

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 31

**Одеса
2019**

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Коркоц Олександр Миколайович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.

Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.

Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.

Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.

Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки.

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.

Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № №5 від 27.05.2019 року)**

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ОБЛІКОВА СТАВКА ТА АНАЛІЗ ЇЇ ДИНАМІКИ В УКРАЇНІ

DISCOUNT RATE AND ANALYSIS OF ITS DYNAMICS IN UKRAINE

У статті розглянуто сутність облікової ставки як одного з найважливіших інструментів грошово-кредитної політики. Облікова ставка є важливим інструментом грошово-кредитної політики, що серйозно впливає на пропозицію грошей у національній економіці. Облікова ставка фактично є ставкою, за якою центральний банк кредитує комерційні банки. Проаналізовано динаміку облікової ставки Національного банку України та цілі, які переслідував регулятор. Розглянуто макроекономічні та зовнішньоекономічні умови, у яких діяв Національний банк України. До аналізу динаміки облікової ставки НБУ застосовано правило Тейлора. Розглянуто підходи до обчислення потенційного ВВП, необхідного для калькуляції процентної ставки за правилом Тейлора. Як засвідчили проведені розрахунки, НБУ часто встановлював облікову ставку нижчою за рівень інфляції, що означає від'ємну реальну процентну ставку. Загалом правило Тейлора може слугувати інструментом не тільки встановлення облікової ставки, але й аналізу її динаміки.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, облікова ставка, правило Тейлора, правило Фішера, потенційний ВВП.

В статье рассмотрена сущность учетной ставки как одного из важнейших инструментов денежно-кредитной политики. Учетная ставка является важным инструментом денежно-кредитной политики, серьезно влияя на предложение денег в национальной экономике. Учетная ставка фактически является ставкой, по которой центральный банк кредитует коммерческие банки. Проанализирована динамика учетной ставки Национального банка Украины и цели, которые преследовал регулятор. Рассмотрены макроекономические и внешнеэкономические условия, в которых действовал Национальный банк Украины. К анализу динамики учетной ставки НБУ применено правило Тейлора. Рассмотрены подходы к исчислению потенциального ВВП, необходимого для калькуляции процентной ставки по правилу Тейлора. Как показали проведенные расчеты, НБУ часто устанавливал учетную ставку ниже уровня инфляции, что означает отрицательную реальную процентную ставку. В общем, правило Тейлора может служить инструментом не только установления учетной ставки, но и анализа ее динамики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, учетная ставка, правило Тейлора, правило Фишера, потенциальный ВВП.

УДК: 336.74

Бричка Б.Б.

асистент кафедри історії України,
економічної теорії та туризму
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Ґжицького

The essence of the discount rate as one of the most important instruments of monetary policy is considered in the article. The discount rate is an important instrument of monetary policy, which seriously affects the money supply in the national economy. In fact, the discount rate is the rate at which the central bank lends to commercial banks. The dynamics of the discount rate of the National Bank of Ukraine and the goals pursued by the regulator have been analyzed. The macroeconomic and foreign economic conditions, in which the National Bank of Ukraine acted, are also considered. Taylor's rule was applied to the analysis of the dynamics of the NBU's discount rate. Approaches to computing the potential GDP needed to calculate the interest rate in accordance to the Taylor's rule are considered. As the calculations showed, the NBU often set a discount rate below the level of inflation, which means a negative real interest rate. In general, the Taylor rule can serve not only as a tool for setting the discount rate, but also for analysis of its dynamics. Decreasing of the discount rate encourages commercial banks to obtain loans from the central bank, which extends their loan opportunities and leads to an increase in money supply. Increasing of the discount rate makes borrowing from the central bank less profitable, which reduces commercial banks' excess reserves, resulting in a decrease in money supply. It is important to note that the change in the discount rate leads to a chain reaction of changes in interest rates on the interbank market, since interest rates vary, as a rule, in one direction. The additional relevance of the discount rate is its impact on the commodity market and the amount of investment in the national economy. Growing of the interest rate increases the cost of investment, and investment expenditures decrease. Conversely, lowering interest rates encourages business units to obtain credit and, therefore, the amount of investment increases. It should be noted that the role of the discount rate increases in an open economy, since capital moves from countries with low interest rates to countries with high ones. That is why, the change in the discount rate may serve as an instrument of regulation of the currency market, because its increase makes domestic assets more attractive than foreign ones. According to the Taylor rule, the target value of the interbank interest rate should be equal to the sum of the actual inflation rate, the equilibrium real interest rate, as well as the value of the weighted average inflation gap (deviation of actual inflation from the target value) and GDP gap (deviation of real GDP from its potential level).

Key words: monetary policy, discount rate, Taylor's rule, Fisher's rule, potential GDP.

Постановка проблеми. Облікова ставка є важливим інструментом грошово-кредитної політики, що серйозно впливає на пропозицію грошей у національній економіці. Облікова ставка фактично є ставкою, за якою центральний банк кредитує комерційні банки. Зниження облікової ставки стимулює комерційні банки до отримання кредитів у центральному банку, що розширює їхні можливості надання позик і приводить до збільшення пропозиції грошей. Підвищення облікової ставки робить

отримання позик у центральному банку менш вигідним, що скорочує обсяг рефінансування комерційних банків, а отже, і їхні надлишкові резерви, приводячи до зменшення пропозиції грошей.

Важливо зазначити, що зміна облікової ставки приводить до ланцюгової реакції змін процентних ставок на міжбанківському ринку кредитних ресурсів, оскільки процентні ставки змінюються, як правило, в одному напрямі. Додаткової актуальності обліковій ставці надає її вплив на товарний ринок

і обсяг інвестування в національній економіці. Підвищення процентної ставки збільшує витрати на інвестиції, обсяг яких скорочується. І навпаки, зниження процентних ставок заохочує ділові одиниці до отримання кредитних ресурсів і вкладення їх в інвестиційні проекти, а тому обсяг інвестицій зростає.

