sliyaniya, pogloshcheniya i restrukturyzatsiya kompaniy [Mergers, acquisitions and company restructuring]. Moscow: Alpina Biznes Buks. (in Russian)
- Gunina I.A. (2004) Osobennosti organizatsii mnogourovnevnoy sistemy planirovaniya na predpriyatii [Features of the organization of a multi-level planning system in the enterprise]. *Mashinostroytel*, no. 9, pp. 8-13.
- Zakharchenko V.I., Al-Sharhi F.M. (2015) Rozvytok promyslovoho pidpryyemstva na osnovi modelyuvannya protsesu dyversyfikatsiyi vyrobnytstva [Development of an industrial enterprise based on modeling the process of production diversification]. Odesa: Atlant. (in Ukrainian)
- Kovtun O.I. (2014) O metodologii formirovaniya strategii predpriyatiya [About the methodology of formation of strategy of the enterprise]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9, pp. 19-34.
- Kolosov A.M., Kolosova K.A., Shtapauk H.P. (2016) Upravlinnya stiykisty pidpryyemstva [Enterprise sustainability management]. Starobilsk: Vydavnytstvo LNU imeni Tarasa Shevchenka. (in Ukrainian)
- Lapin E.V. (2002) Ekonomicheskyy potentsial predpriyatiya [The economic potential of the enterprise]. Sumy: ITD «Universitetskaya kniga». (in Russian)
- Petrovych Y. M., Prokopyshyn-Rashkevych L. M. (2010) Innovatsiynyy potentsial upravlinnya orhanizatsiyeyu [Innovative potential of organization management]. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoyi politekhniki. (in Ukrainian)
- Piters T. (2005) Predstavte sebe! Prevoskhodstvo v biznese v epokhu razrusheniya [Imagine! Business excellence in an age of disruption]. Saint-Petersburgh: Stokgol'mskaya shkola ekonomiki.
- Zakharchenko V. I. (ed.) (2020) Upravlins'ke konsul'tuvannya v transformatsiyniy ekonomitsi [Management consulting in a transformational economy]. Odesa: Feniks. (in Ukrainian)
- Flyaysher K., Bensussan B. (2017) Strategicheskyy i konkurentnyy analiz. Metody i sredstva konkurentnogo analiza v biznese [Strategic and competitive analysis. Methods and tools of competitive analysis in business]. Moscow: BINOM. (in Russian)
- Chalenko A.Yu. (2013) Metodika opredeleniya ekonomicheskogo potentsiala [Methodology for determining the economic potential]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8, pp. 40-54.
- Chukhray N. (2002) Formuvannya innovatsiynoho potentsialu pidpryyemstva: marketynhove ta lohistyчне zabezpechennya [Formation of innovative potential of the enterprise: marketing and logistics]. Lviv: Vydavnytstvo NU «Lvivska politekhnika». (in Ukrainian)

**Аннотация.** В статье проведен анализ современной системы стратегического управления и планирования на отечественных предприятиях. При этом установлено значение определения научно обоснованного подхода к характеру и содержанию экономического потенциала предприятия. Отмечено наличие методологической проблемы планирования на предприятии машиностроения в виде планов различной направленности, в распространенности двухэлементной системы (стратегического и оперативного планирования) в условиях динамической изменчивости внешней среды. Предложена многоуровневая система планирования развития потенциала предприятия как элемента системы стратегического управления, которая решает следующие проблемы: процесс планирования должен быть относительно простым в понимании и использовании; необходимо предусматривать возможность использования внутренних и внешних источников развития; в процессе проектирования системы планирования развития экономического потенциала необходимо уделять внимание переходу от долгосрочного к среднесрочному и ежегодному планированию; при формировании планов развития потенциала предприятия есть обоснованная потребность в использовании накопленного потенциала или отдельных его элементов.

**Ключевые слова:** потенциал, уровень, планирование, прогнозирование, стратегия, цель, управление, система, этап, развитие.

**Summary.** In the article was analyzed the modern system of strategic management and planning at domestic enterprises. At the same time, the importance of determining a scientifically sound approach to the nature and content of the economic potential of the enterprise is established. The presence of a methodological problem of planning at a machine-building enterprise in the form of plans of different orientation, in the prevalence of a two-element system (strategic and operational planning) in the conditions of dynamic variability of the external environment is indicated. The multilevel system of planning of development of potential of the enterprise as elements of system of strategic management which solves the following problems is offered: the planning process should be rather simple in understanding and use; it is necessary to provide for the possibility of using internal and external sources of development; in the process of designing the planning system of economic potential development it is necessary to pay attention to the transition from long-term to medium-term and annual planning; when forming plans for the development of the potential of the enterprise there is a necessary need to use the accumulated potential or its individual elements. Based on a systematic approach in the process of planning the development of economic potential of the enterprise, there are three logically interrelated stages: strategic planning, tactical planning, control. Using this approach will change the revision of the entire planning system in the enterprise. The introduction of a systems approach to planning begins with the distribution of plans at different levels with their subsequent integration into a single system. In this case, in addition to the vertical, horizontal distribution of plans. In the study on the example of a specific consulting project at a machine-building enterprise, the strategic plan is presented as a set of functional strategies and major programs and projects. The system of strategic planning for the development of economic potential of the enterprise is presented in the work in the form of three subordinate contours: the contour of strategic planning, the contour of tactical planning, the contour of operational planning.

**Keywords:** potential, level, planning, forecasting, strategy, purpose, management, system, stage, development.

**Роскладка Н.О.**

*д.е.н., професор, професор кафедри туризму та рекреації,  
Київський національний торговельно-економічний університет*

**Roskladka Nataliia**

*Kyiv National University of Trade and Economics*

**Вівсюк І.О.**

*аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,  
Київський національний торговельно-економічний університет*

**Vivsiuk Iryna**

*Kyiv National University of Trade and Economics*

## СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

### THE NATURE AND STRUCTURE OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE HOTEL ENTERPRISE

**Анотація.** У статті досліджено та проаналізовано основні терміни та поняття, зокрема «потенціал», «економічний потенціал», «потенціал підприємства» та «економічний потенціал підприємства готельного господарства». Проведено аналіз взаємопов'язаності та синтезу даних понять. Вивчено та узагальнено сутність економічного потенціалу підприємства готельного господарства, а також удосконалено його структурні елементи. Визначено першочергові завдання для збалансованого функціонування підприємств готельного господарства у період впливу надзвичайних зовнішніх та внутрішніх чинників. Запропоновано новий структурний елемент економічного потенціалу, що допоможе закладам із тимчасового розміщення уникнути суттєвих негативних наслідків від економічної нестабільності ринку готельних послуг.

**Ключові слова:** потенціал, економічний потенціал, потенціал підприємства, економічний потенціал підприємства, готельне господарство, підприємство готельного господарства.

**Постановка проблеми.** У скрутні економічні часи страждає не лише великий бізнес, а й середній та малий. Таким чином, першочерговим завданням управлінців у сфері готельного бізнесу є оцінка та формування

перспективних можливостей, економічного потенціалу підприємства готельного господарства. Питання ефективного управління готельним підприємством є актуальним для дослідження впродовж багатьох років. Значна кількість конкурентів на ринку унеможливає діяльність малих готельних підприємств. Конкурентоспроможність закладів із тимчасового розміщення базується на раціональному розподілі та використанні економічного потенціалу, збалансованість якого стає наукомісткою у період сьогоденних світових змін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями вивчення та розгляду сутності та змісту поняття «потенціал» займалися такі вчені, як А.Б. Борисов, В.М. Архангельський, Л.І. Самоукін, С.С. Шумська, О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, які у своїх працях зазначають, що потенціал є інтегральним відображенням поточних і майбутніх можливостей економічної системи для отримання максимального задоволення потреб. Тобто визначають потенціал як процес оцінки та трансформації, але не характеризують як сталу величину сукупності поточних можливостей.

У своїх наукових працях Н.С. Краснокутська трактує потенціал підприємства як можливості системи ресурсів і компетенцій. І.З. Должанська визначає потенціал підприємства як реальну або ймовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу. І.М. Рєпіна надає трактування поняття «потенціал підприємства» як сукупності ресурсів для отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства.

Незважаючи на низку праць, присвячених визначенню цього поняття, залишається відкритим питання щодо внесення певних уточнень та врахування особливостей для сфери готельного бізнесу.

Р.Б. Матковський, С.Г. Струмилін, А.Н. Люкшинов розглядають економічний потенціал як сукупність можливостей задля створення благ; систему відносин економічної власності між людьми; показник, що характеризує ефективність діяльності підприємства. Усі ці визначення дійсно характеризують дане поняття, проте відсутнє виокремлення, узагальнення та адаптування даних понять для підприємств готельної сфери.

У своїй статті Г.І. Рзаєв наводить теоретичні підходи до визначення сутності поняття «економічний потенціал підприємства» різними вченими, проте не визначає особистого ставлення до цього поняття.

Ф. Котлер у своїх наукових працях визначає економічний потенціал підприємства як потенціал продажів, що виступає як абсолютна межа попиту на товари підприємства.

Незважаючи на значну кількість наукових праць вітчизняних та іноземних учених щодо розгляду та розкриття сутності поняття «економічний потенціал», сутність та структура економічного потенціалу готельного підприємства залишається до цього часу не дослідженою.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідження сутності та змісту поняття «економічний потенціал підприємства», зокрема для сфери готельного бізнесу; удосконалення структури економічного потенціалу підприємств готельного господарства шляхом виділення такого складника, як економічна стресостійкість, що допоможе

закладам із тимчасового розміщення протистояти негативним наслідкам економічної та фінансової нестабільності ринку готельних послуг в умовах пандемії.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна економічна наука перейняла термін «потенціал» (від лат. *potentia* – сила) з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система й яку вона спроможна реалізувати в роботі [2, с. 8]. У Малому економічному словнику термін «потенціал» визначено як «сукупність засобів, які є в наявності, можливостей в якій-небудь галузі» [3, с. 482]. Також у Тлумачному словнику економіста термін «потенціал» трактується як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось» [4, с. 216]. У тлумачному словнику С.І. Ожегова потенціал визначається як «ступінь потужності в будь-якому значенні, сукупність засобів, можливостей, необхідних для чого-небудь» [5]. Тобто загальне визначення терміна «потенціал» полягає у низці можливостей, засобів, ресурсів тощо для здійснення будь-якої дії.

А.Б. Босиров у Великому тлумачному словнику зазначає, що потенціал як економічна категорія – це наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого [6]. В.М. Архангельський трактує термін так: «Потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв’язання певної задачі» [4]. Л.І. Самоукін зазначає, що потенціал – це виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом із приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг [7, с. 6].

Таким чином, із вищезазначених трактувань терміна «потенціал» можна зрозуміти, що, крім матеріальних ресурсів, необхідні й трудові для створення товарів та послуг.

С.С. Шумська трактує потенціал як сукупність накопичених ресурсів та їхніх використаних і невикористаних потенційних можливостей у сфері виробництва матеріальних благ та послуг із метою найбільш

повного задоволення потреб суспільства [8, с. 55]. В.І. Хомяков, І.В. Бакум розглядають поняття «потенціал» як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведеними в дію, використані для вирішення якогось завдання, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі [9, с. 11].

Найбільш влучне тлумачення терміна «потенціал», на нашу думку, дають О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк: це інтегральне відображення (оцінка) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [10, с. 12–13].

Отже, термін «потенціал» можна охарактеризувати як: сукупність матеріальних та нематеріальних благ, які можуть бути задіяні задля задоволення потреб споживачів; трудові ресурси; використані та невикори-

стані можливості задля отримання бажаного результату.

Іноземні та вітчизняні вчені також мають декілька трактувань поняття «потенціал підприємства», тому найбільш поширені та відомі наведено в табл. 1.

Зважаючи на вищевикладений матеріал у табл. 1, потенціал підприємства можна визначити як «симбіоз» можливостей, потужностей, засобів та ресурсів для ефективного досягнення поставлених цілей підприємницької діяльності.

Уважаємо за доцільне розглянути поняття «економічний потенціал», оскільки визначення потенціалу підприємства та економічного потенціалу часто ототожнюють.

В Економічному словнику надано таке трактування: потенціал економічний (англ. *economic potential*) – сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо). Відображає економічну могутність країни, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, можливості їх зростання [11, с. 244].

Таблиця 1

**Трактування поняття «потенціал підприємства» різними науковцями**

Автори	Трактування
І.З. Должанська, Т.О. Загорна	Потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу [12, с. 13].
Н.С. Краснокутська	Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій [7, с. 7].
І.М. Репіна	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [10, с. 8].
О.І. Олексюк	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринковий складник) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [10, с. 10].
Б.Є. Бачевський	Потенціал підприємства – це його властивість як носія штучного походження забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [13, с. 23].
Б.А. Карапінський, Т.Б. Щира	Підприємницький потенціал як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей менеджерів різного рівня ієрархії та безпосереднього виконавчого персоналу щодо виробництва товарів, надання послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [19, с. 78].
А.П. Миргородська	Підприємницький потенціал: – сукупність можливостей та здатностей реалізації ідейного портфеля підприємця у товари, роботи, послуги, через ведення вибраного виду діяльності для отримання максимального прибутку.
А.П. Миргородська	– сукупність особистих якостей, за допомогою яких здійснюється господарська діяльність для отримання максимального прибутку; – як вплив його складників на структурні елементи економічного потенціалу для досягнення максимальної ефективності їх функціонування [20, с. 147].



С.Г. Струмилін вважається засновником поняття «економічний потенціал», що визначав його як сукупну виробничу силу праці усіх працездатних членів суспільства [4].

Інший вчений, Р.Б. Матковський, зазначає, що економічний потенціал можна розглядати як систему відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей [14].

К.М. Міско трактує дане поняття як межу людського пізнання внутрішніх, прихованих можливостей результативного використання досліджуваного об'єкта, яка може бути кількісно оцінена та в кінцевому підсумку реалізована за умови ідеальних можливостей практичної діяльності [15].

Натомість А.Н. Люкшинов визначає економічний потенціал як сукупність його можливостей для випуску продукції (надання послуг) [15]. У Т.Г. Храмцової зазначено, що економічний потенціал є не тільки і не просто кількістю ресурсів, а й укладена в них можливість розвитку системи в заданому напрямі [15]. М.В. Бойченко наголошує на тому, що економічний потенціал – це максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективно використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів [16].

Лаконічно та стисло Є.В. Лапін визначає дане поняття як складну, ієрархічну, динамічну систему, яка складається з низки елементів та підсистем [18]. Н.П. Любушин, Г.В. Савицька трактують економічний потенціал як показник, який характеризує ефективність діяльності організації; як резерв підвищення обсягу виробництва та підвищення ринкової частки шляхом ефективного використання обмежених ресурсів [17].

Найбільш влучне визначення поняття дає О.С. Федонін, а саме: економічний потенціал значно залежить від оптимального сполучення окремих видів економічних ресурсів, залучених до виробничого процесу, рівня організації виробництва і праці, ефек-

тивності системи управління підприємством [10, с. 535].

Варто зазначити, що поняття «економічний потенціал» характеризується використанням максимального обсягу сукупних ресурсів для отримання кінцевого ефективного результату.

Синтезом понять «потенціал підприємства» та «економічний потенціал» є термін «економічний потенціал підприємства», характеристики якого дає низка вітчизняних та іноземних учених.

Наприклад, Є.В. Лапін відзначає, що економічний потенціал підприємства відображає реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових та матеріальних ресурсів [18, с. 27].

Л.С. Сосненко трактує поняття «економічний потенціал підприємства» як здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів [10, с. 20].

Й.М. Петрович і Л.М. Прокопишин-Рашкевич визначають складники економічного потенціалу підприємства в широкому форматі, до яких належать такі потенціали: інформаційний, фінансово-інвестиційний, інноваційний, виробничий (включає природно-ресурсний, технологічний та технічний), потенціал відтворення, кадровий, науково-технічний, маркетингово-логістичний, а також організаційно-управлінський потенціал, який складається з потенціалів організаційної структури управління й управлінського [21].

І.П. Мойсеєнко характеризує «економічний потенціал підприємства» як наявність ресурсів і резервів, залучених у виробництво або не залучених у даний момент, тобто авансованих, сукупних можливостей формувати і задовольняти потреби в товарах і послугах, оптимально використовуючи наявні ресурси, з огляду на умови й обмеження в рамках галузевої приналежності підприємства [22, с. 58].

Узагальнену характеристику поняття «економічний потенціал підприємства» наведено в табл. 2.

## Теоретичні підходи до визначення сутності економічного потенціалу підприємства

Автори	Трактування
Р. Марушков	Здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.
О. Живолуга	Сукупність усіх ресурсів підприємства і здатність персоналу їх ефективно використовувати.
Ф. Русинов, О. Макаренко	Це наявні в системі можливості: сучасна технологія, устаткування, підготовлені кадри, сукупність необхідних матеріальних, фінансових, інноваційних, організаційних та інших ресурсів, що забезпечують функціонування і стратегічний розвиток організації в умовах конкуренції.
Економічний словник за ред. А. Архипова	Ресурси, які за повного їх використання дають змогу створити максимальний валовий продукт. Складовими елементами потенціалу є природні ресурси, виробничий, трудовий, науково-технічний потенціал.
Ф. Котлер	Визначається потенціалом продажів та виступає як абсолютна границя попиту на товари підприємства.
В. Герасимчук	Сукупність власне виробничого потенціалу підприємства і потенціалу його управління.
В. Ковальов, О. Волкова	Під економічним потенціалом комерційної організації розуміють здатність підприємства досягати поставлених перед ним цілей, використовуючи наявні матеріальні, трудові і фінансові ресурси.
М. Войнаренко, О. Осауленко, Л. Скоробагага, О. Шевчук	Сукупність взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати перебіг основних бізнес-процесів у заданих межах ризику з метою набуття економічних вигід.
А. Асаул, М. Войнаренко, С. Князев, Т. Рзаєва	Під економічним потенціалом щодо діяльності господарюючих суб'єктів економіки (комерційних організацій) розуміють засоби, ресурси, приховані та невикористані резерви, можливості та здібності господарюючого суб'єкта забезпечувати мету економічного зростання і соціально-економічного розвитку, що включає можливості підвищення рівня конкурентоспроможності і розвитку самої системи управління.
О. Лепьохін	Сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг, що користуються платоспроможним попитом на ринку, з метою одержання прибутку та задоволення соціальних потреб.
Р. Матковський	Система відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, яка виступає основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей.
П. Осипов	Максимально можлива ефективність ресурсно-виробничого потенціалу, якої можна досягнути на основі максимальної ефективності елементів виробництва, що формують ресурсно-виробничий потенціал.
Е. Лапін	Розуміють сукупні можливості максимально можливого обсягу виробництва матеріальних благ та послуг в умовах, що забезпечують найефективніше використання за часом та продуктивністю економічних ресурсів.
М. Лагун	Здатність підприємства до подальшого здійснення безперервної діяльності, яка ґрунтується на наявності ресурсів, які в контексті їх використання розглядаються як резерви.

Підхід, який пропонує Р.Б. Матковський, на нашу думку, повністю відображає сутність поняття «економічний потенціал підприємства», згідно з яким речовий зміст економічного потенціалу розкриває зв'язок економічного потенціалу з розвитком продуктивних сил, а використання економічного потенціалу має, своєю чергою, забезпечувати розвиток усіх його елементів, а саме: людей (як головної продуктивної сили), засобів виробництва, інформації, науки (як специфічної продуктивної сили), сил природи, що використовуються людьми (енергія сонця, вітру тощо), форм та методів організації виробництва (система Тейлора, система Мейо та ін.) [14, с. 18].

Вищенаведені поняття мають узагальнену характеристику, тож доцільно виокремити складники економічного потенціалу підприємства готельного господарства, зокрема:

- фінансовий (залучення інвесторів для втілення вітчизняних та іноземних стандартів);
- трудовий (забезпечення кваліфікованих та мотивованих кадрів);
- інноваційний (запровадження сучасних автоматизованих систем управління);
- маркетинговий (упровадження інноваційних ідей на діючому ринку);
- інформаційний (створення різноманітних баз даних);

– організаційно-управлінський (створення та забезпечення безперебійного функціонування закладу);

– соціальний (для створення зворотного зв'язку з клієнтами).

У зв'язку з новими світовими кризовими обставинами необхідно додати до складників економічного потенціалу готельного підприємства такий складник, як економічна стресостійкість. Якщо будь-яке підприємство розглядати як суцільний організм, який функціонує завдяки взаємопов'язаним системами, тоді доцільно його порівняти з організмом людини. Ефективна діяльність людського організму базується на збалансованості та пов'язаності систем тіла. Поняття «стресостійкість» розглядається, зокрема, у медичному аспекті. Велика кількість іноземних та вітчизняних учених дає різні пояснення даного поняття.

В. Корольчук визначає стресостійкість як структурно-функціональну, динамічну, інтегративну властивість особистості, результат трансактного процесу зіткнення індивіда зі стресогенним фактором, що включає процес саморегуляції, когнітивну репрезентацію, об'єктивну характеристику ситуації та вимоги до особистості [23, с. 74].

Г. Андреева зазначає, що стресостійкість – це комплексна якість особистості, яка характеризується необхідною адаптацією до впливу зовнішніх та внутрішніх чинників у процесі діяльності, забезпечує успішне досягнення мети діяльності та реалізується за допомогою засобів співвласної поведінки в емоційній, мотиваційній, когнітивній та поведінковій сферах діяльності особистості [24, с. 39].

Стресостійкість у працях Лі Канг Хі – це психофізіологічний стан людини, що забезпечує оптимальну адаптацію до екстремальних умов, дає змогу вирішувати службові та побутові завдання без утрат (фізичних та психічних), тобто перебуваючи у стані психофізіологічної рівноваги [25, с. 41].

Зважаючи на вищенаведені поняття медичного терміна «стресостійкість», можна провести паралелі з діяльністю підприємства, особливо готельного господарства.

Зокрема, звернути увагу на те, що необхідно наладити взаємозв'язок функціонування складників економічного потенціалу діяльності підприємства для отримання процесу «стресостійкості» під час надзвичайних та кризових ситуацій.

Складники економічного потенціалу підприємства готельного господарства, як нейрони головного мозку, мають «відчувати» найменші негативні впливи, проте не «відчувати» їхнього впливу. Тобто адаптовуватися під зовнішні та внутрішні чинники «втручання» в діяльність підприємства готельного господарства.

**Висновки і пропозиції.** Економічна адаптація для готелів дасть змогу підприємствам у мінімальні терміни та за найменших економічних утрат модернізувати процес своєї діяльності. На основі цих дій для споживачів не відбудеться підвищення ціни готельних послуг, погіршення сервісу та втрати трудових ресурсів.

Підводячи підсумки, ватро сформулювати поняття «економічна стресостійкість» – це злагоджений процес адаптування діяльності підприємства готельного господарства на надзвичайні зовнішні та внутрішні чинники, що дає змогу зберігати свої позиції на ринку без суттєвих економічних утрат.

Таким чином, перераховані складники є невід'ємною частиною економічного потенціалу в ефективній та конкурентоздатній діяльності підприємства готельного господарства на ринку готельних послуг.

### Література:

1. Балацький О.Ф. Економічний потенціал адміністративних та виробничих систем : монографія. Суми : Університетська книга, 2016. 972 с.
2. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2007. № 15. С. 8–11.
3. Малый экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. Москва : Институт новой экономики, 1997. 1088 с.
4. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста. Київ, 2009. 263 с.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов / под ред. Н.Ю. Шведовой ; 23-е изд., испр. Москва : Рус. яз., 1991. 847 с.
6. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Москва : Книжный мир, 2003. 895 с.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.

8. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. *Фінанси України*. 2007. № 15. С. 55–64.
9. Хомяков В.І., Бакулін І.В. Управління потенціалом підприємства. Київ : Кондор, 2007. 400 с.
10. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
11. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ, 2006. 356 с.
12. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / І.З. Должанська та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
13. Бачевський Б.Є., Заблodsка І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
14. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01. Київ, 2003. 20 с.
15. Ускова С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности. URL: [www.nsaem.ru/Science/Publications/Science\\_notes/Archive/.../2/363.pdf](http://www.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/.../2/363.pdf) (дата звернення: 11.01.2021).
16. Бойченко М.В. Визначення економічного потенціалу антрацитових шахт у депресивних регіонах Донбасу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 ; Національний гірничий університет Міністерства освіти і науки України. Дніпропетровськ, 2013.
17. Аксенов Ю.М., Платошечкина С.Ю. Многообразие представлений об экономическом потенциале коммерческой организации. URL: [http://sciencebsea.narod.ru/2013/ekonom\\_2006\\_2/uskova\\_ekonom.htm](http://sciencebsea.narod.ru/2013/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm) (дата звернення: 11.01.2021).
18. Лапіна Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... доктора екон. наук : 08.07.01 ; Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». Харків, 2006. 20 с.
19. Карапінський Б.А., Шира Т.Б. Інноваційно-технологічний потенціал підприємств регіону: аналіз формування та фінансування. *Регіональна економіка*. 2007. № 2. С. 77–86.
20. Миргородська А.П. Розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал» та його роль в потенціалі підприємства. *Економіка и управление*. 2011. № 5. С. 144–149.
21. Петрович Й.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. Економіка та фінанси підприємства. Львів : Магнолія – 2006, 2014. 406 с.
22. Мойсєєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом : монографія. Львів : Аверс, 2007. 304 с.
23. Корольчук В. Психологія стресостійкості особистості : дис. ... доктора психологічних наук : 19.00.01. Київ, 2009. 513 с.
24. Андреева А. Стрессоустойчивость как фактор развития позитивного отношения к учебной деятельности у студентов : дисс. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Тамбов, 2009. 155 с.
25. Ли Канг Хи. Социально-психологические технологии формирования стрессоустойчивости человека : дисс. ... канд. психол. наук : 19.00.05. Москва, 2005. 201 с.
2. Vorsovsky O.L. (2007) Teoretyko-metodolohichni osnovy investytsiinoho potentsialu pidpriemstva [Theoretical and methodological bases of investment potential of the enterprise]. *Investments: practice and experience*, no. 15, pp. 8–11.
3. Azrilian A.N. (ed.) (1997) *Malyy ekonomicheskyy slovar'* [Small economic dictionary]. Moscow: Institute of New Economy. (in Russian)
4. Goncharov S.M., Kushnir N.B. (2009) *Tlumachnyi slovnyk ekonomista* [Explanatory dictionary of the economist]. Kyiv. (in Ukrainian)
5. Ozhegov S.I. (1991) *Slovar russkogo yazyka: 70000 slov* [Dictionary of the Russian language: 70,000 words]. Moscow: Rus. language. (in Russian)
6. Borisov A.B. (2003) *Bol'shoiy ekonomicheskyy slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Book Worl. (in Russian)
7. Krasnokutskaya N.S. (2005) *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of the enterprise: formation and evaluation]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
8. Shumskaya S.S. (2007) *Finansovyi potentsial Ukrainy: metodolohiia vyznachennia ta otsinky* [Financial potential of Ukraine: methodology of definition and estimation]. *Finance of Ukraine*, no. 15, pp. 55–64.
9. Khomyakov V.I., Bakulin I.V. (2007) *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva* [Enterprise potential management]. Kyiv: Condor. (in Ukrainian)
10. Fedonin O.S., Repina I.M., Oleksyuk O.I. (2004) *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of the enterprise: formation and evaluation]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
11. Zavadsky J.S., Osovskaya T.V., Yushkevich O.O. (2006) *Ekonomichnyi slovnyk* [Economic Dictionary]. Kyiv. (in Ukrainian)
12. Dolzhanska I.Z., Zagorna T.O., Udalykh O.O., Gerasimenko I.M., Rashchupkina V.M. (2006) *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva* [Enterprise potential management]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
13. Bachevsky B.E., Zablodska I.V., Reshetnyak O.O. (2009) *Potentsial i rozvytok pidpriemstva* [Potential and development of the enterprise]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
14. Matkovsky R.B. (2003) *Ekonomichnyi potentsial Ukrainy ta shliakhy yoho efektyvnoho vykorystannia* [Economic potential of Ukraine and ways of its effective use]. (PhD Thesis), Kyiv.
15. Uskova S.I. Economic potential of the enterprise as a basis of entrepreneurial activity. Available at: [http://www.nsaem.ru/Science/Publications/Science\\_notes/Archive/.../2/363.pdf](http://www.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/.../2/363.pdf) (accessed 11 January 2021).
16. Boychenko M.V. (2013) *Vyznachennia ekonomichnoho potentsialu antratsytoykykh shakht u depresyvnnykh rehionakh Donbasu* [Determination of economic potential of anthracite mines in depressed regions of Donbass] (PhD Thesis), Dnepropetrovsk: National Mining University of the Ministry of Education and Science of Ukraine.
17. Aksekov Yu.M., Platoshechkyna S.Yu. Variety of ideas about the economic potential of a commercial organization. Available at: [http://sciencebsea.narod.ru/2013/ekonom\\_2006\\_2/uskova\\_ekonom.htm](http://sciencebsea.narod.ru/2013/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm) (accessed 11 January 2021).
18. Lapina E.V. (2006) *Ekonomichnyi potentsial pidpriemstv promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia* [Economic potential of industrial enterprises: formation, evaluation, management] (PhD Thesis), National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”.

### References:

1. Balatsky O.F. (2016) *Ekonomichnyi potentsial administrativnykh ta vyrobnychykh system* [Economic potential of administrative and production systems]. Sumy: University Book. (in Ukrainian)

19. Karapinsky B.A., Shira T.B. (2007) Innovatsiino-tehnolohichniy potentsial pidpriemstv rehionu: analiz formuvannia ta finansuvannia [Innovative-technological potential of enterprises of the region: analysis of formation and financing]. *Regional Economy*, no. 2, pp. 77–86.
20. Mirgorodskaya A.P. (2011) Rozkryttia sutnosti poniattia «pidpriemnytskyi potentsial» ta yoho rol v potentsiali pidpriemstva [Disclosure of the essence of the concept of «entrepreneurial potential» and its role in the potential of the enterprise]. *Economics and Management*, no. 5, pp. 144–149.
21. Petrovich J.M., Prokopyshyn-Rashkevich L.M. (2014) Ekonomika ta finansy pidpriemstva [Economics and finance of the enterprise]. Lviv: Magnolia. (in Ukrainian)
22. Moiseenko I.P. (2007) Upravlinnia intelektualnym potentsialom [Management of intellectual potential]. Lviv: Avers. (in Ukrainian)
23. Korolchuk V. (2009) Psykholohiia stresostoiikosti osobystosti [Psychology of personality stress resistance] (PhD Thesis), Kyiv.
24. Andreeva A. (2009) Stressoustoychivost' kak faktor razvitiya pozitivnogo otnosheniya k uchebnoy deyatelnosti u studentov [Stress resistance as a factor in the development of a positive attitude to learning in students] (PhD Thesis), Tambov.
25. Lee Kang Hee. (2005) Sotsial'no-psikhologicheskie tekhnologii formirovaniya stressoustoychivosti cheloveka [Socio-psychological technologies of formation of stress resistance of the person] (PhD Thesis), Moscow.

**Аннотация.** В статье исследованы и проанализированы основные термины и понятия, в частности «потенциал», «экономический потенциал», «потенциал предприятия» и «экономический потенциал предприятий». Проведен анализ взаимосвязанности и синтеза данных понятий для определения понятия «экономический потенциал предприятия гостиничного хозяйства». Изучена и обобщена сущность экономического потенциала предприятия гостиничного хозяйства, а также усовершенствованы его структурные элементы. Определены первоочередные задачи для сбалансированного функционирования предприятий гостиничного хозяйства в период воздействия чрезвычайных внешних и внутренних факторов. Предложен новый структурный элемент экономического потенциала, который поможет заведениям временного размещения избежать существенных негативных последствий экономической нестабильности рынка гостиничных услуг.

**Ключевые слова:** потенциал, экономический потенциал, потенциал предприятия, экономический потенциал предприятия, гостиничное хозяйство, предприятие гостиничного хозяйства.

**Summary.** The article investigates and analyzes the main terms and concepts, in particular, such as: «potential», «economic potential», «enterprise potential» and «economic potential of enterprises». An analysis of the interconnectedness and synthesis of these concepts to determine the concept of «economic potential of the hotel industry.» In difficult economic times, not only big business suffers, but also medium and small ones. When forming the definition of the potential of the enterprise it is important to calculate the specifics of economic activity of the enterprise. Thus, for the hotel business the potential is determined by the real possibilities of performing the maximum amount of work and services, provided the rational use of available resources. Thus, the primary task of managers in the hotel business is to assess and form promising opportunities, the economic potential of the hotel industry. The issue of effective management of the hotel business is relevant for research by scientists for many years. A significant number of competitors in the market makes it impossible for small hotel enterprises. The competitiveness of temporary accommodation institutions is based on the rational distribution and use of economic potential, the balance of which becomes knowledge-intensive in today's world of change. Modern business conditions encourage the hotel business to form sufficient opportunities and resources to ensure a competitive position in the market, taking into account the negative impact of changing factors of the external and internal environment. It is the potential of enterprises that can not only provide adaptive measures, but also contribute to their long-term development. The essence of the economic potential of the hotel enterprise is studied and generalized, as well as its structural elements are improved. The priority tasks for the balanced functioning of the hotel industry in the period of influence of extraordinary external and internal factors are determined. A new structural element of economic potential has been proposed, which will help temporary accommodation institutions to avoid significant negative consequences from the economic instability of the hotel services market.

**Keywords:** potential, economic potential, potential of the enterprise, economic potential of the enterprise, hotel economy, enterprise of hotel economy.

**Руммо В.В.**

*к.е.н., доцент,*

*Одеська національна академія харчових технологій*

**Rummo Valerii**

*Odessa National Academy of Food Technology*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2464-3986>*

**Работін Ю.А.**

*к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії*

*та фінансово-економічної безпеки,*

*Одеська національна академія харчових технологій*

**Rabotin Yurii**

*Odessa National Academy of Food Technology*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6266-0643>*

## ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ

### INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF LOGISTICAL SYSTEM ENTERPRISE ON A BASIS THE ANALYSIS LIFE CYCLE ITS PRODUCTION

**Анотація.** У статті проведено узагальнення існуючих підходів до дослідження життєвого циклу випуску промислової продукції, а саме: на основі періодизації стадій, із погляду маркетингу, управління якістю самої продукції. Перевагу віддана третьому підходу за умови підсилення науково-дослідницького складника. Пропонується побудова інформаційно-аналітичного забезпечення логістичної системи підприємства на основі концепції єдиного інформаційного простору, основою якого є розроблена схема. Розглянуто базові методологічні положення побудови кібернетичної моделі логістичної системи для досягнення найбільш ефективних результатів логістичного управління потоковими процесами на підприємстві. Надано алгоритм і модельне забезпечення формування потоків інформації в логістично керованих ланцюгах виробництва промислової продукції, визначено функції інформаційно-логістичного забезпечення. Окреслено коло вирішення першочергових завдань забезпечення стійкого функціонування інформаційно-логістичної системи підприємства. Запропоновано методичні основи побудови системи інформаційних потоків у логістичній

системі підприємства. Аналізуючи життєвий цикл продукції, зроблено наголос на тому, що цей цикл відзначається інтегруючим потенціалом, який у змозі пов'язати в одно ціле та поліпшити взаємодію між такими базовими для підприємства функціональними сферами, як постачання, виробництво, маркетинг, дистрибуція, організація продажів.

**Ключові слова:** логістика, інформація, модель, методика, цикл, управління, продукція, система, функція, потік.

**Постановка проблеми.** Основною проблемою, що стоїть зараз перед вітчизняною промисловістю, є підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається. Домогтися цього можна шляхом підвищення ступеня задоволення вимог замовника, скорочення термінів створення виробу і матеріальних витрат на створення виробу.

Відповідно до поставлених завдань, необхідно забезпечити формування сучасного інформаційно-аналітичного забезпечення, яке сприятиме приведенню в дію логістичної

системи підприємства. У центрі ефективно керованого матеріального потоку повинен відбуватися й ефективно керований потік інформації. Поняття інформаційно-аналітичного забезпечення зі зворотним зв'язком є основою для створення базової структури, яка інтегрує різні боки процесу управління логістичною системою. Інформаційно-логістична система зі зворотними зв'язками існує там, де оточуюче середовище сприяє прийняттю рішення, яке впливає на це середовище та на подальші рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Чимало вітчизняних науковців аналізують у своїх працях логістику підприємства та інформаційно-аналітичне забезпечення. Серед численних наукових розробок подібного спрямування можна виокремити праці таких учених, як Д. Бауерсокс і Д. Клосс [1], А. Буяк [3], В. Захарченко [4], В. Колодійчук і Р. Попівняк [5], Є. Крикавський [6], Н. Науменко [7], І. Федькович [10], Н. Чухрай і Р. Патора [11], С. Шунтова [12]. Так, Н. Науменко стверджує: «По-перше, логістика є частиною загальної теорії управління, по-друге, особливістю логістики є її здатність не тільки керувати потоковими процесами, а й забезпечувати організацію раціонального управління» [7, с. 131]. А. Буяк підкреслює, що уявляє сучасну логістику як складову частину інноваційного процесу [3, с. 134]. І. Федькович узагальнює: «Серед принципів логістичного управління можна виокремити такі: системність і комплексність, які полягають в управлінні всіма потоковими процесами у взаємодії та узгодженні окремих етапів бізнес-процесів із метою оптимізації всієї логістичної системи» [10, с. 113]. С. Шунтова, досліджуючи організаційно-економічний механізм управління відходами виробництва, наполягає, що він «повинен вимагати інструменти, які будуть охоплювати всі етапи життєвого циклу продовольчої продукції починаючи від її виробництва та закінчуючи кінцевим споживанням і розміщенням відходів» [12, с. 159]. В. Колодійчук і Р. Попівняк пропонують періодизацію військового та економічного етапів розвитку логістики [5, с. 29]. Н. Чухрай і Р. Патора, досліджуючи особли-

вості сучасного інноваційного маркетингу, звертаються до уточнення життєвого циклу товару в процесі інноваційної діяльності [11, с. 124]. Є. Крикавський і О. Похильченко відзначають: «Ефективність можна вимірювати в певний момент часу стосовно великої кількості тих аспектів, через які ця діяльність проявляється; час переміщення усіх видів запасів; мінімізація їхнього рівня; забезпечення найнижчого, але акцентованого рівня логістичних витрат» [6, с. 22]. В. Захарченко у своїх дослідженнях робить наголос на соціальному аспекті логістичної діяльності на підприємствах [4].

Особливу увагу слід звернути на поради класиків логістики – Д. Бауерсокса і Д. Клосса, які наполягають на необхідності час від часу переглядати потреби логістики на основі аналізу життєвого циклу продукту, що відображається на умовах конкуренції [1, с. 81]. Вони стверджують, що хоча схема життєвого циклу продукту доволі спрощена, але добре ілюструє весь спектр типових стратегій логістики, які необхідні для пристосування до змін потреб в обслуговуванні, що відбуваються з часом. Не існує єдиного загального правила «що й як потрібно робити» [1, с. 84].

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є теоретичне обґрунтування сучасного інформаційно-аналітичного забезпечення логістичного обслуговування випуску промислової продукції за її життєвим циклом.

Вибрана мета зумовила такі завдання:

- з'ясувати сутність та уточнити життєвий цикл за сучасними підходами його дослідження;
- визначити зв'язки обміну інформацією про продукцію, виробничі та маркетингові процеси і середовище під час здійснення життєвого циклу товару;
- запропонувати модельний апарат побудови складної логістичної системи, що забезпечує стійкий випуск сучасної промислової продукції.

**Виклад основного матеріалу.** Нині на світовому ринку наукоємної промислової продукції чітко спостерігаються такі тенденції: підвищення складності та ресурсоємності виробів; підвищення конкуренції;

розвиток кооперації між учасниками життєвого циклу продукції. Під науковістю в роботі розуміється співвідношення витрат на НДДКР і освоєння нової техніки до собівартості продукції.

Існує кілька підходів до розгляду поняття життєвого циклу (ЖЦ) продукції. Перший підхід існував у вітчизняній літературі до 1990-х років. Життєвий цикл продукції трактувався як послідовне складання різних періодів життя продукції – від виникнення ідеї її створення до утилізації після завершення експлуатації. У даному підході ЖЦ розглядався як сукупність таких періодів: науково-дослідні розробки, включаючи фундаментальні; розроблення технічного завдання; проектно-конструкторські роботи; технологічна підготовка виробництва; період освоєння і початку промислового випуску продукції; виробництво; реалізація, зберігання, транспортування, монтажні налагодження виробу; експлуатація продукції; утилізація знятої з експлуатації продукції.

До речі, словник Collins хоча й трактує життєвий цикл продукту (Product life cycle) як існування чотирьох фаз (упровадження, ріст, зрілість, занепад) [9, с. 132], але занепад розподіляє на дві підфази, маючи на увазі процес утилізації [9, с. 134]. При цьому Великий економічний словник чітко розглядає п'ять стадій життєвого циклу виробу [2, с. 1222].

Другий підхід – характеристика ЖЦ із погляду маркетингу. У маркетингу життєвий цикл продукції пов'язують із періодом її впровадження на ринок і різними періодами збуту. Для аналізу ринку розглядають такі періоди збуту продукції: впровадження, раннє зростання збуту, пізнє зростання збуту, повна сила збуту і спад збуту. Можливий ще період відновлення зростання збуту [8, с. 38].

Третій підхід – характеристика ЖЦ із погляду управління якістю продукції. Життєвий цикл продукції, відповідно до Стандарту ISO 9004-1, складається з 11 стадій: маркетингові дослідження; ДКР; матеріально-технічне постачання; підготовка виробництва; виробництво; контроль, випробу-

вання; упаковка та зберігання; реалізація та розподіл; монтаж і експлуатація; техдопомога та обслуговування; утилізація.

Д. Бауерсокс і Д. Клосс стверджують при цьому: «Поняття життєвого циклу продукту – це лише один із проявів більш загальної концепції урахування фактора часу», котрий відображає умови конкуренції, з якими зазвичай зіштовхується фірма на протязі ринкового життя продукту [1, с. 81].

За першого підходу в ЖЦ не включаються маркетингові дослідження, етапи матеріально-технічного забезпечення та сервісного обслуговування. За маркетингового підходу не розглядаються етапи, які не належать життю продукції на ринку. Найбільш повним є третій підхід, але ЖЦ наукоємної продукції в даному разі слід доповнити стадією науково-дослідних робіт. Узагальнену схему ЖЦ продукції та розподілу грошових засобів на всіх етапах представлено на рис. 1.

Продукція є результатом деякої діяльності або виконаних процесів. Процеси, які протікають протягом ЖЦ продукції, можна представити як сукупність процесів постачальників, субпостачальників, виробників і споживачів. Різноманіття процесів у ході ЖЦ і необхідність в оптимальному управлінні цими процесами вимагають активної інформаційної взаємодії суб'єктів, що беруть участь у підтримці ЖЦ продукції. Однією із сучасних концепцій організації такої взаємодії є концепція єдиного інформаційного простору (ЄІП). ЄІП забезпечує можливість ефективної взаємодії на всіх етапах ЖЦ. На рис. 2 представлено схему обміну інформацією та її спільного використання в ході ЖЦ продукції.

Поряд із підтримкою ЄІП життєвого циклу продукції в процесі її розроблення і виробництва не менш важливим завданням є підтримка ЄІП життєвого циклу і далі – у процесі продажу, впровадження, експлуатації та утилізації продукції.

Кожне підприємство, що бере участь у ЖЦ продукції, залучено в три процеси:

- а) отримання ресурсів із зовнішнього середовища (вхід);
- б) перетворення ресурсів на продукцію (перетворення);





Рис. 1. Життєвий цикл продукції

Джерело: узагальнено авторами



Рис. 2. Схема обміну інформацією про вироби, процеси і середовище під час здійснення життєвого циклу продукції

Джерело: узагальнено авторами

в) реалізація продукції у зовнішньому середовищі (вихід).

Підприємство як система представлено на рис. 3.

Відповідно до рис. 3 виділяються:

–  $n$  входів систем, стан яких можна охарактеризувати деякими величинами  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , де  $n=1, n$ ;

–  $m$  виходів, описаних величинами  $y_1, y_2, \dots, y_m$ , де  $m=1, m$ ;

–  $k$  внутрішніх станів системи з характеристиками  $S_1, S_2, \dots, S_k, \dots, S_k$ .

Усі ці стани зафіксовані в момент часу  $t$ . Тоді маємо три вектори, що описують систему:

1) вектор станів входів  $X_t = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ ;

2) вектор станів виходів  $Y_t = (y_1, y_2, \dots, y_m)$ ;

3) вектор внутрішніх станів  $S_k = (S_1, S_2, \dots, S_k)$ .

Кількісною мірою взаємодії входу (виходу) із середовищем є його інтенсивність, тобто кількість речовини, енергії, інформації, що протікають через нього в одиницю часу.

Розглянемо системи двох типів. Системи першого типу характеризуються тим, що кожному входу  $X$  відповідає певний і єдиний вихід  $Y$ . Це означає, що між входами і виходами логістичної системи існує функціональна залежність  $Y_t = f(x_t)$ . Системи першого типу, як правило, використовуються для опису і дослідження процесів із закріпленими керуючими параметрами і сталою технологією виробництва.

У системах другого типу враховуються, з одного боку, зміна показників внутрішнього стану залежно від зміни входів; з іншого – зміна виходів залежно від зміни входів і показників внутрішнього стану. Є два функціональних співвідношення: перше з них (функція стану) виражає залежність

показників стану  $S$  від входів  $X$ :  $S_t = f(x_t)$ ; друге співвідношення (функція виходу) показує характер зміни виходів системи:  $Y_t = f(X_t, S_t)$ .

Таким чином, у кібернетичних системах першого та другого типів усі можливі варіанти виходів і внутрішніх станів повністю визначаються вхідними показниками. Це означає, що управління підприємством як логістичною системою поточкових процесів може бути здійснено шляхом управління ресурсами та зовнішніми впливами.

Розглянемо базові методологічні положення побудови кібернетичної моделі логістичної системи. Мета кібернетичного підходу в логістиці – застосування принципів, методів і технічних засобів для досягнення найбільш ефективних результатів логістичного, тобто оптимізуючого, управління поточковими процесами на підприємстві.

Алгоритм формування потоків інформації в логістично керованих ланцюгах представлено на рис. 4 і полягає у такому. На керуючий пристрій великої логістичної системи надходять відомості про мету управління  $Z$ , про наявні ресурси  $X$  та про некеровані обмеження  $R$ . Результатом роботи пристрою є вихідний вплив  $Y$ , корегуючий траєкторію системи шляхом зворотного зв'язку, при цьому  $U$  – скоригований керуючий вплив системи  $A$ .

Якщо траєкторію системи характеризує велике число показників, вони не можуть у прийнятні терміни і з достатньою точністю регулюватися тільки одним впливом  $Y$ . Тоді керуючий пристрій  $A$  розбиває його на сукупність більш простих впливів  $y_i$ , і передає ці спрощені і конкретизовані впливи в підсистем  $B_i$ . На ці ж підсистеми надхо-

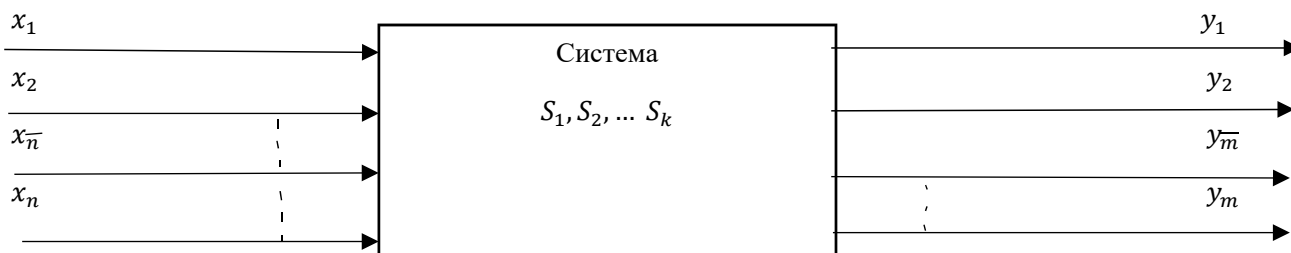


Рис. 3. Підприємство у взаємодії із зовнішнім середовищем

Джерело: авторська розробка

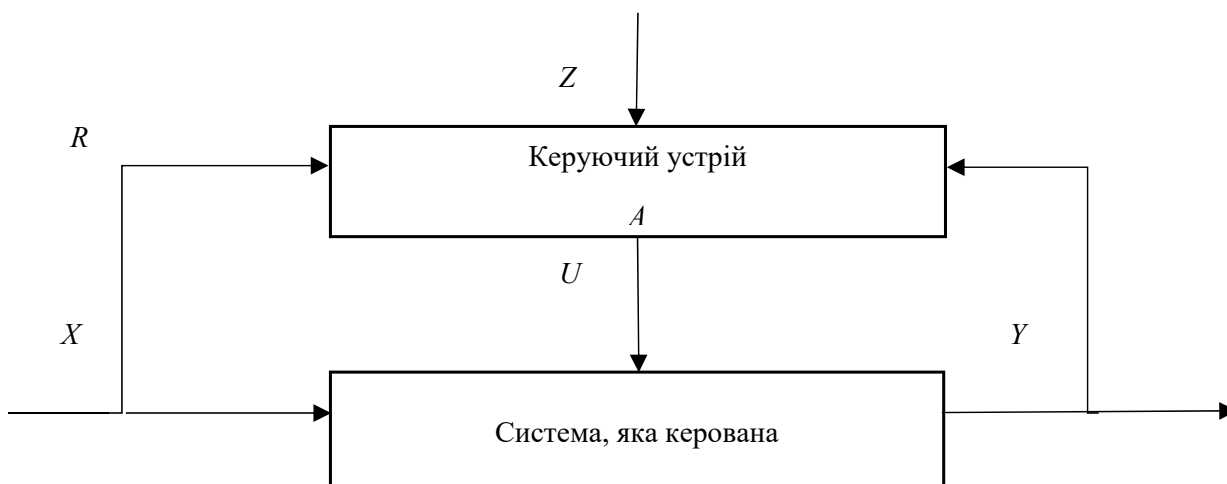


Рис. 4. Кібернетична модель логістичної системи

Джерело: авторська розробка

дить інформація по ресурсах та обмеженнях відповідних підсистем  $X_{Bi}$  та  $R_{Bi}$ . Кожен керуючий орган на рівні  $B_i$  формує вихідний вплив  $U_{Bi}$  для всієї підсистеми, отже, на рівні В досягається більш економна і спеціалізована обробка інформації. Схему складної логістичної системи представлено на рис. 5.

Кожна логістична підсистема  $B_i$  відповідає за оптимальне функціонування і взаємодію на  $i$ -й стадії ЖЦ продукції, при цьому  $i=1, m, n$ .

Управління логістичною системою пов'язане з отриманням, обробкою і передачею великої кількості інформації. Це зумовлює необхідність створення та використання інформаційно-логістичних систем. Інформаційно-логістична підсистема  $B_i$  повинна виконувати такі функції.

А. Функція обслуговування – отримання, обробки та передачі інформації про рівні обслуговування споживачів, режимах функціонування постачальників, транспортно-складських підсистем, виробництва відповідно до поставлених завдань.

Б. Функція планування та координації – планування продажів, прогнози ринку і збуту, складання графіків виробництва, планування потреб у матеріалах, фінансових ресурсах, управління запасами.

В. Функція контролю – оцінка рівня забезпеченості підприємства матеріальними, фінансовими ресурсами, ефективності їх

використання, витрат, зв'язаних із перетворенням матеріального потоку і залученням фінансових ресурсів.

Г. Функція прийняття рішень – отримання, аналіз, узагальнення та зберігання отриманої інформації та прийняття управлінських рішень на всіх етапах ЖЦ продукції.

За наявності певної специфіки функціонування підприємства на кожному з етапів ЖЦ існують загальні принципи і правила побудови інформаційно-логістичної підсистеми, які справедливі для будь-якого етапу.

Першим кроком методики побудови інформаційних потоків є виявлення функціональної цілі розглянутого етапу ЖЦ продукції та логістичної підсистеми, що відповідає на цьому етапі за виконання логістичних функцій. Корисність інформації оцінюється тільки її споживачем, а її зміст визначається тим, яке рішення необхідно прийняти на даному етапі.

Наступним кроком є визначення тих інформаційних показників, наявність яких свідчить про досягнення на даному етапі поставлених заздалегідь цілей.

Далі визначається послідовність ключових рішень, які необхідно прийняти для досягнення на даному етапі поставлених цілей.

Потім вибирається остання ланка ланцюжка прийняття рішень. Виходячи з того, що раніше було визначено, яка інформація отримана в процесі прийняття рішення

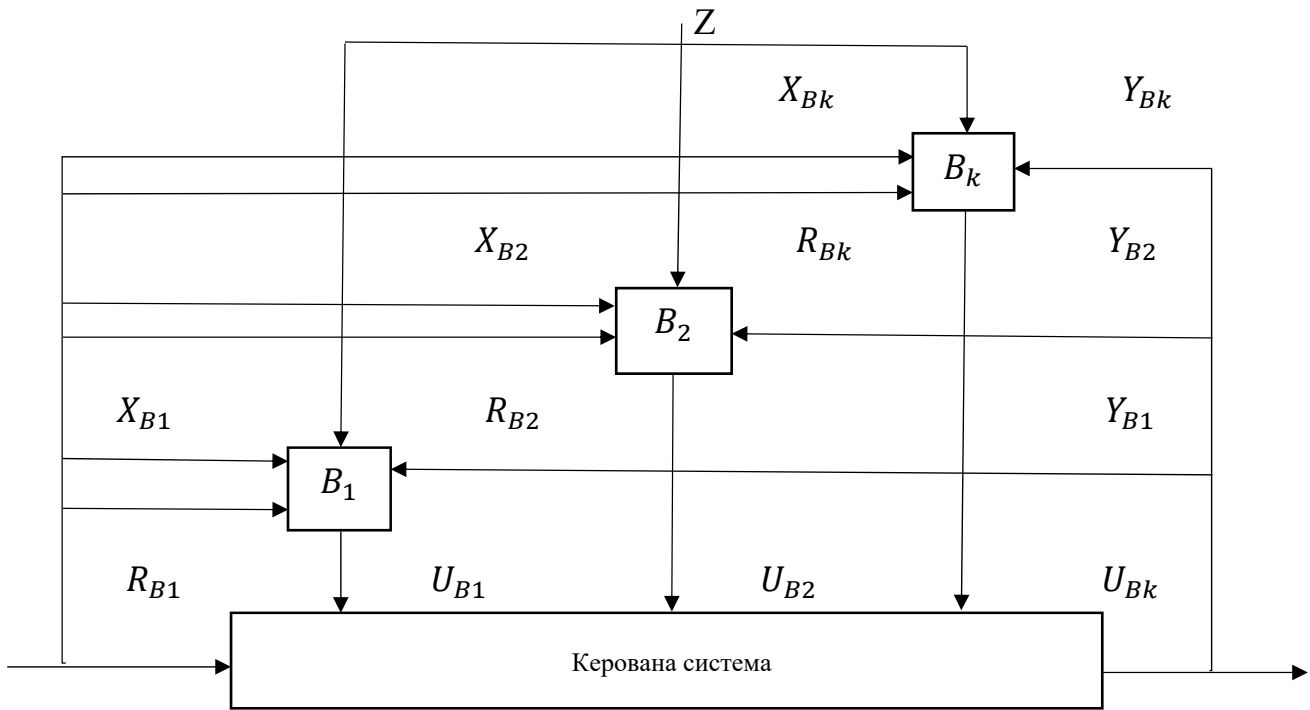


Рис. 5. Схема кібернетичної моделі складної логістичної системи

Джерело: авторська розробка

та наявності певного механізму прийняття рішення, необхідно виявити потік початкових даних, необхідних для прийняття даного рішення.

На наступному етапі необхідно зумовити процедури контролю якості вхідної інформації, використаної для прийняття рішення.

Далі за методикою потрібно співвіднести частоту поновлення вхідної інформації та частоту потреби в прийнятті даного рішення.

На відміну від загальноприйнятого розуміння інформаційного менеджменту в інформаційній логістиці на першому плані стоять інформаційні потоки між діями (операціями) по внутрішньо- та міжфірмовою координацією (транзакції). При цьому йдеться про службову функцію, яка, як і у випадку з логістикою матеріальних потоків, має стратегічне значення і служить для забезпечення виробництва товарів і послуг необхідними ресурсами в потрібний час і в потрібному місці по всьому логістичному ланцюгу.

Для нормального функціонування інформаційно-логістичної системи на підприємствах, взаємодіючих у ході виконання етапів ЖЦ продукції, необхідно вирішити такі завдання.

1. Оптимізація структури інформації. В інформаційно-логістичну систему повинні надходити дані, які необхідні для вирішення поставлених перед системою завдань. Інформаційний потік повинен повністю відображати стан розглянутого об'єкта або процесу по всіх керованих параметрах без надмірності даних.

2. Оптимізація математичного забезпечення. Математичне забезпечення повинно забезпечувати гнучкість алгоритмів управління в підсистемах всіх рівнів.

3. Оптимізація програмного забезпечення. Критерієм оптимальності програмного забезпечення є найбільш повна відповідність цілям і завданням управлінського процесу та фінансовим можливостям організації.

4. Оптимізація складу комунікацій. Потрібен вибір мережевої технології та конфігурації мережі, схеми організації мережевого трафіку для того, щоб інформаційно-логістична система могла повноцінно функціонувати.

Загалом інформаційно-аналітичне забезпечення логістики підприємства повинно включати в себе всі логістичні методи, які можуть бути реалізовані на комп'ютерах. Раніше, коли ще не було розвинутого ринку

програмного забезпечення, практично будь-яка робота на ЕОМ починалася з розроблення програми. Сьогодні спеціалізовані фірми з розроблення програмного забезпечення міцно захопили ринки, а всі користувачі використовують тільки потужне програмне забезпечення. Вони є комплексними, тобто в їх склад включені й усі програми для рішення логістичних задач. Серед таких систем передусім слід згадати системи управління підприємствами. Їх нараховується багато. Вони суттєво відрізняються за своїми можливостями і ціною. Порівняння ведеться за співвідношенням можливості/ціна, що викликає значні запитання.

Із найбільшими можливостями серед них є дві системи: R/3 (компанія SAP AG, Німеччина) та BAAN (фірма BAAN, Голландія), але вони достатньо дорогі. Близька до них за параметрами система MFG/PRO (фірма QAD). Також відомі такі системи: MAX (фірма ISI), Platinum (компанія Platinum Software Corporation), RS-Balance (компанія R-Style Software), SAS (компанія SAS Institute), Scala (фірма Scala CIS) та багато інших. Більшість із таких систем швидко вдосконалюється. Їхні можливості суттєво збільшуються, і будь-яке порівняння носить тимчасовий характер.

**Висновки і пропозиції.** Проведено узагальнення існуючих підходів до дослідження життєвого циклу випуску промислової продукції, а саме: на основі періодизації стадій, із погляду маркетингу та управління якістю самої продукції. Перевага віддана третьому підходу за умови підсилення науково-дослідницького складника. Пропонується побудова інформаційно-аналітичного забезпечення логістичної системи підприємства на основі концепції єдиного інформаційного простору, основою якого є розроблена схема. Розглянуто базові методологічні положення побудови кібернетичної моделі логістичної системи для досягнення найбільш ефективних результатів логістичного управління потоковими процесами на підприємстві. Надано алгоритм і модельне забезпечення формування потоків інформації в логістично керованих ланцюгах виробництва промислової продукції, визна-

чено функції інформаційно-логістичного забезпечення. Окреслено коло вирішення першочергових завдань забезпечення стійкого функціонування інформаційно-логістичної системи підприємства. Запропоновано методичні основи побудови системи інформаційних потоків у логістичній системі підприємства.

### Література:

1. Бауерсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. Москва : Олимп-Бизнес, 2001. 640 с.
2. Большой экономический словарь / под редакцией А.Н. Азрилияна. Москва : ИНЭ, 2002. 1280 с.
3. Буяк А. Сучасна логістика та методи управління ланцюгами поставок. *Економічний вісник НГУ*. 2013. № 1(41). С. 133–144.
4. Захарченко В.И. Кризис индустриализма и концепция социальной логистики. *Машиностроитель*. 2000. № 12. С. 5–7.
5. Колодійчук В.А., Попівняк Р.Б. Еволюція управління логістичною діяльністю. *Підприємство та інновації*. 2017. № 3. С. 25–30.
6. Крикавський С. В., Похильченко О.А. Ефективність логістики: дефініції понять та підходи до оцінювання. *Логістика: проблеми і рішення*. 2019. № 6(85). С. 20–25.
7. Науменко Н.А. Логистика как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 61. С. 129–135.
8. Омеляченко Н.Н., Терентьева З.С. Информационно-логистические системы как основа управления процессом создания промышленной продукции. *Машиностроитель*. 2004. № 1. С. 38–42.
9. Большой толковый словарь бизнеса / К. Пасс и др. Москва : Вече, АСТ, 1998. 688 с.
10. Федькович І.В. Удосконалення логістичної діяльності на підприємстві. *Економіка та держава*. 2018. № 1. С. 111–113.
11. Чухрай Н., Патора Р. Інновації та логістика товарів : монографія. Львів : Львівська політехніка, 2001. 264 с.
12. Шунтова С.Г. Инструмент стимулирования сокращения образования отходов в жизненном цикле продовольственной продукции. *Экономические инновации*. 2007. Вып. 26. С. 158–163.

### References:

1. Bauersoks D.Dzh., Kloss D.Dzh. (2001) Logistika: integriruvannaya tsep postavok [Logistics: an integrated supply chain]. Moscow: Olimp-Biznes. (in Russian)
2. Azrylyian A.N. (ed.) (2002) Bolshoi ekonomicheskii slovar [Big Dictionary of Economics]. Moscow: INE. (in Russian)
3. Buiak A. (2013) Suchasna lohystyka ta metody upravlinnia lantsiuhamy postavok [Modern logistics and supply chain management methods]. *Ekonomichnyi visnyk NHU*, no. 1 (41), pp. 133–144.
4. Zakharchenko V.I. (2002) Kryzys yndustryalzyzma y kontseptsiya sotsyalnoi lohystiky [The crisis of industrialism and the concept of social logistics]. *Mashynostroitel*, no. 12, pp. 5–7.
5. Kolodijchuk V.A., Popivnyak R.B. (2017) Evoliutsiia upravlinnia lohystychnoiu dijalnistiu [Evolution of logistics management]. *Pidpriemnytstvo ta innovatsii*, no. 3, pp. 25–30.

6. Krykavskiy Ye.V., Pokhylchenko O.A. (2019) Efektyvnist lohistiky: dedinitsii poniat ta pidkhody do otsiniuvannia [Logistics efficiency: definitions of concepts and approaches to evaluation]. *Lohistika: problemi y resheniya*, no. 6 (85), pp. 20–25.
7. Naumenko N.A. (2018) Lohystika kak instrument povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiya [Logistics as a tool to increase the competitiveness of an enterprise]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 61, pp. 129–135.
8. Omel'chenko N.N., Terent'eva Z.S. (2004) Informatsionno-logicheskieskie sistemy kak osnova upravleniya protsessom sozdaniya promyshlennoy produktsii [Information and logistics systems as the basis for managing the process of creating industrial products]. *Mashinostroitel*, no. 1, pp. 38–42.
9. Pass K., Lous B., Pendlton E., Chedvik L. (1998) Bolshoy tolkovyy slovar' biznesa [The Big Explanatory Dictionary of Business]. Moscow: Veche, AST. (in Russian)
10. Fedjkovych I.V. (2018) Udoskonalennja lohistychnoji dijalnosti na pidpryjemstvi [Improving logistics activities at the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 1, pp. 111–113.
11. Chukhraj N., Patora R. (2001) Innovaciji ta lohistyka tovariv [Innovation and logistics of goods]. Lviv: NU «Lvivska politekhnik». (in Ukrainian)
12. Shuntova S.H. (2007) Instrument stimulirovaniya sokrashcheniya obrazovaniya otkhodov v zhiznennom tsikle prodovol'stvennoy produktsii [An incentive tool for reducing waste in the life cycle of food products]. *Ekonomicheskie innovatsii*, no. 26, pp. 158–163.

**Аннотация.** В статье представлено обобщение существующих подходов к исследованию жизненного цикла выпуска промышленной продукции, а именно: на основе периодизации стадий, с точки зрения маркетинга, с точки зрения управления качеством самой продукции. Преимущество отдано третьему подходу при условии усиления его научно-исследовательской составляющей. Предложено построение информационно-аналитического обеспечения логистической системы предприятия на основе концепции единого информационного пространства, основу которого составляет разработанная схема. Рассмотрены базовые методологические положения построения кибернетической модели логистической системы с целью достижения наиболее эффективных результатов логистического управления потоковыми процессами на предприятии. Предложены алгоритм и модельное обеспечение формирования потоков информации в логистически управляемых цепочках производства промышленной продукции, определены функции информационно-аналитического обеспечения. Определен круг решения первоочередных задач обеспечения устойчивого функционирования информационно-логистической системы предприятия. Предложены методические основы построения системы информационных потоков в логистической системе предприятия. Анализируя жизненный цикл продукции, сделано ударение на том, что сам цикл обладает интегрирующим потенциалом, способным связать воедино и улучшить взаимодействие между такими базовыми для предприятия функциональными сферами, как снабжение, производство, маркетинг, дистрибуция, организация продаж.

**Ключевые слова:** логистика, информация, модель, методика, цикл, управление, продукция, система, функция, поток.

**Summary.** The article summarizes the existing approaches to the study of the life cycle of industrial production, namely: on the basis of periodization of stages, in terms of marketing, in terms of quality management of the product itself. Preference is given to the third approach with the condition of strengthening the research component. The construction of information-analytical support of the logistics system of the enterprise on the basis of the concept of a single information space, the basis of which is the developed scheme, is proposed. The basic methodological provisions of building a cybernetic model of the logistics system in order to achieve the most effective results of logistics management of flow processes in the enterprise are considered. An algorithm and model support for the formation of information flows in logistically controlled chains of industrial production, the functions of information and logistics support are defined. The range of solving the priority tasks of ensuring the sustainable functioning of the information and logistics system of the enterprise is outlined. Methodical bases of construction of system of information streams in logistic system of the enterprise are offered. Analyzing the product life cycle, the emphasis is made on the fact that the cycle itself has an integrating potential capable of linking together and improving interaction between such basic functional areas for the enterprise as supply, production, marketing, distribution, sales organization. The necessary functions of the modern information and logistics subsystem of the enterprise are also clarified: service, planning and coordination, control, making a scientifically based decision on the basis of preplanned research. At the same time, it was revealed that in the presence of a certain specificity of the functioning of a particular enterprise at each stage of the life cycle of its innovative products, the use of general principles and rules for constructing an information and logistics subsystem with appropriate correction takes place. The usefulness of the information entered is determined by the requirements of the consumers. This usefulness should be assessed by an appropriate scorecard.

**Keywords:** logistics, information, model, methodology, cycle, management, products, system, function, flow.

---

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ  
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

---

**Крот Л.М.***к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і фінансів,  
Кременчуцький національний університет  
імені Михайла Остроградського***Krot Liudmyla***Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

## БАЗОВІ КОНЦЕПЦІЇ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

### BASIC CONCEPTS AND CURRENT STATE OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY

**Анотація.** Досліджено еволюцію базових концепцій інституціональної економічної теорії, ідентифіковано основні причини зародження інституціоналізму. Головну увагу зосереджено на розгляді теорії та методології «старої» й сучасної інституціональної класичної теорії. Підтверджено хронологічну залежність формування окремих шкіл і напрямів інституціоналізму та етапів розвитку економічної думки. Охарактеризовано базові риси інституціоналізму як наукового підходу, які в першу чергу відрізняють його від інших теоретичних концепцій пізнання явищ та процесів. Акцентовано увагу на особливостях інституціональної методології дослідження та характерних рисах інституціональної теорії на сучасному етапі соціально-економічних відносин. Узагальнено запропоновані перспективи інституціонального синтезу. Наголошено на важливості визначення теоретико-методологічного дистанціювання та пошуків шляхів поєднання різних течій і шкіл сучасного інституціоналізму.

**Ключові слова:** інститут, інституція, теорія, інституціональна економічна теорія, традиційний інституціоналізм, неоінституціоналізм.

**Постановка проблеми.** Економічна наука ХХІ ст. існує та еволюціонує в умовах глобалізації та інтеграції світового господарства, трансформації економічних систем в окремих країнах і повинна враховувати всі можливі важелі економічного та позаекономічного характеру, що впливають на соціально-економічні процеси в суспіль-

стві. Сучасній економічній теорії, що розвивається в умовах постійної конкуренції та компліментарності ідей різних теоретичних шкіл і напрямів, характеризується багатоманітністю проблем та ідей, утілення яких дасть змогу їх розв'язати, багатоваріантністю гіпотез і концепцій, плюралізмом у різноманітних його проявах. Багато проблем сучасного розвитку, які є характерними як для розвинутих країн, так і для перехідних економік і країн із посттрансформаційною економікою, довгий час залишалися непоясненими ні щодо понятійного апарату політекономії соціалізму, ні щодо методології неокласичної та кейнсіанської економічної теорії. Тому доповнення мейнстріму економічної теорії інституціональним напрямом є важливим складником економічної науки [1, с. 28].

Сучасний етап розвитку світової економіки, який базується на активному впровадженні інформаційних технологій і глибоких структурних змінах, неминуче знаходить своє відображення в розвитку інституційної теорії. Така ситуація лише підкреслює важливу роль інституціоналізму в розвитку економіки та необхідність реалізації нових досліджень із метою поглиблення та розширення меж його застосування. Потреби гармонійного розвитку українського суспільства передбачають створення такої інституційної структури економіки, яка б ефективно і вчасно реагувала на виклики



сучасної доби. Очевидним є той факт, що побудова в Україні сучасної ефективної економіки наштовхується на перешкоди інституційного характеру, які неможливо подолати, залишаючись на позиціях традиційної неокласичної парадигми. Такий стан речей актуалізує пошук нових методологічних підходів для розв'язання посталих проблем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика теорії інституціоналізму представлена широким спектром поглядів, у цілому їй присвячено чимало публікацій і наукових праць вітчизняних і закордонних науковців.

Вагомий внесок у дослідження даних питань зробили, зокрема, Дж. Б'юкенен, Т. Веблен, О. Вільямсон, У. Гамільтон, Дж. Гобсон, Т. Еггертсон, Р. Коуз, Т. Негіші, Д. Норт, Р. Познер та ін. Пострадянська інституціональна парадигма формується під впливом фундаментальних і прикладних досліджень представників російської школи інституціоналізму О. Аузана, В. Вольчика, О. Іншакова, А. Московського, Р. Нурєєва, О. Олейніка, В. Тамбовцева та ін.

Так, ґрунтовний аналіз стану, проблем інституціональних досліджень у світовій та російській літературі здійснив у своїй двотомній монографії професор О.С. Сухарев [2].

Дослідженню цих же питань та їх загальній оцінці в українській економічній літературі присвячено колективну монографію за редакцією В.В. Дементєєва [3]. В українській науці серед дослідників інституціоналізму варто виокремити С. Архієреєва, Т. Гайдай, В. Геєця, А. Гриценка, О. Длугопольського, Р. Капелюшнікова, С. Степаненка, Ю. Ущаповського, В. Фещенко та ін.

С.В. Степаненко в монографії зауважує, що нині в суспільствознавстві використовуються переважно дві парадигми, а саме формаційна та цивілізаційна. Окрім них, у дослідженні економічних процесів досить широкого застосування набув підхід, основу якого становить принцип методологічного індивідуалізму. Згідно з ним, усі економічні процеси розглядаються з позицій поведінки вільного індивіда, який діє раціонально для реалізації власних інтересів. Незважаючи на постійно зростаючі обсяги аргументованої

критики, принцип методологічного індивідуалізму залишається однією з опор неокласичної економічної теорії [4, с. 34].

Ю.В. Ущаповський зазначає, що цивілізаційний підхід є корисним як загальнонауковий метод пізнання та складовий елемент сучасної парадигми постіндустріального суспільства. Ретроспективне використання цивілізаційного підходу збагачує аналіз господарських систем минулого, оскільки розглядає розвиток інституційної структури господарства у площині цивілізаційних цінностей [5, с. 97].

Також на особливу увагу заслуговують питання виникнення інститутів як невід'ємної частини теорії інституційних змін. В. Тамбовцев указує, що, зважаючи на обмежену раціональність індивідів та узагальнивши історичні факти, можна вказати варіанти виникнення інститутів: спонтанне виникнення; свідоме виникнення, яке передбачає такі варіанти: примусове введення правила або норми; введення правила за домовленістю всередині групи [6, с. 86].

Для інституціоналізму як окремої теорії в межах економічної науки не характерні єдина методологічна база проведення досліджень та значний рівень уніфікованості базових категорій та концепцій. Нині є певні узгоджені уявлення щодо базових рис інституціоналізму як наукового підходу, які в першу чергу відрізняють його від інших теоретичних концепцій пізнання явищ та процесів. До основних із них відносять такі [7, с. 8]:

1) застосування міждисциплінарного підходу до пізнання явищ та процесів, синтез наукових методів аналізу різних наук, їх обґрунтування та застосування для вивчення різних об'єктів, що дає змогу розширити теоретичну та методологічну базу дослідження в економічній сфері;

2) потужне використання статистичних даних і методів їх опрацювання для пояснення динамічних процесів функціонування та розвитку економічних процесів; застосування статистики для пояснення економічних явищ не лише сприяло розвитку економіки як науки, а й вимагало адаптації напрацювань у сфері математики, розроблення прикладних засад їх використання;

3) застосування еволюційної концепції до пізнання економічних явищ, за якої всі процеси пізнаються як динамічні об'єкти, що постійно знаходяться у розвитку, а не є статичними за своєю природою; такий підхід дає змогу більш раціонально пізнавати економічні явища з позиції можливості їх зміни в майбутньому внаслідок подій, що відбуваються не лише в економічному житті суспільства, розробляти заходи щодо розвитку таких явищ;

4) замість методологічного індивідуалізму, тобто аналізу поведінки індивіда, відбувається перехід до принципів методологічного холізму, за яким у центрі аналізу виявляються не індивіди, а інститути, причому не окремі інститути, а їх система;

5) необхідність соціального контролю над економікою, активна економічна і соціальна роль держави, яка забезпечує розроблення, законодавче схвалення і дію формальних інститутів, збалансування їх із неформальними, формування і регулювання конкурентного середовища.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на різнобічність сучасних інституційних досліджень, залишається без відповіді низка важливих для сучасної державної політики України питань: відповідальності за впровадження у життя реальних планів, поєднання під час планування творця та виконавця, забезпечення участі суспільства у реалізації планів (на відміну від примусового нав'язування).

В умовах коронакризи, ускладнення реформаційних процесів та існування активних реформаційних вимог, які постали перед нашою державою, зазначені питання входять до низки надзвичайно гострих. Це пояснює і безпосередній науковий інтерес до осмислення сутнісного вмісту концепцій інституціональної економічної теорії.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідження еволюції базових концепцій інституціональної економічної теорії, характеристика її сучасного стану, а також поглиблення теоретичних засад інституціоналізму як наукового напрямку економічної науки.

**Виклад основного матеріалу.** Історія інституціоналізму як одного з напрямів роз-

витку економічної науки розпочалася наприкінці XIX – на початку XX ст., коли у світовій економічній науці сформувався комплекс ідей і наукових течій на основі критичної оцінки постулатів класичної та неокласичної теорій ринкової економіки.