Варто зазначити, що роль облікової ставки зростає в умовах відкритої економіки, оскільки грошовий капітал рухається з країн із низькими процентними ставками до країн із високим їх рівнем. Саме тому зміна облікової ставки може виступати інструментом валютної політики, тому що її підвищення робить вітчизняні активи привабливішими, ніж іноземні. Як наслідок, зростає попит на активи у вітчизняній валюті, а відтак і на попит на саму валюту. Саме тому зростання попиту на вітчизняну валюту приводить до підвищення її курсу (ревальвації) стосовно іноземних валют. Протилежний процес спостерігається у разі зниження облікової ставки. Зниження облікової ставки приводить до відтоку капіталу з країни, зменшення попиту на її валюту, а отже, до її девальвації. Отже, регулювання облікової ставки приводить до ланцюгової реакції змін в економічних індикаторах, що впливають на економічну кон'юнктуру і на основні макроекономічні змінні, такі як рівень інфляції, темпи економічного зростання та рівень безробіття. Тому аналіз динаміки облікової ставки набуває додаткової актуальності під час дослідження грошово-кредитної політики НБУ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню грошово-кредитної політики загалом і політиці зміни облікової ставки зокрема присвячені роботи таких учених, як: Б.П. Адамик, В.М. Геєць, А.Г. Загородній, Т.В. Запаранюк, І.О. Лютий, А.М. Мороз, М.І. Савлук, С.М. Сафіщенко, І.Я. Фролов та інші. Високо оцінюючи результати проведених досліджень, слід відмітити, що подальших досліджень потребує стратегія підвищення ефективності політики зміни облікової ставки. Така стратегія сприяла би підвищенню ефективності діяльності Національного банку України в його основному завданні.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз динаміки облікової ставки в Україні, а також її порівняння із процентною ставкою за правилом Тейлора (Taylor's Rule).

Виклад основного матеріалу дослідження. Політика регулювання облікової ставки проходила в Україні досить складно, особливо в перші роки незалежності. Грошово-кредитна політика НБУ протягом 1991-1994 рр. приводила до масштабного зростання пропозиції грошей і прямого розкручування інфляційної спіралі. Протягом перших трьох років незалежності Національний банк України з дозволу Верховної Ради фінансував дефіцит бюджету, тобто здійснював пряму емісію грошей, що і призвело до гіперінфляції у 1993 році. Крім

того, Національний банк за дорученням уряду надавав пільгові позики для вітчизняних підприємств, діяльність яких не відзначалася високою ефективністю. Ці позики надавалися під процентну ставку, що була нижчою не тільки від облікової ставки, але й від рівня інфляції. Як відомо, відповідно до правила Фішера (Fisher equation) номінальна процентна ставка є сумою реальної процентної ставки та очікуваного темпу інфляції:

$$i = r + \pi^e \quad (1)$$

Номінальна процентна ставка не може коригуватися на основі фактичного рівня інфляції, який на момент запровадження цієї ставки ще не відомий. Тому номінальна процентна ставка може змінюватися лише залежно від очікуваного рівня інфляції π_e [5, с. 192]. У разі правильного передбачення економічними суб'єктами темпу інфляції рівняння Фішера виглядає таким чином:

$$i = r + \pi \quad (2)$$

Рівняння (2) означає, що номінальна процентна ставка є сумою реальної процентної ставки і темпу інфляції. Отже, облікова ставка не може ефективно впливати на економічну кон'юнктуру у разі, коли її рівень є нижчим від рівня інфляції. Припустимо, що комерційний банк бере у позику в центрального банку під 15% річних, а темп інфляції становить 20% річних. Це означає фактичний збиток центрального банку. Отже, політика НБУ щодо підтримки облікової ставки на рівні нижчому за темпи інфляції у перші роки незалежності лише провокувала подальше зростання пропозиції грошей і розкручувала інфляційну спіраль.

Таблиця 1
Динаміка облікової ставки і рівня інфляції
(1992–1999 рр.)

	Облікова ставка (середньозважена), %	Рівень інфляції, % за рік
1992	37,26	2000
1993	187,51	10156
1994	222,36	401
1995	127,71	181,7
1996	62,13	39,7
1997	24,51	10,1
1998	61,22	20
1999	49,98	19,2

Як видно з таблиці 1, середньозважена облікова ставка була суттєво нижчою ніж рівень інфляції протягом 1992-1995 рр. [2]. Починаючи з 1995 року НБУ відмовляється від прямого фінансування дефіциту бюджету, адміністративного розподілу кредитних ресурсів та знижує темпи зростання грошової маси. Ці заходи разом зі встановленням облікової ставки на рівні, що перевищує темп інфляції, сприяли фінансовій стабілізації та поступовому зниженню рівня інфляції протягом 1995-1997 рр.

Протягом 1998-1999 рр. наслідки Азійської фінансової кризи 1997-1998 рр., а також кризи 1999 року в Росії суттєво вплинули на Україну, і рівень інфляції разом з обліковою ставкою помітно зросли.

Азійська фінансова криза 1997 року призвела до макроекономічного шоку, якого зазнали кілька країн Азії, включаючи Таїланд, Філіппіни, Малайзію, Південну Корею та Індонезію. Як правило, в країнах спостерігались швидка девальвація національних валют та відтік капіталу, оскільки надмірна довіра інвесторів перетворилась на інфекційний песимізм, оскільки структурні диспропорції в економіках цих країн стали більш очевидними [3, с. 29].

Фінансовій кризі 1997-1999 рр. передували кілька років бурхливого економічного зростання, припливу капіталу і нарощування державного боргу, що призвело до розбалансування економіки. У роки, що передували кризі, державний борг зростав, як і приватний корпоративний борг фірм, які були надто оптимістичними щодо економічних перспектив. У результаті зміни настроїв на ринку іноземні інвестори прагнули зменшити свою частку в цих азійських економіках, що викликало відтік капіталу, а тому і швидку девальвацію та подальшу втрату довіри до грошової одиниці країн [3, с. 29].

Протягом 2000-2008 рр. в Україні спостерігалася позитивна динаміка основних макроекономічних показників: ВВП України зростав, рівень безробіття скорочувався, так само як і рівень інфляції. Це дало змогу НБУ знизити облікову ставку, що привело до зниження процентної ставки за кредитами, наданими комерційними банками в реальний сектор економіки.

Таблиця 2
**Динаміка облікової ставки і рівня інфляції
(2000–2018 рр.)**

	Облікова ставка (середньозважена), %	Рівень інфляції, % за рік
2000	30,59	25,8
2001	19,74	6,1
2002	9,51	-0,6
2003	7,00	8,2
2004	7,54	12,3
2005	9,20	10,3
2006	8,94	11,6
2007	8,21	16,6
2008	11,34	22,3
2009	11,16	12,3
2010	9,04	9,1
2011	7,75	4,6
2012	7,56	-0,2
2013	7,03	0,5
2014	10,23	24,9
2015	25,30	43,3
2016	17,79	12,4
2017	13,21	13,3
2018	17,13	9,8

Разом із помітними проявами світової фінансової кризи у вересні 2008 року відбулася різка девальвація національної валюти України і пришвидшення темпів інфляції. У відповідь НБУ підвищив облікову ставку до 12% на кінець 2008 року. У 2009 році девальвація гривні призупинилась, і НБУ знизив облікову ставку до 10,25% на кінець року для стимулювання економічного зростання після падіння.