Однією з ключових причин зародження та його стрімкого розвитку стало все більше розмежування між економічним ученням як суспільною наукою і власне реальними соціальними явищами, що відбувалися в дійсності. Упродовж 1890–1940 рр. сформувалася і представляла американську економічну науку так звана вісконсінська школа (Р. Елі, Т. Веблен, Дж. Коммонс, В. Мітчелл, Є. Богарт, У. Гамільтон, К. Паркер, П. Хомен та ін.). Концептуально і методологічно сприйнявши ідеї історичної (німецької) і класичної економічної шкіл, сучасної американської філософії (Ч. С. Пірса і Дж. Дьюї), французької соціології та інших доктрин, науковці доводили необхідність нової теорії та державної політики, які повинні враховувати історичні умови, людину-особистість у певному історичному середовищі та розвитку [8, с. 163]. У 1918 р., виступаючи на зборах Американської економічної асоціації, У. Гамільтон уперше використав термін «інституціональна економічна теорія» (Institutional Economics), а в 1919 р. у статті «Інституціональний підхід до економічної теорії» [9] аргументував значимість інституціональної економіки як єдиного шляху до правильного варіанту теорії. На переконання вченого, об'єктом дослідження є фундаментальні властивості економічної системи індустріального суспільства, які, зокрема, охоплюють зв'язок промислової діяльності та людського добробуту, предметом дослідження – інститути як система і сукупність соціальних механізмів, які встановлюють кордони та надають форму діяльності людей, утворюють організацію або економічний порядок сучасного індустріального суспільства, регулюють і контролюють економічне життя.

Історично першою школою інституціоналізму був так званий «старий» (ранній, традиційний, класичний) інституціоналізм, який представляли три напрями: соціаль-

но-психологічний (Торстейн Веблен), соціально-правовий (Джон Коммонс), кон'юнктурно-статистичний (Уеслі Клейр Мітчелл).

Праця засновника інституціоналізму Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу» (1899 р.) [10] поклала початок інституціональному аналізу. У ній знайшли відображення заперечення принципів оптимізації і методологічного індивідуалізму. У роботі вчений доводить, що на поведінку людини впливають інстинкти та інституції. Описуючи поведінку споживачів, формулює поняття «ефект сноба», «демонстративна поведінка», коли вибір споживачів не визначається принципами раціонального споживання. Із роботи Т. Веблена зрозуміло стає його ідея, що інститути мають значення і фактично визначають розвиток суспільства, функціонування окремих націй та народів.

На думку вченого, необхідно досліджувати процес змін і трансформації економіки. Технологія та індустріалізація є рушійною силою і джерелом цінності, оскільки вони забезпечують зростання виробництва. Уповільнює економічний розвиток дихотомія між динамічним характером технологій та інститутами соціальної еволюції, які часто є консервативними, стримують застосування технологічних і організаційних нововведень. Як наслідок, виникає інституційне відставання. В історичному аспекті ця дихотомія проявляється у протиріччі між індустрією і бізнесом.

Узагальнюючи внесок Т. Веблена в економічну науку і становлення інституційного аналізу, до його заслуг можна віднести: відкриття соціально-психологічного підходу до аналізу економічних явищ і створення психологічної теорії соціально-економічного розвитку; закладення основ практично всіх існуючих сьогодні індустріально-технократичних теорій; наполегливу вимогу підходити до економічної теорії як до еволюційної науки, оскільки сутність економічних змін полягає в їх еволюції та закономірностях, що з них витікають.

Дж. Коммонс продовжив досліджувати теоретичне обґрунтування важливості інституцій. Згідно з другим напрямом, соціально-правовим, передумовою інсти-

туціональної теорії є кореляція економіки, юриспруденції та етики. Інституціоналізм Дж. Коммонса був спрямований на зміну гедоністичної концепції споживання благ, за якого звертається увага на транзакційний характер обмінів та передачу правомочностей [10]. Дж. Коммонс стверджував, що інституціональна економіка охоплює сферу суспільних інтересів у межах приватної власності, вивчає економічні відносини між людьми через поведінку індивідуума під час участі у транзакціях – угодах щодо відчуження і привласнення прав власності і свобод, створених суспільством, які є базовим інститутом аналізу [10, с. 652]. Він розглядав діючі правила, що керують транзакціями, та вважав, що природа інститутів правова, юридична. Таким чином, Дж. Коммонс наслідував традиції історичної школи, застосовуючи юридичні концепції до економіки, досліджував розвиток таких інститутів, як сім'я, держава, корпорації, писав про профспілки. Уважав, що тільки через правове співробітництво різних суспільних верств можна ліквідувати множинні конфлікти, що роз'їдають громадську структуру.

У.К. Мітчелл започаткував інституціональний монетаризм – дослідження мотивів людської поведінки щодо грошових інститутів, їхньої суспільної ролі, ірраціональність витрачання грошей, зокрема в сімейних бюджетах. Він виходив із того, що людська поведінка являє собою суміш слідування звичкам і раціонального вибору, який є продуктом виникнення і розвитку грошової системи. Аналізував розриви між динамікою цін і промислового виробництва як причину виникнення ділових циклів, в основі яких лежить прагнення підприємців до прибутку [12]. Важливою заслугою науковця є обґрунтування в межах інституціональної концепції пізнання економічних явищ необхідності використання статистичного матеріалу для перевірки висунутих ідей, застосування математичних методів опрацювання економічної інформації для виявлення закономірностей у розвитку різних об'єктів та процесів та подальшого їх пояснення.

Завдяки класичним працям з інституціональної теорії були закладені основи соціаль-

но-психологічного, правового і кон'юнктурно-статистичного інституціоналізму, була створена нова методологія економічних досліджень, яка дала змогу поширити погляди низки економістів на багато явищ і процесів, які раніше не були предметом економічного аналізу, створити міцну інтелектуальну опозицію неокласичних уявлень, що додало новий імпульс розвитку економічного знання і поглибило наші уявлення про закономірності функціонування національних господарств і особливості міжнародного обміну [13, с. 35].

Поновлення інтересу до інституціональної економічної теорії відбулося після Другої світової війни й є наслідком обмеженості методологічного апарату неокласики і кейнсіанства для вивчення певних процесів і явищ.

Сучасний інституціоналізм представлений двома напрямками: неоінституціоналізмом (*neoinstitutional economics*) та новим інституціоналізмом (*new institutional economics*).

Неоінституціоналізм сформувався у межах «старого» інституціоналізму, зокрема роботах Дж. Коммонса, з 50–60-х років і перетворився на один із провідних напрямів світової економічної думки із середини 70-х років. Але тільки з присудженням Нобелівської премії двом представникам нової теорії – Р. Коузу в 1991 р. і Д. Норту в 1993 р. – остаточно було визнано її заслуги.

Новий етап в історії інституціональної теорії представляють такі вчені, як Дж. Гелбрейт, А. Грачі, К. Эйрс, М. Тул, К.-А. Виттфогель, Дж.Ф. Фостер, Р. Хейлбронер, К. Поланьї, Г. Мюрдаль, Б. Селігмен та ін. Їхні погляди об'єднує інституціональний підхід – аналіз інститутів щодо організації та економічного порядку індустріального суспільства. Інституціоналістам належить першість у виробленні теорій індустріалізму і постіндустріалізму, корпоратизації та транснаціоналізації економіки.

Характерною особливістю неоінституціоналізму є те, що він являє собою ціле сімейство підходів, об'єднаних певними загальними ідеями, але між його гілками виявляються не тільки термінологічні, а й

серйозні концептуальні протиріччя. Структура цього напряму інституціоналізму досить складна. У табл. 1 наведено найбільш розгорнуті характеристики його змісту.

Долаючи багато обмежень неокласичної моделі, теорія неоінституціоналізму одночасно поширювала принципи мікроекономічного аналізу на сфери, які раніше вважалися прерогативою марксизму і «старого» інституціоналізму. Тому окремі дослідники визначають її як узагальнену неокласичну теорію. Інші провідні теоретики неоінституціоналізму (Р. Коуз, О. Вільямсон та ін.) бачать у ній конкуруючу теоретичну систему, повністю несумісну з неокласичною ортодоксією і здатну в перспективі замінити її [14, с. 530]. Хоча, як зазначає Р. Коуз, «відмітною рисою підходу сучасних економістів-інституціоналістів є не те, що вони взагалі говорять про інститути – це так або інакше робили й американські інституціоналісти, – і не те, що вони запропонували нову економічну теорію, хоча, можливо, що існуюча теорія ними була різними способами модифікована, а те, що вони використали неокласичну стандартну економічну теорію для аналізу роботи цих інститутів і спробували розробити ту роль, яку останні відіграють у функціонуванні економіки» [15, с. 43].

Отже, неоінституціоналізм є спробою пояснити реальні економічні явища через визнання існування значно ширшого спектру чинників, що впливають на економічні системи різної природи, ніж це розглядалося в межах класичної економічної теорії. Зазначена теорія робить досить важливий висновок про природу таких чинників, які не завжди є економічними за своєю сутністю. Усвідомлення цього дало змогу сформувати методологічну концепцію для пізнання таких чинників, урахувати їх під час аналізу економічних систем та значно розширити межі дослідження економіки як науки.

Новий інституціоналізм виник у рамках теорії ігор (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Неш). У найбільш розгорнутому вигляді його програма міститься у роботах представників економіки узгоджень (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайє), яка сформувалася в середині 80-х років у

Основні особливості теорій неінституціоналізму

Теорії неінституціоналізму	Зміст теорії	Основні представники теорії
Теорія трансакційних витрат	Уведення в економічну теорію трансакційних витрат як витрат функціонування ринку. Велика кількість варіантів визначення трансакційних витрат. Величина їх впливає на спосіб організації та здійснення економічної діяльності. Вивчення впливу конфігурації прав власності на економічні результати. Основними видами трансакційних витрат є витрати: пошуку; інформаційні; ведення переговорів, прийняття рішень, дисциплінування; захисту інституцій; опортуністичної поведінки тощо	Р. Коуз, О. Вільямсон, А. Алчіан, Г. Демсец Дж. Стіглер
Нова економічна історія	Застосування неінституційних концепцій (трансакційних витрат, прав власності, контрактних відносин та ін.) до трактування економічної історії. Дослідження ролі історії у формуванні, збереженні та зміні інституцій. Унаслідок цього розширення уявлень про категоріально-понятійний апарат неінституціоналізму. Розроблення теорій інституційної структури суспільства як єдиного цілого	Д. Норт, Р. Фогель, А. Грейф, Т. Еггертссон
Теорія контрактів: а) теорія агентських відносин; б) теорія відносницьких і неповних контрактів	Вивчає проблеми, пов'язані зі стимулами та асиметричною інформацією. Асиметрія інформації можлива між учасниками контракту, учасниками контракту і третьою стороною. Розрізняють контракти: явні та неявні; коротко- та довгострокові; найму; продажу та ін. Важлива мета відносницьких і неповних контрактів – подолання постконтрактного опортунізму як можливого наслідку складності перевірки виконання контрактних зобов'язань	О. Вільямсон, А. Алчіан, Г. Демсец, Дж. Стігліц
Теорія прав власності: а) економіка права; б) економіка організації	Сукупність норм, що регулюють доступ до обмежених ресурсів. Зумовлює становище індивідів щодо їх можливостей використання цих ресурсів. До основних елементів пучка прав власності належать права: володіння; користування; розпорядження або управління; привласнення або право на дохід; на залишкову вартість; на безпеку; на безстроковість; на перехід речі у спадок або за заповітом; на заборону шкідливого використання; відповідальності у вигляді відшкодування; залишкового характеру	Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец, Д. Алессі, Е. Фуруботн, С. Пейович, А. Оноре
Економіка політики	Застосування неінституційного підходу до проблем держави, організації уряду, державного управління, міжнародної торгівлі, появи та змін різних політичних типів інституціональних установ. Розгляд взаємозв'язку політичних і економічних аспектів соціально-економічних систем із погляду трансакційних витрат та їхнього впливу на права власності та контрактні угоди	О. Вільямсон, Г. Вейнгаст, Г. Леві
Конституційна економіка	Застосування неінституціоналізму до пояснення характерних особливостей альтернативних сукупностей законодавчо-інституціонально-конституційних правил, що накладають обмеження на вибір способів діяльності політичних та економічних суб'єктів. Вивчення процедури інституційного вибору серед альтернативних обмежень. Дослідження вибору суспільством правил для вироблення норм, що визначають функціонування систем («теорія суспільного вибору»)	Дж. Б'юкенен, В. Ванберг, Г. Таллок М. Олсон

Джерело: складено за [14, с. 741–745; 15, с. 42–45; 16, с. 446]

Франції і розглядає узгодження як загальні рамки взаємодії між індивідами. Цей інституціоналізм намагається створити нову теорію, яка повністю заперечує неокласику, методи маржинального і рівноважного аналізу, беручи на озброєння еволюційно-соціологічні методи (концепції конвергенції, постіндустріального, постеконічного суспільства, економіки глобальних проблем), тобто вибирають сфери аналізу, що виходять за межі ринкового господарства (проблеми

творчої праці, подолання приватної власності, ліквідації експлуатації тощо).

До цього напряму інституціоналізму наближена і «поведінкова економіка», заснована американським психологом Д. Канеманом, який займався критичною перевіркою того, наскільки модель «економічної людини» відповідає реальній поведінці індивідів [16, с. 475].

Таким чином, новий інституціоналізм – новітня парадигма інституціональної теорії,

яка є результатом поєднання теоретичних основ традиційного інституціоналізму із суттєво модифікованими методологічними принципами неокласики [16, с. 565]. Він відображає спробу створити нову теорію інститутів, не пов'язану з висновками неокласики.

Огляд еволюції інституціональної теорії свідчить, що питання її єдності, класифікації залишається дискусійним. На відміну від інституціоналістів-класиків представники неінституціоналізму декларують ідею «інституціонального синтезу» течій і шкіл у рамках інституціонального напрямку. Частина науковців вважає новий/неінституціоналізм продовженням традиційного, а отже, сучасним інституціоналізмом [17, с. 5–6]. Український дослідник П. Леоненко вважав «старий» (традиційний) і «новий» інституціоналізм складниками єдиного, який входить до складу напрямку неінституціоналізму зі значною кількістю теорій, що визначають сучасну неінституціональну парадигму [18]. Існують погляди щодо нового синтезу неокласичної та інституціональної теорій, формування «інституціонально-еволюційного напрямку», «інституціонально-інформаційної економіки», посткейнсіансько-інституціонального синтезу.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, можемо констатувати, що інституціональна економічна теорія є досить новою теоретичною концепцією, яка стала дієздатною альтернативному неокласичному синтезу. Теоретичні моделі та концепції нового інституціоналізму і неінституціоналізму дають змогу істотно розширити предметну сферу економічних досліджень. Водночас представники нової інституціональної економіки полемізують із неокласичним мейнстримом, багато в чому заперечуючи і ставлячи під сумнів його теоретичні положення, а неінституціоналісти, удосконалюючи і захищаючи суперечливі його положення, істотно збагачують теоретичне ядро неокласики. Їх об'єднує твердження, що соціальні інститути мають значення і піддаються аналізу за допомогою стандартних інструментів неокласичної теорії. Ми підтримуємо позицію

Л. Родіонової [2] щодо доцільності визнання рівнозначності цих термінів і єдиної нової/неінституціональної теорії з різними рівнями аналізу інститутів у ролі залежних та незалежних перемінних та різними формами раціональності.

Потребує подальшого опрацювання питання теоретико-методологічних і філософських відмінностей та єдності двох течій сучасного інституціоналізму, що створює імпульс для подальших досліджень, визначення теоретико-методологічного дистанціювання та пошуків шляхів об'єднання представників різних течій і шкіл.

### Література:

1. Колодій С.Ю., Колодій С.К. Інституціональна теорія як прояв європейських традицій плюралізму в сучасній економічній науці. *Фінансовий простір*. 2018. № 4(32). С. 27–33. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/628/626> (дата звернення: 02.02.2021).
2. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: к новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Москва : Экономика, 2007. 516 с.
3. Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. Донецк : Каштан, 2005. 480 с.
4. Степаненко С.В. Институциональный анализ экономических систем (проблеми методології) : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 312 с.
5. Ушаповський Ю.В. Історико-економічна наука в площині еволюції методологічних підходів інституціоналізму. *Сучасні економічні теорії: історія, методологія та перспективи розвитку* : зб. матеріалів Всеукр. круглого столу, м. Київ, 10 листопада 2016 р. Київ : КНЕУ, 2016. С. 94–97.
6. Тамбовцев В. Возникновение институтов: методолого-индивидуалистический подход. *Вопросы экономики*. 2010. № 7. С. 84–98.
7. Чухно А.А. Институционализм: теория, методология, значения. *Економіка України*. 2008. № 7. С. 4–13.
8. Родіонова Л.А. Институциональная экономическая теория: базові концепції та сучасний стан інституціонального знання. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2014. № 3. С. 161–176.
9. Гамильтон У.Х. Институциональный подход к экономической теории. *Terra Economicus*. 2007. Т. 5. № 2. С. 110–117.
10. Веблен Т. Теория праздного класса / пер. с англ. Москва : Прогресс, 1984. 367 с.
11. Commons John R. Institutional Economics. *American Economic Review*. 1931. Vol. 21. P. 648–657. URL: <https://www.jstor.org/stable/495> (дата звернення: 30.01.2021).
12. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. Москва ; Ленинград : Госиздат, 1930. 387 с.
13. Сухарев О.С. Новая программа исследований в экономике: традиция «старого» институционализма и современность. *Журнал экономической теории*. 2013. № 4. С. 23–43.
14. Чухно А.А. Сучасні економічні теорії : підручник / за ред. А.А. Чухна. Київ : Знання, 2007. 878 с.
15. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической

- ской теории / пер. с англ. Санкт-Петербург : С.-Петерб. ун-т, 2005. 702 с.
16. Історія економіки та економічної думки: ХХ – початок ХХІ ст. : навчальний посібник / за ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. Київ : Знання, 2011. 582 с.
  17. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория : учебник / под ред. А.А. Аузана. Москва : Инфра-М, 2005. 446 с.
  18. Леоненко П.М. Институціоналізм та його місце в сучасній економічній теорії (політичній економії). *Економічний вісник університету*. 2013. Вип. 21(1). С. 163–171. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvu\\_2013\\_21\(1\)\\_28.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvu_2013_21(1)_28.pdf) (дата звернення: 02.02.2021).
  7. Chukhno A.A. (2008) Instytutsionalizm: teoriia, metodolohiia, znachennia [Institutionalism: theory, methodology, meaning]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7, pp. 4–13.
  8. Rodionova L.A. (2014) Instytutsionalna ekonomichna teoriia: bazovi kontseptsii ta suchasnyi stan instytutsionalnoho znan-nia [Institutional economic theory: basic concepts and current state of institutional knowledge]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 3, pp. 161–176.
  9. Gamilton U.Kh. (2007) Instytutsionalnyy podkhod k ekonomicheskoy teorii [An institutional approach to economic theory.]. *Terra Economicus*, vol. 3, no. 2, pp. 110–117.
  10. Veblen T. (1984) Teoriya prazdnogo klassa [The Theory of the Leisure Class]. Moscow: Progress. (in Russian)
  11. Commons John R. (1931) Institutional Economics. *American Economic*, vol. 21, pp. 648–657.
  12. Mitchell U. (1930) Jekonomicheskie cikly: Problema i ejo postanovka [Business cycles. The problem and its setting]. Moscow: Gosizdat. (in Russian)
  13. Sukharev O.S. (2013) Novaya programma issledovaniy v ekonomike: traditsiya «starogo» institutsionalizma i sovremen-nost [A new research program in economics: the tradition of "old" institutionalism and modernity]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 4, pp. 23–43.
  14. Chukhno A.A. (2007) Suchasni ekonomichni teorii [Modern Economic Theories]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
  15. Furubotn Je.G., Rihter R. (2005) Instituty i jekonomicheskaja teoriya: Dostizhenija novoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii [Institutions and economic theory. The Contributions of New Institutional Economics]. Sankt-Peterburg: Dom Sankt-Peterburgskogo gos. un-ta. (in Russian)
  16. Koziuk V.V., Rodionova L.A. (2011) Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky: XX – pochatok XXI st. [History of the economy and economic thought: XX – ear of XXI century]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
  17. Auzan, A.A. (2005) Instytutsionalnaya ekonomika: Novaya instytutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya [Institutional Economics: A New Institutional Economics Theory]. Moscow: Infra-M. (in Russian)
  18. Leonenko P.M. (2013) Instytutsionalizm ta jogo misce v suchasnij ekonomichnij teorii (politichnij ekonomii) [Institutionalism and its place in modern economic theory (political economy)]. *Ekonomichnij visnik universitetu* [Economic Bulletin of the University], vol. 21(1), pp. 163–171. Available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvu\\_2013\\_21\(1\)\\_28.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvu_2013_21(1)_28.pdf).

### References:

1. Kolodii S.Yu., Kolodii S.K. (2018) Instytutsionalna teoriia yak proiav yevropeiskyykh tradytsii pliaralizmu v suchasnij ekonomichnij nautsi [Institutional theory as a manifestation of European traditions of pluralism in modern economics]. *Finansovyi prostir*, no. 4, pp. 27–33.
2. Suharev O. S. (2007). Instytutsionalnaya teoriya i ekonomicheskaya politika: K novoy teorii peredatochnogo mekhanizma v makroekonomike [Institutional Theory and Economic Policy: Towards a New Theory of Transmission in Macroeconomics]. Moscow: ZAO «Izdatel'stvo «Ekonomika». (in Russian)
3. Nureev R.M., Demytyev V.V. (2005) Postsovet'skiy institutsionalizm [Post-Soviet institutionalism]. Donetsk: Kashtan. (In Russian)
4. Stepanenko S.V. (2008) Instytutsionalnyi analiz ekonomichnykh system (problemy metodolohii) [Institutional analysis of economic systems (problems of methodology)]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
5. Ushchapovskiy Yu.V. (2016) Istoryko-ekonomichna nauka v ploshchyni evoliutsii metodolohichnykh pidkhodiv instytutsionalizmu [Historical and economic science in area of evolution of methodological institutionalism approaches]. Proceedings of the *Suchasni ekonomichni teorii: istoriia, metodolohiia ta perspektyvy rozvytku* (Ukrainian, Kyiv, 10 nov. 2016). Kyiv: KNEU, pp. 94–97.
6. Tambovtsev V. (2010) Vozniknovenie institutov: metodologo-individualisticheskij podkhod [The emergence of institutions: a methodological-individualistic approach.]. *Voprosy ekonomiki*, no. 7, pp. 84–98.

**Аннотация.** Исследована эволюция базовых концепций институциональной экономической теории, идентифицированы основные причины зарождения институционализма. Основное внимание сосредоточено на рассмотрении теории и методологии «старой» и современной институциональной классической теории. Подтверждена хронологическая зависимость формирования отдельных школ и направлений институционализма и этапов развития экономической мысли. Охарактеризованы базовые черты институционализма как научного подхода, которые в первую очередь отличают его от других теоретических концепций познания явлений и процессов. Акцентируется внимание на особенностях институциональной методологии исследования и характерных чертах институциональной теории на современном этапе социально-экономических отношений. Обобщены предложенные перспективы институционального синтеза. Подчеркнута важность определения теоретико-методологического дистанцирования и поисков путей сочетания различных течений и школ современного институционализма.

**Ключевые слова:** институт, институция, теория, институциональная экономическая теория, традиционный институционализм, неинституционализм.

**Summary.** The article considers the content of discussions on the internal structure and classifications of the institutional direction of economic theory. The aim of the article is to study the evolution of the basic concepts of institutional economic theory, the characteristics of its current state, as well as to deepen the theoretical foundations of institutionalism as a scientific field of economics. It is determined that in the context of globalization

and integration of the world economy, the transformation of economic systems in individual countries, economics must take into account all possible levers of economic and non-economic nature that affect socio-economic processes in society. The history of the development of institutionalism as one of the directions of economic science is studied. The main focus is on the theory and methodology of the "old" and modern institutional classical theory, which its representatives produce as a protest movement, a field of knowledge and an approach to solving problems. It was found that institutionalism as a separate theory within economics is not characterized by a single methodological basis for research and a significant level of unification of basic categories and concepts. At present, there are some agreed ideas about the basic features of institutionalism as a scientific approach, which primarily distinguish it from other theoretical concepts of knowledge of phenomena and processes. The offered prospects of institutional synthesis are generalized. The importance of determining the theoretical and methodological distancing and finding ways to combine different currents and schools of modern institutionalism is emphasized. The complex structure of neo-institutionalism is studied, the most detailed characteristics of its content are given. The research methodology is based on a systematic understanding of the conditions and features of life and development of society, the main studies of foreign and domestic economic thought on the evolution of the theory of institutionalism in the transformational conditions of the competitive environment. The practical value of the article is to supplement the theoretical and methodological basis of economic knowledge of society by studying the evolution of scientific views on the content of the theory of institutionalism and its specifics at the present stage of socio-economic relations in global challenges.

**Keywords:** institute, institution, theory, institutional economic theory, traditional institutionalism, neo-institutionalism.



---

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

---

**Булуй О.Г.**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності, Поліський національний університет*

**Buluy Oleksiy**

*Polissia National University*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3368-4835>

**Плотнікова М.Ф.**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності, Поліський національний університет*

**Plotnikova Mariia**

*Polissia National University*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2852-3009>

**Присяжнюк О.Ф.**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту організації і адміністрування імені М.П. Поліщука, Поліський національний університет*

**Prysiazhniuk Oksana**

*Polissia National University*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0066-9065>

## ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСТВА

### INFORMATION AND INNOVATION TECHNOLOGIES OF PUBLIC ADMINISTRATION OF FARMING DEVELOPMENT MANAGEMENT DECISIONS

**Анотація.** Розвиток фермерських господарств є одним із пріоритетів державної політики. Проте проведені дослідження дали змогу сформуванню значний перелік проблем, осередком яких вважаємо недостатній рівень фінансування, що породжує існування інших проблемних напрямів, зокрема ускладнення земельних відносин, технічне забезпечення, зниження врожайності у рослинництві та продуктивності тварин, можливість упровадження інновацій тощо. Наявні проблеми слугують демотиваторами створення нових та розвитку існуючих фермерських господарств на інноваційній основі. Зважаючи на це та процеси децентралізації, переважну роль в адмініструванні управлінських рішень розвитку фермер-

ства має відігравати інформаційно-інноваційна технологія публічного адміністрування, яка слугує своєрідною надбудовою, що допомагає у процесі прийняття рішень фермерами. Особливий акцент цієї технології зосереджений на інформації на всіх рівнях її реалізації.

**Ключові слова:** публічне адміністрування, інновації, управлінські рішення, фермер, розвиток, управління, інформаційні технології.

**Постановка проблеми.** Аграрний сектор має соціально-економічну значимість, оскільки забезпечує значні фінансові надходження до бюджету країни та сприяє продовольчій безпеці нашої держави. Зважаючи

на європейський вектор розвитку України та глобальні цілі світового господарства (подолання голоду, «забезпечення продовольчої безпеки та покращення харчування, заохочення раціонального ведення сільського господарства» [1]), особливу увагу має бути приділено забезпеченню мети діяльності цього сектору діяльності фермерських господарств та пошуку інноваційних способів їх розвитку на основі прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Розвиток фермерських господарств, проблематика та особливості їхньої діяльності – актуальний напрям досліджень, що підтверджується значним інтересом до нього вітчизняних та зарубіжних науковців.

Зважаючи на існування проблеми розвитку сільських територій, українські науковці достатню увагу приділяють трансформації особистих селянських господарств у сімейні фермерські господарства. Зокрема, колектив авторів Д.В. Неміш, М.В. Савка, І.Ф. Баланюк, Д.І. Шеленко, С.І. Іванів вважають, що для мотивації створення сімейних фермерських господарств мають бути сформовані сприятливі умови, а саме: «зміна організаційно-правового статусу; право власності на землю і можливість розширення ділянки для ведення товарного виробництва; зміцнена матеріально-технічна база виробництва; активізовано стартовий капітал для нових суб'єктів господарювання; розвиток інфраструктури; трудові ресурси; забезпечення необхідного соціально-правового захисту ОСГ та підвищення кваліфікації трудових ресурсів; вирішення екологічних проблем; переваги в оподаткуванні» [2, с. 63].

Обґрунтуванню соціально-економічної значимості сімейних фермерських господарств, дослідженню умов їх розвитку (у тому числі в умовах пандемії COVID-19) присвячено праці М. Маліка, О. Шпикуляка, В. Мамчура, І. Ірклієнка, які стверджують, що створення та застосування дієвих механізмів підтримки таких господарств є запорукою реалізації цілей сталого розвитку нашої країни, забезпечення самодостатності сільських територій та добробуту сільського населення. Одними з проблем розвитку фер-

мерства автори вважають недостатній рівень інформаційного забезпечення та відсутність чіткої моделі подальшого їх становлення. Особлива увага державної підтримки фермерів, на думку авторів, має зосереджуватися в період кризових явищ (наприклад, під час карантинних заходів посилення можливості торговельної діяльності з використанням Інтернет-ресурсів тощо) [3, с. 76; 4, с. 28; 5, с. 91].

Поряд із зазначеними проблемами вітчизняні науковці констатують факт наявності несприятливого бізнес-середовища для розвитку малих і середніх аграрних підприємств, виходом з якого є формування сприятливих умов для впровадження інновацій, ураховуючи найкращий світовий досвід та вітчизняну практику [6, с. 155].

Зважаючи на європейський вектор розвитку України, важливим є запозичення позитивного досвіду діяльності сімейних фермерських господарств (зокрема, на позитивному прикладі Польщі). Із наведеного досвіду науковці радять застосувати у нашій державі такі позитивні моменти: узгодженість політики в аграрній сфері ЄС; належне фінансування; створення умов доступу сімейних фермерських господарств до організованих ринків збуту [7, с. 51]. Зарубіжні дослідники відзначають тенденції підвищення екологічної свідомості споживачів, що посилює попит на органічну продукцію фермерських господарств Польщі [8]. У цій країні, як вважають науковці, державна політика має концентрувати увагу на наданні підтримки малим фермерським господарствам, у тому числі шляхом збільшення їх доступу до зовнішнього фінансування [9]. Дана тенденція характерна також для інших країн, зокрема Бразилії, де сімейні фермерські господарства використовують «короткі» ланцюги постачання продукції, привабливі завдяки більш низьким цінам та отриманню свіжої, корисної для споживання продукції [10].

Уважаємо, що вказані переваги продукції можуть використовувати й українські фермери, оскільки в умовах пандемії COVID-19 людям особливо важливо формувати належний рівень імунітету, що напряму залежить

від якості харчування. Погоджуємося з думкою науковців та практиків, що стверджують про значну роль кооперативів у вирішенні проблем. Зокрема, автори Ю. Раманаускас, Я. Жуковскіс, В.В. Зіновчук, досліджуючи проблеми функціонування фермерів в умовах ринкової жорсткої конкуренції деяких країн ЄС, убачають одним з основних напрямів забезпечення стійкого розвитку кооперацію, об'єднання задля спільного вирішення проблемних аспектів діяльності [11].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Виклики сучасного світу спонукають власників фермерських господарств до пошуку інноваційних напрямів розвитку на основі прийняття нестандартних управлінських рішень та впровадження інновацій у всі сфери їхньої діяльності. Основою прийняття таких рішень є застосування ефективного публічного адміністрування та інформаційних технологій для всебічного обґрунтування проблем, що постають перед фермерами.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є формування моделі ефективної інформаційно-інноваційної технології публічного адміністрування прийняття інноваційних управлінських рішень для забезпечення стійкого розвитку фермерських господарств.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток фермерства поряд з економічним (забезпечення добробуту власних родин, стабільного заробітку найманих працівників тощо) має велике соціальне значення, оскільки фермерська діяльність супроводжується недопущенням збільшення кількості земель, що не використовуються, та часто фермери виступають спонсорами соціально-культурних заходів, які відбуваються на території громад, що сприяє їх соціально-культурному розвитку. Практикою доведено, що розвиток сільських територій залежить від кількості виробництв, що ефективно функціонують у межах ОТГ.

Відповідно до створеної нині нормативно-правової бази функціонування фермерських господарств, передбачено різні прояви державної їх підтримки, зокрема через використання фінансових ресурсів Українського державного фонду підтримки фер-

мерських господарств та місцевих бюджетів [12]. За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, у наданні такої підтримки фермерські господарства є пріоритетними. Сьогодні це такі напрями, як створення сільськогосподарських кооперативів, дорадчі послуги, кредитна сфера та діяльність сімейних фермерських господарств [13]. Проте сучасним фермерам доводиться конкурувати на нерівних умовах із великими агрохолдингами, які мають значні фінансові ресурси, більші площі земельних ресурсів, налагоджені канали збуту продукції та кращі можливості впровадження інноваційних елементів у виробництво (використання квадрокоптерів для дослідження, даних із супутників, аналіз ґрунтів та планування сівозмін за допомогою відповідного програмного забезпечення тощо) [14].

Уважаємо, що осередком проблем фермерів є нестача фінансових ресурсів та можливостей їх надходження на вигідних умовах (невигідні для фермерів умови кредитування, неналежний рівень державної фінансової підтримки тощо) (рис. 1).

Наслідком указаної проблеми є проблема неможливості достатньо забезпечити впровадження інновацій у всі сфери діяльності, тобто реалізації інноваційних рішень. Указана проблема, своєю чергою, породжує активізацію таких негативних чинників, як утрата частини врожаю та збільшення витрат на виробництво продукції, неналежний рівень технічного забезпечення, що є передумовою зниження якості та конкурентоспроможності господарства. Окрім перерахованих вище, фінансове забезпечення є осередком виникнення проблем, на які зосереджують увагу Асоціації фермерів та приватних землевласників України. Це проблеми пов'язані з упровадженням ринку землі, значним рівнем корупції у цій сфері та наявністю фактів рейдерських захоплень [15].

Зважаючи на наведені вище проблеми, практика нині діючих фермерських господарств та перспективні рішення щодо створення нових суб'єктів господарювання, на жаль, побудовані на досить значній кількості



Рис. 1. Осередок основних проблем розвитку фермерства

Джерело: авторська розробка

демотиваторів. Тому активізація розвитку фермерства за допомогою публічного управління та формування переваг створення сімейних фермерських господарств, особливо у власників особистих господарств населення, є досить актуальною проблемою, оскільки це сприятиме наповненню місцевих бюджетів та водночас матеріального благополуччю місцевого населення. Пріоритетність вирішення вказаної проблеми можна проаналізувати за допомогою статистичних даних (табл. 1).

Показники, наведені у таблиці, свідчать про достатньо низьку частку продукції фермерських господарств у загальному обсязі виробництва сільського господарства. Так, найбільшу частку продукція рослинництва та тваринництва, виготовлена фермерами, становила у 2018 р. відповідно 11,9% та 2,1%. Тоді як, згідно зі статистичною інформацією, господарства населення займають

переважаючу частку у виробництві деяких сільськогосподарських культур. Так, у виробництві картоплі – 98,2%, овочевих культур – 85,3%, плодових та ягідних культур – 83,4%, винограду – 60,7% [16, с. 295].

Уважаємо, що, створивши сприятливі умови розвитку сімейного фермерства (консультування, виділення фінансових коштів, надання переваг у кредитуванні та впровадженні інновацій, участь у грантових програмах тощо), можна господарства населення розглядати як потенціал створення сімейних фермерських господарств. Створення нових та розвиток існуючих фермерських господарств передбачає прийняття відповідних управлінських рішень.

Зважаючи на виявлені у процесі дослідження проблеми, характерні для більшості фермерів, та підвищення ролі публічного адміністрування, зосереджуючи увагу на процеси децентралізації, доцільно застосо-

Таблиця 1

**Виробництво продукції сільського господарства фермерськими господарствами, млн грн**

	2016 р.	у % до заг. обсягу	2017 р.	у % до заг. обсягу	2018 р.	у % до заг. обсягу	2018 р. до 2016 р.	
							у %	+/- у заг. структурі
Продукція сільського господарства	22101,4	8,7	21743,1	8,7	25118,9	9,3	113,7	0,6
У т. ч.: продукція рослинництва	20705,3	11,2	20338,8	11,3	23619,6	11,9	114,1	0,7
продукція тваринництва	1396,1	2,0	1404,3	2,0	1499,3	2,1	107,4	0,1

Джерело: складено за [17, с. 52, 55]



**Рис. 2. Інформаційно-інноваційна модель технології публічного адміністрування прийняття та впровадження управлінських рішень у розвитку фермерських господарств**

Джерело: авторська розробка

увати індивідуальний підхід та запропонувати модель технології публічного адміністрування управлінських рішень, що являє собою механізм партисипативного управ-

ління для забезпечення розвитку фермерських господарств (рис. 2).

Наведена модель ілюструє взаємозв'язок інформації та її використання у процесі

публічного адміністрування управлінських рішень, що спрямовані на вирішення проблем впровадження інновацій. Таким чином, цей процес має розпочинатися зі збору інформації про рівень державної підтримки та можливість участі у грантових програмах сприяння розвитку фермерства. Зокрема, прикладом таких заходів можуть бути представлені можливості залучення державних коштів у закупівлі техніки, добрив, запровадження кредитування на пільгових умовах тощо у вигляді програм державної підтримки, а також підписання угоди між Урядом України та Європейською Комісією про фінансування заходу «Підтримка ЄС для розвитку сільського господарства та малих фермерських господарств в Україні», що є актуальною нині, та інших подібних проявів міжнародної співпраці [18].

Обов'язково необхідно максимально враховувати створені всі поточні пріоритети та сприяння з боку органів місцевого самоврядування, що можуть бути представлені наданням безкоштовних консультацій, сприянням пошуку ефективних напрямів реалізації продукції та вирішення інших проблем місцевих фермерів. Подальші дії обов'язково повинні бути спрямовані на оцінку рівня розвитку конкретного окремо взятого господарства (розрахунок класичних показників, що характеризують прибутковість, ліквідність, платоспроможність, рентабельність, трудомісткість, фондоозброєність, продуктивність праці тощо) та ресурсного потенціалу господарства (забезпеченість трудовими, матеріальними, фінансовими, інформацією, енергетичними та іншими видами ресурсів, необхідних для впровадження інновацій). На основі опрацювання визначеної інформації потрібно сформулювати висновок про доцільність та можливість запровадження інновацій. Технологія реалізації такого рішення базується на інформаційному складнику, який відображено у доведенні інформації про переваги впровадження інновацій виконавцям (працівникам фермерського господарства), та зборі інформації про стан виконання і проблеми, що виникають у процесі реалізації програмних заходів. Інформація також відіграє значну роль у формуванні

системи мотивації працівників (в умовах фінансових проблем доцільно розглядати нематеріальні форми мотивації).

Оскільки процеси децентралізації є пріоритетними, то доцільно проводити моніторинг та зведення даних щодо впливу проблем, які виникають у процесі реалізації управлінського рішення. Це дасть змогу створити певні макети, шаблони дій під час вирішення схожих проблемних ситуацій у майбутньому, але з урахуванням новостворених обставин.

**Висновки і пропозиції.** Пріоритетність державної підтримки фермерських господарств пояснюється значними перспективами їхнього внеску у формування результатів діяльності аграрного сектору економіки. У результаті проведених досліджень сформовано осередок та основні проблеми розвитку фермерства. Так, осередком проблем є недостатній рівень фінансових ресурсів, від якого залежать забезпеченість технікою та іншими видами ресурсів, урожайність, продуктивність тварин та спроможність активно впроваджувати інновації в усі сфери діяльності.

Перспективним напрямом збільшення кількості фермерських господарств, зокрема сімейного типу, є мотивація власників особистих господарств ставати фермерами, відчувачи переваги та підтримку на державному та місцевому рівнях. Зважаючи на процеси децентралізації, пропонуємо вирішувати проблеми фермерів, акцентуючи увагу на публічному адмініструванні. Зокрема, інформаційно-інноваційна технологія публічного адміністрування слугує своєрідною надбудовою, що допомагає у процесі прийняття рішень фермерами. Особливий акцент цієї технології зосереджений на інформації на всіх рівнях її реалізації.

### *Література:*

1. Цілі сталого розвитку в Україні. Ресурси та публікації. Резолюція «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» (2015). URL: <http://sdg.org.ua/ua/resources-2/344-2030-2015> (дата звернення: 27.01.2021).
2. Розвиток особистих селянських господарств та їх трансформація у сімейні фермерські / Д.В. Неміш та ін. *Економіка АПК*. 2020. № 2. С. 54–67. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202002054>.

3. Мамчур В.А., Ірклієнко І.С. Економічні оцінки впливу COVID-19 на розвиток фермерських господарств. *Економіка АПК*. 2020. № 6. С. 68–80. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202006068>.
4. Малік М., Шпикуляк О., Мамчур В. Реалізація цілей сталого розвитку України в контексті трансформації особистих селянських господарств у сімейні фермерські. *Економіка АПК*. 2020. № 6. С. 21–31. DOI: [https://doi.org/10.37100/2616-7689.2020/7\(26\)/3](https://doi.org/10.37100/2616-7689.2020/7(26)/3).
5. Шпикуляк О., Малік М. Становлення організаційно-економічної моделі сімейного фермерства в Україні: інституційні засади, проблеми та пріоритети. *Економіка АПК*. 2019. № 9. С. 86–98. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201909086>.
6. Шевченко А., Петренко О. Сучасний стан розвитку мікро- та малого агробізнесу в Україні. *Agricultural and Resource Economics*. 2020. Vol. 6. № 1. P. 146–160. URL: <http://are-journal.com> (дата звернення: 10.01.2021).
7. Золотницька Ю.В. Становлення та розвиток сімейного фермерства у Польщі: досвід для України. *Економіка АПК*. 2020. № 2. С. 45–54. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202002045>.
8. Sobocińska M., Mazurek-Łopacińska K., Skowron S., Graczyk A., Kociszewski K. The Role of Marketing in Shaping the Development of the Market of Organic Farming Products in Poland. *Sustainability*. 2021. № 13. P. 130. DOI: <https://dx.doi.org/10.3390/su13010130>.
9. Wieliczko B, Kurdyś-Kujawska A., Sompolska-Rzechuła A. Savings of Small Farms: Their Magnitude, Determinants and Role in Sustainable Development. Example of Poland. *Agriculture*. 2020. № 10. P. 525. DOI: 10.3390/agriculture10110525.
10. The role of short Commercialization chains in the constitution of a sustainable rural development model in the Brazilian semiarid region: the case of the Family Farming Commercialization Center in Rio Grande do Norte State (CECAFES) / Amaral, Leticia de Souza; Santos, Carine de Jesus; Rozendo, Cimone; et al. *Desenvolvimento e meio ambiente*. 2020. Vol. 55. P. 494–516. DOI: 10.5380/dma.v55i0.74160. e-ISSN 2176-9109.
11. Раманаускас Ю., Жуковскис Я., Зиновчук В.В. Кооперативи и организации производителей: европейский опыт и его уроки для Украины. *Кооперативні читання* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 2 вересня 2017 р. Житомир : ЖНАЕУ, 2017. С. 27–36.
12. Про фермерське господарство: Закон України № 973-IV від 15.08.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15#Text> (дата звернення: 19.01.2021).
13. В 2019 году хозяйства получили почти 700 миллионов гривен господдержки. Министерство развития экономики, торговли та сільського господарства України. URL: <https://cutt.ly/pjU1Cbm> (дата звернення: 10.01.2021).
14. Фермерство: міфи чи реальність. *Агроперспектива*. URL: [http://www.agroperspectiva.com/ru/free\\_article/372](http://www.agroperspectiva.com/ru/free_article/372) (дата звернення: 12.01.2021).
15. Розвиток фермерського руху України: напрямки та перспективи. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2638905-rozvitok-fermerskogo-ruhu-ukraini-napramki-ta-perspektivi.html> (дата звернення: 20.01.2021).
16. Статистичний щорічник України – 2019. / за ред. І.С. Вернера. Київ : Державна служба статистики України, 2020. 463 с.
17. Сільське господарство України – 2018 / відп. за випуск О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 235 с.
18. Угода між Урядом України та Європейською Комісією про фінансування заходу «Підтримка ЄС для розвитку сільського господарства та малих фермерських господарств в Україні». URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/MU20011.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU20011.html) (дата звернення: 27.01.2021).

### References:

1. Sustainable development goals in Ukraine. Resources and publications. Resolution "Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development" (2015). Available at: <http://sdg.org.ua/ua/resources-2/344-2030-2015> (accessed 27 January 2021).
2. Nemish D.V., Savka M.V., Balaniuk I.F., Shelenko D.I., Ivaniv S.I. (2020) Rozvytok osobystykh selianskykh gospodarstv ta yikh transformatsiia u simeini fermerski [Development of personal peasant farms and their transformation into family farms]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 2, pp. 54–67.
3. Mamchur V.A., Irkliencko I.S. (2020) Ekonomichni otsinky vplyvu Covid-19 na rozvytok fermerskykh gospodarstv [Economic assessments of the impact of Covid-19 on farm development]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 6, pp. 68 – 80.
4. Malik M., Shpykuliak O., Mamchur V. (2020) Realizatsiia tsilei staloho rozvytku Ukrainy v konteksti transformatsii osobystykh selianskykh gospodarstv u simeini fermerski [Realization of the goals of sustainable development of Ukraine in the context of transformation of personal peasant farms into family farms]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 6, pp. 21 – 31.
5. Shpykuliak O., Malik M. (2019) Stanovlennia orhanizatsiino-ekonomichnoi modeli simeinoho fermerstva v Ukraini: instytutsiini zasady, problemy ta priorityty [Formation of organizational and economic model of family farming in Ukraine: institutional principles, problems and priorities]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 9, pp. 86–98.
6. Shevchenko A., Petrenko O. (2020) Suchasnyi stan rozvytku mikro ta maloho ahrobiznesu v Ukraini. [The current state of development of micro and small agribusiness in Ukraine]. *Agricultural and Resource Economics*, vol. 6, no. 1, pp. 146–160. Available at: <http://are-journal.com> (accessed 10 January 2021).
7. Zolotnytska Yu.V (2020) Stanovlennia ta rozvytok simeinoho fermerstva u Polshchi: dosvid dlia Ukrainy [Formation and development of family farming in Poland: experience for Ukraine]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 2, pp. 45–54.
8. Sobocińska M., Mazurek-Łopacińska K., Skowron S., Graczyk A., Kociszewski K. (2021) The Role of Marketing in Shaping the Development of the Market of Organic Farming Products in Poland. *Sustainability*, no. 13, p. 130.
9. Wieliczko B, Kurdyś-Kujawska A., Sompolska-Rzechuła A. (2020) Savings of Small Farms: Their Magnitude, Determinants and Role in Sustainable Development. Example of Poland. *Agriculture*, no. 10, p. 525.
10. Amaral Leticia de Souza, Santos Carine de Jesus, Rozendo Cimone, et al. (2020) The role of short Commercialization chains in the constitution of a sustainable rural development model in the Brazilian semiarid region: the case of the Family Farming Commercialization Center in Rio Grande do Norte State (CECAFES). *Desenvolvimento e meio ambiente*, no. 55, pp. 494–516.
11. Ramanauskas Yu., Zhukovskys Ya., Zynovchuk V. V. (2017) Cooperatives and Producer Organizations: European Expe-



- rience and Its Lessons for Ukraine. *Cooperative readings*, pp. 27–36.
12. On farming: Law of Ukraine № 973-IV of 15.08.2018. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15#Text> (accessed 19 January 2021).
  13. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. In 2019, farms received almost UAH 700 million of state support. Available at: <https://cutt.ly/pjU1Cbm> (accessed 10 January 2021).
  14. Agroperspective. Farming: myths or reality. Available at: [http://www.agroperspectiva.com/ru/free\\_article/372](http://www.agroperspectiva.com/ru/free_article/372) (accessed 12 January 2021).
  15. Ukrinform. Development of the farmers' movement of Ukraine: directions and prospects. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2638905-rozvitok-fermerskogo-ruhu-ukraini-napramki-ta-perspektivi.html> (accessed 20 January 2021).
  16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Statystychnyj shhorichnyk Ukrainy 2019 [Statistical Yearbook of Ukraine 2019], Kyiv.
  17. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Sil'sjke gospodarstvo Ukrainy 2018 [Agriculture of Ukraine 2018], Kyiv.
  18. Agreement between the Government of Ukraine and the European Commission on financing the event "EU Support for the Development of Agriculture and Small Farms in Ukraine". Available at: [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/MU20011.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/MU20011.html) (accessed 27 January 2021).

**Анотація.** Развитие фермерских хозяйств является одним из приоритетов государственной политики. Однако проведенные исследования позволили сформировать значительный перечень проблем, центром которых считаем недостаточный уровень финансирования, который порождает существование других проблемных направлений, в частности осложнение земельных отношений, техническое обеспечение, снижение урожайности в растениеводстве и продуктивности животных, возможность внедрения инноваций и тому подобное. Имеющиеся проблемы служат демотиваторами создания новых и развития существующих фермерских хозяйств на инновационной основе. Несмотря на это и процессы децентрализации, преобладающую роль в администрировании управленческих решений развития фермерства должна играть информационно-инновационная технология публичного администрирования, которая служит своеобразной надстройкой, помогает в процессе принятия решений фермерами. Особый акцент этой технологии сосредоточен на информации на всех уровнях ее реализации.

**Ключевые слова:** публичное администрирование, инновации, управленческие решения, фермер, развитие, управление, информационные технологии.

**Summary.** The development of farms is one of the priorities of the state policy. However, the conducted researches allowed to form a considerable list of problems, the focus of which is the lack of funding, which gives rise to other problematic areas, including complication of land relations, technical support, reduction of crop yields and animal productivity, the possibility of innovation and more. Existing problems serve as demotivators for the creation of new and development of existing farms on an innovative basis. A promising way to increase the number of farms, including family farms, is to motivate private farm owners to become farmers, feeling the benefits and support at the state and local levels. We propose to solve the problems of farmers, focusing on public administration. Given this and decentralization processes, the predominant role in the administration of management decisions for farming development should be played by information-innovative technology of public administration, which serves as a kind of add-on that helps farmers in the decision-making process. The special emphasis of this technology is focused on information at all levels of its implementation. This model illustrates the stages of the process of public administration of management decisions, the basic component of which is information on updating legislation and opportunities for farmers to participate in programs of state support and funding through international grants. The next stage of application of the proposed technology is to take into account the level of supporting and stimulating measures of local governments, in particular in the form of consultations, assistance in finding effective sales, financial assistance and more. The proposed technology takes into account, as a basis for management decisions, level of development of a particular farm and its resource potential. The practical implementation of management decisions is accompanied by the process of bringing the necessary information to the performers, collecting information about the results of their work, motivation and monitoring of problems arising in the implementation of the decision to take them into account in solving such problems.

**Keywords:** public administration, innovation, management decisions, farmer, development, management, information technology.



**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**



**Ковбаса В.А.**

*к.е.н., заступник начальника фінансово-бюджетного відділу,  
АТ «Родовід Банк»*

**Kovbasa Vladyslav**  
*OJSC «Rodovid Bank»*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0578-4767>*

**Махаурі Л.А.**

*студентка,  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

**Makhauri Luiza**

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

## МІСЦЕ ВАЛЮТНОГО КУРСУ У РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: УКРАЇНСЬКА СПЕЦИФІКА ТА ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

### ROLE OF THE EXCHANGE RATE IN INFLATION PROCESSES DYNAMICS: UKRAINIAN SPECIFICS AND DETERMINATION OF THE RELATIONSHIP

**Анотація.** У статті за допомогою кореляційного аналізу встановлено наявність та міру взаємозв'язку між відмінностями темпів інфляції в Україні та США і динамікою обмінного курсу валют даних країн, що зумовлює необхідність урахування у грошово-кредитній політиці, яка спрямована на досягнення цільових показників інфляції, заходів із курсового таргетування, котрі за рахунок встановленого взаємозв'язку сприятимуть відповідній зміні динаміки падіння купівельної спроможності національної валюти. Досліджено наявність та причинно-наслідковий зв'язок оберненої залежності, де одним із вагомих чинників виступає саме валютний курс. Основною передумовою такого взаємозв'язку є ефект перенесення обмінного курсу, викликаний імпортозалежністю української економіки. Визначено соціально-економічні наслідки впливу валютного курсу на інфляцію.

**Ключові слова:** інфляція, валютний курс, монетарна політика, ефект переносу, інфляційне таргетування, плаваючий режим валютного курсу.

**Постановка проблеми.** Протягом тривалого часу Україна в межах своєї монетарної

політики використовувала курсове таргетування, фіксує курс гривні до долара США. Відповідно до гіпотези «неможливої трійці», стала прив'язка національної валюти в поєднанні з вільним рухом капіталу, який є умовою членства у МВФ, значною мірою обмежувала можливості центрального банку здійснювати незалежну монетарну політику. Однак фіксація валютного курсу не була абсолютною, як, наприклад, у разі застосування режиму валютної ради, що з часом зумовило значний відтік валютних резервів. Із метою зменшення постійних витрат на підтримку курсу гривні, запобігання зовнішнім шокам, а також урегулювання платіжного балансу НБУ прийняв рішення про перехід до плаваючого режиму валютного курсу на початку 2014 р. [1, с. 3, 17]. Перехід до вільного курсоутворення дає змогу зосередити грошово-кредитні інструменти Національному банку України на стабілізації інфляційних процесів. Реформування монетарної політики в країні дає змогу поновити результати попередніх наукових досліджень щодо взаємозв'язку між обмінним курсом та

інфляцією із застосуванням кореляційного аналізу на основі даних, що відображають нові умови.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Інфляція як чинник формування валютного курсу вважається ключовою і закономірно зустрічається у такій ролі в підручниках з економіки. Наприклад, Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник та Я.М. Столярчук виокремлюють дві групи чинників формування обмінного курсу: структурні (довгострокові) та кон'юнктурні (короткострокові), до першої з яких було віднесено темп інфляції [2, с. 426].

Обмеження в регулюванні економіки через реалізацію монетарної політики держави досліджували Р. Манделл [3] та М. Флемінг [4, с. 375], описавши гіпотезу «неможливої трійці», яка констатувала відсутність одночасного існування фіксованого обмінного курсу, вільного руху капіталу та незалежної грошової політики.

Взаємозалежність між обмінним курсом USD/UAH та інфляцією в Україні досліджували П. Кубах та О. Ставицький [5, с. 590]. Проте вони аналізували та порівнювали між собою відносні та абсолютні величини, при цьому не враховуючи темпи інфляції у США. Своєю чергою, М. Зверяков та Л. Жердецька оцінювали вплив зміни обмінного курсу не лише на індекс споживчих цін, а й на індекс цін виробника, будуючи свою модель на основі більш тривалого періоду починаючи з 1997 р. [6, с. 136]. За вказаний період відбулася зміна режиму валютного курсу, і взаємозв'язок між даними факторами до 2014 р. більшою мірою проявлявся у відтоках/вливаннях золотовалютних резервів України, ніж у зміні валютного курсу, враховуючи його фіксацію в той період.

Водночас у науковій періодиці розглядається також обернений взаємозв'язок: ситуація, за якої темпи інфляції національної грошової одиниці зумовлюються змінами обмінного курсу. Такі дослідження базуються на так званому ефекті переносу. Проте існують відмінності в аналізі даної залежності. Так, білоруські вчені Н. Мирончик та С. Профатилів визначають рівень ефекту переносу, враховуючи не окремо визначену

валютну пару, а базуються на сформованій валютній корзині [7, с. 26]. Натомість С. Шумська досліджувала вплив саме обмінного курсу USD/UAH на індекс споживчих цін в Україні, знову ж таки не враховуючи даний показник у США [8, с. 55].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Реформування режиму валютного курсу гривні у 2014 р. змінює ознаки прояву залежності між обмінним курсом USD/UAH та відмінностями в темпах інфляції України та США і дає змогу оцінити міру взаємозв'язку вищезгаданих явищ на основі наявної за період 2014–2020 рр. вибірки статистичних даних.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є визначення міри взаємозалежності між темпами інфляції в Україні та США, динамікою валютного курсу USD/UAH, аналіз її причинно-наслідкових зв'язків та вивчення соціально-економічного впливу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Темп інфляції є одним із ключових чинників формування валютного курсу. Як наслідок, тенденцію знецінення української гривні порівняно з долларом США можна пов'язати саме з відмінностями між темпами інфляції країн, що формують вищезазначену валютну пару. Так, перевищення темпів інфляції в Україні порівняно з темпами в США може викликати падіння гривні за рахунок більш швидкого падіння купівельної спроможності однієї грошової одиниці порівняно з іншою.

Показником, що кількісно характеризує рівень інфляції, виступає індекс споживчих цін (далі – ІСЦ). Таким чином, для встановлення можливого впливу розбіжностей між темпами зростання цін на товари та послуги в країнах на падіння курсу гривні застосовано такі вихідні дані: ІСЦ в Україні та США (рис. 1), а також валютний курс USD/UAH (рис. 2), що охоплюють період із лютого 2014 по серпень 2020 р.

Статистичні ряди сформовано за допомогою математичних перетворень на основі відібраних показників: ділення значень вибірок ІСЦ в Україні на ІСЦ в США у щомісячному розрізі, а також розраховано темпи росту валютної пари USD/UAH також по місяцях.

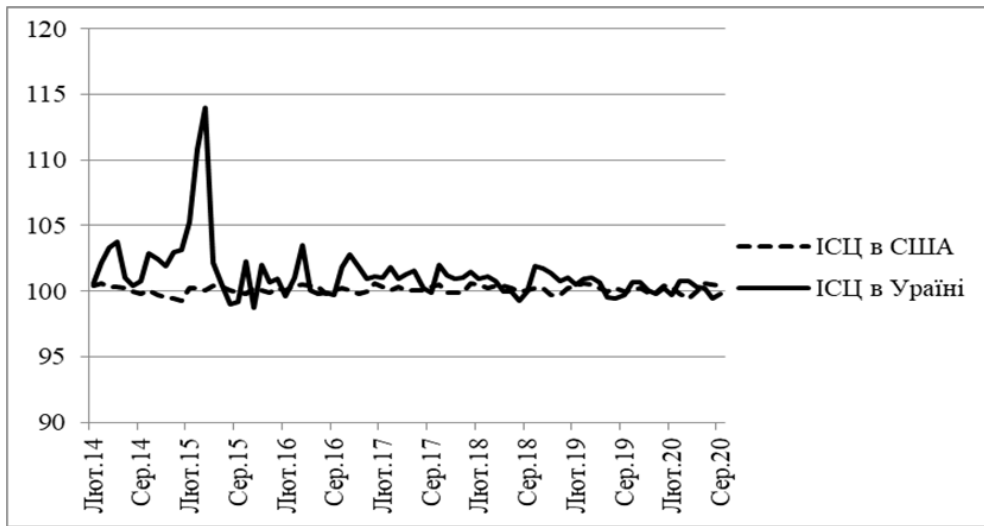


Рис. 1. Динаміка ІСЦ в Україні та США, лютий 2014 р. – серпень 2020 р. (%)

Джерело: побудовано авторами на основі [9; 10]

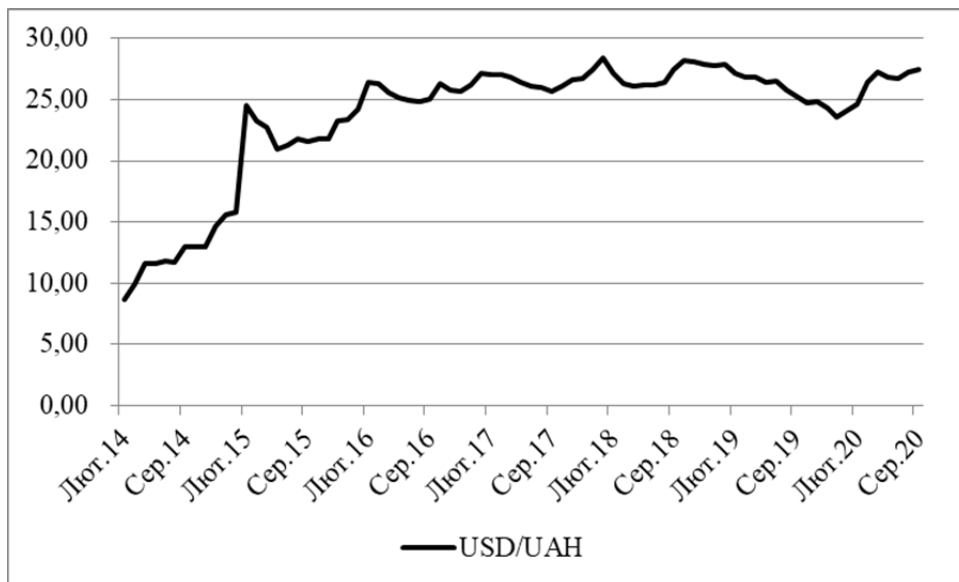


Рис. 2. Динаміка валютного курсу гривні до долару США по місяцях за період із лютого 2014 р. по серпень 2020 р., грн

Джерело: побудовано авторами на основі [11]

Так, першою змінною виступає відношення темпів індексів споживчих цін у країнах, а другою – темпи росту обмінного курсу USD/UAH, що забезпечує порівняння даних з однією розмірністю.

Наявність можливого взаємозв'язку між двома змінними визначають за допомогою коефіцієнтів кореляції. Найбільшого поширення набув коефіцієнт Пірсона. Однак для визначення доцільності його використання спершу необхідно перевірити відповідність вихідних даних можливостям зазначених

показників. Для розрахунку кореляційного відношення на його основі першочергово необхідно з'ясувати, чи задовольняють сформовані статистичні вибірки умови використання вказаного коефіцієнта, а саме лінійність зв'язку.

Гіпотезу щодо форми залежності між вибірками даних X та Y установити за допомогою графічного методу [12, с. 151] доволі складно: сукупність точок утворює хаотичне кореляційне поле і не має чітко спрямованого розташування (рис. 3).

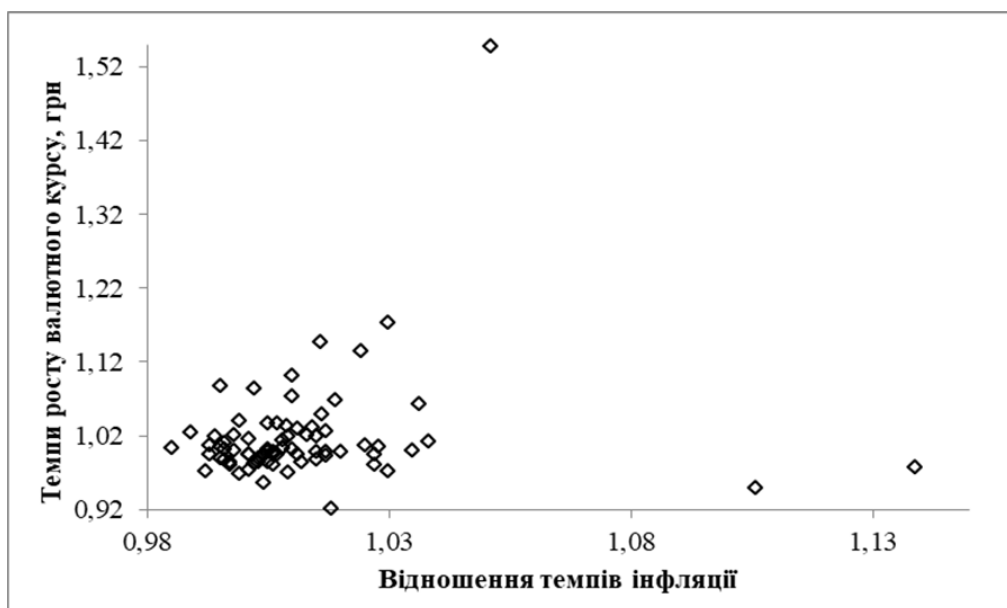


Рис. 3. Залежність темпів росту валютного курсу від темпів інфляції

Джерело: розраховано авторами на основі [9–11]

Однак визначити форму взаємозалежності статистичних рядів можна за допомогою значущості показника коефіцієнта кореляції  $r_{xy}$ :

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = 0,149.$$

Для встановлення значущості необхідно висунути дві гіпотези. За першої  $r_{xy} = 0$ , що вказує на відсутність лінійного зв'язку між змінними, а за другої  $r_{xy} \neq 0$ , що, навпаки, підтверджуватиме наявність лінійної форми залежності.

Виникає необхідність в обчисленні критерію Стюдента, який полягає у вирахованні та порівнянні фактичного ( $t_{факт}$ ) і критичного ( $t_{крит}$ ) значень. Критичне значення вибиралося з таблиці розподілу Стюдента [13, с. 13] за ступеня свободи  $k = 77$  та рівня значущості  $\alpha = 0,05$ , оскільки підтвердити гіпотезу можна за низького р-рівня, що вказуватиме на високу статистичну значимість отриманого результату.

$$t_{факт} = r_{xy} \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{xy}^2}} = 1,324;$$

$$t_{крит} = t_{крит} \left( k; \frac{\alpha}{2} \right); k = n - m - 1; t_{крит} \left( 77; \frac{0,05}{2} \right) = 1,99.$$

Порівнюємо отримані результати: якщо  $t_{факт} > t_{крит}$ , то відкидається нульова гіпо-

теза, в іншому разі, коли  $t_{факт} < t_{крит}$ , дана гіпотеза підтверджується. Так, ураховуючи розраховані значення критерію Стюдента, можна стверджувати про відсутність лінійної форми зв'язку між змінними.

У такому разі буде доцільним застосувати формулу емпіричного кореляційного відношення  $\eta$ , що застосовується за будь-якої форми залежності. Значення емпіричного коефіцієнта кореляції коливається в межах від 0 до 1:

$$\eta = \sqrt{\frac{\sum (\bar{y} - y_x)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}} = 0,149.$$

Відповідно до шкали Чеддока [14, с. 10], що також характеризує міру нелінійної взаємозалежності між кореляційними ознаками, отриманий результат вказує на слабкий зв'язок, оскільки значення  $\eta$  є меншим рівня в 0,3.

У розрізі досліджуваної проблематики важливо розглянути можливість існування оберненого взаємозв'язку, що базується на дії «ефекту переносу», за якого коливання курсу національної валюти впливає на рівень внутрішніх цін [15, с. 4]. Даний ефект найбільшою мірою проявляється в країнах із великими обсягами імпорту. Пересвідчитися у такій ситуації можна, розрахувавши імпорту квоту в Україні за 2014–2019 рр., значення якої наведено в табл. 1.

$$K_{e_{im}} = \frac{I}{ВВП} \times 100\% .$$

Також ефект переносу пов'язаний із ціновою політикою компаній, оскільки кінцева ціна продукту, дійшовши до споживача, здебільшого містить значний неторговий складник [16, с. 150]. Механізм ефекту переносу проявляється в поступовому зростанні ціни кінцевого продукту, виробництво якого містить імпортований компонент, наприклад витрати на пальне, запчастини тощо.

Таблиця 1  
Імпортна квота в Україні, 2014–2019 рр. (%)

Рік	ВВП (млн дол. США)	Імпорт (млн дол. США)	Імпортна квота (%)
2014	131805	54429	41,29
2015	90615	37516	41,40
2016	93270	39250	42,08
2017	112154	49607	44,23
2018	130832	57188	43,71
2019	153781	60800	39,53

Джерело: побудовано авторами на основі [10; 17]

Підтвердити цю гіпотезу можна, змістивши значення вибірок темпів росту валютного курсу на один місяць назад [6, с. 130]. Необхідність такої дії пояснюється тим, що ціни на імпортовані товари не завжди миттєво реагують на зміну валют-

ного курсу, оскільки зазвичай у країні є запаси продукції на товарних складах, що була імпортована за попереднім валютним курсом [8, с. 55].

Таким чином, темпи росту валютного курсу охоплюватимуть період із лютого 2014 р. по липень 2020 р., а відношення темпів інфляції – з березня 2014 р. по серпень 2020 р.

Після зміщення періодів даних незалежною змінною виступатиме темп росту валютного курсу (вісь X), що впливатиме на співвідношення темпів валютного курсу (вісь Y). Побудоване кореляційне поле вказує на посилення та зміну форми залежності (рис. 4).

Повторно перевіримо і визначимо форму зв'язку між зміщеними даними на один місяць:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = 0,482 .$$

Розраховані вдруге критичні та фактичні значення критерію Стьюдента на основі оновлених даних указують на наявність лінійного зв'язку між змінними, оскільки  $t_{факт}$  перевищує  $t_{крит}$ :

$$t_{факт} = r_{xy} \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{xy}^2}} = 4,798;$$

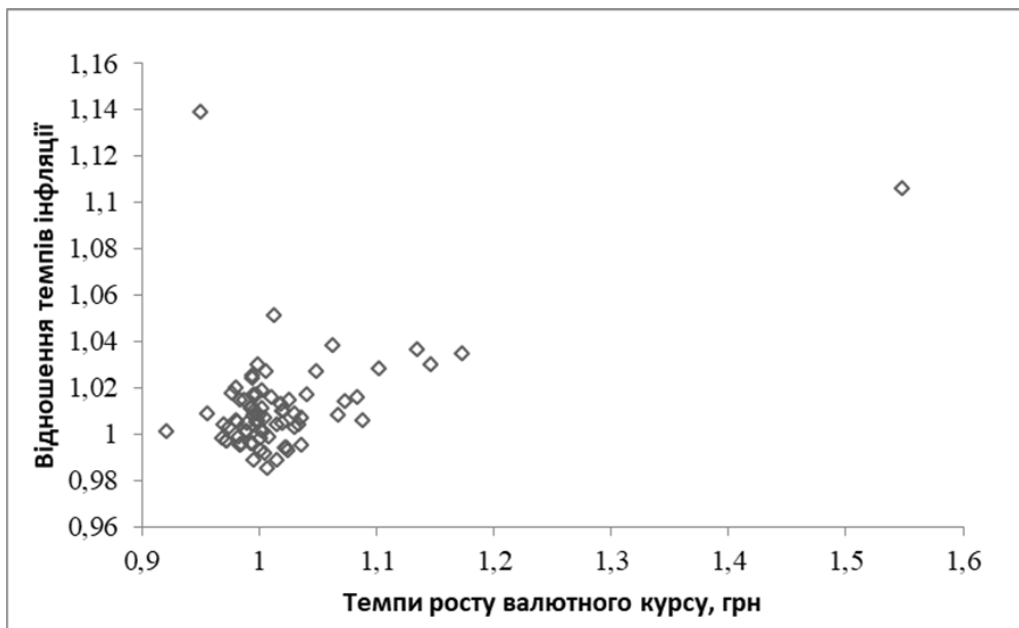


Рис. 4. Залежність темпів інфляцій від темпів росту валютного курсу

Джерело: розраховано авторами на основі [9–11]

$$t_{крит} = t_{крит} \left( k; \frac{\alpha}{2} \right); k = n - m - 1; t_{крит} \left( 76; \frac{0,05}{2} \right) = 1,99.$$

Після зміщення періодів статистичних рядів можна констатувати збільшений рівень кореляційної залежності між вибірками. Оскільки  $r_{xy} \in [0,3; 0,5]$ , то спостерігається помірна залежність за шкалою Чеддока між кореляційними ознаками.

Таким чином, можна зробити висновок, що в реаліях української економіки саме валютний курс має вплив на розвиток інфляції, а не навпаки, адже кореляція у такому разі між вибірками статистичних даних, описаних вище, є значно тіснішою. При цьому така кореляція не є значною, а лише помірною, оскільки існує вагома кількість інших чинників, що впливають на розвиток інфляційних процесів у державі.

Описана ситуація впливу саме динаміки валютного курсу на динаміку інфляційних процесів у державі має свої соціально-економічні наслідки. Насамперед від такої залежності повинна набувати корективів монетарна політика держави, адже ефективність стандартних заходів для політики інфляційного таргетування буде знижена, оскільки вони повинні містити в собі елементи курсового таргетування задля регулювання інфляції. Згадуючи гіпотезу «неможливої трійці», а також вимогу МВФ щодо вільного руху капіталів між країнами, Україна як член МВФ повинна вибирати вектор своєї монетарної політики між варіантами саме курсового та інфляційного таргетування. Намагання ж утримати стійкий валютний курс за відсутності політики як мінімум рівня режиму «валютної ради» вичерпало себе з критичним зниженням обсягу золотовалютних резервів у 2013 р. Однак нині можна змінити акцент та використовувати інтервенції НБУ як допоміжний інструмент монетарної політики задля досягнення інфляційних цілей, що збільшить ефективність грошово-кредитної політики у досягненні поставлених завдань. Проте така ситуація призводитиме до зростання курсової нестабільності, оскільки саме курс у такому разі буде другорядним порівняно з інфляцією, і курсові тенденції до падіння чи зростання гривні на валютному ринку можуть ціле-

спрямовано посилюватися НБУ на відміну від наявної ситуації, коли центральний банк декларує необхідність пом'якшення курсових коливань.

Змінюється також раціональна поведінка суб'єктів економіки, адже хеджування курсових ризиків у короткостроковому періоді ускладнюється неможливістю спрогнозувати тенденцію валютного курсу на базі основного традиційного показника інфляції, який прийнято брати до уваги за таких прогнозів. Водночас доцільним є довгострокове утримання вільних коштів у валюті виходячи зі значної курсової залежності рівня купівельної спроможності національної грошової одиниці. Також є зміст швидкої витрати грошей на певний набір товарів після падіння валютного курсу національної грошової одиниці, адже інфляція повною мірою реагує на таку подію з часовим лагом.

Водночас сальдо платіжного балансу відіграє в економіці відносно більшу роль. У ситуації зростання дефіциту платіжного балансу відбувається падіння курсу національної валюти, яке за принципом доміно тягне за собою зниження купівельної спроможності національної валюти і добробуту населення. Як наслідок, і інфляційний тиск, і курсовий знижують імпорт, що сприяє врегулюванню ситуації з від'ємним сальдо платіжного балансу.

**Висновки і пропозиції.** Підсумовуючи вищезазначене, можна констатувати наявність помірного, однак оберненого взаємозв'язку між співвідношенням темпів інфляції в Україні та США і валютним курсом USD/UAH. Визначення саме такої міри залежності між статистичними рядами даних не заперечує наявність значної кількості інших чинників розвитку інфляційних процесів у державі.

Ситуація наявності впливу саме динаміки валютного курсу на показник інфляції зумовлена дією ефекту переносу, що діє в економіках зі значною часткою імпорту. При цьому діє часовий лаг, який найсильніше проявляється протягом одного місяця, за рахунок залишків на товарних складах імпортованої за попереднім курсом продукції.



Вплив саме валютного курсу на інфляційні процеси держави вимагає певного використання елементів курсового таргетування у монетарній політиці держави для досягнення поставлених інфляційних цілей. При цьому змінюється поведінка суб'єктів економіки, яким для довгострокового курсового хеджування фінансових ресурсів доцільно переводити гроші в іноземну валюту, при цьому короткострокове хеджування ускладнене неможливістю будувати курсовий прогноз на основі індексу споживчих цін. Водночас досліджена взаємозалежність посилює саморегулювання платіжного балансу.

### Література:

1. Річний звіт Національного банку України за 2015 рік. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764> (дата звернення: 20.10.2020).
2. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Столярчук Я.М. Міжнародна економіка : підручник. Київ : КНЕУ, 2014, 762 с.
3. Mundell R.A. Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates. *Canadian Journal of Economics and Political Science. Revue canadienne de economiques et science politique*. 1963. № 29.04. P. 475–485. URL: <http://www.columbia.edu/~ram15/ie/ie-18.html> (дата звернення: 10.12.2020).
4. Fleming M. Domestic Financial Policies Under Fixed and Under Floating Exchange Rates. *Staff Papers, International Monetary Fund*. 1962. Vol. 9 (November). P. 369–79. URL: [https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF024/15722-9781451968873/Other\\_formats/Source\\_PDF/15722-9781475501872.pdf](https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF024/15722-9781451968873/Other_formats/Source_PDF/15722-9781475501872.pdf) (дата звернення: 10.12.2020).
5. Кубах П.С., Ставицький О.В. Моделювання рівня інфляції в Україні на основі плаваючого валютного курсу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 19. С. 589–592. URL: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/114.pdf> (дата звернення: 10.12.2020).
6. Зверяков М.І., Жердецька Л.В. Крах валют та інфляційні кризи: специфіка в Україні та оцінка взаємозв'язків. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. № 28. С. 130–138. URL: <https://fkd.org.ua/article/download/163933/163063> (дата звернення: 10.12.2020).
7. Мирончик Н., Профатилів С. О впливни обменного курса на инфляцию. *Банкаўскі веснік*. 2015. № 10. С. 25–34. URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10186.pdf> (дата звернення: 10.12.2020).
8. Шумська С.С. «Ефект переносу» та монетарна політика в Україні. *Вісник Інституту економіки та прогнозування*. 2013. С. 51–58.
9. CPI Inflation Calculator. URL: <https://cpiinflationcalculator.com> (дата звернення: 13.10.2020).
10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020).
11. НБУ. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020).
12. Матковський П.Є. Особливості методів статистичного контролю на підприємстві. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2015. № 10. С. 149–153.