Протягом 2010-2011 рр. економіка України відновлювалася після світової фінансової кризи, а темпи інфляції уповільнилися, що дало можливість НБУ знизити облікову ставку до 7,75% у 2011 році [2]. Починаючи з другого кварталу 2012 року, ВВП України знижувався, а темпи інфляції стали дуже низькими. Спостерігалася навіть невелика дефляція 0,2% у 2012 році, а у 2013 році рівень інфляції становив 0,5%. НБУ продовжував знижувати облікову ставку до 7,56% та 7,03% у 2012 та 2013 роках відповідно.

З початком 2014 року, анексії Криму та війни на Донбасі загострилися протиріччя національної економіки. У цих умовах відбулася швидка девальвація гривні, підсилена панічними настроями населення. Разом із швидкими темпами падіння ВВП темпи інфляції прискорилися, і НБУ підвищив облікову ставку до 30% з 4 березня 2015 року [2]. Цим кроком Національний банк України переслідував мету знизити пропозицію грошей та темпи інфляції разом із підвищенням привабливості національних активів для стимулювання девальвації гривні.

Для кращого аналізу динаміки облікової ставки в Україні і її обґрунтованості доцільно застосувати правило Тейлора. Згідно з правилом Тейлора, цільове значення міжбанківської процентної ставки повинно дорівнювати сумі фактичного рівня інфляції, рівноважної реальної процентної ставки (відповідно до рівня повної зайнятості в довгостроковій перспективі), а також значенню середньозваженого інфляційного розриву (відхилення фактичної інфляції від цільового значення) і ВВП-розриву (відхилення реального ВВП від його потенційного рівня за умови повної зайнятості ресурсів).

Для обчислення процентної ставки за правилом Тейлора використовуємо цільове значення інфляції 5% у середньостроковій перспективі. Як зазначено в Стратегії монетарної політики національного банку України: «Оптимальний цільовий рівень інфляції (річна зміна ІСЦ), який відповідає фундаментальним основам економіки України на цьому етапі, визначається Національним банком на рівні 5 відсотків із допустимим діапазоном відхилень ± 1 п.п. Фаза зниження інфляційної цілі з поточної до 5 відсотків буде здійснюватися до грудня 2019 року» [6].

Ще одним важливим показником, що використовується для обчислення облікової ставки за правилом Тейлора, є ВВП-розрив. ВВП-розрив є

різницею між фактичним та природним або потенційним ВВП. Останній інколи називають ВВП за повної зайнятості ресурсів. Природний ВВП є фактично потенційно можливим ВВП за природного рівня безробіття [7, с. 61].

Для обчислення ВВП-розриву використовують різні методи. Загалом є два способи оцінки потенційного ВВП: статистичні методи, що використовуються в теоретичній макроекономіці, та структурні методи, ширше використовувані в публічних агенціях. Кожен із способів має свої переваги та недоліки, і немає єдиного погляду стосовного точнішого способу.

Статистичні методи є численними і включають фільтр Ходрика-Прескотта, фільтр Бакстера-Кінга тощо. Статистичні методи вимагають наявності великої кількості даних фактичного ВВП для оцінки потенційного ВВП. Ці методи ґрунтуються на припущенні, що динаміка ВВП складається з двох складників: складника росту і циклічного складника. Фактично статистичні методи ґрунтуються на аналітичному вирівнюванні часового ряду.

Більш конкретно фільтр Ходрика-Прескотта передбачає згладжування часового ряду, припускаючи, що часовий ряд ВВП має такий вигляд [1, с. 7]:

$$y_t = g_t + c_t, \quad (3)$$

де y_t – це часовий ряд ВВП, g_t – трендовий компонент (потенційним ВВП), а c_t – циклічний компонент. Для виділення компонента тренду g_t , вирішується таке завдання оптимізації:

$$\min_{g_t} \left(\sum_{t=1}^T (y_t - g_t)^2 + \lambda \sum_{t=2}^T [(g_{t+1} - g_t) - (g_t - g_{t-1})]^2 \right), \lambda > 0, \quad (4)$$

де λ – параметр згладжування, обраний довільно. При $\lambda \rightarrow 0$ значення тренда близькі до значень фактичного часового ряду, тобто $g_t \rightarrow y_t$,

а при $\lambda \rightarrow \infty$ вид тренду наближається до лінійної за часом t функції.

На жаль, ці методи мають низку недоліків. Для вищої точності обчислення статистичні методи вимагатимуть дані за тривалі проміжки часу. Вони також вимагають довільно заданих параметрів, таких як λ у фільтрі Ходрика-Прескотта.

Натомість структурні методи менше спираються на статистичну теорію, а більше на економічну інтуїцію. Найвідомішим із них є підхід побудови виробничої функції. Відповідно до припущення, обсяг виробництва в економіці може бути представлений виробничою функцією Кобба-Дугласа з двома екзогенними змінними – працею та капіталом:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}, \quad (5)$$

де α – стала, що коливається між нулем і одиницею та вимірює частку капіталу в доході; A – більший за нуль коефіцієнт, який характеризує продуктивність наявної технології [5, с. 84].

Ми використали фільтр Ходрика-Прескотта для оцінки потенційного ВВП, динаміка якого поряд із динамікою реального ВВП у млрд. дол. США відображена на рисунку 1.

Правило Тейлора описують за допомогою такого рівняння:

$$i = r + \pi_t + \alpha(\pi_t - \pi_t^*) + \beta(y - y^*), \text{ де:}$$

i – номінальна облікова ставка;

r – реальна облікова ставка;

π_t – темп інфляції в періоді t ;

π_t^* – цільове значення темпу інфляції в періоді t ;

y – логарифм фактичного ВВП країни або темпи його зростання;

y^* – логарифм потенційного ВВП або темпи його зростання;