13. Горонескуль М.М. Таблиці функцій та критичних точок розподілів. Харків : УЦЗУ, 2009. 90 с.
14. Ишханян М.В., Карпенко Н.В. Эконометрика. Часть 1. Парная регрессия : учебное пособие. Москва : МГУПС (МИИТ), 2016. 117 с.
15. Швець С.М. Оцінка перспектив підвищення лібералізації валютної політики України у контексті вирішення боргової проблеми. *Економіст*. 2013. № 8. С. 4–7.
16. Obstfeld M., Rogoff K. New Directions for Stochastic Open Economy Models. *Journal of International Economics*. 2000. Vol. 50. № 1. P. 117–153. URL: [https://scholar.harvard.edu/files/rogooff/files/51\\_jie2000.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/rogooff/files/51_jie2000.pdf) (дата звернення: 15.11.2020).
17. Статистична інформація служби Світового банку. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/?tab=topics> (дата звернення: 15.11.2020).

### References:

1. Richnyi zvit Natsionalnoho banku Ukrainy za 2015 rik [Annual report of the National Bank of Ukraine for 2015]. Available at: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764> (accessed 20 October 2020).
2. Lukianenko D.H., Poruchnyk A.M., Stoliarchuk Ya.M. (2014) Mizhnarodna Ekonomika [International Economics]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
3. Mundell R.A. (1963) Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates. *Canadian Journal of Economics and Political Science. Revue canadienne de economiques et science politique*, no. 29.04, pp. 475–485. Available at: <http://www.columbia.edu/~ram15/ie/ie-18.html> (accessed 10 December 2020).
4. Fleming J. Marcus (1962) Domestic Financial Policies Under Fixed and Under Floating Exchange Rates. *Staff Papers, International Monetary Fund*, no. 9 (November), pp. 369–379. Available at: [https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF024/15722-9781451968873/15722-9781451968873/Other\\_formats/Source\\_PDF/15722-9781475501872.pdf](https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF024/15722-9781451968873/15722-9781451968873/Other_formats/Source_PDF/15722-9781475501872.pdf) (accessed 10 December 2020).
5. Kubakh P.S., Stavyskyi O.V. (2017) Modeliuvannya rivnia inflatsii v Ukraini na osnovi plavaiuchoho valiutnoho kursu [Modelling Of Inflation In Ukraine Based Floating Exchange Rate]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, no. 19, pp. 589–592. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/114.pdf> (accessed 10 December 2020).
6. Zvieriakov M.I., Zherdetska L.V. (2019) Krakh valiut ta inflatsiini kryzy spetsyfika v Ukraini ta otsinka vzaiezv'iazkiv [Currency Failures And Inflation Crisis: Ukrainian Specific And Relationship Assessment]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky – Financial and credit activities: problems of theory and practice*, no. 28, pp. 130–138. Available at: <http://fkd.org.ua/article/download/163933/163063> (accessed 10 December 2020).
7. Myronchik N., Profatylov S. (2015) O vlyaniyu obmennogo kursa na ynflatsiyu [On The Influence Of The Exchange Rate On Inflation]. *Banking Bulletin*, no. 10, pp. 25–34. Available at: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10186.pdf> (accessed 10 December 2020).
8. Shumska S.S. (2013) «Epekt perenosu» ta monetarna polityka v Ukraini [“Exchange Rate Pass-Through” and Monetary Policy in Ukraine]. *Visnyk Instytutu ekonomiky ta prohnozuvannya – Bulletin of Institute for Economic Forecasting*, pp. 51–58.
9. CPI Inflation Calculator. Available at: <https://cpiinflationcalculator.com/> (accessed 13 October 2020).

10. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 13 October 2020).
11. National Bank of Ukraine. Official Exchange. Available at: <https://bank.gov.ua/> (accessed 13 October 2020).
12. Matkovskiy P.Ye. (2015) Osoblyvosti metodiv statystychnoho kontroliu na pidpriemstvi [Features Of Methods Of Statistical Control At The Enterprise]. *Visnyk Prykarpatskoho Universytetu. Ekonomika – Bulletin of the Precarpathian University. Economy*, no. 10, pp. 149–153.
13. Horoneskul M.M. (2009) Tablytsi funktsii ta krytychnykh tochok rozpodiliv [Tables of functions and critical points of rosters]. Kharkiv: UTSZU. (in Ukrainian)
14. Ishkhanian M.V., Karpenko N.V. (2016) Ekonometryka. Chast 1. Parnaia Rehressyia [Econometrics. Part 1. Pair regression]. Moscow: MGUPS (MIIT). (in Russian)
15. Shvets S.M. (2013) Otsinka perspektyv pidvyschennia liberalizatsii valiutnoi polityky ukrainy u konteksti vyri-shennia borhovoï problemy [Assessment of the prospects for the promotion of the liberalization of monetary policy of Ukraine in the context of the development of the Borg problem]. *Ekonomist – Economist*, no. 8, pp. 4–7.
16. Obstfeld M., Rogoff K. (2000) New Directions for Stochastic Open Economy Models. *Journal of International Economics*, vol. 50, no. 1, pp. 117–153. Available at: [https://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/51\\_jie2000.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/51_jie2000.pdf) (accessed 15 November 2020).
17. Official website of the World Bank. Available at: <http://data.worldbank.org/data-catalog/?tab=topics> (accessed 15 November 2020).

**Аннотация.** В статье с помощью корреляционного анализа установлены наличие и степень взаимосвязи между различиями темпов инфляции в Украине и США и динамикой обменного курса валют данных стран, что обуславливает необходимость учета в денежно-кредитной политике, направленной на достижение целевых показателей инфляции, мер курсового таргетирования, которые за счет установленной взаимосвязи способствуют соответствующему изменению динамики падения покупательной способности национальной валюты. Исследовано наличие и причинно-следственная связь обратной зависимости, где одним из весомых факторов выступает именно валютный курс. Основной предпосылкой такой взаимосвязи является эффект переноса обменного курса, вызванный импортозависимостью украинской экономики. Определены социально-экономические последствия влияния валютного курса на инфляцию.

**Ключевые слова:** инфляция, валютный курс, монетарная политика, эффект переноса, инфляционное таргетирование, плавающий режим валютного курса.

**Summary.** The authors examined the existence of the relationship between the inflation rate in Ukraine and its national currency's exchange rate in the article, which as well demands taking into account the inflation rate and the currency purchasing power of a country of comparison. The USA was chosen as such a country because of the place of the US dollar, which continues to be the intermediary currency with the highest share in international trade. As a result of the examination on a basis of correlation analysis the authors revealed the influence of the exchange rate dynamics on the differences in the US and Ukrainian inflation, which proves the existence of the inverse relationship. The main reason for this relationship is exchange rate pass-through, which is caused by import dependence of the Ukrainian economy and can be demonstrated by the import quota indicator. In accordance with the "impossible trinity" hypothesis, as well as the IMF's requirement for free movement of capital between countries, Ukraine, as a member of the IMF, must choose the vector of its monetary policy between the options of exchange rate and inflation targeting. Nevertheless, Ukrainian inflation targeting can be more effective with fractional implementation of some fixed exchange rate policy measures. At the same time, rational behavior of the economic agents in the field of currency risk hedging also may change because of aforementioned influence. In this situation it is more complex to foresee the exchange rate in a short-term because of its low dependence on the inflation. At the same time the long-term hedging is more effective that may be confirmed by the dollarization level of Ukrainian economy. The balance of payments plays a relatively larger role in the economy in this situation. In the circumstances of the growing balance of payments deficit, the national currency exchange rate falls. It provokes a decrease of the national currency purchasing power and the welfare of the population. As a result, both inflationary and exchange rate pressures reduce imports that helps to resolve the situation with a negative balance of payments.

**Keywords:** inflation, exchange rate, monetary policy, exchange rate pass-through, inflation targeting, floating exchange rate regime.

---

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

---

*Харченко Ю.П.*

*к. держ. упр.,*

*доцент кафедри менеджменту та державної служби,  
Національний університет «Чернігівська політехніка»*

*Kharchenko Yuliia*

*Chernihiv Polytechnic National University*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6181-548X>*

## АНАЛІЗ ІНКЛЮЗИВНИХ ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

### ANALYSIS OF INCLUSIVE INSTITUTIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT ON THE EXAMPLE OF THE CHERNIGIV REGION

**Анотація.** У статті проаналізовано наукові думки про інклюзивні економічні інститути в наукових доробках сучасних регіоналістів. Досліджено, що ефективний просторовий розвиток в регіоні потребує побудови структури управління, заснованої на принципі раціонального використання всіх видів ресурсів при створенні сприятливого середовища для реалізації людського потенціалу. Запропоновано модель регіонального розвитку, комплексних економічних інститутів та логістичних інструментів розглянути на моделі Портера «Ромб конкурентоспроможності національної економіки» на прикладі Чернігівського регіону. Аналіз конкурентоспроможності Чернігівського регіону дозволив виявити фактори, що сприятимуть створенню інклюзивних економічних інститутів та підтвердити необхідність підтримки з боку уряду, тобто необхідність формування не лише економічних, але й інклюзивних політичних інститутів.

**Ключові слова:** регіон, розвиток регіону, інститут, інклюзивність, інклюзивний розвиток, інвестиції, соціально-економічний розвиток.

**Постановка проблеми.** Українська і світова наукова спільнота наразі перебувають в процесі обговорення одного з найбільш суперечливих питань, яке стосується фінансового процвітання одних країн та занепаду економіки в інших. Більше того, це питання є актуальним для України, оскільки маючи

значний потенціал розвитку через її: територіальне розташування (перетин маршрутів Європа-Азія); логістичний доступ до ринків Близького Сходу та Африки; людські ресурси (трудові та інтелектуальні); кліматичні умови та земельні ресурси; умови розвитку альтернативних енергоутворюючих, енергозберігаючих технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та прикладні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів розглядаються в багатьох дослідженнях українських та зарубіжних учених, зокрема І.А. Абрамової, Д. Аджемоглу, О. Амоші, М.П. Бутка, В.М. Геєця, З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальської, С.К. Куїжева, О.Д. Мороза, М. Портера, Т.А. Приходченко, А.В. Пелашенко, Д. Робінсон, Г.М. Самійленко, Н.В. Хвищуна та інших.

У наукових дослідженнях питання регіонального розвитку розглядаються з позицій різних підходів та концепцій: державного управління, ресурсної, диверсифікації національної економіки та її конкурентоспроможності [7], логістичної [2; 5] та багатьох інших.

Після економічного форуму в Давосі однією з найбільш обговорених сьогодні концепцій розвитку є концепція інклюзивного зростання, ініційована Д. Аджемоглу і Д. Робінзоном [1], що набуває ваги в дос-

лідженнях національного економічного розвитку.

Аджемоглу і Д. Робінсон у своїй роботі «Походження влади, багатства та бідності» [1] стверджують, що ступінь розвитку національної економіки безпосередньо залежить від інклюзивних економічних інститутів, які забезпечують два основні двигуни економічного зростання: технологічні інновації та освіта.

Інклюзивний економічний інститут, згідно визначення запропонованого Аджемоглу і Д. Робінсоном – це «інституція, яка заохочує людей до участі в економічній діяльності». Комплексні економічні інститути повинні створити умови, в яких люди можуть конкурувати, дотримуючись всеохоплюючої приватної власності, справедливої правової системи та надання публічних послуг для обміну та проведення переговорів. Також має бути гарантія відкрити новий бізнес та вибрати власний шлях кар'єри [1, с. 79].

Розглядаючи Україну, окремі регіони завжди суттєво змінювалися в плані розвитку та економічного зростання. Це пов'язано з історичними факторами, складом та структурою галузі, що склалися в конкретному регіоні, рівнем адаптованості до сучасних економічних умов, рівнем інновацій та розвитку інвестицій.

А.В. Пелашенко зазначив, що ефективність функції регіону залежить не лише від рівня розвитку в країні, а головним чином від особливостей управління економікою, соціально-економічних відносин та використання регіональних ресурсів [6].

Ефективний розвиток в регіоні потребує побудови структури управління, заснованої на принципі раціонального використання всіх видів ресурсів при створенні сприятливого середовища. Від ефективного розвитку регіону напряму залежить стабільне зростання соціально-економічного та промислового потенціалу.

На думку Г.Самійленко, найбільш ефективним та конкурентоспроможним напрямком розвитку регіону є кооперація, в якій можуть брати участь різні за розміром та формою власності підприємства регіону та яка призводить до створення кластерів.

Кластерні структури краще реагують на важливі внутрішньогалузеві і, особливо, міжгалузеві зв'язки, сприяють поширенню технологій, інформації, маркетингових інновацій та швидше виконують потреби як замовників, так і споживачів, що в цілому дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності, продуктивності, інноваційної активності та є важливим чинником організації нових видів бізнесу в межах кластера [10].

На наш погляд, вказане є не лише актуальним для вивчення науковою спільнотою, але і можуть бути застосовані для визначення передумов економічного зростання в регіоні.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, через неефективну економічну політику, відсутність ефективних правотворчих програм та програм розвитку, наявність проблем, пов'язаних з корупційними діями, зниженням продуктивності праці та відсутністю інвестицій, фактори, які сприяли б розвитку національної економіки не працюють належним чином та не приносять бажаний результат. Тому одним із факторів успішного зростання національної економіки є забезпечення умов для регіонального розвитку.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є узагальнення передумов та пошук можливості для формування аналітичних інклюзивних факторів економічного розвитку регіонів на прикладі Чернігівської області.

**Виклад основного матеріалу.** Питання регіонального розвитку, комплексних економічних інститутів та логістичних інструментів доцільно розглянути на моделі Портера «Ромб конкурентоспроможності національної економіки», оскільки ця структура найкраще підходить для створення комплексних економічних інститутів, які сприятимуть регіональному розвитку в регіоні [7]: факторні умови; споріднені та підтримуючі галузі (кластери); структура і стратегія компаній, внутрігалузева конкуренція; умови внутрішнього попиту; роль випадку; роль уряду.

Для прикладу впровадження вказаної моделі розглянемо Чернігівську область. Чернігівський регіон є одним з найбільших

в Україні за площею, проте найменш заселеним, крім того має асиметричну систему розселення – 12 районів області віддалені від обласного центру на відстань понад 100 км, а 2 райони (Срібнянський і Талалаївський) – понад 200 км.

У 2017 році у Чернігівській області створено валового регіонального продукту на суму 56672 млн грн (проти 24237 млн грн у 2013 році), що становить 1,9% від загальноукраїнського показника. За питомою вагою Чернігівщина займала 16-те місце серед областей України. Обсяг валового регіонального продукту у 2017 році зріс проти попереднього року на 2,2% (по Україні – на 2,5%) [11].

За темпом зростання ВРП Чернігівщині належить 14-те місце серед регіонів України.

Отож, щоб змодельувати основні блоки за М. Портером надамо характеристику «факторним умовам» до них можна віднести:

– Земельні ресурси. Земельний фонд Чернігівської області станом на 01.01.2016 складає 3 190,3 тис. га, з них 2 067,5 тис. га (64,8%) зайнято сільськогосподарськими угіддями.

– Водні ресурси. Водну мережу області складають 1570 річок загальною довжиною 8369 км, 24 побудовані водосховища площею водного дзеркала 2,2 тис. га та велика кількість озер і ставків.

– Мінеральні ресурси. Надра Чернігівщини багаті корисними копалинами. На території області Державним балансом запасів нараховується 323 родовища (282 родовища і 41 об'єкт обліку) з 16 різноманітних видів корисних копалин, зокрема горючих (газоподібні, рідкі, тверді) та неметалічних (гірничо-хімічні, нерудні для металургії, будівельні). Розробляється 106 родовищ (72 родовища і 34 об'єкти обліку). Залишаються нерозробленими 176 родовищ.

– Лісові ресурси. Лісистість області становить 20,9%, що більше середнього по Україні (15,9%). Площа земель лісового фонду області становить 739,5 тис. га з неї площа лісових ділянок – 708,06 тис. га. Породний склад лісів Чернігівської області поділяється наступним чином: сосна – 57,8%; дуб – 15,3%; береза – 11,6%; інші деревні породи та чагарники – 15,3%.

– Людський потенціал. Впродовж 2014–2018 років чисельність економічно активного населення в області скоротилась на 14,1 тис. осіб або на 2,8% і у 2018 році становила 480,7 тис. осіб. Рівень економічної активності населення віком 15–70 років за зазначений період часу підвищився на 0,2 в.п. (з 63,9 % у 2014 році до 64,1% у 2018 році), серед осіб працездатного віку на 4,0 в.п. Рівень економічної активності в області вищий порівняно з середніми показниками по країні в цілому (по Україні – 62,6% за 2018 рік) [11].

В цілому «блок факторні умови» розвитку Чернігівщини характеризує значний потенціал для економічного зростання регіону, але суттєвою перешкодою цьому стає відсутність інклюзивних політичних інститутів та державних рішень, що ж виключною компетенцією та прерогативою уряду.

Поступово переходимо до «другого блоку – умови внутрішнього попиту». Характеристику другого блоку пропонуємо здійснити через такі фактори як *зменшення населення, ключовими причинами якого є:*

– Природні чинники (за останні 5 років кількість населення області зменшилася майже на 50 тис. осіб, або на 4,7%, у т.ч. міського на 3,4% (23,2 тис. осіб), сільського на 7,1% (26,8 тис. осіб).) Чисельність наявного населення у 2018 році становила 1005,8 тис. осіб [11].

– Міграційні чинники. Міграційні процеси, що відбуваються в області, виступають дестабілізуючим фактором, який зумовлює скорочення чисельності населення й негативно впливає на зміну його структури. У 2018 році склалося міграційне скорочення – 1883 особи. Для вказаного сприятливим фактором стало отримання Україною безвізового режиму з ЄС, який стимулював витік кваліфікованої робочої сили з Чернігівської області, залишивши в регіоні неактивні робочі ресурси з низькою оплатою праці, що не спроможна належним чином розвивати споживчий ринок.

– Нестача робочих місць, високий рівень безробіття. Рівень безробіття серед населення віком 15–70 років у 2018 році становив 10,6% (у середньому по Україні – 8,8%),

у працездатному віці – 11,0% (у середньому по Україні – 9,1%) та впродовж досліджуваного періоду має тенденцію до зниження у віці 15–70 років на 0,6 в.п., у працездатному віці – на 1,1 в.п. Такі показники мають значний вплив на регіональний ВНД, який в свою чергу являється одним із основних показників інклюзивного зростання економіки.

– Рівень доходів населення. За 2018 рік номінальні доходи населення становили 68,6 млрд грн, що у 2,3 рази більше 2013 року, у тому числі наявні доходи, які можуть бути використані на придбання товарів та послуг, склали 51,6 млрд грн, що у 2,0 рази більше. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників у 2018 році зроста порівняно з 2013 роком у 2,8 рази (по Україні – у 2,7 рази) і склала 6995 грн. За рівнем заробітної плати область продовжує займати одне з останніх місць серед інших регіонів, а саме 22-ге у 2013 році (76,3% до заробітної плати по Україні) та 23-тє у 2018 році (78,9 %) [11].

– Рівень ділової підприємницької діяльності. За результатами рейтингу Regional Doing Business-2018 за рівнем сприятливості умов для ведення бізнесу в Україні Чернігівщина займає 6 місце. Структура підприємництва регіону майже повністю складається із малого та середнього бізнесу – 99,9% від загальної кількості підприємств в регіоні [11].

Ще однією негативною тенденцією є те, що в регіоні діловий сектор переважно роздрібний та дрібнооптовий, бракує стартапів, а малому та середньому бізнесу важко залучати інвесторів для інновацій та розвитку. Ці інноваційні компанії, що працюють у цьому регіоні, є переважно західноєвропейськими, канадськими чи американськими компаніями, що працюють на основі аутсорсингу. Тому їх присутність у цьому регіоні має дещо негативний вплив на перспективи розвитку регіону. Завдяки цьому ви можете забезпечити роботу професіоналів, але оскільки вони не живуть, місцеві продукти не створюються. Протягом 2015–2018 років в регіоні наявні тенденції зростання обсягів освоєних капітальних інвестицій: індекс капітальних

інвестицій коливався в межах від 112,0% (за 2015 рік) до 134,8% (за 2017 рік) та 117,7% (2018 рік). За галузями та обсягами освоєних інвестицій традиційно утримують лідерські позиції сільське господарство, промисловість та будівництво.

В економіку Чернігівської області у 2018 році були внесені прямі іноземні інвестиції з 38-ми країн світу. Лєвова частка, а саме 85,5% загального обсягу інвестицій належить інвесторам із Великої Британії.

«Структура і стратегія компаній, внутрігалузева конкуренція», є наступним блоком моделі М.Портера його характеристику варто почати з того, що стратегічне управління має два типи стратегій. Забігаючи наперед зазначимо, що обидва застосовують в тому числі і в кризові періоди.

Перший тип стратегій – стратегії росту (концентрованого росту – вихід зі старим продуктом на нові ринки або створення нового продукту для старих та нових ринків; диверсифікованого розвитку; інтегрованого росту – тобто, під час процесів масової приватизації були створені вертикально-інтегровані структури в межах фінансово-промислових груп).

Другий тип – стратегія скорочення. За мету стратегія скорочення передбачає оптимізацію витрат та максимальне акумулювання фінансових ресурсів від продажу активів для переходу до стратегій зростання.

У 2017–2018 роках зовнішньоекономічна діяльність підприємств Чернігівщини характеризувалась поступовим нарощенням обсягів торгівлі товарами та послугами.

Рівень конкуренції за секторами коливається від монополії на комунальні послуги, залізничний транспорт та інше управління до майже досконалої конкуренції на сільськогосподарському (зерновому, олійному) ринку. З точки зору формування інклюзивних установ, існування монополій у сфері управління комунальними послугами, електропостачання, газо- та водопостачання та залізничного транспорту є негативним і може вважатися видобувною агенцією. Його ліквідація залежить від ефективної політики держави та уряду і вимагає суттєвої реформи відповідних ринків.

Деякі з них сьогодні зникли, але з'являються нові, які відповідають потребам сьогодення, з великою додатковою вартістю та наукомісткістю, а отже, за відповідної ефективної політики уряду щодо їх підтримки та розвитку можна сподіватися на майбутнє інклюзивне зростання економіки Чернігівського регіону.

Таким чином, роль випадку в ромбі М. Портера на сучасному етапі становлення регіональної економіки буде відведена позитивним чинникам формування та реалізації регіонального продукту.

Прогнозовано, що інклюзивними інститутами, які сприятимуть регіональному розвитку, можуть стати:

- програми стимулювання підприємництва в тому числі середнього та малого бізнесу, які в період пандемії не мали стабілізаційної подушки та зазнали збитків, заохочення інноваційних проєктів, ініціація стартапів, для яких необхідно створити структуру інформаційної системи прийняття рішень для стримування проєктних ризиків;

- запровадження відновлювальної енергетики (сонячна, вітрова, концепції логістики, або «зеленої логістики»);

- розвинена виробнича, соціальна, інституційна інфраструктура;

- ефективні технології сільськогосподарського виробництва (відновлення лісового господарства, розведення риби тощо);

- освітні та науково-дослідні кластери для забезпечення розвитку високотехнологічних галузей економіки;

- цифрова економіка та її інфраструктура, що базуються на технології блокчейнів.

Найважливішим елементом інклюзивного зростання можна вважати інфраструктуру, особливо логістику. Різні дослідження показали, що найсерйозніша проблема нерівності, а саме низький інклюзивний рівень економічного зростання, виникає в країнах з нерозвиненою інфраструктурною мережею. Глобальна загроза COVID 19 посилила важливість цифрових технологій, змусила інтернет-бізнес, збільшила кількість користувачів служб доставки, перевірила ефективність ланцюга поставок та виявила вразливі місця в кожному регіоні. Розвиток

регіональної економіки залежить від специфічної сфери дослідження ресурсів, в тому числі інтелектуальних. Важливим фактором розвитку регіону є його інтелектуальні ресурси.

**Висновки і пропозиції.** Підтверджено, що ефективність функціонування регіону залежить від способів управління економікою, соціально-економічних відносин та особливостей використання місцевих ресурсів, а для ефективного його розвитку необхідно формувати інклюзивні інститути. Аналіз конкурентоспроможності регіону за моделлю «Ромб конкурентоспроможності» М. Портера дозволив виявити фактори, що сприятимуть створенню інклюзивних економічних інститутів та підтвердити необхідність підтримки з боку уряду, тобто необхідність формування не лише економічних, але й інклюзивних політичних інститутів.

Подальшого дослідження потребують проблеми формування таких інклюзивних політичних інститутів, які сприятимуть перетворенню екстрактивних економічних інститутів країни та регіону на інклюзивні.

### *Література:*

1. Аджемоглу Д., Робінсон Д. Чому нації занепадають? Походження влади, багатства та бідності. Київ : Наш формат, 2016. 472 с.
2. Герасимчук З., Ковальська Л., Хвищун Н. Регіональні логістичні системи: теорія та практика : монографія. Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. 264 с.
3. Куижєва С.К., Гажєва З.Д., Лябах Н.Н. Моделирование динамики развития интеллектуальных ресурсов региона. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-dinamiki-razvitiya-intellektualnyh-resursov-regiona> (дата звернення: 10.01.2021).
4. Иванов Н.Н. Информационно-сервисные системы в управлении сложным экономическим объектом : монография. Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. 252 с.
5. Маргіта Н.О., Криницька М.Ю. Особливості управління логістичними ризиками на вітчизняних підприємствах та підходи до їх оцінки. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика.* 2016. № 846. С. 110–119.
6. Пелашенко А.В. Логістичний підхід до формування регіональної політики з метою підвищення ефективності соціально-економічного розвитку в післякризовий період. *Наукові праці НДФІ.* 2012. № 4 (61). С. 104–106.
7. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.
8. Приходченко Т.А. Теорії та концепції регіонального розвитку. *Електронний журнал «Ефективна економіка».* 2016. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5149>. (дата звернення: 20.01.2021).



9. Прогнімак О.Д. Інклюзивний розвиток України: перешкоди vs перспективи. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1 (51). С. 187–197
  10. Самійленко Г.М. Кластерні структури регіонів України: теоретичні аспекти, проблеми та перспективність практичної реалізації. *Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал*. 2019. № 1 (17). С. 155–165.
  11. Стратегія сталого розвитку Чернігівської області до 2027 року. URL: [https://cg.gov.ua/web\\_docs/1/2019/04/docs/Стратегія\\_розвитку\\_2027\\_der\\_f.pdf](https://cg.gov.ua/web_docs/1/2019/04/docs/Стратегія_розвитку_2027_der_f.pdf) (дата звернення: 20.01.2021).
6. Pelashenko A.V. (2012) Logistychnyj pidhid do formuvannja regional'noi' polityky z metoju pidvyshhennja efektyvnosti social'no-ekonomichnogo rozvytku v pisljakryzovyj period [Logistic approach to the formation of regional policy in order to increase the effectiveness of socio-economic development in the post-crisis period]. *Scientific works of NDFI*, vol. 4, no. 61, pp. 104–106.
  7. Porter M. (1993) *Mezhdunarodnaja konkurencija. Konkurentnye preimushhestva stran* [International competition. Competitive advantages of countries]. Moscow: International Relations. (in Russian)
  8. Pryhodchenko T.A. (2016) Teorii' ta koncepcii' regional'nogo rozvytku [Theories and concepts of regional development]. *E-journal "Effective Economy"*. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5149> (accessed 20 January 2021).
  9. Prognimак O.D. (2018) Inkljuzyvnyj rozvytok Ukraїny: pereshkody vs perspektyvy [Inclusive development of Ukraine: obstacles vs prospects]. *Economic Bulletin of Donbass*, vol. 1, no. 51, pp. 187–197.
  10. Samijlenko G.M. (2019) Klasterni struktury regioniv Ukraїny: teoretychni aspekty, problemy ta perspektyvnist' praktychnoi' realizacii' [Cluster structures of Ukrainian regions: theoretical aspects, problems and prospects of practical implementation]. *Problems and prospects of economics and management: scientific journal*, vol. 1, no. 17, pp. 155–165.
  11. Strategija stalogo rozvytku Chernigivs'koi' oblasti do 2027 roku [Strategy of sustainable development of Chernihiv region until 2027]. Available at: [https://cg.gov.ua/web\\_docs/1/2019/04/docs/Стратегія\\_розвитку\\_2027\\_der\\_f.pdf](https://cg.gov.ua/web_docs/1/2019/04/docs/Стратегія_розвитку_2027_der_f.pdf) (accessed 20 January 2021).

### References:

1. Adzhemoglu D., Robinson D. (2016) *Chomu nacii zanepadajuť? Pohodzhennja vlady, bagatstva ta bidnosti* [Why do nations decline? The origin of power, wealth and poverty]. Kyiv: Our format. (in Ukrainian)
2. Gerasymchuk Z., Koval's'ka L., Hvyshhun N. (2011) *Regional'ni logistychni systemy: teorija ta praktyka* [Regional logistics systems: theory and practice]. Lutsk: RVV LNTU. (in Ukrainian)
3. Kuyzheva S.K., Gazheva Z.D., Ljabah N.N. (2013) *Modelirovanye dynamyky razvytyja yntellektual'nyh resursov regyona* [Modeling the development dynamics of the regional intellectual resources]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-dinamiki-razvitiya-intellektualnyh-resursov-regiona> (accessed 10 January 2021).
4. Ivanov N.N. (2005) *Informacionno-servisnye systemy v upravlenii slozhnym jekonomicheskim ob'ektom* [Information and service systems in the management of a complex economic object]. Donetsk: LLC "Yugo-Vostok, Ltd". (in Russian)
5. Margita N.O., Krynyc'ka M.Ju. (2016) Osoblyvosti upravlinnja logistychnymy ryzykamy na vitchyznjanyh pidprijemstvah ta pidhody do i'h ocinky [Logistics risk management

**Аннотация.** В статье проанализированы научные мысли о инклюзивные экономические институты в исследованиях отечественных ученых. Доказано, что эффективное развитие в регионе требует построения структуры управления, основанной на принципе рационального использования всех видов ресурсов при создании благоприятной среды. Предложена модель регионального развития, комплексных экономических институтов и логистических инструментов рассмотреть на модели Портера «Ромб конкурентоспособности национальной экономики» на примере Черниговского региона. Анализ конкурентоспособности Черниговского региона позволил выявить факторы, способствующие созданию инклюзивных экономических институтов и подтвердить необходимость поддержки со стороны правительства, то есть необходимость формирования не только экономических, но и инклюзивных политических институтов.

**Ключевые слова:** регион, развитие региона, институт, инклюзивность, инклюзивный развитие, инвестиции, социально-экономическое развитие.

**Summary.** The article analyzes scientific ideas about inclusive economic institutions in the research of domestic scientists. It is investigated that effective development in the region requires the construction of a management structure based on the principle of rational use of all types of resources in creating a favorable environment. Due to inefficient economic policies, lack of effective law-making and development programs, problems related to corruption, reduced productivity and lack of investment, factors that would contribute to the development of the national economy do not work properly and do not bring the desired result. Therefore, one of the factors of successful growth of the national economy is to provide conditions for regional development. The main purpose of this work is to generalize the preconditions and find opportunities for the formation of analytical inclusive factors of economic development of the regions on the example of Chernihiv region. The most important factor of inclusive growth can be considered infrastructure, in particular logistics. Various studies show that the problem of inequality, ie the low degree of inclusiveness of economic growth, is most acute in countries with underdeveloped infrastructure networks. The global threat of COVID 19 has exacerbated the importance of digital technology, forced online business, increased the number of delivery service users, tested the effectiveness of supply chains, and revealed the vulnerabilities of each region. The development of the

regional economy depends on the specific field of research resources, including intellectual. An important factor in the development of the region is its intellectual resources. It is proposed to consider the model of regional development, complex economic institutions and logistics tools on Porter's model "Rhombus of competitiveness of the national economy" on the example of the Chernihiv region. The analysis of the competitiveness of the Chernihiv region revealed factors that will contribute to the creation of inclusive economic institutions and confirm the need for government support, ie the need to form not only economic but also inclusive political institutions.

**Keywords:** region, regional development, institute, inclusiveness, inclusive development, investments, socio-economic development.

**Цупліцька О.О.**

*к.е.н., доцент,  
старший науковий співробітник відділу промислової політики,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування  
Національної академії наук України»*

**Tsyplitska Olena**

*State Institution «Institute for Economics and Forecasting of  
National Academy of Sciences of Ukraine»*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3803-9421>*

## РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА У КРАЇНАХ ЄС ТА ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ

### REGIONAL POLICY IN EU COUNTRIES AND INSTRUMENTS OF PROVISION OF REGIONS' INVESTMENT ATTRACTIVENESS

**Анотація.** Статтю присвячено питанням реалізації заходів регіональної політики у відсталих регіонах країн ЄС із метою підвищення рівня їх соціально-економічного розвитку та інвестиційної привабливості. Установлено, що така політика носить трирівневий характер, а заходи різних рівнів сполучаються відповідно до рівня децентралізації влади та інших політико-економічних чинників. Відзначено надзвичайну роль гнучкості ринків праці як ключової детермінанти інвестиційної привабливості регіонів. Виявлено особливості формування інвестиційного клімату в регіонах для залучення іноземних інвестицій, зокрема домінуючу роль стану інноваційного розвитку регіонів та їх ресурсозабезпечення; неоднороззначність результатів установа податкових пільг у спеціальних економічних зонах та низького рівня оподаткування у відсталих регіонах. Це дало змогу виділити ключові сфери імплементації регіональної політики для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційний клімат, регіональна політика, децентралізація, Європейський Союз.

**Постановка проблеми.** Децентралізована модель управління територіальним розвитком в Україні створила нові можливості та виклики для регіональної політики. Вирішення проблеми поглиблення нерів-

номірності просторового розвитку внаслідок соціально-економічних, політичних та військових чинників, деіндустріалізації та значного відтоку інвестицій залишається основним завданням управління регіональним розвитком, що потребує нових інструментів та механізмів, досвід застосування яких певною мірою можна знайти у країнах Європейського Союзу.

Економічний розвиток у країнах ЄС, особливо в регіонах країн, що не досягають середньоєвропейських показників, зумовлюється значними труднощами інституційного, фінансово-економічного, географічного та іншого характеру. Тенденції цифровізації економіки та зростаючої цифрової нерівності, сталого розвитку та необхідності досягнення Цілей сталого розвитку – 2030, а також пандемія COVID-19 загострюють ці проблеми, що також поглиблює внутрішні розбіжності соціально-економічного та політичного характеру. Порядок денний наздоганяючого розвитку відсталих регіонів країн ЄС передбачає наявність відповідних можливостей: навичок та ноу-хау, притоку внутрішніх та зовнішніх інвестицій та інституційної спроможності регіональних органів влади. У регіонах, що відчувають дефіцит інвестиційних ресурсів, швид-

кість та ефективність таких перетворень мало ймовірна, що ще більше загрожує їхній стабільності. Тож у Європейському Союзі поступово була створена система всебічної підтримки конвергенції регіонів за рахунок підвищення їхньої інвестиційної привабливості, вивчення досвіду якої є актуальним і для України.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

У вітчизняних та зарубіжних публікаціях проявлено значний інтерес до чинників економічного зростання регіонів ЄС та регіональної політики. У роботі А. Мельник та Е. Адамик [1] висвітлено становлення нової регіональної політики в країнах ЄС у відповідь на нові виклики глобалізації та підкреслено значну роль інституційних чинників регіонального розвитку, зокрема транскордонного співробітництва з прикордонними регіонами України. Автори здійснили спробу ув'язати тенденції реалізації регіональної політики у ЄС із регіональним розвитком в Україні, а також відзначили можливість запозичення досвіду ЄС у сфері середньострокового бюджетно-фінансового планування. Серед новіших робіт доцільно розглянути дослідження С.Л. Шульц та О.М. Луцків [2], в якому окреслено проблему відставання країн ЄС за обсягом інвестицій у людський капітал, інформаційні та комунікаційні технології порівняно зі США, а також проаналізовано роль інноваційного розвитку як джерела нових робочих місць, інвестицій та підвищення конкурентоспроможності економік.

Одними з найбільш ґрунтовних досліджень із регіональної політики та інвестиційної привабливості регіонів у країнах ЄС є проведені економістами Європейського Парламенту М. Пілаті та А. Хантер [3], а також фахівцями Віденського інституту міжнародних економічних студій (WIIW) під головуванням Р. Рьоміша та А. Брауна [4–7] і опубліковані як серія звітів. М. Пілаті та А. Хантер визначили класифікацію регіонів, що відстають у розвитку в країнах ЄС, та надали аналіз зрізу їхніх соціально-економічних показників. А. Браун та ін. [4] проаналізували напрями регіональної політики із підтримки різних типів відсталих регіонів та

результати її заходів і надали рекомендації з поліпшення їхнього бізнес-клімату. Р. Рьоміш, А. Браун, Б. Гардінер та Дж. Стеннінг [5] розглянули податкові та макроекономічні умови регіонального розвитку, причини, які стримують поліпшення цих умов у відсталих регіонах Португалії, Болгарії, Іспанії, Польщі, Угорщини, Італії та Румунії. У наступному звіті Р. Рьоміш, Р. Форноні, І. Гройнц, Н. Рабемьяфара та Т. Ворд [6] аналізують результати і дієвість структурних реформ, особливий акцент зроблено на дослідженні регіональних ринків праці та вплив їх стану на інвестиції, продуктивність і конкурентоспроможність, формування регіонального бізнес-середовища та його вплив на демографію підприємств у відсталих регіонах указаних вище країн. Третій звіт авторів Р. Рьоміша та С. Йестла [7] присвячено визначенню інвестиційних потреб відсталих регіонів та форми й міри державної підтримки залучення цих інвестицій для задоволення цих потреб. Часовий горизонт аналізу по країнах охоплює 10–15 років. Даний доробок є цінним через узагальнення багаторічного досвіду з реалізації регіональної політики по значному масиву країн ЄС та їхніх регіонів.