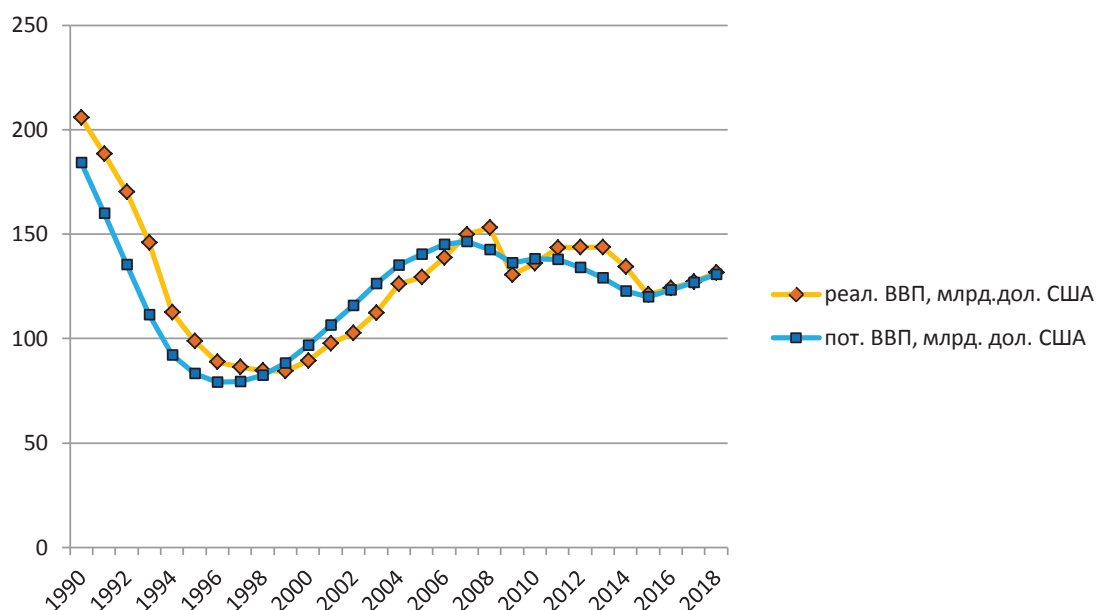


Рис. 1. Динаміка реального і потенційного ВВП України

α, β – параметри більші за нуль.

Як видно з рисунку 2, процентна ставка за правилом Тейлора завжди вища за рівень інфляції. Водночас облікова ставка НБУ інколи була нижчою за рівень інфляції, що означало від'ємну реальну процентну ставку згідно з рівнянням Фішера. Зокрема, протягом 2004-2008 рр. облікова ставка була нижчою за рівень інфляції, досягаючи двократного розміру протягом 2007-2008 рр. Таким чином, НБУ проводив політику дешевих грошей, хоча правильність такої політики підлягає сумніву. Наприклад, в умовах зростання темпів інфляції до 16,6% у 2007 та 22,3% у 2008 році, враховуючи девальвацію гривні, варто було б розглянути можливість жорсткої грошово-кредитної політики.

Зокрема, в умовах світової фінансової кризи та падіння ВВП НБУ практично не змінив облікову ставку у 2009 році порівняно з попереднім роком.

Подібна ситуація простежувалась і протягом 2014-2015 років, коли облікова ставка була нижчою не тільки за рівень інфляції, але й за процентну ставку за правилом Тейлора, незважаючи на її підвищення до 17,1% у 2015 році.

Аналізуючи результати дослідження процентної ставки за правилом Тейлора та облікової ставки з 1 кварталу 2011 року по 4 квартал 2018 року (рис. 3), доходимо висновку, що починаючи з 1 кварталу 2012 року по 2 квартал 2014 року облікова ставка перевищувала ставку за правилом Тейлора (рис. 4). Фактично ВВП України почав спадати

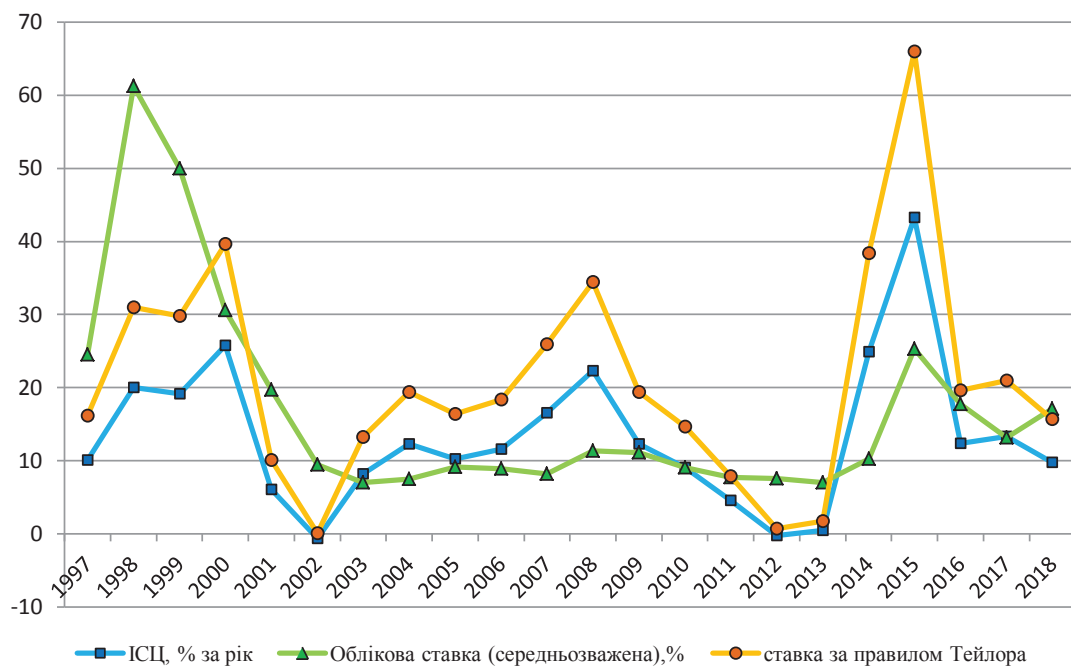


Рис. 2. Динаміка облікової ставки, ІСЦ та ставки за правилом Тейлора



Рис. 3. Динаміка облікової ставки, ІСЦ та ставки за правилом Тейлора



Рис. 4. Динаміка облікової ставки та ставки за правилом Тейлора

з третього кварталу 2012 року, і несуттєве зниження облікової ставки у 2012 році не могло активізувати економічне зростання, темпи якого були мінімальними. Починаючи з 3 кварталу 2014 року облікова ставка була нижчою не тільки за ставку за правилом Тейлора, але й часто за рівень інфляції.

Висновки з проведеного дослідження. Облікова ставка є одним з основних інструментів грошово-кредитної політики, що широко використовується центральними банками різних країн. В основі інструменту – ціна позики, що надається центральним банком комерційним. Підвищення процентної ставки робить отримання позики більш дорогим і менш привабливим для комерційних банків. Отже, підвищення облікової ставки скорочує пропозицію грошей. Протилежний ефект досягається у разі зниження облікової ставки. Правило Тейлора формує пропонувані зміни облікової ставки за зміни економічних умов. Правило може активно застосовуватись і для проведення грошово-кредитної політики, і для ретроспективного аналізу. Аналізуючи динаміку облікової ставки, можна стверджувати, що часто облікова ставка була нижчою за рівень інфляції, а інколи і перевищувала її. Імовірно, НБУ не керується правилом Тейлора для встановлення облікової ставки, причому інколи її зміни видаються не досить обґрунтованими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hodrick, R., Prescott E. Postwar U.S. business cycles: An empirical investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*. 1997. № 29. С. 1-16.
2. Облікова ставка Національного банку України. *Національний банк України*. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647&cat_id=44580 (дата звернення: 07.05.2019).