Обґрунтуванню доцільних заходів із залучення інвестицій та створення сприятливого інвестиційного клімату присвячено роботи міжнародної платформи E15 Initiative спільно із Всесвітнім економічним форумом. Так, у роботі А. Дресслера [8] розглянуто практичні аспекти політики залучення інвестицій у менш інвестиційно привабливі регіони та країни, а також перешкоди, з якими зіштовхуються органи влади під час реалізації відібраних заходів та інструментів інвестиційної політики. Х.В. Сінгх [9] досліджує роль міжнародних інвестиційних угод та умови формування глобального інвестиційного простору для сприяння промислового розвитку регіонів. Фахівці WIIW А. Адаров та ін. [10] проаналізували динаміку інвестицій у країнах Центральної та Східної Європи та їхніх регіонах, а також вплив на формування глобальних ланцюгів доданої вартості.

Результати, представлені в указаних працях, свідчать про динамічність процесів

регіонального розвитку, зумовлену емерджентністю глобальних викликів, та необхідність пошуку більш ефективних форм, методів та засобів регіональної політики, спрямованої на підвищення інвестиційної привабливості регіонів із метою досягнення їх конвергенції.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим вітчизняних публікацій щодо висвітлення досвіду регіональної політики у забезпеченні інвестиційної привабливості староіндустріальних або неіндустріалізованих територій у країнах ЄС, який можна було б застосувати в Україні в контексті нових викликів регіонального розвитку, недостатньо. Це зумовило вибір теми дослідження та його цілі.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є вивчення досвіду країн ЄС із реалізації регіональної політики в контексті підвищення інвестиційної привабливості відсталіх регіонів та комплексу інструментів такої політики для оцінки можливості їх застосування у забезпеченні регіонального розвитку України.

**Виклад основного матеріалу.** Регіональна політика в країнах ЄС реалізується на трьох рівнях: 1) регіональна політика ЄС на рівні адміністративних одиниць NUTS 2; 2) національна регіональна політика в усіх або вибраних регіонах відповідно до встановлених законодавством пріоритетів; 3) політика адміністративних одиниць субнаціонального рівня NUTS 3, спрямована на розвиток місцевих громад. Співвідношення важливості кожного виду політики встановлюється в кожній країні окремо згідно з рівнем децентралізації, ідеологією та рівнем соціально-економічного розвитку.

Важливим завданням, яке лежить в основі регіональної політики країн ЄС, виступає конвергенція регіонів, а її ключовою характеристикою – вибірковість, що означає диференціацію заходів та інструментів підтримки вибраних проблемних регіонів, що відстають у розвитку (*lagging*). У ЄС, відповідно до дослідження [3, с. 17], станом на 2020 р. налічувалося 47 таких регіонів. Для їх поглибленого аналізу у зазначеній роботі було розроблено типологію регіонів

на основі критерію відповідності середнім показникам соціально-економічного розвитку ЄС та національних економік:

1) внутрішньо відсталі регіони, які за показником ВВП на душу населення збігаються зі значенням по ЄС у цілому, але мають розбіжності із середніми показниками по національній економіці;

2) дивергентні регіони, які є відносно біднішими та не досягають середнього по ЄС показника ВВП на душу населення;

3) регіони з надзвичайно низькими темпами зростання з 2000 р., яке становить менше половини середніх темпів зростання в ЄС із 2000 р. [3, с. 24].

Такі регіони присутні у Болгарії, Угорщині та Румунії (I тип), Бельгії, Данії, Німеччині, Греції, Ірландії, Італії, Нідерландах, Португалії та Іспанії (II та III типи) та в інших країнах.

Ініціатива по відсталіх регіонах була введена у 2015 р. з метою їх виявлення, моніторингу розвитку та підтримки. Значна роль у забезпеченні «наздоганяючого» розвитку цих регіонів належить стратегіям смарт-спеціалізації. Однак хоча такі стратегії можуть забезпечити більш «горизонтальну» підтримку в рамках регіональної політики, яка має обмежений потенціал [9], вона не розглядається єдиним та/або основним інструментом [3].

Одним із напрямів регіонального вирівнювання в країнах ЄС стало поліпшення інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості регіонів. Разом із тим вважається, що країни Центральної та Східної Європи менш чутливі до прямих іноземних інвестицій (ПІІ), у результаті чого в іноземних інвесторів складається загальна репутація більш легкого входження в ЄС [11], що робить вивчення регіональної політики у цих країнах більш інформативним із погляду імплементації досвіду в Україні.

Витоки причин відсталості зазначених регіонів країн ЄС знаходяться у їх периферійному географічному положенні всередині країн та по відношенню до західних ринків. Інвестиційний потенціал регіону є відображенням синергії таких його потенціалів, як трудовий, природно-ресурсний, виробни-

чий, інфраструктурний, фінансовий, інноваційний тощо. Через це рівні інвестицій та інфраструктури історично були низькими, оскільки вони традиційно концентрувалися навколо столиці. Ці регіони менш густонаселені, ніж у середньому по ЄС, що поглиблюється великомасштабною еміграцією, особливо у Польщі та Румунії. Незважаючи на те що існують і більш урбанізовані регіони з низьким рівнем доходів, вони є більш залежними від працевлаштування в промисловій діяльності, що вказує на меншу присутність агломераційних економік у цих регіонах і запобігає зростанню надходження інвестицій. Тією ж мірою нестача висококваліфікованої робочої сили перешкоджає розвитку інноваційної діяльності.

У регіонах Польщі та Угорщини також спостерігаються негативні демографічні тенденції: міграційні процеси в бік західноєвропейських країн виснажують місцеві ринки праці, тоді як заміщення робочої сили, у тому числі й за рахунок мігрантів з України та інших країн, є досить повільним.

Аналіз результативності реформ у відсталіх регіонах країн ЄС [6] свідчить про переважну роль гнучких умов на ринку праці, відсутність яких, особливо в регіонах із низьким темпом зростання, поглиблює існу-

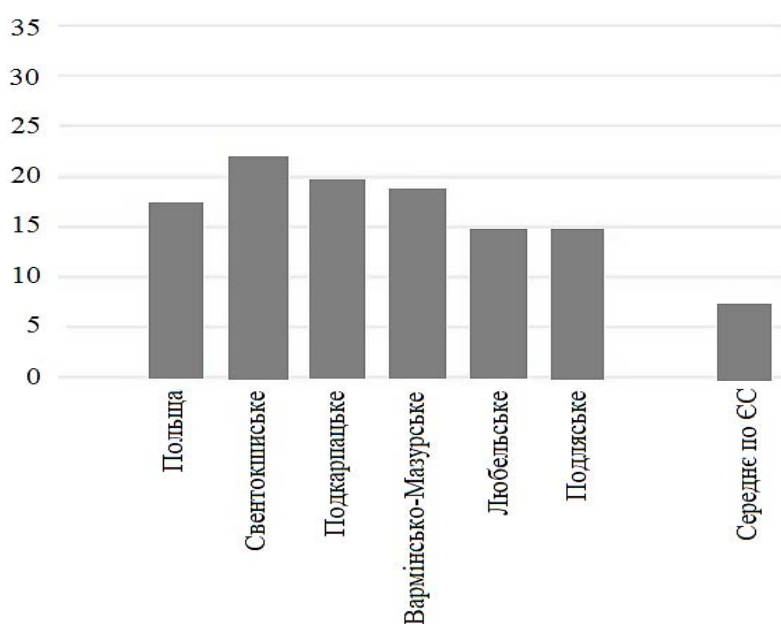
ючі диспропорції. На рис. 1 представлено ситуацію з тимчасовим працевлаштуванням у відсталіх регіонах Польщі, що стало наслідком як недостатнього рівня економічного розвитку територій, так і низького рівня освіти й кваліфікації місцевого населення.

Для Свентокшиського, Подкарпацького, Вармінсько-Мазурського, Любельського та Подляського регіонів Польщі, як правило, характерний вищий відсоток безробітних – від 3,1% до 5,5% порівняно з іншими регіонами, в яких він коливається від 2,1% до 4,6%, а також відносно менша частка зайнятих у промисловому секторі та більша частка зайнятих у аграрному секторі [12]. Для підтримки темпів розвитку зазначених регіонів із центрального бюджету виділяються найбільші субвенції (понад 27% усіх надходжень до регіонального бюджету) та цільові гранти (понад 22% усіх надходжень до регіонального бюджету). У рейтингу 2019 р. регіони за показниками ВРП на одну особу, інвестиційних витрат на одну особу, валових внутрішніх витрат на ДіР на одну особу та середньої заробітної плати на місяць посідали останні місця.

Для управління соціально-економічним розвитком на відповідних територіях у країнах ЄС виділено дев'ять сфер регіональної політики: 1) програми для активного розвитку ринків праці; 2) пенсійна політика; 3) іміграція та мобільність; 4) захист робочих місць; 5) оподаткування заробітної плати; 6) соціальні гарантії; 7) створення робочих місць та зайнятості; 8) рівень оплати праці; 9) робочий час.

Спроба виявити кореляцію між реформами у зазначених сферах та рівнем зайнятості [6] вказала на значну чутливість регіонів Угорщини, Болгарії, подекуди Польщі та Румунії до заходів регіональної політики в одній або декількох з указаних вище сфер політики.

Значну роль відіграє й створення певного інвестиційного клімату в таких регіонах, що передбачає сполучення інституційних, адміні-



**Рис. 1. Регіони Польщі з високою часткою зайнятих на тимчасових роботах, які не мають можливості працевлаштування на постійній основі, %**

Джерело: складено за [6, с. 54]

стративних та економічних важелів впливу на інвестиційні потоки.

Інституційна підтримка інвестиційного клімату на місцевому рівні може передбачати створення спеціалізованих інституцій – агенцій із просування інвестицій, які безпосередньо допомагають інвесторам та організують підтримку інших пов'язаних із процесами інвестування державних або приватних організацій [8, с. 1]. Зазвичай інвестори потребують підтримки у п'яти сферах:

1. Інформація: аналіз ринку, дані про місцеві особливості ринку праці, рекомендації із відкриття бізнесу.

2. Контакти: знайомство з державними органами, дослідницькими організаціями або потенційними постачальниками, які мають відношення до інвестиційного проекту.

3. Можливості: доступ до тендерів або інвестиційних проектів.

4. Гроші: державні стимули або венчурний капітал.

5. Практична підтримка: отримання дозволів або виконання інших адміністративних зобов'язань.

Прикладом є Польська агенція інвестицій та торгівлі (PAIH), попередня назва – Польська агенція інформації та інвестицій закордонних (PAiIZ), місією якої є збільшення притоку ПІІ в країну, а також розширення діапазону та динаміки інтернаціоналізації польських підприємств. Агенція функціонує

як у Польщі, так і через мережу зовнішньоторговельних представництв, розташованих у швидко зростаючих економіках світу.

Установлення певного регіонального інвестиційного режиму передбачає укладання відповідних інвестиційних угод, удосконалення національного законодавства та створення сприятливих місцевих умов для залучення інвестицій. Для реалізації останнього завдання країни ЄС сформували досить потужний комплекс заходів та напрямів підтримки процесів інвестування. За характером впливу вони можуть бути поділені на заходи інституційної підтримки та заходи з економічного стимулювання ПІІ.

Цікавим із цього погляду є досвід Чехії, яка є однією з найбільш успішних країн у Центральній та Східній Європі за обсягом інвестиційних надходжень на одну особу (рис. 2).

Чехія стала незамінним партнером у глобальних аерокосмічних ланцюгах поставок. Спеціалізацією є розроблення та інтеграція структурних компонентів у широкий спектр літаків, двигунів та систем. На території Чехії також сконцентровано інвестиції світових автомобільних виробників. За обсягом виробництва автомобілів на душу населення Чехія обіймає перше місце у світі (107 автомобілів на 1 тис осіб). Принципи регіонального розвитку у Чехії встановлено в Законі про підтримку регіонального розвитку

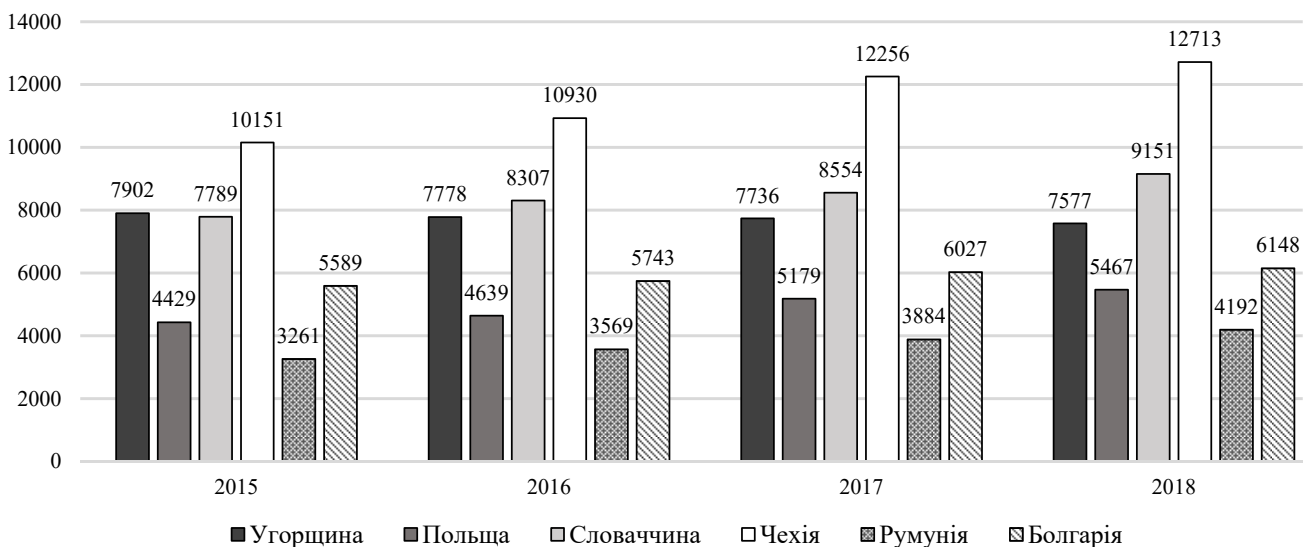


Рис. 2. Накопичені ПІІ в деяких країнах ЄС, євро на одну особу

Джерело: складено за [10, с. 46]

[13], а інвестиційний клімат формується на основі положень Закону про інвестиційні стимули (2000 р.) [14]. Такі стимули включають шість напрямів підтримки, розмір якої залежить від виду інвестиційного проєкту та регіону, в якому він реалізується:

- 1) пільга з податку на прибуток;
- 2) передача земельної ділянки разом із технічною інфраструктурою за зниженою ціною;
- 3) фінансова допомога на перепідготовку та навчання робітників;
- 4) фінансова допомога на придбання необоротних активів, у тому числі нематеріальних, для стратегічного інвестиційного проєкту;
- 5) звільнення від податку на нерухоме майно в особливих промислових зонах на суму, встановлену чинним законодавством.

Для іноземних інвесторів держава пропонує підтримку, що покриває до 25% витрат на інвестиційні проєкти. Деякі види діяльності – створення науково-дослідницьких центрів, інноваційна діяльність, а також розроблення ІКТ та програмного забезпечення – можуть також підтримуватися зі структурних фондів ЄС. Основний акцент у регіональній політиці робиться на інновації, що мають безпосередній вплив на вирішення проблеми нерівності доходів через створення нових конкурентоспроможних робочих місць [2]. Інвестиційні стимули пропонуються для реалізації проєктів у сфері виробництва, діяльності науково-дослідницьких та технологічних центрів, центрів підтримки бізнесу, центрів розроблення програмного забезпечення тощо.

Отримання цих пільг доступне для підприємств переробної промисловості, у які вкладено 2–4 млн євро залежно від рівня розвитку регіону; мінімум 50% коштів проєкту мають бути передбачені для придбання нового обладнання та мінімум 1–2 млн євро мають бути власними коштами інвестора. Регіон або муніципалітет, на території якого реалізується інвестиційний проєкт, протягом 60 днів має надати згоду або заперечення щодо надання інвестиційного стимулу.

У Польщі як одній із найбільш успішних країн у сфері переробної промисловості у

формуванні інвестиційного клімату відіграли значну роль спеціальні економічні зони (всього було створено 14 зон), які з вересня 2018 р. перетворені на Польську інвестиційну зону (PSI). Інвестори можуть подати заявку на звільнення від сплати податку на прибуток підприємств, розмір якого залежить від ступеня розвитку регіону та вартості інвестицій. Польський уряд не надає гарантій по ПІІ, але може співфінансувати крупні проєкти. Наприклад, державний Польський фонд розвитку (спільно із сингапурським та австралійським партнерами) придбав 30% Гданського глибоководного контейнерного терміналу.

Компанія, яка інвестує у Польщу, незалежно від юрисдикції може також розраховувати на державну допомогу у вигляді інвестиційних грантів до 50% інвестиційних видатків (70% для малих і середніх підприємств), гранти на дослідження й розробки, на інші види діяльності: захист навколишнього середовища, навчання, логістику або використання відновлювальних джерел енергії. Для великих інвестицій розроблена «Програма підтримки інвестицій, що мають велике значення для польської економіки, на 2011–2030 роки» [15]. Особливістю програми є її спрямованість на інвестиції у проєкти, що адаптують сучасні технології та забезпечують науково-дослідницьку діяльність, а також сприяють установленню співпраці між економічним сектором та академічними центрами.

Серед головних чинників, що визначають сприятливий інвестиційний клімат у Польщі, у ході опитування в 2017 р. інвестори з різних країн за шкалою 1–5 (від найгіршого до найкращого показника) назвали економічну стабільність (4,01 бали), розмір внутрішнього ринку (3,94), доступність сировини і матеріалів (3,89), робочі відносини з місцевими адміністраціями (3,79), продуктивність праці (3,77), організаційну культуру компаній, що функціонують на внутрішньому ринку (3,77), лояльність роботодавців (3,77), стан інфраструктури (3,74 бали). Значної ваги було надано й таким чинникам, як вартість робочої сили, якість інвестиційних земель, легкість відкриття бізнесу,



рівень корупції, доступність зовнішнього фінансування тощо [16].

Також у Польщі немає примусової «локалізації», яка змушує іноземних інвесторів використовувати вітчизняний вміст у товарах або технологіях.

Однак податкові пільги для інвестора не є визначальним чинником для інвестицій: у глобальній економіці, де все більшого значення набуває економіка знань, дешева робоча сила та низькі податки не відіграють значної ролі у виробництві наукоємної продукції, створенні новітніх технологій та інновацій і їх комерціалізації. Прикладом є Китай, який вкладає інвестиції у Європу, в ті регіони, що володіють значним інноваційним потенціалом або природними ресурсами. Так, Болгарія серед трансформаційних економік Центральної та Східної Європи володіє найкращими податковими умовами, зокрема податок на корпорації становить лише 10%. Тим не менше у цю країну надходить найменше інвестицій із Китаю [17, с. 126].

У забезпеченні інвестиційної привабливості відсталих регіонів країн ЄС значну роль відіграють європейські структурні та інвестиційні фонди. Наприклад, для регіонального розвитку грецької економіки кошти

з фондів розподіляються за 11 напрямками відповідно до потреб регіонів. Значна частка (понад 60%) припадає на захист навколишнього середовища та ефективність ресурсів; мережеву інфраструктуру в транспорті та енергетиці; конкурентоспроможність малого й середнього бізнесу; соціальну інклюзію та програми підготовки кадрів. В Італії ці напрями доповнюються сталим та якісним працевлаштуванням та ДіР. У Польщі актуальним напрямом є низьковуглецева економіка [7].

Разом із тим унаслідок існування трирівневої регіональної політики роль та значення кожного рівня відрізняються (табл. 1).

Як рекомендації для регіональної політики у сфері поліпшення інвестиційної привабливості регіонів та інвестиційного клімату для відсталих регіонів країн ЄС дослідники пропонують такий комплекс заходів (табл. 2).

Для України ці напрями так само залишаються актуальними, зважаючи на повільність структурних та інституційно-економічних змін у регіонах. Унаслідок фактичного недофінансування заходів із реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. проблеми регіонального рівня станом на 2014 р. актуалізуються і на

Таблиця 1

**Роль наднаціональної, національних та регіональних політик у забезпеченні соціально-економічного розвитку відсталих регіонів ЄС**

Країна	Рівень децентралізації управління регіональним розвитком	Важливість національної політики по відношенню до регіонального розвитку	Важливість регіональної політики ЄС по відношенню до відсталих регіонів	Важливість інвестицій європейських структурних та інвестиційних фондів	Пріоритетний напрям підтримки
Греція	Низький	Середня	Середня	Висока	Довкілля, інфраструктура
Італія	Високий	Висока	Висока	Низька	Конкурентоспроможність, зростання, зайнятість
Португалія	Низький	Низька	Середня	Висока	Конкурентоспроможність, зростання, зайнятість
Іспанія	Високий	Середня	Середня	Низька	Конкурентоспроможність, зростання, зайнятість
Болгарія	Низький	Низька	Низька	Висока	Довкілля, інфраструктура
Угорщина	Середній	Низька	Низька	Висока	Конкурентоспроможність, зростання, зайнятість
Польща	Середній	Низька	Висока	Висока	Конкурентоспроможність, зростання, зайнятість
Румунія	Середній	Низька	Середня	Висока	Довкілля, інфраструктура

Джерело: складено за [7, с. 37]

## Комплекс заходів із підвищення інвестиційної привабливості промисловості відсталих регіонів країн ЄС

№ зп	Захід	Обґрунтування
1.	Зниження жорсткості ринку праці	Серед країн ЄС із відсталими регіонами саме Польща, де на початку 2000-х років вартість робочої сили була обмежена, досягла найбільш високих результатів завдяки вищій конкурентоздатності. Зниження жорсткості ринку праці (зокрема, укладання колективних договорів) допоможе підвищити гнучкість у реагуванні на зміни споживчого попиту, технологій тощо. Однак надмірна орієнтація на зниження витрат на робочу силу (а не на підвищення продуктивності) може призвести до «заморожування» низької продуктивності праці та низьких заробітних плат у регіоні.
2.	Державні інвестиції в інфраструктуру	Регіони з низьким темпом зростання є чутливими до державних капітальних інвестицій, які сприяють зростанню продуктивності праці та забезпечують підґрунтя для довгострокового економічного зростання регіонів, однак такі інвестиції, своєю чергою, залежать від державного боргу та кризових явищ.
3.	Заохочення приватних інвестицій	Для економічно слабких регіонів політика залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій має бути збалансованою. Зокрема, має проводитися політика заохочення внутрішніх заощаджень як джерела приватних інвестицій для збереження незалежності від зовнішніх чинників.
4.	Розвиток людського капіталу та підготовка кваліфікованих кадрів	Розв'язання проблеми невідповідності кваліфікації робочої сили в регіоні потребам промисловості полягає у проведенні освітньої реформи, що сприяє проведенню курсів підвищення кваліфікації та перекваліфікації осіб похилого віку, а також мінімізації невідповідності у навичках, які формуються у процесі навчання в місцевих освітніх закладах та які необхідні в умовах новітніх викликів для промисловості.

Джерело: складено за [5]

поточний момент, зокрема вони відображені певною мірою й у Державній стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 рр. У дослідженні А. Мельник та В. Адамик встановлено виклики регіонального розвитку, що стояли перед Україною в 2012–2013 рр., зокрема: поява ризиків, зумовлених поляризацією полюсів економічного зростання, необхідність коригування галузевої та секторальної структури економіки регіонів; потреба у виділенні нагальних питань транскордонної співпраці, які мають бути відображені (і певною мірою вже відображені) у стратегіях розвитку прикордонних територій; необхідність модернізації механізмів регіональної політики – вибору пріоритетів, фінансування структурних змін у регіонах, стратегування, переорієнтації інвестицій у пріоритетні галузі, сектори економіки; подальше вдосконалення системи інституційного забезпечення регіонального розвитку, у тому числі розвиток міждержавних регіональних кластерів [1, с. 82–83]. Їх можна доповнити також викликами COVID-19 та цифровізації економік, що стали каталізаторами нових регіональних процесів, пов'язаних із геопросторовою переорієнтацією інвестиційних потоків.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, європейський досвід дає змогу визначити напрями реалізації регіональної політики у відсталих регіонах, які зумовлені проблемними «зонами» регіонального соціально-економічного розвитку та подолання яких може стати основою для підвищення інвестиційної привабливості територій. До них належать досить традиційні сфери застосування регіональної економічної політики: зайнятість та структурне балансування на ринку праці, розвиток інфраструктури та інноваційної діяльності, а з появою нових викликів – цифровізація та цифрова трансформація життєвого господарського простору. Але разом із тим має бути присутнє довгострокове стратегічне бачення цілей, яких необхідно досягнути, спільне фінансування та партнерство, що укріплює довірчі відносини з інвесторами, прозоре та зрозуміле правове поле, підтримка інтегрованих програм, тобто підтримка пов'язаних дій у сферах інфраструктури, людських ресурсів та розвитку бізнесу.

Розглядаючи комплекс заходів регіональної політики країн ЄС, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості промисловості та поліпшення інвестицій-

ного клімату, слід зазначити, що серед них домінують заходи горизонтальної («м'якої») підтримки, яка доповнюється заходами вертикального характеру у вигляді створення «зон» зі спеціальними податковими режимами та фінансовою підтримкою інвестиційних проєктів, що включають дослідження й розробки або сприяють розвитку стратегічно важливих галузей промисловості.

### Література:

1. Мельник А., Адамик В. Региональная политика ЕС и Украины в условиях углубления противоречий глобализации. *Журнал европейской экономики*. 2013. Т. 13. № 1. С. 63–85.
2. Шульц С.Л., Луцків О.М. Інноваційна складова інклюзивної моделі економічного зростання країн-членів ЄС. *Економічні інновації*. 2020. Т. 22. Вип. 3(76). С. 150–158. DOI: 10.31520/ei.2020.22.3(76).
3. Pilati M., Hunter A. EU lagging regions: state of play and future challenges. *Research for REGI Committee*. 2020. 94 p. DOI: 10.2861/12822.
4. Economic Challenges of Lagging Regions: Final Report / A. Brown et al. Brussels: European Commission, 2017. 460 p. DOI: 10.2776/513206.
5. Economic Challenges of Lagging Regions I: Fiscal and Macroeconomic Environment / R. Römisch et al. Research Report 421. WIIW, 2017. 76 p.
6. Economic Challenges of Lagging Regions II: Recent Structural Reforms, Outstanding Needs and Governance Issues / R. Römisch et al. Research Report 422. WIIW, 2017. 152 p.
7. Römisch R., Jestl S. Economic Challenges of Lagging Regions III: Recent Investment Trends and Needs. Research Report 423. WIIW, 2017. 92 p.
8. Dressler A. Investment Facilitation: A Practical Perspective. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. 2018. 5 p.
9. Singh H.V. New Industrial Policy and Manufacturing: Options for International Trade Policy. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2016. 18 p.
10. Foreign Investments Mostly Robust Despite Global Downturn; Shift into Services / A. Adarov et al. FDI Report, 2019. WIIW, 2019. 71 p.
11. Petkova M. Fragmented Screening of Chinese Investments in CEE. *Choice*. August 26, 2020. URL: <https://chinaobservers.eu/fragmented-screening-of-chinese-investments-in-cee/> (дата звернення: 17.01.2020).
12. Regions of Poland 2020. Statistics of Poland. URL: <https://stat.gov.pl/en/topics/other-studies/cities-voivodship/regions-of-poland-202014.html> (дата звернення: 24.01.2020).
13. On Support to Regional Development: The Parliament of the Czech Republic. Act No. 248/2000 of June, 29, 2000. URL: <http://www.mvcr.cz/soubor/act-on-support-to-regional-development-2000-pdf.aspx> (дата звернення: 30.01.2020).
14. On Investment Incentives and on Amendments to Certain Acts (Investment Incentives Act), as amended by Act No. 450/2020 Coll.: The Parliament of the Czech Republic. Act № 72/2000

Coll. URL: <https://www.czechinvest.org/getattachment/Unser-Dienstleistungen/Investitionsanreize/Legislation.zip> (дата звернення: 02.02.2020).

15. Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2030: Uchwała nr. 116/2019 Rady Ministrów z dnia 1 października 2019. URL: <https://www.gov.pl/attachment/33c471a9-eace-44e9-9921-122c5529a1cc> (дата звернення: 02.02.2020).
16. Poland offers a stable investment climate to foreign investors. HSBC Bank Polska S.A., Grand Thornton. 2017. 44 p.
17. McCaleb A., Szunomár Á. Chinese foreign direct investment in central and eastern Europe: an institutional perspective. *Chinese investment in Europe: corporate strategies and labour relations*. Ed. J. Drahokoupil. Brussels, Publisher: European Trade Union Institute, 2017. P. 121–140.

### References:

1. Melnyk A., Adamik V. (2013) Regionalnaia politika ES i Ukrainy v usloviiah uglubleniia protivorechii globalizatsii [Regional policy of EU and Ukraine in conditions of deepening the contradictions of globalization]. *Journal of European economy*, vol. 13, no. 1, pp. 63–85.
2. Shultz S.L., Lutskev O.M. (2020) Innovatsiyna skladova inkluzyvnoii modeli ekonomichnogo zrostantia krayin-chleniv ES [Innovative component of inclusive model of EU member countries economic growth]. *Economic Innovations*, vol. 22, issue 3 (76), pp. 150–158. DOI: 10.31520/ei.2020.22.3(76).
3. Pilati M., Hunter A. (2020) *EU lagging regions: state of play and future challenges*. Research for REGI Committee. DOI: 10.2861/12822.
4. Brown A., Fornoni R., Gardiner B., Greunz L., Jestl S., Rabemafara N., Römisch R., Stenning J., Ward T. (2017) *Economic Challenges of Lagging Regions: Final Report*. Brussels: European Commission. DOI: 10.2776/513206.
5. Römisch R., Brown A., Gardiner B., Stenning J. (2017) *Economic Challenges of Lagging Regions I: Fiscal and Macroeconomic Environment*. Research Report 421. WIIW.
6. Römisch R., Fornoni R., Greunz L., Rabemafara N., Ward T. (2017) *Economic Challenges of Lagging Regions II: Recent Structural Reforms, Outstanding Needs and Governance Issues*. Research Report 422. WIIW.
7. Römisch R., Jestl S. (2017) *Economic Challenges of Lagging Regions III: Recent Investment Trends and Needs*. Research Report 423. WIIW.
8. Dressler A. (2018) *Investment Facilitation: A Practical Perspective*. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum.
9. Singh H. V. (2016) *New Industrial Policy and Manufacturing: Options for International Trade Policy*. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum.
10. Adarov A., Ghodsi M., Hunya G., Pindyuk O. (2019) *Foreign Investments Mostly Robust Despite Global Downturn; Shift into Services*. FDI Report. WIIW.
11. Petkova M. (2020) Fragmented Screening of Chinese Investments in CEE. *Choice*. Available at: <https://chinaobservers.eu/fragmented-screening-of-chinese-investments-in-cee/> (accessed 17 January 2020).
12. Regions of Poland 2020. Statistics of Poland. Available at: <https://stat.gov.pl/en/topics/other-studies/cities-voivodship/regions-of-poland-2020,5,14.html> (accessed 24 January 2020).
13. On Support to Regional Development: The Parliament of the Czech Republic. Act No. 248/2000 of June, 29, 2000. Avail-

- able at: <http://www.mvcr.cz/soubor/act-on-support-to-regional-development-2000-pdf.aspx> (accessed 30 January 2020).
14. On Investment Incentives and on Amendments to Certain Acts (Investment Incentives Act), as amended by Act No. 450/2020 Coll.: The Parliament of the Czech Republic. Act No. 72/2000 Coll. Available at: <https://www.czechinvest.org/getattachment/Unsere-Dienstleistungen/Investitionsanreize/Legislation.zip> (accessed 02 February 2020).
  15. Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2030: Uchwała nr. 116/2019 Rady Ministrów z dnia 1 października 2019. Available at: <https://www.gov.pl/attachment/33c471a9-eace-44e9-9921-122c5529a1cc> (accessed 02 February 2020).
  16. HSBC Bank Polska S.A. (2017) *Poland offers a stable investment climate to foreign investors*. Grand Thornton.
  17. McCaleb A., Szunomár Á. (2017) Chinese foreign direct investment in central and eastern Europe: an institutional perspective. *Chinese investment in Europe: corporate strategies and labour relations*. Ed. J. Drahokoupil. Brussels, Publisher: European Trade Union Institute, pp. 121–140.

**Аннотация.** Стаття посвящена вопросам реализации мер региональной политики в отстающих регионах стран ЕС с целью повышения уровня их социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности. Установлено, что такая политика носит трёхуровневый характер, а меры различных уровней сочетаются соответственно уровню децентрализации власти и другим политико-экономическим факторам. Отмечена чрезвычайная роль гибкости рынков труда как ключевой детерминанты инвестиционной привлекательности регионов. Выявлены особенности формирования инвестиционного климата в регионах для привлечения иностранных инвестиций, в частности доминирующая роль состояния инновационного развития регионов и их ресурсообеспечения; неоднозначность результатов установления налоговых льгот в специальных экономических зонах и низкого уровня налогообложения в отстающих регионах. Это позволило выделить ключевые области имплементации региональной политики для привлечения внутренних и внешних инвестиций.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный климат, региональная политика, децентрализация, Европейский Союз.

**Summary.** The article is devoted to the implementation of regional policy measures in the lagging regions of the EU countries in order to increase the level of their socio-economic development and investment attractiveness. It is established that such a policy has a "three-tier" character, and the measures of different levels are combined according to the level of decentralization of power and other political and economic factors. For the analysis and recommendations development purposes experts of the European Commission divided lagging regions into three categories, which allowed to trace the results and sensitivity to structural reforms in the European states. The investments are considered as one of the ways to level out the regional development. It was noted that the formation of the investment climate in these regions as an integral part of increasing the investment attractiveness depends to a greater extent on the flexibility of labor markets, the level of education and skills of the workforce. Therefore, the regional policy provides, first of all, for state investments and investments of Structural and Investment Funds in training and new skills. The next aspect of the investment climate is the physical and innovative infrastructure, which due to the periphery position of most lagging regions, remains at low level of development. The cases of Poland and the Czech Republic demonstrate the features of institutional maintenance of establishment of preferential regimes of the taxation and investment for internal and foreign investors. In particular, the conditions of participation in the Polish investment zone, activity of investment agencies, and also conditions of granting of privileges for investors in the Czech Republic as the advanced country on level of stock investments per capita are considered. The importance of each managerial level of regional policy implementation depending on decentralization in EU countries such as Greece, Italy, Portugal, Spain, Bulgaria, Hungary, Poland and Romania was analyzed. The paper highlighted such key areas of regional policy implementation to attract domestic and foreign investment as the labor market; public capital investment in the development of regional business activity, including innovation and physical infrastructure; encouragement of domestic private investment; human capital development and training of qualified personnel. As a conclusion it was noted the relevance of many horizontal measures application in the Ukrainian regional policy.

**Keywords:** investments, investment climate, regional policy, decentralization, European Union.

---

# ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

---

*Харченко Ю.А.*

*к.т.н., доцент,*

*доцент кафедри менеджменту і логістики,*

*Національний університет*

*«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

*Kharchenko Yuriy*

*National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9588-9708>*

## МОДЕЛЮВАННЯ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

### BANK'S LOAN PORTFOLIO MULTICRITERIAL OPTIMIZATION MODELLING

**Анотація.** У статті досліджується актуальна проблема застосування класичної портфельної теорії для моделювання багатокритеріальної оптимізації кредитного портфеля банку в ситуації ризику неповернення позичок з урахуванням коефіцієнтів кореляції між неплатоспроможністю окремих позичальників. Запропоновано використати модель, яка базується на методиці інвестиційного портфеля Г. Марковіца. Апробацію моделі виконано під час дослідження множини кредитних запитів, які пройшли експертизу і можуть бути задоволені. Наведено алгоритм формування оптимального кредитного портфеля та виконано обчислення для різних рівнів несхильності до ризику (помірний, середній, високий) під час реалізації кредитної політики банком. Аналіз структури кредитного портфеля свідчить, що перевага надається кредитним запитам із меншою сумою та мінімальною майбутньою ймовірністю неплатоспроможності позичальників. Отже, такий підхід забезпечить систематичний аналіз та оперативне управління рівнем ризику кредитного портфеля банку.

**Ключові слова:** моделювання, багатокритеріальна оптимізація, управління ризиком, кредитний портфель банку.

**Постановка проблеми.** Динамічний розвиток економіки у сучасному світі практично неможливий без кредитування. Кредитування є однією з головних фінансових послуг, які надають банки. Формування максимально прибуткового кредитного порт-

феля завжди поєднується зі збільшенням ризику неповернення коштів позичальниками. Ризик ураховується за допомогою різних диверсифікаційних обмежень.