3. Олєфір В.К. Економічні цикли і кризи: історія і сучасність. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 10 (148). С. 23-35.

4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу : Схвалено рішенням Ради Національного банку України від 21 грудня 2016 року / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41556547> (дата звернення: 08.05.2019).

5. Панчишин С.М. Макроекономіка : навч. посібник. Вид. 3-тє, стереотипне. Київ : Либідь, 2005. 616 с.

6. Про Стратегію монетарної політики Національного банку України : Рішення Ради Національного банку України від 13.07.2018 № 37-рд. *База даних «Законодавство України»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr037500-18#n11> (дата звернення: 07.05.2019).

7. Скрипниченко М.І., Яценко Г.Ю. Інструментальний аналіз розриву ВВП в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2018. № 1. С. 58-78.

REFERENCES:

1. Hodrick, R., Prescott E. (1997) Postwar U.S. business cycles: An empirical investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*. № 29. pp. 1-16.
2. Oblikova stavka Natsionalnoho banku Ukrainy [Discount rate of the National bank of Ukraine]. Natsionalnyi bank Ukrainy [The National bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647&cat_id=44580 (accessed 07 May 2019).
3. Olefir V.K. (2013) Ekonomichni tsykly i kryzy: istoriia i suchasnist [Economic cycles and crises: history and modernity]. *Actual problems of Economics*, no. 10 (148), pp. 23-35.
4. Osnovni zasady hroshovo-kredytnoi polityky na 2017 rik ta serednostrokovu perspektivu [Main grounds of the monetary policy on 2017 year and mid-term perspective]. Natsionalnyi bank Ukrainy [The National bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41556547> (accessed 08 May 2019).

5. Panchyshyn S.M. (2005) Makroekonomika [Macroeconomics]. Kyiv : Lybid. (in Ukrainian).

6. Pro Stratehiiu monetarnoi polityky Natsionalnoho banku Ukrainy [About the strategy of monetary policy of the National bank of Ukraine]. Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» [Database "Legislation of

Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr037500-18#n11> (accessed 07 May 2019).

7. Skrypnychenko M.I., Yatsenko H.Y. (2018) Instrumentalniy analiz rozryvu VVP v Ukraini [An instrumental analysis of GDP gap in Ukraine]. *Economics and Forecasting*, no. 1, pp. 58-78.

Brychka Bohdan

Assistant Lecturer at Department of History of Ukraine,
Economic Theory and Tourism
Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary
Medicine and Biotechnologies Lviv

DISCOUNT RATE AND ANALYSIS OF ITS DYNAMICS IN UKRAINE

The discount rate is an important instrument of monetary policy, which seriously affects the money supply in the national economy. In fact, the discount rate is the rate at which the central bank lends to commercial banks. Decreasing of the discount rate encourages commercial banks to obtain loans from the central bank, which extends their loan opportunities and leads to an increase in money supply. Increasing of the discount rate makes borrowing from the central bank less profitable, which reduces commercial banks' excess reserves, resulting in a decrease in money supply.

It is important to note that the change in the discount rate leads to a chain reaction of changes in interest rates on the interbank market, since interest rates vary, as a rule, in one direction. The additional relevance of the discount rate is its impact on the commodity market and the amount of investment in the national economy. Growing of the interest rate increases the cost of investment, and investment expenditures decrease. Conversely, lowering interest rates encourages business units to obtain credit and, therefore, the amount of investment increases.

It should be noted that the role of the discount rate increases in an open economy, since capital moves from countries with low interest rates to countries with high ones. That is why, the change in the discount rate may serve as an instrument of regulation of the currency market, because its increase makes domestic assets more attractive than foreign ones. Therefore, the analysis of the dynamics of the discount rate becomes more relevant in research of the monetary policy of the NBU.

The purpose of the article is to analyze the dynamics of the discount rate in Ukraine, as well as its comparison with the interest rate on the Taylor's Rule.

According to the Taylor rule, the target value of the interbank interest rate should be equal to the sum of the actual inflation rate, the equilibrium real interest rate, as well as the value of the weighted average inflation gap (deviation of actual inflation from the target value) and GDP gap (deviation of real GDP from its potential level).

The article is quite valuable, since the essence of the discount rate as one of the most important instruments of monetary policy is considered in the article. The dynamics of the discount rate of the National Bank of Ukraine and the goals pursued by the regulator have been analyzed. The macroeconomic and foreign economic conditions, in which the National Bank of Ukraine acted, are also considered. Taylor's rule was applied to the analysis of the dynamics of the NBU's discount rate. Approaches to computing the potential GDP needed to calculate the interest rate in accordance to the Taylor's rule are considered.

As the calculations showed, the NBU often set a discount rate below the level of inflation, which means a negative real interest rate. In general, the Taylor rule can serve not only as a tool for setting the discount rate, but also for analysis of its dynamics.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ГЕОПОЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ США

GEOPOLITICAL CHARACTERISTICS OF THE MODERN SITUATION OF THE USA

У статті досліджено процес та причини формування США як глобального геополітичного лідера, висвітлено основні аспекти сучасного геополітичного становища США у світі, охарактеризовано основні геополітичні фактори, які спричинили сучасний геополітичний стан США, визначено роль США у сучасному геополітичному середовищі. Оскільки США сьогодні виглядають справжнім потужним лідером, поки що неможливо спрогнозувати, хто б міг скласти їм гідну конкуренцію в найближчі 10–15 років, то у статті проаналізовано економічний стан США як один з основних факторів геополітичного становища, наведено статистичні матеріали, які відображають основні показники стану економіки та їх динаміку протягом останніх років. Розглянуто нафту як інструмент впливу США на геополітичний стан світу шляхом її використання для задоволення національних інтересів країни та здійснення геополітичної стратегії щодо всіх континентів. Наведено перспективи США в умовах глобального геополітичного лідерства.

Ключові слова: геополітика, геополітичне лідерство, геополітичний фактор, національні інтереси, геополітичне середовище.

В статье исследованы процесс и причины формирования США как глобального гео-

политического лидера, освещены основные аспекты современного геополитического положения США в мире, охарактеризованы основные геополитические факторы, обусловившие современное геополитическое положение США, определена роль США в современной геополитической среде. Поскольку США сегодня выглядят настоящим мощным лидером, пока невозможно спрогнозировать, кто бы мог составить им достойную конкуренцию в ближайшие 10–15 лет, то в статье проанализировано экономическое состояние США как один из основных факторов геополитического положения, приведены статистические материалы, отражающие основные показатели состояния экономики и их динамику в течение последних лет. Рассмотрена нефть как инструмент влияния США на геополитическое состояние мира путем ее использования для удовлетворения национальных интересов страны и осуществления геополитической стратегии касательно всех континентов. Приведены перспективы США в условиях глобального геополитического лидерства.