Підхід до завдання оптимізації кредитного портфеля залежить від політики комерційних банків. Якщо це агресивна кредитна політика, переважатиме прибутковість, а за консервативного підходу першочерговим завданням буде мінімізація ризику. Тобто банк повинен забезпечити надійні характеристики дохідності та ризикованості портфеля у цілому. Якість певним чином збалансованих кредитних портфелів комерційних банків час від часу перевіряється світовими і локальними фінансовими кризами. Сьогодні істотно відрізняється від викликів попередніх кризових явищ і процесів, тому завдання вибору адекватної моделі оптимізації кредитного банківського портфеля є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливим елементом банківського ризик-менеджменту є вибір ефективних моделей для побудови кредитного портфеля з максимальною дохідністю та мінімальним ризиком. У цьому напрямі працювало багато як вітчизняних, так і зарубіжних учених та дослідників. Запропонована в [1] методика формування інвестиційного портфеля є найбільш популярним сьогодні інструментарієм

банківського ризик-менеджменту для оптимізації кредитного портфеля. У монографії [2] визначено сучасні підходи до управління банківськими ризиками на засадах забезпечення сталого розвитку. У розділі II методичних рекомендацій [3] розглядаються основні концепції управління ризиками (ризик-менеджменту) та встановлюються параметри, яких банки повинні намагатися досягти у своїй роботі. У статті [4] виконано дослідження еволюції формування системи управління ризиками в банках України. У праці [5] розглянуто підходи до класифікації банківського ризику, а також проаналізовано чинники зовнішнього та внутрішнього середовища банку, які впливають на кредитні ризики.

У науковій роботі [6] наведено якісний та кількісний аспекти банківських ризиків на засадах комплексного підходу до системи ризик-менеджменту. У дослідженні [7] запропоновано та обґрунтовано концепцію ризик-орієнтованого підходу фінансового моніторингу як гаранта стабільного і безпечного фінансово-економічного розвитку держави. У статті [8] досліджено методи аналізу рівня ризику, а також основні етапи управління ними.

У праці [9] розглянуто сучасні постановки задач багатокритеріальної оптимізації банківського портфеля активів на основі класичної портфельної теорії Г. Марковіца, наведено методи узагальнення для кредитного портфеля та застосовано різні міри кредитного ризику для вирішення проблеми нормальності розподілу доходності портфеля. У роботі [10] відображено модель лімітування кредиту на підставі участі клієнта банку в Об'єднаному фонді позичальників та визначено переваги її впровадження у фінансово-кредитні відносини. У науковій статті [11] подано аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку механізмів кредитування, а також викладено основи побудови ієрархічної системи роботи з кредитними заявками. У праці [12] запропоновано методу багатокритеріальної оптимізації економічних рішень.

Але, незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених формуванню ефек-

тивних портфелів активів банку, не повністю вирішеною залишається проблема формування оптимального кредитного портфеля банку в ситуації ризику отримання загального зведеного доходу в розмірі, меншому за очікуваний.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є застосування класичної портфельної теорії для моделювання багатокритеріальної оптимізації кредитного портфеля банку в ситуації ризику неповернення позичок з урахуванням коефіцієнтів кореляції між неплатоспроможністю окремих позичальників.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасному світі на ринку банківських послуг зростає ризикованість, яка зумовлена постійною дією екзогенних та ендогенних чинників. У такій ситуації ще більшої актуальності набуває побудова ефективної системи ризик-менеджменту. Головний банківський ризик розглядається як імовірність недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх чи внутрішніх чинників, стану корпоративного управління, а також потенційну можливість отримати додатковий прибуток у разі реалізації певних, прийнятних для банку фінансових ризиків. Тому варто банківські ризики класифікувати та ефективно управляти ними. Таким чином, в умовах об'єктивного існування ризику виникає потреба в певному механізмі, що надає можливість урахувати ризик під час прийняття управлінських рішень.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [3], ризик-менеджмент визначається як система управління ризиками, яка включає у себе стратегію та тактику управління, що спрямовані на досягнення основних бізнес-цілей банку. Ефективний ризик-менеджмент включає: систему управління; систему ідентифікації і вимірювання; систему супроводження (моніторингу та контролю). У розділі II [3] розглядаються основні концепції управління ризиками та встановлюються параметри, яких банки повинні досягти у своїй роботі. Зазначено, що управління ризи-

ками – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг, а також ураховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків. Визначено, що аналіз ризиків – процес систематизованого оброблення наявної інформації щодо ризиків із метою прийняття управлінського рішення, який зазвичай супроводжується кількісною або якісною оцінкою параметрів ризиків.

Головна мета управління кредитним портфелем банку полягає у забезпеченні максимальної дохідності за допустимого рівня ризику. На загальний обсяг залучених і запозичених коштів, а отже, на обсяг кредитних ресурсів значною мірою впливає величина капіталу банку. Рівень дохідності кредитного портфеля залежить від структури й обсягу портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитами. Також істотно впливає специфіка сектору ринку, який обслуговується банком. Під час формування структури активів банку вирішальним чинником є рівень дохідності кожного виду активних операцій. Проте висока дохідність, як правило, супроводжується підвищеним рівнем ризику, тому менеджменту банку необхідно враховувати обидва чинники.

Для розв'язання поставленого завдання запропоновано економіко-математичну модель, яка базується на класичному підході [1] у врахуванням методики [12]. Вона дасть змогу зменшити ризик отримати загальний зведений дохід у розмірі, меншому за очікуваний. У ній оптимізація виконується одночасно за двома критеріями: максимум очікуваного загального зведеного чистого доходу кредитного портфеля та мінімум дисперсії доходу. Також ураховуються коефіцієнти кореляції між неплатоспроможністю окремих позичальників та індивідуальне ставлення до можливого ризику конкретного кредитора.

Якщо б оптимальний кредитний портфель формувався у ситуації визначеності для відомої сукупності з  $n$  кредитних запитів на час  $T_0$ , які пройшли попередню експертизу і можуть бути задоволені банком, тоді за умов обмеженості фінансового ресурсу на певний

вид кредиту та гарантії повного повернення коштів позичальником потрібно знайти такий кредитний портфель, який забезпечив би банку максимальний зведений дохід від розміщення наявних у період часу  $T_0$  кредитних ресурсів  $R$ . Це детермінована задача.

Але під час кредитування завжди присутній ризик, тобто є ймовірність майбутньої можливої неплатоспроможності позичальника  $p \in [0; 1]$ , тому в такій ситуації потрібно обчислювати очікуваний зведений чистий дохід  $\bar{D}$  та його дисперсію  $\sigma^2$ . Загальний зведений чистий дохід банку (дохід кредитного портфеля) є випадковою величиною, сподіване значення якої  $\bar{D}_z$  визначається, як сума очікуваних чистих доходів  $\bar{D}_j$  окремих кредитних запитів  $x = (x_1, \dots, x_n)$  для  $j = 1, \dots, n$ . Під час розрахунку величини дисперсії загального зведеного чистого доходу кредитного портфеля  $\sigma_z^2$  потрібно крім даних про дисперсії зведених чистих доходів за кредитними запитами мати статистичну інформацію про коефіцієнти кореляційної залежності між можливою неплатоспроможністю окремих позичальників  $j$ -ого та  $k$ -ого кредитних запитів  $\rho_{jk}$ . Тоді за умови несхильності до ризику кредитора оптимальний кредитний портфель формується за критеріями очікуваного доходу та стандартного відхилення загального зведеного чистого доходу.

Цільова функція моделі включає максимізацію очікуваного доходу і мінімізацію дисперсії доходу кредитного портфеля, тобто зменшення ризику отримати загальний зведений чистий дохід у розмірі, меншому за очікуваний. Компроміс між двома критеріями цільової функції забезпечує параметр  $k$ , який визначається рівнем несхильності до ризику конкретного кредитора. Тоді економіко-математична модель матиме вигляд:

$$\left. \begin{aligned} z = \sum_{j=1}^n \bar{D}_j x_j - k \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n \rho_{jk} \sigma_j \sigma_k x_j x_k \rightarrow \max \\ \sum_{j=1}^n Q_j x_j \leq R \\ x_j \in \{0; 1\}, j = 1, \dots, n \end{aligned} \right\} (1)$$

де  $n$  – кількість кредитних запитів, які пройшли попередню експертизу;



$j$  – номер окремого кредитного запиту;  
 $x_j$  – невідома логічна змінна, яка відображає факт включення  $j$ -го кредитного запиту до кредитного портфеля ( $x_j = 1$ ) чи відмови ( $x_j = 0$ );  
 $Q_j$  – розмір позики за  $j$ -им запитом для моменту часу  $T_0$ .

Модель (1) використано під час дослідження множини кредитних запитів, які пройшли експертизу і можуть бути виконані. Ураховується, що позичка на один рік не може перевищувати 15 000 угод, та кредитний ресурс банку має ліміт 100 000 угод.

Таблиця 1

Результати розрахунку для високого рівня неохочності до ризику

$\Sigma V$	$Q_j$	$p$	$D$	$\sigma$	$X_i$	$D_i * X_i$	$Q_j * X_i$
Чистий приведений дохід	Розмір кредиту	Імовірність неплатоспроможності (експертна оцінка)	Очікуваний ЧПД	Стандартне відхилення ЧПД	Логічна змінна	Очікуваний дохід від виданих кредитів	Сума кредиту
475,05	1200,00	0,001	473,37	52,94	0	0,000	0
2058,55	5200,00	0,003	2036,77	396,97	0	0,000	0
1227,21	3100,00	0,002	1218,56	193,33	0	0,000	0
395,88	1000,00	0,001	394,48	44,12	1	394,48	1000,00
1781,44	4500,00	0,003	1762,60	343,53	0	0,000	0
2600,90	6570,00	0,002	2582,56	409,72	0	0,000	0
3899,38	9850,00	0,004	3844,38	867,85	0	0,000	0
5621,44	14200,00	0,005	5522,33	1398,08	0	0,000	0
3206,59	8100,00	0,004	3161,36	713,66	0	0,000	0
1405,36	3550,00	0,002	1395,45	221,39	0	0,000	0
2889,89	7300,00	0,003	2859,32	557,29	0	0,000	0
3206,59	8100,00	0,003	3172,67	618,36	0	0,000	0
2533,60	6400,00	0,002	2515,73	399,12	0	0,000	0
5146,39	13000,00	0,006	5037,51	1401,39	0	0,000	0
672,99	1700,00	0,001	670,62	75,00	0	0,000	0
910,51	2300,00	0,001	907,30	101,47	0	0,000	0
593,81	1500,00	0,001	591,72	66,18	1	591,72	1500,00
1306,39	3300,00	0,002	1297,18	205,80	0	0,000	0
2969,07	7500,00	0,003	2937,66	572,55	0	0,000	0
3123,46	7890,00	0,003	3090,42	602,33	0	0,000	0
1583,50	4000,00	0,002	1572,33	249,45	0	0,000	0
3958,76	10000,00	0,005	3888,97	984,56	0	0,000	0
1306,39	3300,00	0,002	1297,18	205,80	0	0,000	0
3087,83	7800,00	0,003	3055,17	595,46	0	0,000	0
831,34	2100,00	0,001	828,41	92,65	0	0,000	0
1979,38	5000,00	0,002	1965,42	311,82	0	0,000	0
1939,79	4900,00	0,001	1932,95	216,18	0	0,000	0
2850,31	7200,00	0,003	2820,16	549,65	0	0,000	0
2533,60	6400,00	0,002	2515,73	399,12	0	0,000	0
3523,29	8900,00	0,003	3486,02	679,43	0	0,000	0
Високий рівень	Загальний очікуваний дохід					986,20	2500,00

## Результати формування кредитного портфеля в ситуації ризику

Коефіцієнти неохильності до ризику		Помірний	Середній	Високий	Помірний	Середній	Високий
Адитивна цільова функція	Позичальник	847,997	640,692	295,185	сума виданих кредитів		
Керовані параметри	1	1	1	0	1200,0	1200,0	0
	2	0	0	0	0	0	0
	3	0	0	0	0	0	0
	4	1	1	1	1000,0	1000,0	1000,0
	5	0	0	0	0	0	0
	6	0	0	0	0	0	0
	7	0	0	0	0	0	0
	8	0	0	0	0	0	0
	9	0	0	0	0	0	0
	10	0	0	0	0	0	0
	11	0	0	0	0	0	0
	12	0	0	0	0	0	0
	13	0	0	0	0	0	0
	14	0	0	0	0	0	0
	15	1	1	0	1700,0	1700,0	0
	16	1	1	0	2300,0	2300,0	0
	17	1	1	1	1500,0	1500,0	1500,0
	18	0	0	0	0	0	0
	19	0	0	0	0	0	0
	20	0	0	0	0	0	0
	21	0	0	0	0	0	0
	22	0	0	0	0	0	0
	23	0	0	0	0	0	0
	24	0	0	0	0	0	0
	25	1	0	0	2100,0	0	0
	26	0	0	0	0	0	0
	27	1	0	0	4900,0	0	0
	28	0	0	0	0	0	0
	29	0	0	0	0	0	0
	30	0	0	0	0	0	0
Кількість і суми виданих кредитів		7	5	2	14700,0	7700,0	2500,0

Потрібно визначити оптимальний кредитний портфель банку за цих умов.

Під час розв'язання задачі спочатку розробляється графік погашення кредиту, який містить розміри майбутніх платежів, які приведено до часу  $T_0$ . Далі розраховуються чистий приведений дохід банку за кредитним запитом, який є різницею між сумою приведених платежів і сумою кредиту, а також загальний приведений дохід банку як сума чистих приведених доходів банку за задоволеними кредитними запитами. Цільовою функцією є максимальний загальний приведений дохід банку за задоволеними

кредитними запитами. Обмеженням є кредитний ресурс. Після введення параметрів надбудови Microsoft Excel «Поиск решения» отримано результати формування оптимального портфеля за детермінованих умов, який складається з 12 задоволених запитів на суму 99 190 угод., що забезпечить банку максимальний загальний приведений дохід у розмірі 39 266,92 угод.

Далі для ситуації ризику враховуються коефіцієнти кореляції між неплатоспроможністю окремих позичальників (експертні оцінки) й обчислюються очікуваний чистий приведений дохід (ЧПД), стандартне відхи-

лення ЧПД, очікуваний дохід від виданих кредитів і сума кредиту. Керованим параметром є логічна змінна. Обмеженням є розмір фінансового ресурсу на певний вид кредиту.

Адитивна цільова функція (1) записується тричі з різними коефіцієнтами несхильності до ризику (помірний, середній, високий). Потім визначаються керовані параметри для різних стратегій управління кредитним портфелем. Результати одного з розрахунків наведено в табл. 1.

Отримані дані копіюються в таблицю для аналізу результатів формування оптимального кредитного портфеля в ситуації ризику щодо неповернення коштів позичальниками з урахуванням коефіцієнтів кореляції між неплатоспроможністю окремих позичальників та ставлення до ризику конкретного кредитора (табл. 2).

Таким чином, після аналізу отриманих результатів можна зазначити, що за використання помірною коефіцієнта несхильності до ризику під час формування кредитного портфеля банку оптимальним буде рішення щодо видачі семи кредитів на суму 14 700 угод., середнього – п'яти на суму 7 700 угод., а високого – двох на суму 2 500 угод. Тобто перевага надається кредитним запитам із меншою сумою та мінімальною майбутньою ймовірністю неплатоспроможності позичальників. Зі зростанням несхильності до ризику зменшується кількість виданих кредитів, і банк не може повністю використати кредитний ресурс, ураховуючи можливі ризики неповернення коштів позичальниками. У такому разі можна збільшити портфель цінних паперів чи інших активних операцій.

**Висновки і пропозиції.** Вимірювання, мінімізація та контроль над рівнем кредитного ризику – одні з найскладніших завдань, що постають перед ризик-менеджментом банку. За допомогою запропонованої моделі можна під час формування кредитного портфеля врахувати максимізацію очікуваного загального зведеного чистого доходу кредитного портфеля і вимогу мінімізації дисперсії доходу, тобто зменшення ризику отримання загального зведеного доходу в розмірі, меншому за очікуваний. Також у ній використовуються дані про коефіцієнти кореляцій-

ної залежності між неплатоспроможністю позичальників окремих кредитних запитів та параметр, що визначає рівень несхильності до ризику конкретного банку. Отже, оптимізація структури кредитного портфеля дає змогу балансувати та стримувати ризик усього портфеля, а також контролювати ризик, притаманний тим чи іншим ринкам, клієнтам та умовам діяльності.

### Література:

1. Markowitz H. Portfolio selection. *Journal of Finance*. 1952. Vol. 7. № 1. P. 77–91.
2. Коваленко В.В. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти : монографія. Одеса, 2017. 304 с.
3. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 2 серпня 2004 р. № 361, зі змінами, внесеними згідно з Постановою Національного банку № 255 (v0255500-12) від 21.06.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04> (дата звернення: 15.01.2021).
4. Скаско О.І. Удосконалення системи управління ризиками в банках України. *Бізнес Інформ*. 2014. № 1. С. 274–279.
5. Мороз Н.В., Селецька Т.О. Сутність, причини виникнення та класифікація кредитного ризику банку. *Бізнес Інформ*. 2019. № 7. С. 272–278. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-7-272-278>.
6. Долінський Л.Б., Корчинський В.В. Ідентифікація та кількісне оцінювання кредитного ризику комерційного банку. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 25. № 1. С. 180–189.
7. Вовчак О.Д., Стаднійчук Р.В. Фінансовий моніторинг ризиків як інструмент фінансового оздоровлення банків. *Економічний простір*. 2020. № 157. С. 74–77.
8. Христенко О.В., Федій А.А. Теоретичні основи системи управління ризиками в діяльності банку. *Фінансовий простір*. 2018. № 2(30). С. 161–167.
9. Кишакевич Б.Ю. Задачі багатокритеріальної оптимізації портфеля активів банку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.10. С. 336–342.
10. Стещенко О.Д., Ковальов Б.В. Напрями удосконалення управління кредитним ризиком. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 50. С. 306–309. URL: <https://doi.org/10.18664/338.47.338.45.v0i50.53235>.
11. Вербицька В.І., Бредіхін В.М. Напрями розвитку ринку кредитування в сучасних умовах України. *Комуніальне господарство міст*. 2020. Т. 2. Вип. 155. С. 34–40. URL: <https://doi.org/10.33042/2522-1809-2020-2-155-34-40>.
12. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки : навчальний посібник. Київ, 2003. 158 с.

### References:

1. Markowitz H. (1952) Portfolio selection. *Journal of Finance*, vol. 7, no. 1, pp. 77–91.
2. Kovalenko V.V. (2017) *Systema ryzyk-menedzhmentu v bankax: teoretychni ta metodologichni aspekty* [Risk Management System in Banks: Theoretical and Methodological Aspects]. Odesa: ONEU. (in Ukrainian)
3. Metodichni rekomendaciyi shhodo organizaciyi ta funkcionuvannya system ryzyk-menedzhmentu v bankax Ukrainyiny:

- Postanova Pravlinnya Nacionalnogo banku Ukrayiny vid 2 serpnia 2004 roku № 361 iz zminamy, vnesenymy zgidno z Postanovoyu Nacionalnogo banku № 255 (v0255500-12) vid 21.06.2012 [Methodical recommendations on the organization and functioning of risk management systems in banks of Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine of August 2, 2004 No. 361 as amended in accordance with the Resolution of the National Bank No. 255 (v0255500-12) of June 21, 2012]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04> (accessed 15 January 2021).
4. Skasko O.I. (2014) Udoskonalennya systemy upravlinnya ryzykamy v bankax Ukrayiny [Improving the System of Risk Management in Ukrainian Banks]. *Business Inform*, no. 1, pp. 274–279.
  5. Moroz N.V., Selecjka T.O. (2019) Sutnistj, prychny vynyknennja ta klasyfikacija kredytnogho ryzyku banku [Essence, Causes and Classification of the Bank's Credit Risk]. *Business Inform*, no. 7, pp. 272–278.
  6. Dolinskij L.B., Korchynskij V.V. (2016) Identyfikaciya ta kilkisne ocynuvannya kredytnogho ryzyku komercijnogho banku [Identification and quantitative estimation of credit risk of commercial bank]. *Economic Analysis*, vol. 25, no. 1, pp. 180–189.
  7. Vovchak O.D., Stadnijchuk R.V. (2020) Finansovyj monitoring ryzykiv yak instrument finansovogo ozdorovlennya bankiv [Financial monitoring of risks as an instrument for financial recovery of banks]. *Economic Scope*, no. 157, pp. 74–77.
  8. Hrystenko O.V., Fedij A.A. (2018) Teoretychni osnovy systemy upravlinnya ryzykamy v diyalnosti banku [Theoretical aspects of functioning of the risk management system in the activities of the bank]. *Financial Space*, no. 2 (30), pp. 161–167.
  9. Kyshakevych B.Yu. (2012) Zadachi bagatokryterialnoyi optymizaciyi portfelya aktyviv banku [The problems of the multi-objective optimization of the bank asset portfolio]. *The Scientific Bulletin of UNFU*, vol. 22.10, pp. 336–342.
  10. Steshenko O.D., Kovaljov B.V. (2015) Naprjamy udoskonalennja upravlinnja kredytnym ryzykom [Direction of improvement of management credit risk]. *The bulletin of transport and industry economist*, no. 50, pp. 306–309.
  11. Verbycjka V.I., Bredikhin V.M. (2020) Naprjamy rozvytku rynku kredytuvannja v suchasnykh umovakh Ukrainy [Credit market development directions in modern Ukrainian conditions]. *Municipal economy of cities*, vol. 2, no. 155, pp. 34–40.
  12. Kigel V.R. (2003) *Matematychni metody rynkovoyi ekonomiky* [Mathematical methods of market economy]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)

**Аннотация.** В статье исследуется актуальная проблема использования классической портфельной теории для моделирования многокритериальной оптимизации кредитного портфеля банка в ситуации риска невозвращения займов с учетом коэффициентов корреляции между неплатежеспособностью отдельных заемщиков. Предложено использовать модель, базирующуюся на методике инвестиционного портфеля Г. Марковица. Апробацию модели выполнено при исследовании кредитных запросов, которые прошли экспертизу и могут быть удовлетворены. Представлен алгоритм формирования оптимального кредитного портфеля и выполнены расчеты для разных уровней несклонности к риску (умеренный, средний, высокий) в процессе реализации кредитной политики банка. Анализ структуры кредитного портфеля свидетельствует, что преимущество имеют кредитные запросы с меньшей суммой и минимальной будущей вероятностью неплатежеспособности заемщиков. Следовательно, такой подход обеспечит систематический анализ и оперативное управление уровнем риска кредитного портфеля банка.

**Ключевые слова:** моделирование, многокритериальная оптимизация, управление риском, кредитный портфель банка.

**Summary.** Current problem of applying the classical portfolio theory to model the multi-criteria optimization of the bank's loan portfolio in a situation of non-repayment loans risks, taking into account the correlation coefficients between the insolvency of individual borrowers are studied in the article. In the modern world in the market of banking services the risk which is caused by action of exogenous and endogenous factors constantly grows. It is noted that an important element of bank risk management is the choice of effective models for building a loan portfolio with maximum yield and minimum risk. The author offers to use the economic-mathematical model, which is based on forming the investment portfolio of G. Markowitz classical method. It makes possible to take into account both the requirement to maximize the expected total consolidated net income of the loan portfolio and the requirement to minimize the dispersion of income, to reduce the risk of obtaining total consolidated income in the amount less than expected. It also takes into account individual attitude peculiarities to the risk of a particular creditor. The model was used in the study of many loan inquiries that had passed the expert evaluation and can be fulfilled. Optimal loan portfolio formation algorithm is presented in the paper. The author performed calculations for different levels of risk aversion (moderate, medium, high) during the implementation of the bank's credit policy. Structure analysis of the loan portfolio displays that preference is given to credit requests with a smaller amount and a minimum future probability of borrowers' insolvency. As risk aversion increases, loans issued quantity decreases. Based on bank's loan portfolio multi-criteria optimization modeling, it is proposed to use a two-criteria model to reduce the risk of obtaining total consolidated income in the amount less than expected, which takes into account maximizing the expected total consolidated net income and minimizing the variance of the bank's loan portfolio. Thus, the approach will provide bank's loan portfolio risk level systematic analysis and operational management.

**Keywords:** modeling, multicriteria optimization, risk management, bank loan portfolio.

---

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ  
ТА АУДИТ

---

*Оляднічук Н.В.**к.е.н., доцент,**доцент кафедри обліку і оподаткування,**Уманський національний університет садівництва**Olyadnichuk Natalia**Uman National University of Horticulture*

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

### IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND AUDIT OF SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS

**Анотація.** У статті розкрито актуальні проблеми теоретичного і практичного характеру щодо бухгалтерського обліку й аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. Указано на досить складну процедуру даної ділянки бухгалтерського обліку, оскільки чинна законодавча, нормативна та правова база неспроможна оцінити ситуаційні виробничо-господарські розрахункові операції, що мають місце в діяльності суб'єкта підприємництва під час виникнення зобов'язань між контрагентами. Недостатньо дослідженими залишаються питання методики й організації обліку та аудиту розрахунків із постачальниками і підрядниками в частині документального оформлення операцій за розрахунками, пошуку впливових чинників на своєчасність погашення заборгованості перед постачальниками та підрядниками. Обґрунтовано необхідність формування інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку, аудиту й аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками; проведення регулярної взаємної звірки розрахунків із постачальниками та підрядниками; здійснення внутрішнього аудиту на базі розробленого алгоритму, що передбачає виконання конкретних завдань та отримання результату.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, аудит, постачальники, підрядники, інформаційне забезпечення, розрахункові операції, аналіз розрахунків.

**Постановка проблеми.** Фінансовий стан суб'єкта підприємництва визначається його взаємовідносинами з контрагентами та станом розрахункових операцій між ними. Від

рівня кредиторської заборгованості підприємства (заборгованість постачальникам та підрядникам) залежать його фінансова стійкість, автономність та платоспроможність. Основним складником діяльності суб'єкта підприємництва є розрахункові операції з постачальниками та підрядниками (виникають у ході нормального операційного циклу) за придбані у них матеріальні цінності, виконані роботи, отримані послуги. Розрахунки з постачальниками та підрядниками є досить складною ділянкою бухгалтерського обліку, оскільки чинна законодавча, нормативна та правова база неспроможна достеменно та синхронно оцінити ситуаційні моменти, що мають місце у виробничо-господарській діяльності під час виникнення зобов'язань між контрагентами.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [12]. Для правильного відображення в бухгалтерському обліку утворених зобов'язань важливим є визначення моменту їх виникнення. Зобов'язання реєструються в обліку бухгалтерським записом лише у тому разі, коли виникає заборгованість, пов'язана із зобов'язаннями: довгострокові, поточні, забезпечення, непередбачені, доходи майбутніх періодів. Зобов'язання перед постачальниками і підрядниками (поточна кредитор-

ська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги) є досить вагомим складником системи розрахункових операцій із кредитором. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [13], у бухгалтерському обліку визнання зобов'язань у разі придбання матеріальних та нематеріальних цінностей, робіт, послуг здійснюється з дотриманням принципу відповідності нарахування доходів і витрат.

Основні положення організації бухгалтерського обліку і аудиту розрахунків із постачальниками і підрядниками розкрито у працях науковців, серед яких – А.В. Бабенко, В.В. Фесенко, К.Ю. Цьома, А.В. Гевчук, І.О. Замота, П.Д. Каминський, А.І. Солонько, А.В. Киян, О.Ф. Ярмолюк, В.Ф. Мервенецька, О.В. Побережець, В.І. Кравченко та ін. Проте, незважаючи на їхні вагомні здобутки, недостатньо дослідженими залишаються питання методики й організації обліку та аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками в частині документального оформлення операцій за розрахунками, пошуку впливових чинників на своєчасність погашення заборгованості перед постачальниками та підрядниками. Також великого значення набувають питання законності обмінних (грошових і не грошових) операцій між контрагентами, їх економічної доцільності, документальної обґрунтованості та своєчасності і достовірності відображення в обліку та звітності. Ці та низка інших питань обліково-аналітичного та правового характеру потребують подальших досліджень із метою забезпечення дієвості бухгалтерського обліку й аудиту дотримання платіжно-розрахункової дисципліни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Синтезуючи результати досліджень науковців, можна зробити висновок про те, що основними завданнями обліку й аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками є своєчасне відображення заборгованості та її погашення на рахунках бухгалтерського обліку з метою запобігання утворенню простроченої заборгованості. Застосування принципу обачності передбачає використання в бухгалтерському обліку методів

оцінки, які мають запобігати заниженню сум визнаних зобов'язань досить важливим аспектом під час оцінки зобов'язань.

Із метою забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку суб'єктів підприємництва виникає необхідність подальшого розвитку та практичної дієвості законодавчо-нормативних і правових документів щодо обліку й аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. Найбільш складною і досить відповідальною ділянкою процесу розрахунків із постачальниками та підрядниками є достовірність здійснення господарських операцій та своєчасність їх обліку, що забезпечує належний розрахунковий процес, дає змогу здійснити поглиблений економічний аналіз із метою аудиту виконання договірних зобов'язань між контрагентами.

На думку П.Д. Каминського та А.І. Солонько [7, с. 31], для вдосконалення обліку розрахунків із постачальниками і підрядниками значну увагу слід приділити формуванню графіка документообігу, проведенню контролю над дотриманням умов договору, над своєчасністю здійснення операцій постачання, виконання робіт, надання послуг, погашення заборгованості. Окрім того, автори вважають за доцільне розширити аналітичну номенклатуру до рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», яка передбачає відображення інформації за термінами сплати та суб'єктами постачання (виконання робіт, надання послуг) і забезпечує контроль над своєчасністю погашення заборгованості.

А.В. Киян і О.Ф. Ярмолюк [8, с. 79] наголошують на формуванні дієвого механізму здійснення процесу постачання, що передбачає наявність трьох основних складників: планування, організації і контролю, оскільки під час цього процесу відбувається трансформація активу з форми грошових коштів на форму матеріального активу, призначеного для виробничо-господарської чи збутової діяльності.

А.В. Бабенко, В.В. Фесенко, К.Ю. Цьома [2, с. 421] вважають за необхідне формування механізму контролю над кредиторською заборгованістю, зокрема перед поста-

чальниками та підрядниками, який сприятиме недопущенню прострочення терміну платежу і доведення заборгованості до стану безнадійної.

А.В. Гевчук [4] вважає, що з метою своєчасного виявлення помилок в обліку розрахункових операцій доцільно проводити регулярні інвентаризації наявного майна та прийнятих зобов'язань, у тому числі звірки з контрагентами.

О.І. Замота [6, с. 207] наголошує на: проведенні аналізу структури кредиторської заборгованості у розрізі постачальників; посиленні внутрішньогосподарського контролю в частині розрахункових операцій із метою ефективного управління; вдосконаленні автоматизованого аналітичного обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Сучасні виробничо-економічні умови господарювання вимагають від суб'єктів підприємництва оптимізованого підходу до бухгалтерського обліку й аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками, що забезпечить формування безперервного процесу обліку господарських операцій, аналіз й аудит розрахунків із контрагентами з метою прийняття виважених управлінських рішень. Незважаючи на цінність здобутків науковців щодо вдосконалення обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками, недостатньо дослідженими є питання: належної організації та формування внутрішньогосподарського інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку, аудиту й аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками; формування реєстру документів до сплати (погашення кредиторської заборгованості); проведення регулярної взаємної звірки розрахунків із постачальниками та підрядниками та формування відповідного документу (акт взаємної звірки розрахункових операцій із контрагентом); здійснення внутрішнього аудиту, що передбачає виконання конкретних завдань та отримання результату; розроблення алгоритму забезпечення процедури внутрішнього аудиту розрахунків із контрагентами. Таким чином, здійснення подальших дослі-

джень процесу розрахунків із контрагентами щодо його оптимізації та вдосконалення забезпечить належну організацію бухгалтерського обліку й аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є науково-теоретичне обґрунтування аспектів удосконалення бухгалтерського обліку ц аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками.

**Виклад основного матеріалу.** Розрахунки з постачальниками та підрядниками здійснюються на підставі укладеного договору поставки (придбання) активів, договору підряду на виконання робіт чи надання послуг. Для відображення факту господарської операції за розрахунками з постачальниками та підрядниками застосовують загальноприйняті типові та спеціалізовані документи: супровідну технічну документацію щодо надходження активів, виконаних робіт, наданих послуг; рахунки-фактури; рахунки на сплату за виконані роботи, надані послуги тощо. Підставою для оприбуткування активів на склад та оплати придбаних у постачальника матеріальних цінностей є документ, що підтверджує його якість, тому наявність усіх необхідних документів і належна організація бухгалтерського обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками забезпечують своєчасність погашення заборгованості.

Із метою забезпечення належної організації бухгалтерського обліку щодо розрахунків із постачальниками та підрядниками необхідно сформувати відповідну інформаційну базу внутрішнього аудиту та аналізу (рис. 1).

Із метою належної організації обліку та своєчасності здійснення розрахунків із постачальниками та підрядниками доцільно створити документ і використовувати його у практичній діяльності підприємств (табл. 1).

Уникнення простроченої заборгованості за розрахунками з постачальниками та підрядниками можливе за умови проведення зустрічної звірки з контрагентом. За автоматизованого методу бухгалтерського обліку розрахунків із контрагентами не виникає проблем для оперативного процесу звірки взаємних вимог щодо виникнення забор-



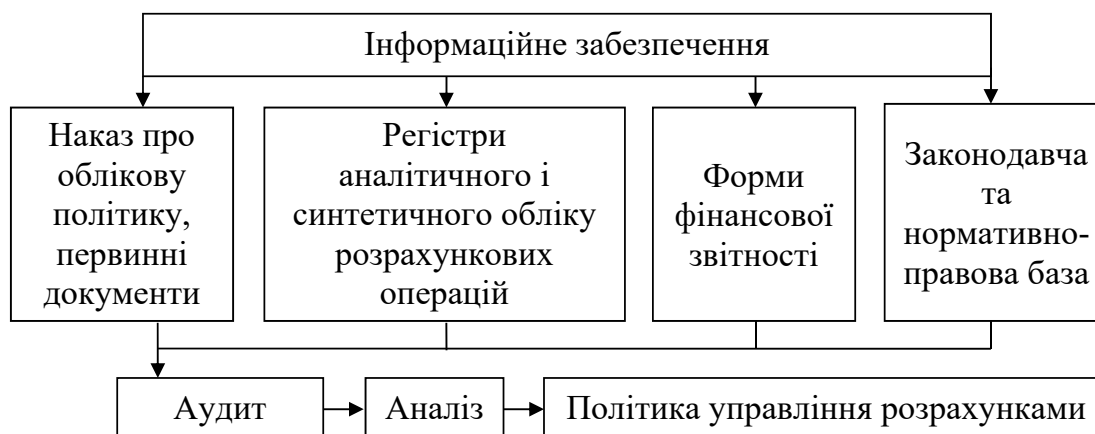


Рис. 1. Інформаційна база аудиту й аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками

Джерело: сформовано автором

Таблиця 1

Реєстр документів до сплати \_\_\_\_\_ (місяць, рік)

Постачальник/ номер рахунка	Назва активу	Номер рахунка до сплати, дата та сума	Термін оплати, днів	Сума оплати з ПДВ, грн	Сальдо на кінець дня, грн	Сальдо, нарастаючим підсумком, грн	Дата оплати
ТОВ «Агросервіс», № 3474	запасні частини	15.12.20, 36000	30	36000	36000	36000	15.01.21
ПП «Кондор», № 158/12	добрива	17.12.20, 28400	30	28400	28400	64400	17.01.21
Всього	х	64400	х	64400	64400	64400	х

Джерело: сформовано автором

гованості та її погашення. Акт взаємної звірки розрахунків між контрагентами розробляється довільної форми, проте має містити необхідну інформацію про виникнення заборгованості, терміни її погашення згідно з договором та фактично (табл. 2).

Завдяки систематичному проведенню взаємозвірки між контрагентами унеможливаються випадки, коли заборгованість переходить до розряду відстроченої або простроченої. Економічні процеси, які здійснюються на підприємстві, утворюють єдине ціле і передбачають виконання певних

завдань із метою отримання оптимального результату (рис. 2).

Результативною вважається робота внутрішнього аудиту, коли прийняті певні управлінські рішення та рекомендації щодо вирішення наявних проблем. Для забезпечення ефективного аудиту доцільно здійснювати його за сформованим алгоритмом (рис. 3).

**Висновки і пропозиції.** Належна організація внутрішньогосподарського інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку, аудиту й аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками, формування

Таблиця 2

Акт взаємної звірки розрахунків з постачальниками та підрядниками

Результати звірки розрахунків між ТОВ «Трудівник» і ТОВ «Агросервіс» за поставку запасних частин до техніки					
Укладення договору (дата, номер)	Дата погашення згідно договору	Дата погашення заборгованості фактична	За даними СВК «Трудівник», грн.	За даними ТОВ «Агросервіс», грн.	Відхилення, грн., (+ / -)
17.10.20, № 231	27.10.18	27.10.18	48274,00	48270,00	-4,00
18.10.20, № 232	28.10.18	30.10.18	49265,00	49266,00	+1,00
Всього			86539	86536	-3,00
Керівник ТОВ «Трудівник» _____ (підпис)			Керівник ТОВ «Агрсервіс» _____ (підпис)		
Головний бухгалтер _____ (підпис)			Головний бухгалтер _____ (підпис)		

Джерело: сформовано автором



Рис. 2. Завдання аудиту та очікувані результати

Джерело: сформовано автором

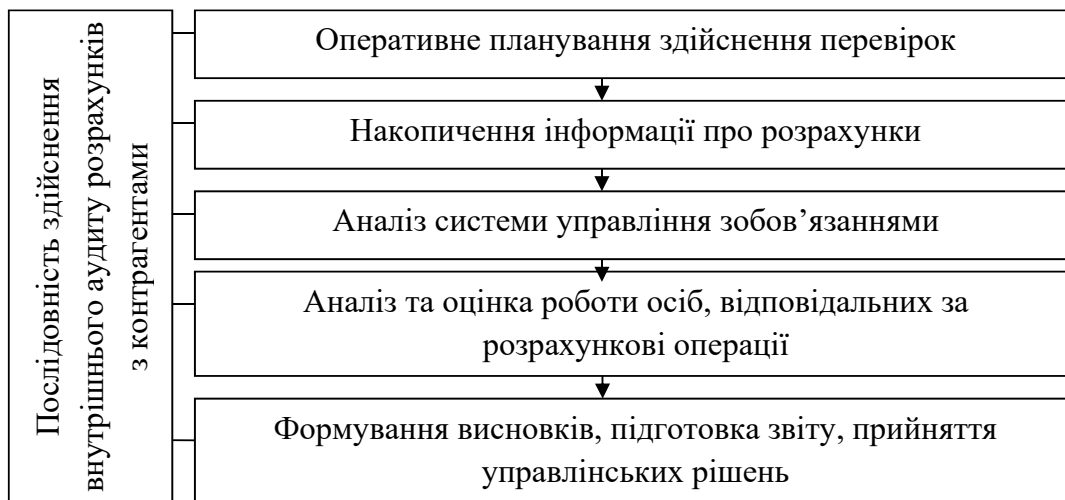


Рис. 3. Алгоритм забезпечення внутрішнього аудиту розрахунків із контрагентами

Джерело: сформовано автором

реєстру документів до сплати, систематичне здійснення взаємної звірки розрахунків із контрагентами, створення алгоритму внутрішнього аудиту розрахунків із контрагентами сприятимуть своєчасному та достовірному відображенню фактів господарських операцій у бухгалтерському обліку суб'єкта підприємництва, що дасть змогу адміністративно-управлінському персоналу систематично отримувати оперативну неупереджену обліково-економічну інформацію щодо наявності зобов'язань перед постачальниками та підрядниками, строків її погашення.

### Література:

- Агаркова О.А. Проблемні аспекти обліку розрахунків із постачальниками. *Стратегічні питання світової науки*. 2012. URL: [http://www.rusnauka.com/5\\_SWMN\\_2012/Economics/7\\_101448.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/7_101448.doc.htm) (дата звернення: 21.01.2021).
- Бабенко А.В., Фесенко В.В., Цьома К.Ю. Прикладні аспекти обліку та внутрішнього контролю розрахунків із постачальниками і підрядниками. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2016. № 4. С. 419–424.
- Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2009. № 5. С. 40–44.
- Гевчук А.В. Методика дослідження бухгалтерської звітності в процесі перевірки розрахунків з контрагентами. *Інтернаука. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 6. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-6-5073> (дата звернення: 20.01.2021).
- Демченко Я.М., Прохорова В.В. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. *Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз»*. 2014. № 1(28). С. 96–108.
- Замота І.О. Аспекти автоматизації обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками. *Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні* : матер. Всеукр. наук.-практ. конф., м. Ірпінь, 22 лютого 2017 р. Ірпінь : Університет ДФС України, 2017. С. 206–208.

7. Каминський П.Д., Солонько А.І. Аспекти обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками. *Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики* : матер. І міжнар. наук.-практ. конф. Кривий Ріг : Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, 2016. С. 29–32.
8. Киян А.В., Ярмолюк О.Ф. Облік і контроль розрахунків із постачальниками та підрядниками. *Економічні науки*. 2015. № 9(24). С. 77–80.
9. Мервенецька В.Ф. Взаємозалік заборгованості як спосіб закриття розрахунків із контрагентом. *Баланс-Агро*. 2018. № 6. С. 10–15.
10. Оляднічук Н.В. Актуальні проблеми організації обліку розрахунків із контрагентами та їх вирішення. *Сучасний стан і перспективи розвитку обліку, аналізу та фінансового забезпечення підприємств агропромислового виробництва* : матер. міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 9–10 листопада 2017 р. Харків : ХНАУ, 2017. С. 60–63.
11. Побережець О.В., Кравченко В.І. Удосконалення обліку розрахунків із постачальниками і підрядниками. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2017. Т. 22. Вип. 4(57). С. 138–141.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/REG4306?an=89> (дата звернення: 21.01.2021).
13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&p=1306925324> (дата звернення: 22.01.2021).
14. Яшук О.Й. Облік розрахунків з постачальниками та шляхи його вдосконалення. *Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств* : матер. II міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 9–10 листопада 2018 р. Одеса : Молодий вчений, 2018. С. 127–130.
15. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-6-5073> (accessed 20 January 2021).
5. Demchenko Ja.M., Prokhorova V.V. (2014) Shljakhy vdoskonalennja obliku rozrakhunkiv z postachaljnnykamy ta pidrjadnykamy [Ways to improve the accounting of payments to suppliers and contractors]. *Problemy teoriji ta metodologiji bukhghaltersjkojho obliku, kontrolju i analizu. Serija «bukhghaltersjkyj oblik, kontrolj i analiz»*, no. 1(28), pp. 96–108.
6. Zamota I.O. (2017) Aspekty avtomatyzaciji obliku rozrakhunkiv z postachaljnnykamy ta pidrjadnykamy [Aspects of automation of accounting settlements with suppliers and contractors]. *Proceedings of the Stan ta perspektyvy rozvytku bukhghaltersjkojho obliku ta opodatkuvannja v Ukrajinі: mater. Vseukr. nauk.-prakt. konf.*, (Ukraine, Irpin, February 22, 2017), University DFS Ukrainy, pp. 206–208.
7. Kamynsjkyj P.D., Solonjko A.I. (2016) Aspekty obliku rozrakhunkiv z postachaljnnykamy ta pidrjadnykamy [Aspects of accounting settlements with suppliers and contractors]. *Proceedings of the Strateghiji ta innovaciji: aktualjni upravlinsjki praktyky*: mater. I mizhnar. nauk.-prakt. konf (Ukraine, Kryvyi Rih) Doneckyj nacionalnij universytet ekonomiky i torghivli im. Mykhajla Tughan-Baranovsjkogho, pp. 29–32.
8. Kyjan A.V., Jarmoljuk O.F. (2015) Oblik i kontrolj rozrakhunkiv z postachaljnnykamy ta pidrjadnykamy [Accounting and control of settlements with suppliers and contractors]. *Ekonomichni nauky*, no. 9 (24), pp. 77–80.
9. Mervencjka V.F. (2018) Vzajemozalik zaborghovanosti jak sposib zakryttja rozrakhunkiv iz kontrahentom [Debt offset as a way to close settlements with the counterparty]. *Balans-Aghro*, no. 6, pp. 10–15.
10. Oljadnichuk N.V. (2017) Aktualjni problemy orghanizaciji obliku rozrakhunkiv z kontrahentamy ta jikh vyrishennja [Actual problems of the organization of the account of calculations with counterparties and their decision]. *Proceedings of the Suchasnyj stan i perspektyvy rozvytku obliku, analizu ta finansovogho zabezpechennja pidpryjemstv aghropromyslovogho vyrobnyctva*: mater. mizhnar. nauk.-prakt. konf., (Ukraine, Kharkiv, November 9–10, 2017), Kharkiv: KhNAU, pp. 60–63.
11. Poberezhecj O.V., Kravchenko V.I. (2017) Udokonalennja obliku rozrakhunkiv z postachaljnnykamy i pidrjadnykamy [Improving accounting for payments to suppliers and contractors]. *Visnyk Odesjkojho nacionalnoho universytetu. Ekonomika*, t. 22, vol. 4(57), pp. 138–141.
12. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkojho obliku 11 «Zobov'jazannja»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.01.2000. No. 20. Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/view/REG4306?an=89> (accessed 21 January 2021).
13. Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajinі: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999r. no. 996-XIV. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&p=1306925324> (accessed 22 January 2021).
14. Jashhuk O.J. (2018) Oblik rozrakhunkiv z postachaljnnykamy ta shljakhy jogho vdoskonalennja [Accounting for payments to suppliers and ways to improve it]. *Proceedings of the Ekonomichnyj rozvytok derzhavy, rehioniv i pidpryjemstv* : mater. II mizhnar. nauk.-prakt. konf., (Ukraine, Odessa, November 9–10, 2018), Odessa: Molodyj vchenyj, pp. 127–130.

### References:

1. Agharkova O.A. (2012) Problemnі aspekty obliku rozrakhunkiv iz postachaljnnykamy [Problematic aspects of accounting for settlements with suppliers]. *Strateghichni pytannja svitovoji nauky*. Available at: [http://www.rusnauka.com/5\\_SWMN\\_2012/Economics/7\\_101448.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/7_101448.doc.htm) (accessed 21 January 2021).
2. Babenko A.V., Fesenko V.V., Cjoma K.Ju. (2016) Prykladni aspekty obliku ta vnutrishnjogho kontrolju rozrakhunkiv iz postachaljnnykamy i pidrjadnykamy [Applied aspects of accounting and internal control of settlements with suppliers and contractors]. *Skhidna Jevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnja*, no. 4, pp. 419–424.
3. Vlasjuk Gh.V. (2009) Shljakhy vdoskonalennja bukhghaltersjkojho obliku rozrakhunkiv z postachaljnnykamy [Ways to improve the accounting of payments to suppliers]. *Derzhava ta rehiony. Serija: Ekonomika ta pidpryjemnyctvo*, no. 5, pp. 40–44.
4. Ghevchuk A.V. (2019) Metodyka doslidzhennja bukhghaltersjkoji zvitnosti v procesi perevirky rozrakhunkiv z kontrahentamy [Methods of research of the accounting reporting in the course of check of calculations with counterparties]. *Internauka. Serija: «Ekonomichni nauky»*, no. 6. Available at:

**Аннотация.** В статье раскрыты актуальные проблемы теоретического и практического характера по бухгалтерскому учету и аудиту расчетов с поставщиками и подрядчиками. Указано на достаточно сложную процедуру данного участка бухгалтерского учета, поскольку действующая законодательная, нормативная и правовая база может оценить ситуационные производственно-хозяйственные расчетные операции, имеющие место в деятельности субъекта предпринимательства при возникновении обязательств между контрагентами. Недостаточно исследованными остаются вопросы методики и организации учета и аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками в части документального оформления операций по расчетам, поиска влиятельных факторов на своевременность погашения задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Обоснована необходимость формирования информационного обеспечения бухгалтерского учета, аудита и анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками, проведения регулярной взаимной сверки расчетов с поставщиками и подрядчиками, осуществления внутреннего аудита на базе разработанного алгоритма, что предусматривает выполнение конкретных задач и получение результата.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, внутренний аудит, поставщики, подрядчики, информационное обеспечение, расчетные операции, анализ расчетов.

**Summary.** The main component of the business entity is settlement operations with suppliers and contractors for the material values purchased from them, work performed, services received. Liabilities are liabilities of an enterprise that have arisen as a result of past events and the repayment of which is expected to result in a reduction in the enterprise's resources embodying economic benefits. Liabilities are recorded in the accounting record only when there is a debt associated with the liabilities: long-term, current, collateral, contingencies, deferred income. The issue of accounting and audit of settlements with suppliers and contractors is always in the spotlight of scientists and practitioners. However, the issues of methodology and organization of accounting and audit of settlements with suppliers and contractors in terms of documentation of settlement transactions, the search for influential factors on the timeliness of debt repayment to suppliers and contractors remain insufficiently studied. The main tasks of accounting and audit of settlements with suppliers and contractors are the timely reflection of debt and its repayment in the accounts in order to prevent the formation of overdue liabilities. The application of the precautionary principle involves the use of valuation techniques in accounting, which should prevent underestimation of the amounts of recognized liabilities is a very important aspect in the valuation of liabilities. Modern production and economic conditions require business entities to have an optimized approach to accounting and audit of settlements with suppliers and contractors, which will ensure the formation of a continuous process of accounting, analysis and audit of settlements with counterparties to make informed management decisions. To ensure proper organization of accounting settlements with suppliers and contractors, it is necessary to form an appropriate information base for internal audit and analysis, as well as to create a document to control the timeliness of settlements with contractors and use it in practice. Avoidance of overdue debts in settlements with suppliers and contractors is possible subject to counter-reconciliation with the counterparty. The act of mutual reconciliation of settlements between counterparties is developed in any form, but must contain the necessary information about the debt, the timing of its repayment under the contract and in fact. The work of internal audit is considered effective when certain management decisions and recommendations for solving existing problems are made. To ensure effective audit, it is advisable to carry it out according to the established algorithm. The proposed improvements in accounting for payments to suppliers and contractors will contribute to the formation of an effective information base for accounting for payments to suppliers and contractors, which will provide users of all levels with prompt unbiased accounting and economic information on the conditions, availability and maturity of accounts payable.

**Keywords:** accounting, internal audit, suppliers, contractors, information support, settlement operations, settlement analysis.

---

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ  
В ЕКОНОМІЦІ

---

**Захарченко В.І.**

*д.е.н., професор,  
професор кафедри міжнародного менеджменту та інновацій,  
Одеський національний політехнічний університет*

**Zakharchenko Vitaliy**  
*Odessa National Polytechnic University*

**Бондаренко К.О.**

*магістрант,  
Одеський національний політехнічний університет*

**Bondarenko Kateryna**  
*Odessa National Polytechnic University*

## ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ ДОЦІЛЬНИХ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ <sup>1</sup>

### DETERMINATION OF THE AMOUNT OF APPROPRIATE COSTS FOR PROVIDING SAFE-ORIENTED DEVELOPMENT

**Анотація.** У роботі на основі математичного моделювання запропоновано визначення розміру доцільних витрат на забезпечення безпекоорієнтованого розвитку підприємства. Його стратегія безпекоорієнтованого розвитку реалізується в умовах невизначеності протікання економічних і законодавчих процесів. У момент прийняття рішень практично неможливо отримати точні дані про майбутнє середовище діяльності підприємства, про діючі або потенціальні зовнішні та внутрішні чинники, про витрати на заходи з протидії безпекоорієнтованому розвитку. Підприємству необхідно бути підготовленим до можливих небажаних змін у його функціонуванні. Найбільш важливі сфери діяльності та компоненти структури повинні бути максимально захищені від небажаних змін. Для цього необхідно проводити комплекс передпланових досліджень, у тому числі використовувати інструментарій економіко-математичного моделювання, яке є найбільш удосконаленим і найбільш ефективним методом моделювання. Результати дослідження такої моделі мають практичний інтерес, якщо модель адекватна явищу, яке вона відображає. У роботі запропоновано використан-

ня платіжної матриці для визначення розміру витрат на заходи із захисту бізнесу та його безпекоорієнтованого розвитку. Такий підхід може бути корисним під час прийняття рішень у складних ситуаціях, тобто коли потрібно зробити вибір однієї з можливих альтернатив.

**Ключові слова:** безпека, розвиток, витрати, матриця, протидія, невизначеність, ймовірність, захист, система.

**Постановка проблеми.** Невизначеність є однією з основних характеристик майбутнього. Невизначеність пов'язана з неповнотою та неточністю інформації про умови існування будь-якого підприємства. Українські підприємства сьогодні функціонують в умовах невизначеності та неоднозначності протікання економічних і правових процесів. Наслідком невизначеності є ризики у діяльності підприємств, які розуміються як можливості появи чинників небажаних змін і настання їх наслідків.

Як правило, на конкретному етапі розвитку на підприємстві постає необхідність і можливість створити службу безпеки. Сьо-

<sup>1</sup> Робота виконана у межах проведення досліджень за темою «Конкурентна розвідка в безпекоорієнтованому управлінні інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств стратегічного значення для національної економіки і безпеки держави» (№ ДР 0119 У002005).

годні це вже добре пророблені питання, що пов'язані зі створенням, структурою, функціонуванням, оснащенням таких служб [8, с. 200–202; 9, с. 36–58]. Важливим є те, що саме служба безпеки веде роботу із забезпечення безпекоорієнтованого розвитку й організує відповідну роботу інших структурних одиниць підприємства.

Ефективність системи «безпекоорієнтований розвиток» – це її здібність не припускати небажаних змін у цій сфері в майбутньому. У поточний момент її ефективність може бути розрахована тільки деяким розрахунковим шляхом, реальну її оцінку можливо отримати лише за підсумками застосування системи на практиці [1, с. 65]. Економічність системи «безпекоорієнтований розвиток», тобто співвідношення між досягнутим позитивним результатом і витраченими для його досягнення витратами, нині можливо досягти тільки завдяки моделюванню.

Система «безпекоорієнтований розвиток» на підприємстві повинна працювати як добре налагоджений механізм, головні характеристики якого – системність і комплексність. Для цього необхідно, щоб її конструкція мала внутрішню логіку, кожний елемент повинен виконувати визначену функцію для реалізації основного завдання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Під час роботи над цим матеріалом автори проаналізували праці фахівців із захисту бізнесу і економіко-математичного моделювання процесів на виробництві, серед яких: Р. Вакуленко і Є. Новосьолов [1], І. Гуран та О. Гутік [2], С. Жданов [3], В. Кулян [5], Ю. Лисенко та його колеги [6], І. Петренко [7], В. Трояновський [8], В. Ярочкін [9]. Так, Р. Вакуленко і Є. Новосьолов для оцінки ефективності системи «безпекоорієнтований розвиток» використовували нефінансові показники, що, з їхньої точки зору, пов'язано зі значною невизначеністю або неможливістю вимірювання у грошових одиницях наслідків тієї чи іншої дії або бездіяльності [1, с. 65]. Вони додають: «Основними інструментами оцінки ефективності будуть виступати якісний, логічний аналіз і моделювання впливу різних небажаних факторів» [1, с. 66]. В. Ярочкін наполя-

гає на комплексності у забезпеченні безпекоорієнтованого розвитку підприємства і під цим він розуміє «...сукупність взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, які здійснюються у цілях захисту підприємницької діяльності від реальних або потенціальних дій фізичних або юридичних осіб, які можуть призвести до суттєвих економічних втрат» [9, с. 10]. І. Петренко підкреслює: «Вибір адекватної відповіді господарюючого суб'єкта на виклики динамічно змінюваної економічної ситуації та, як наслідок, на рівень його безпеки багато в чому залежить від здібності його ефективної адаптації до змін під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, економічного простору, в якому він реалізує свої економічні інтереси і невід'ємною частиною якого він є» [7, с. 51]. В. Трояновський, розглядаючи спробу математичного вимірювання витрат підприємством на боротьбу з шахрайством, підкреслює: «Прийняття рішень, тобто вибір однієї з можливих альтернатив, – це практично постійний атрибут людського життя» [8, с. 174]. В. Кулян акцентує: «Математичне моделювання є найбільш удосконаленим та найбільш ефективним методом моделювання» [5, с. 3]. А. Мадих і А. Філіппов роблять висновок: «Життєздібність – здатність системи до необмежено довгого існування у заданому коридорі ефективності» [6, с. 61]. У С. Жданова під час розроблення основних економіко-математичних моделей, необхідних для управління підприємством, витрати виробництва розподілені на дві групи: змінні та постійні витрати, що дало змогу спростувати математичну формалізацію моделей, відобразити причинно-наслідкові зв'язки між різними категоріями виробництва [3, с. 167].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Відмінністю даної роботи від більшості інших на близьку тематику, присвячених окремим питанням безпекоорієнтованого розвитку, є розгляд питань захисту розвитку бізнесу на основі підходу економіко-математичного моделювання.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є обґрунтування впливу підходу до визначення розміру доцільних витрат на систему

забезпечення безпекоорієнтованого розвитку підприємства на основі математичного моделювання.

**Виклад основного матеріалу.** Під безпекою слід розуміти стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, підприємства, регіону, держави, суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз [4, с. 12]. Відповідно до цього тлумачення, безпекоорієнтований розвиток у широкому розумінні – це такий поточний і стабільно прогнозований стан середовища функціонування бізнесу, в якому бізнес діє без порушень, перерв і болючих протиприродних утрат.

Загальні вимоги до безпекоорієнтованого розвитку достатньо зрозумілі. Забезпечення безпекоорієнтованого розвитку повинно бути безперервним, плановим, централізованим, цілеспрямованим, конкретним, активним, надійним, універсальним, комплексним. Сама система безпекоорієнтованого розвитку повинна мати відповідне забезпечення: правове, нормативне, технічне, інформаційне, програмне.

Захисту від потенційних загроз і протиправних дій підлягають: персонал, фінансові та матеріальні засоби, інформаційні системи обмеженого доступу, технічні засоби і системи охорони й захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.

Після розгляду основних понять і положень безпекоорієнтованого розвитку слід звернутися до самого змісту системи безпекоорієнтованого розвитку. Стратегія розвитку підприємства реалізується за умов невизначеності та неоднозначності перебігу економічних і правових процесів. У момент прийняття рішень практично неможливо отримати точні та повні дані про майбутній рід діяльності підприємства, про всі діючі або потенційні зовнішні та внутрішні чинники, у т. ч. несприятливі. Підприємству необхідно бути підготовленим до можливих небажаних змін у його функціонуванні. Найбільш важливі сфери діяльності та компоненти структури повинні бути з високим ступенем захисту від небажаних змін [1, с. 56].

Виявивши шляхом аналізу основні можливі небажані зміни, можна передбачити заходи щодо нейтралізації або пом'якшення

тих чи інших наслідків небажаних змін. Порівняння витрат на проведення змін з оцінкою можливого збитку в разі їх відсутності може істотно змінити погляд керівника на необхідність таких витрат.

Чинники небажаних змін – це об'єктивні чи суб'єктивні дії або рішення, що тягнуть за собою небажаний розвиток подій. Чинники, що тягнуть небажані зміни, можна розділити на дві групи:

1) передбачувані, тобто найвідоміші з теорії та практики;

2) непередбачені, виявити які на стадії аналізу не було можливим.

Одне з найважливіших завдань полягає у тому, щоб, створивши регулярну процедуру виявлення й оцінки факторів, звузити коло чинників другої групи. Одним з основних завдань безпекоорієнтованого розвитку є створення такої ситуації, коли недружнє підприємство не нападатиме у зв'язку з правовою неможливістю це зробити і (або) надмірно високими витратами на здійснення такого нападу.

Існують різні загрози безпосередньо для бізнесу підприємства, які полягають у тому, що становище бізнесу може погіршитися (наприклад: зниження контрольованої частки ринку; програш у тій чи іншій сфері конкурентам; зниження прибутковості тощо) за рахунок зовнішніх або внутрішніх чинників. Для осіб, які контролюють бізнес підприємства, основна загроза полягає у зниженні ступеня контролю, наслідком чого є втрата позицій в управлінні підприємством.

Таким чином, зміст терміна «безпекоорієнтований розвиток» полягає у такому:

1. Збереження легальних і економічно обґрунтованих методів існуючого становища бізнесу і (або) рівня контролю над бізнесом.

2. Якщо зберегти існуюче становище бізнесу і (або) рівень контролю над бізнесом неможливо, тоді відбувається збільшення легальними методами компенсації за втрату існуючого становища і (або) зниження рівня контролю.

Основні критерії системи безпекоорієнтованого розвитку: легальність (законність) дій; дотримання прав третіх осіб; економічна



обґрунтованість; комплексність; плановість; безперервність у часі.

Легальність (законність) дій у безпекоорієнтованому розвитку позначає відповідність таких дій вимогам і нормам законодавства. Якщо дії із захисту бізнесу незаконні, то вони можуть бути оскаржені у судових органах.

Із законністю дій у безпекоорієнтованому розвитку тісно пов'язана проблема захисту прав третіх осіб, тобто осіб, інтереси яких зачіпаються під час виконання заходів із захисту бізнесу, наприклад кредиторів під час реорганізації. Дії, що формально не порушують вимоги законодавства, але фактично порушують права третіх осіб, також можуть бути визнані у судовому порядку незаконними.

Економічна обґрунтованість дій у безпекоорієнтованому розвитку означає їх відповідність принципу збалансованості: якщо в одному місці щось убуває, то в іншому місці щось у такій самій кількості повинно прибути. Наприклад, продаж активів за ціною, нижчою від ринкової вартості, може бути оскаржено. Економічна обґрунтованість безпекоорієнтованого розвитку має ще один аспект: витрати на проведення захисних заходів не повинні перевищувати той рівень, за якого втрачається економічний сенс таких заходів.

Під комплексністю системи безпекоорієнтованого розвитку розуміється охоплення всіх необхідних для створення ефективної системи захисту сфер діяльності підприємства.

Критерій плановості означає, що діяльність щодо забезпечення безпекоорієнтованого розвитку здійснюється на основі єдиної стратегії, кожен учасник цього процесу діє логічно, послідовно, виконуючи покладені на нього обов'язки та виконуючи поставлені перед ним завдання у встановлені терміни.

Витрати на забезпечення безпекоорієнтованого розвитку, як правило, достатньо суттєві. На якісному рівні розглянемо можливий підхід до визначення розміру доцільних витрат на забезпечення безпекоорієнтованого розвитку.

Припустимо, що для кожної з можливих неприємностей відомі розміри та величини

шкоди, у тому разі якщо ніяка протидія не діється [2, с. 54–55]. Величини шкоди вписано у першій строчці матриці (табл. 1).

Таблиця 1

Платіжна матриця виробника

Протидія	Подія						
	П <sub>0</sub>	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>5</sub>	П <sub>6</sub>
P <sub>0</sub>	0	-10	-20	-30	-40	-50	-60
P <sub>1</sub>	-5	-5	-25	-35	-45	-55	-65
P <sub>2</sub>	-10	-10	-10	-40	-50	-60	-70
P <sub>3</sub>	-20	-20	-15	-20	-55	-65	-75
P <sub>4</sub>	-35	-30	-30	-30	-20	-70	-80
P <sub>5</sub>	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-95
P <sub>6</sub>	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50

Джерело: розробка авторів

Індекс нуль означає, що неприємність не відбулася. У першій колонці цієї матриці містяться витрати на протидію цій неприємності за різним рівнем протидії. Індекс нуль у цьому разі означає, що ніяких витрат не відбувається. Елементи матриці – від'ємні (негативні) величини, оскільки і неприємності, і протидія пов'язані з витратою засобів. Уважається, що протидія P<sub>i</sub> здібна запобігати усім неприємностям P<sub>j</sub> таким, що i ≥ j і зовсім не в змозі зменшити неприємність P<sub>k</sub> при i > k. У підсумку величини витрат, елементи D<sub>ij</sub> матриці визначаються за доволі простим правилом:

$$D_{ij} = \begin{cases} D_{ii} + D_{j1}, \text{ при } j > i \\ D_{i1}, \text{ при } j \leq i \end{cases} \quad (1)$$

Уже первісний поверхневий аналіз дає змогу зробити деякі корисні висновки. Припустимо, наприклад, фінансові можливості виробника обмежені, та він може організувати протидію ступеня не більше ніж P<sub>3</sub>, водночас слід очікувати неприємності ступеня P<sub>5</sub> або P<sub>6</sub> (інші практично виключені). Із матриці видно, що витрати на будь-яку протидію лише збільшать втрати. Інший сумний варіант має місце, коли підрядник нашого виробника готовий виконати роботу лише доволі великого обсягу, великого ступеня протидії, скажімо P<sub>5</sub> або P<sub>6</sub>, тобто достатньо дорогу роботу. У тому разі коли можливо очікувати неприємності не більше, ніж ступеня P<sub>2</sub>, то від бездіяльності шкода буде менше, ніж від протидії, яка доступна

виробнику. У тому разі коли у виробника є можливість маневру, то він, звичайно, може вибрати і шлях вирішення завдання, що стоїть перед ним.

Вибір заходу мінімізації витрат, що пов'язаний із даною неприємністю, залежить від того, яка вихідна інформація про різні ступені неприємності. Якщо відомо лише, що неприємність може відбутися, то маємо типову ігрову ситуацію [5, с. 87]. Найбільш обережним рішенням, як розуміємо, буде рішення про мінімізацію максимальної шкоди (тобто вибір протидії  $P_6$  у наведеному прикладі, оскільки  $\min \max D_{ij}$  призводить до вибору:  $\min\{0; -5; -10; -20; -35; -40; -50\}$ ). У тому разі коли інформації ще більше, то можливі інші ігрові ситуації.

Коли з досвіду або на основі експертних оцінок відомі ймовірності початку кожної із цих неприємностей, то задача стає статичною. У цьому разі можливо або мінімізувати математичне очікування неприємності, або піти на ризик, мінімізуючи найбільш імовірнісну неприємність.

Перший підхід означає, що, користуючись несумісністю подій  $\{P_k\}$ , розраховуються величини:

$$B_k = \left| D_{k+1,1} \left| \sum_{i=0}^k V_i + \sum_{j=k+1}^N V_j \right| D_{k+1,j+1} \right|, \quad (2)$$

де  $1 + N$  – загальне число можливих неприємних ситуацій,  $V_i$  – ймовірність неприємності  $P_i$ ,  $i = 0, 1, \dots, N$ , номер  $k$  – це номер протидії  $P_k$ , яку вибрано для застосування. Серед величин  $\{B_k\}$ ,  $k = 0, \dots, N$  знаходиться мінімальне, чим і визначається вибраний вибір протидії.

Мінімізація виробником математичного очікування програшу означає сполучення принципу гарантованого результату із середнім варіантом «виграшу». Такий підхід є доцільним за багатократним повторенням ситуації або у тому разі, коли приймається однократне єдине рішення відразу для багатьох об'єктів.

Другий підхід можливо застосовувати, якщо для будь-якого номера  $k$  буде:

$$\sum_{i=0}^k P_i \gg \sum_{j=k+1}^N P_j, \quad (3)$$

оскільки відповідна цьому номеру протидія  $P_k$  достатня для всіх можливих непри-

ємностей  $P_i$  при  $i \leq k$ , а всі інші можливі – малоімовірні.

**Висновки і пропозиції.** Загальний висновок дуже маловтішний: економія на забезпеченні безпекоорієнтованого розвитку несе загрози існуванню стійкого бізнесу. Система безпекоорієнтованого бізнесу повинна діяти постійно, в іншому разі ефективність її використання істотно знижується. Економічне обґрунтування дій із забезпечення безпекоорієнтованого розвитку розуміє їх відповідність принципу збалансованості, а також витрати на проведення захисних заходів не повинні перевищувати той рівень, за котрим утрачається економічний зміст таких заходів. При цьому слід дотримуватися комплексності системи безпекоорієнтованого розвитку, що розуміє під собою охоплення всіх необхідних для створення ефективної системи захисту сфер створення ефективної системи захисту сфер діяльності підприємства та проведення при цьому відповідних передпланових заходів у вигляді економіко-математичного моделювання.

#### Література:

1. Вакулєнко Р.Я., Новосєлов Е.В. Защита бизнеса и стратегия предприятия: экономический и правовой аспект. Москва : Юркнига, 2005. 160 с.
2. Гуран І.Й., Гутік О.В. Математика для економістів-міжнародників : підручник. Київ : Знання, 2008. 388 с.
3. Жданов С.А. Экономические модели и методы в управлении. Москва : Дело и Сервис, 1998. 176 с.
4. Економічна безпека і конкурентна розвідка : конспект лекцій / за ред. В.І. Захарченко. Одеса : Бахва, 2018. 520 с.
5. Кулян В.Р., Юнькова Е.А., Жильцов А.Б. Математическое программирование (с элементами информационных технологий) : учебное пособие. Киев : МАУП, 2000. 124 с.
6. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике : монография / Ю.Г. Лысенко и др. Донецк : Юго-Восток, 2009. 350 с.
7. Петренко И.Н. Безопасность экономического пространства хозяйствующего субъекта. Москва : Анкил, 2005. 280 с.
8. Трояновский В.М. Математическое моделирование в менеджменте : учебное пособие. Москва : РДЛ, 2002. 256 с.
9. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. Москва : Ось-89, 2003. 352 с.

#### References:

1. Vakulenko R.Ya., Novoselov E.V. (2005). Business protection and enterprise strategy: economic and legal aspects. Moscow: Yurkniga. (in Russian)
2. Guran I.Y., Gutik O.V. (2008). Mathematics for international economists: a textbook. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)

3. Zhdanov S.A. (1998). Economic models and methods in management. Moscow: Business and Service. (in Russian)
4. Zakharchenko V.I. (ed.) (2018) Economic security and competitive intelligence: lecture notes. Odessa: Bakhva. (in Ukrainian)
5. Kulyan V.R., Yunkova Ye.A., Zhiltsov A.B. (2000). Mathematical programming (with elements of information technology). Kyiv: MAUP. (in Russian)
6. Lysenko Yu.G. et al. (2009). Methodology for modeling viable systems in the economy. Donetsk: Yugo-Vostok. (in Russian)
7. Petrenko I.N. (2005). Security of the economic space of an economic entity. Moscow: Ankil. (in Russian)
8. Troyanovsky V.M. (2002). Mathematical modeling in management. Moscow: RDL. (in Russian)
9. Yarochkin V.I. (2003). Security system of the company. Moscow: Os-89. (in Russian)

**Аннотация.** В работе на основе математического моделирования предложено определение размера целесообразных расходов на обеспечение безопасноориентированного развития предприятия. Его стратегия безопасноориентированного развития реализуется в условиях неопределенности протекания экономических и законодательных процессов. В момент принятия решений практически невозможно получить точные данные о будущей среде деятельности предприятия, о действующих или потенциальных внешних и внутренних факторах, о расходах на мероприятия по противодействию безопасноориентированному развитию. Предприятию необходимо быть подготовленным к возможным нежелательным изменениям в его функционировании. Наиболее важные сферы деятельности и компоненты структуры должны быть максимально защищены от нежелательных изменений. Для этого необходимо проводить комплекс предплановых исследований, в том числе использовать инструментарий экономико-математического моделирования, которое является наиболее усовершенствованным и наиболее эффективным методом моделирования. Результаты исследования такой модели имеют практический интерес, если модель адекватна явлению, которое она отражает. В работе предложено использование платежной матрицы с целью определения размера расходов на мероприятия по защите бизнеса и его безопасноориентированному развитию. Такой подход может быть полезным при принятии решений в сложных ситуациях, то есть когда нужно сделать выбор одной из возможных альтернатив.

**Ключевые слова:** безопасность, развитие, расходы, матрица, противодействие, неопределенность, вероятность, защита, система.

**Summary.** In the work on the basis of mathematical modeling it is offered to define the size of expedient expenses for maintenance of security-oriented development of the enterprise. Its strategy of security-oriented development is implemented in conditions of uncertainty of economic and legislative processes. At the time of decision-making it is almost impossible to obtain accurate data on the future environment of the enterprise, on current or potential external and internal factors, on the cost of measures to combat security-oriented development. The company needs to be prepared for possible unwanted changes in its operation. The most important areas of activity and components of the structure must be highly protected from unwanted changes. To do this, it is necessary to conduct a set of planned studies, including the use of tools for economic and mathematical modeling, which is the most advanced and most effective method of modeling. The results of the study of such a model are of practical interest if the model is adequate to the phenomenon it reflects. The article proposes the use of a payment matrix in order to determine the cost of measures to protect the business and its security-oriented development. This approach can be useful when making decisions in difficult situations, ie when you need to choose one of the possible alternatives. For such complex situations, the following aspects of the problem are characteristic: the uniqueness of the situation of choice, the complexity of evaluating the alternatives under consideration, the lack of certainty of the consequences of the decisions made, the presence of a set of heterogeneous factors, the responsibility of the person for the decision. The complexity of solving problems also determines the problem of a rational choice of a safe-oriented development option: the dynamism of production has increased, the development of the nation and technology has led to the emergence of a large number of alternative options of choice, the complexity of each of the options for decisions made has increased, the interdependence of different decisions and their consequences has increased.

**Keywords:** security, development, costs, matrix, counteraction, uncertainty, probability, protection, system.

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Балахонова О.В.*  
**ФОРМУВАННЯ БАГАТОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ  
РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 4**

*Роскладка Н.О., Вівсюк І.О.*  
**СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....14**

*Руммо В.В., Работін Ю.А.*  
**ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА  
НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ..... 22**

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

*Крот Л.М.*  
**БАЗОВІ КОНЦЕПЦІЇ ТА СУЧАСНИЙ СТАН  
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....32**

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

*Булуй О.Г., Плотнікова М.Ф., Присяжнюк О.Ф.*  
**ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ  
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСТВА.....42**

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

*Ковбаса В.А., Махаурі Л.А.*  
**МІСЦЕ ВАЛЮТНОГО КУРСУ У РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ:  
УКРАЇНСЬКА СПЕЦИФІКА ТА ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ..... 51**

### РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

*Харченко Ю.П.*  
**АНАЛІЗ ІНКЛЮЗИВНИХ ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ  
НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 60**



## CONTENTS

---

### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

---

- Balakhonova Olesya*  
**FORMATION OF MULTI-LEVEL SYSTEM OF PLANNING BY DEVELOPMENT  
OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....4**
- Roskladka Nataliia, Vysiuk Iryna*  
**THE NATURE AND STRUCTURE OF THE ECONOMIC POTENTIAL  
OF THE HOTEL ENTERPRISE.....14**
- Rummo Valerii, Rabotin Yurii*  
**INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF LOGISTICAL SYSTEM ENTERPRISE  
ON A BASIS THE ANALYSIS LIFE CYCLE ITS PRODUCTION..... 22**

---

### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

---

- Krot Liudmyla*  
**BASIC CONCEPTS AND CURRENT STATE  
OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY..... 32**

---

### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

---

- Buluy Oleksiy, Plotnikova Mariia, Prysiazhniuk Oksana*  
**INFORMATION AND INNOVATION TECHNOLOGIES  
OF PUBLIC ADMINISTRATION  
OF FARMING DEVELOPMENT MANAGEMENT DECISIONS..... 42**

---

### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

---

- Kovbasa Vladyslav, Makhauri Luiza*  
**ROLE OF THE EXCHANGE RATE IN INFLATION PROCESSES DYNAMICS:  
UKRAINIAN SPECIFICS AND DETERMINATION OF THE RELATIONSHIP.....51**

---

### DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

---

- Kharchenko Yuliia*  
**ANALYSIS OF INCLUSIVE INSTITUTIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT  
ON THE EXAMPLE OF THE CHERNIGIV REGION.....60**
- Tsyplitska Olena*  
**REGIONAL POLICY IN EU COUNTRIES AND INSTRUMENTS  
OF PROVISION OF REGIONS' INVESTMENT ATTRACTIVENESS ..... 67**



*Збірник наукових праць*

# НАУКОВИЙ ВІСНИК МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**Серія:**

Економіка і менеджмент

Випуск 47

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Ю.Г. Войтюк*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 12,09.  
Підписано до друку 22.01.2021 р. Замов. № 0321/103. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»  
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1  
Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.