Ключевые слова: геополитика, геополитическое лидерство, геополитический фактор, национальные интересы, геополитическая среда.

УДК 339.97

Бобровник В.М.

студентка

Університет державної фіскальної
служби України

Коляда О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
міжнародної економіки

Університет державної фіскальної
служби України

The article deals the process and causes of the formation of the United States as a global geopolitical leader, highlights the main aspects of the current geopolitical position of the US in the world. At the beginning of the 21st century, the United States is a leader in the global community for almost all components of national power. The geopolitical factors play a decisive role in the states of the foreign policy links of the states and article describes the main geopolitical factors that have caused the current geopolitical state of the United States, defined the role of the United States in the modern geopolitical environment. As the United States today looks like a real powerful leader, and it is still impossible to predict who could compete with them in the next 10–15 years, in the article is analyzed the economic condition of the USA as one of the main factors of the geopolitical situation, static materials are presented that reflect the main indicators of the state of the economy and their dynamics in recent years. To achieve its goals, the United States today cooperates with almost all countries of the world, and also applies new aspects of the geopolitical strategy towards them. Considered oil as an instrument of US influence on the geopolitical state of the world, through its use to meet the national interests of the country. Modern US geopolitics is based on strengthening the position of the American state as a world leader, promoting American interests at the most favorable conditions for the country. The United States today has a tremendous influence on the world community, they are the only world superpower. Their superiority in the political, military, cultural, financial and economic fields is undoubtedly the largest multinational corporations that handle the latest technology and provide high-quality services, and the geographic location provides them with many benefits in terms of implementing their geopolitical course. In the article presented the prospects of the USA in the conditions of global geopolitical leadership. The 21st century, especially its initial stage, will depend largely on the United States – from what international order it will strive to build, which strategy will be followed, which foreign policy tasks will be put before and among other actors. Finally, the United States at the present time retains a unique place in the modern world.

Key words: geopolitics, geopolitical leadership, geopolitical factor, national interests, geopolitical environment.

Постановка проблеми. Сполучені Штати Америки на сучасному етапі розвитку зберігають унікальне місце в сучасному світі. Як писав у 2004 р. Дж. Ікенберрі, «панування США на світовій арені не має історичних аналогів».

Сучасна геополітика США базується на зміцненні позицій американської держави як світового лідера, просуванні американських інтересів на найбільш вигідних для країни умовах, запобіганні такому світовому сценарію, за якого американському лідерству не може бути завдано шкоди.

Між іншим, сучасний етап трансформації системи міжнародних відносин характеризується такими ознаками, як складність, динамічність та непередбачуваність. Це означає те, що Сполученим Штатам буде дедалі складніше контролювати сучасні складні багаторівневі світові процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам геополітики та геополітичного стану США присвячені роботи таких вітчизняних та іноземних дослідників, як І.Д. Дудко, М.В. Багров, В.О. Дергачов, М.С. Дністрянський, О.Г. Топчієв,

О.І. Шаблій, Б.П. Яценко, Е. Гідденс, Р. Кохейн, С. Стрендж, Н. Спайкмен.

Постановка завдання. Метою статті є загальна характеристика сучасного геополітичного стану Сполучених Штатів Америки та дослідження процесу його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сполучені Штати Америки сьогодні мають величезний вплив на світову спільноту, вони є єдиною світовою наддержавою. Їх перевага у політичній, військовій, культурній, фінансовій та економічній сферах є безсумнівною, у них функціонують найбільші транснаціональні корпорації, що розпоряджаються новітніми технологіями та надають високоякісні послуги, а географічне положення дає їм багато переваг щодо здійснення геополітичного курсу.

Вирішальну роль у становленні зовнішньополітичних зв'язків держави відіграють геополітичні фактори, їм також притаманне спрямування процесів державного будівництва в природний потік розвитку. Як правило, геополітичний фактор – це сукупність географічних показників, які спричиняють певний напрям у політиці окремої держави щодо забезпечення її національних інтересів на певному етапі розвитку.

Існує багато факторів, що впливають на політичну діяльність людей, але саме географічний фактор найменш вразливий до змін. Безпосередньо він відіграє вирішальну роль у політиці держави до того часу, поки його географічно-просторове середовище залишається незмінним. На думку професора Єльського університету Н. Спайкмена, «географія є тим самим фундаментальним чинником зовнішньої політики держав, саме тому він є найбільш тривалим і незмінним. Міністри з'являються і зникають, вмирають навіть диктатори, однак гірські масиви залишаються непохитними» [1, с. 41]. Проте до цього часу перед державою стояла мета завоювання нових територій задля реалізації своїх національних інтересів, безпеки тощо або шляхом підкорення інших народів, або шляхом захоплення суміжних територій. Розміри територій, які їй належать або на які вона має вплив, фактично визначали державну могутність і владу, а також безпосередньо її багатство.

До переліку геополітичних факторів можна включити насамперед розміри та географічне положення Сполучених Штатів. Четверте місце серед решти країн світу посідають Сполучені Штати Америки за обсягами території (9,4 млн. км²). США складаються з трьох частин. Перша частина – це материкова територія, на якій розміщуються 48 штатів, що займає приблизно 80% загальної площі всієї країни. За формою вона схожа на масивний чотирикутник, що тягнеться зі сходу на захід майже на 4,7 тис. км, а з півночі на південь на 3 тис. км. Інші 2 частини – це віддалені від неї штати Аляска та

Гавайські острови в Тихому океані. Всі ці умови дають велику можливість будувати промислові підприємства, науково-дослідні центри, створювати різні економічні зони, військові бази тощо. США мають дуже вигідне для країни економіко-географічне положення (ЕГП). Переважно воно забезпечується тим, що зі сходу вони оточені водами Атлантичного, а із заходу – водами Тихого океану. Морські межі сягають 12 тис. км. Цей факт іще з давніх часів давав перевагу для торговельних зв'язків із заокеанськими країнами. Це здавна полегшувало торгові зв'язки із заокеанськими країнами та водночас гарантувало країні безпеку [2].

Сусідство з менш розвиненими в економічній сфері Мексикою та Канадою також вигідно вплинуло на США. Внаслідок цього монополії США вдало експлуатують природні та трудові ресурси цих країн, отримуючи великі прибутки. Розвитку економіки США сприяє безпосереднє близьке розміщення з країнами Латинської Америки.

На території США перетинаються різні кліматичні зони, завдяки чому активно формується й розвивається власне сільське господарство та фермерство. Американський клімат досить сприятливий до вирощування багатьох рослин, необхідних для їжі та низки виробництв, до життя безлічі видів домашньої худоби та птаства. Крім того, значні території США багаті на корисні копалини: від нафти до безлічі дорогоцінних металів. Важливу роль відіграють лісові та хімічні запаси Штатів. Завдяки цим факторам США сьогодні економічно незалежні від інших країн та мають можливість сьогодні створювати низку високотехнологічних компаній. Географічна віддаленість від більшості провідних країн світу також відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку США. Територія держави межує з невеликим числом країн і віддалена від інших лідируючих світових держав. Саме цей фактор проявився найбільш яскраво за часів Другої світової війни і, беззаперечно, на сьогодні відіграє вагомий роль.

Нарешті, варто відзначити, що США зараз відзначаються слабкою заселеністю. За винятком східних прибережних територій та півдня країни, щільність заселення навіть досить хороших з кліматичної точки зору районів найчастіше сильно відрізняється від аналогічних показників інших світових економічних лідерів. Це також говорить про гарні перспективи розвитку та є значним фактором соціально-економічного розвитку.

Історія США порівняно з іншими країнами не так тривала. Незважаючи на це, навіть за невеликий період часу ця країна стала лідером у світовому господарстві. Сьогодні сліди економічної та культурної експансії США можна знайти по всьому світі. Аналіз економічних показників Америки в минулому дає змогу зробити висновок про те, що бурхливий розвиток цієї країни та досягнення

нею сучасних позицій відбулися в один період, а саме під час і після Другої світової війни. Саме в цей період Америка здійснила величезний стрибок економічних та соціальних показників.

Друга світова війна – це глобальна війна, у якій США мали змогу воювати на чужій території досить далеко безпосередньо від Американського континенту. На території США тоді ще не було не тільки воєнних дій та повітряних бомбардувань, але й навіть повітряних тривог.

Під час Другої світової війни відбулися структурні зміни в промисловості США. Ті галузі, які зробили великий стрибок уперед (наприклад, авіаційна та хімічна), збільшили свою питому вагу в промисловості країни.

У підсумку Другої світової війни національне багатство США в невимірних цінах (у цінах 1929 р.) зовсім незначно зросло. Воно дорівнювало 445,8 млрд. дол. США [3] у 1929 р., 424,8 млрд. дол. США – у 1939 р., 435,6 млрд. дол. США – у 1945 р. Беззаперечно, тим більше для населення, національне багатство країни у 1945 р. не досягло рівня 1929 р. Це пояснюється тим, що війна забирала велику частину національної продукції, а також існувала невідповідність між зростанням продукції та виробничого апарату. У період з 1942 по 1943 рр. виробництво у військовій сфері займало дві третини всієї виробленої промислової продукції. Американський економіст Е. Хансен, що працював консультантом Федерального резервного управління та урядових органів США, стверджував, що до кінця Другої світової війни в роботу для військових цілей було включено близько половини всіх продуктивних ресурсів США [4].

Варто також відзначити, що через те, що військові дії прямо не зачепили американський континент, США не зазнали тих бід, що звалились на багато націй Європи та Азії, порівняно з якими, людські втрати США були відносно невеликими.

Війна також посприяла збільшенню національного багатства США, їх трансформації у фінансово-економічного та військово-політичного лідера. Природа внутрішнього розвитку американського капіталізму (швидке накопичення капіталу, бурхливе зростання продуктивних сил) спонукала його до широкої зовнішньої експансії. Цьому факту перш за все посприяло співвідношення сил, яке дещо змінилося після завершення війни. Основні опоненти США або тимчасово вийшли з ладу (Німеччина, Японія), або потрапили у фінансово-економічну залежність від американських кредиторів (Великобританія, Франція). США скористалися цим, щоб оволодіти новими ринками, збільшити експорт товарів та капіталів (особливо шляхом надання кредитів і позик), а також створити широку «імперію долара» [5].

Крім описаних нами вище історичних передумов розвитку та становлення США й перерахова-

них геополітичних факторів, можна назвати інші важливі обставини, що сприяють розвитку Сполучених Штатів Америки. Однією з таких обставин є розвинена система американської освіти. Сьогодні США є одним зі світових лідерів у галузі підготовки фахівців для різних галузей промисловості, сільськогосподарства тощо. Крім того, країна демонструє прогрес щодо розвитку теоретичних наук, зокрема фізики, хімії, економіки. За кількістю лауреатів Нобелівської премії США займають лідируючі позиції вже протягом десятиліть. Незважаючи на наявну із середини минулого століття критику самої системи американської освіти (неглибоке вивчення предметів у школі, надмірно обмежене коло досліджуваних дисциплін, платність більшості привілейованих навчальних закладів тощо), сьогодні в Америку їдуть вчитися з усього світу. Дуже багато у США студентів з азіатських країн, Африки, країн арабського світу. Уряд Штатів виділяє великі грошові суми для проведення наукових програм, НДДКР, симпозіумів, залучає до роботи молодих вчених з різних країн. Крім того, заохочується переїзд до Америки на ПМЖ різних фахівців, особливо в галузях медицини, програмування та комп'ютерних технологій, точних наук. Це також сприяє створенню наукового потенціалу країни [1].

Важливу роль відіграють значні традиції господарювання, використані під час розвитку. США, будучи утворені як колонія Англії, мали можливість користуватися господарськими традиціями цієї розвиненої до того часу в економічному аспекті країни, а також використовувати досвід людей, що переселилися на новий континент. У результаті розвиток нової країни від самого початку відбувався дуже активно, а вже через кілька століть невелика колонія перетворилася на країну, лідируючу за більшістю економічних показників [3].

Ще однією важливою обставиною стала науково-технічна революція. В її результаті в другій половині XX століття США переобладнали багато виробництв, провели глибоке технічне переоснащення, що дало змогу помітно збільшити їхню питому ефективність та підвищити економічні показники шляхом зниження витрат і збільшення продуктивності.

Можна дискутувати щодо лідерського призначення Америки вести вперед людську цивілізацію, але не можна заперечувати, що саме цим займаються керманічі Білого Дому. Повороти історії, спричинені діями американців, можуть водночас відкрити як еру глобального компромісу, так й глобального системного зламу, від якого зовсім недалеко до глобального хаосу.

Американцям дійсно вдалося створити свій оригінальний світ, нетипово для світової історії затишний для багатьох націй та народів. За всіх недоліків у соціальній організації принципова загроза для американського суспільства зазви-

чай походила з-зовні країни. Проте світ глобалізації змінює весь світовий простір, а Америка більше не є окремо розташованим островом добробуту та щастя. За іронією долі значною мірою ця небезпека створена самими американцями, бо саме вони є найбільшими глобальними практиками [6].

Масштабування та високий ступень впливу міжнародно-політичної дії Америки на розвиток світової спільноти залишаються вражаючими. Практичні наслідки глобальної дії Америки вже сьогодні впливають як на стан речей у сфері міжнародного співробітництва, так і на розвиток таких напрямів національної політики, як освіта, медицина, екологія, енергетика, економіка та фінанси, мас-медіа та інформаційні технології.

З іншого боку, уособлене США західне лідерство як провідний історичний тренд розвитку системи міжнародних відносин кінця XX – початку XXI століть, названий експертами однополярним моментом, виявилось більш тривалим та багатовимірним за більшістю очікувань та прогнозів. Сьогодні США залишаються провідною державою світу, єдиною глобальною наддержавою за більшістю показників владної потужності. Проте останні десятиліття демонструють, що основним трендом міжнародно-політичного розвитку поступово стає зміщення важливих показників. Перш за все йдеться про те, що темпи зростання у США та інших західних 96 країнах вже тривалий час є значно нижчими, ніж у деяких держав, що розвиваються, а потужний економічний базис зростання є ключовим фактором, що сприяє побудові потужності в інших сферах розвитку [7].

Водночас зростаючі держави, перш за все Китай та Індія, почали обережно просувати свої власні погляди щодо кращого управління міжнародною системою та вимагають більшого впливу на міжнародний процес прийняття рішень щодо вжиття узгоджених та ефективних міжнародних заходів реагування на спільні проблеми й пошуку стійких договірних можливостей щодо стабільного глобального розвитку.

Нині існує висока ймовірність появи нових силових полюсів та можливостей процесу перетікання владної потужності, тобто зміни позиції елементів у найвищих за потужністю щаблях міжнародної системи.

Значною мірою подальше лідерство буде залежати від уміння організовувати союзників та маніпулювати суперниками. Діючи подібним чином, американська адміністрація намагається стримувати деякі держави там, де проблему складно вирішити дипломатією чи навіть війною.

Очевидно те, що Вашингтону потрібно буде боротися за вплив на складний ансамбль глобальних гравців, де низка акторів, починаючи з Китаю, намагається скласти йому очевидну конкурен-

цію на перспективу не лише в економічній сфері. Вже сьогодні військовий бюджет КНР становить 145 млрд. дол. США на рік. Це значно менше за 584,2 млрд. дол. США на оборону, прийнятих урядом США, але у загальносвітовому масштабі це вже друге місце за витратами на силову потужність [8].

Слід зазначити, що актори, діючи на обмеження американської потужності, не поспішають створювати чітку антиамериканську глобальну коаліцію, демонструючи здатність стиля мислення щодо політики. Сам факт зростання потужності й кожен крок нових великих держав або претендентів на отримання такого статусу в майбутньому створюють підвалини до зростання інтересу цих держав до самої можливості протистояння Вашингтону щодо ведення світових справ.

Зниження лідерських позицій Америки містить серйозну небезпеку для всієї світової спільноти, бо створює ризик хаосу у глобально-системному функціонуванні. При цьому в самому Вашингтоні визнають світовий простір небезпечним місцем, де мир підтримується силою (мілітарною, м'якою, розумною) [9].

Економіка Сполучених Штатів відіграє провідну роль у сучасній глобальній економіці. Економічне й політичне значення США зростає на фоні дезінтеграційних процесів в ЄС (Brexit, каталонський сепаратизм) та агресивної політики Кремля. Отже, розуміння процесів, які відбуваються в економіці цієї країни, є важливим для пізнання тенденцій розвитку не тільки США, але й усього світу.

США – це високорозвинена індустріально-аграрна країна Північної Америки. Економіка США посідає перше місце у світі за обсягом номінального ВВП, друге місце – за ВВП, розрахованим за ПКС. Середньорічні темпи приросту ВВП США у 1999–2008 рр. незначним чином перевищували темпи приросту ВВП в розвинутих країнах світу (2,6% і 2,5% відповідно).

ВВП США у 2016 р. сягнув 18,57 трлн. дол. США, що складає 24,7% світового ВВП (ВВП на душу населення становить 57,44 тис. дол. США), а вже у 2018 р. досягнув цифри 20,5 трлн. дол. США (рис. 1).

Рівень інфляції у США у 1999-2008 рр. дорівнював 2,8% (у розвинутих країнах він в середньому становив 2,2%), а у 2014-2018 рр. він утримувався в межах 0,7–2,1% (рис. 2) (у розвинутих країнах він склав 0,8-2,0%) [10].

Послуги є основним сектором сучасної економіки країни, на який припадає майже 80% ВВП. В обробній промисловості США є одним зі світових лідерів у галузях комп'ютерної, медичної, аерокосмічної та військової техніки, а також у виробництві фармацевтичних товарів. Крім того, США мають висококваліфіковану робочу силу та максимальне число випускників вищих навчальних закладів на тисячу робітників у світі.

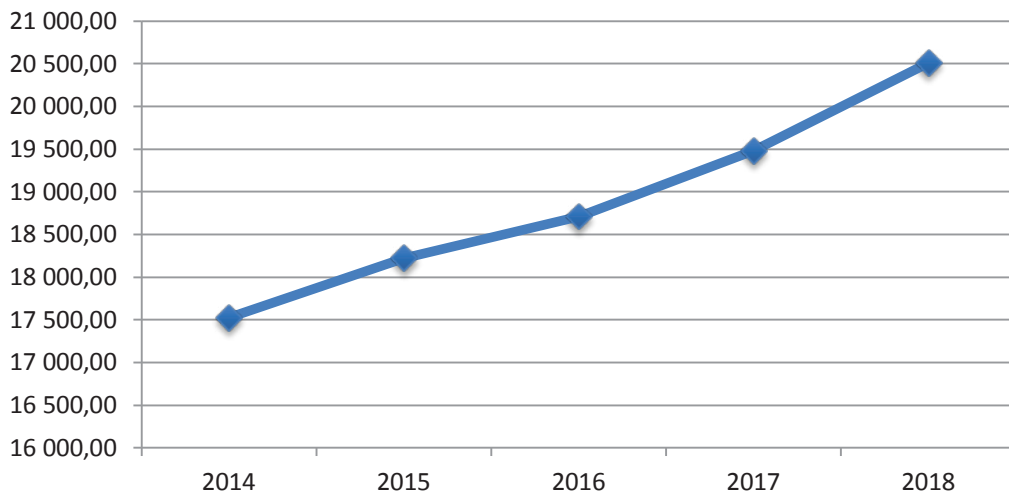


Рис. 1. Валовий внутрішній продукт США, трлн. дол. США

Джерело: [10]

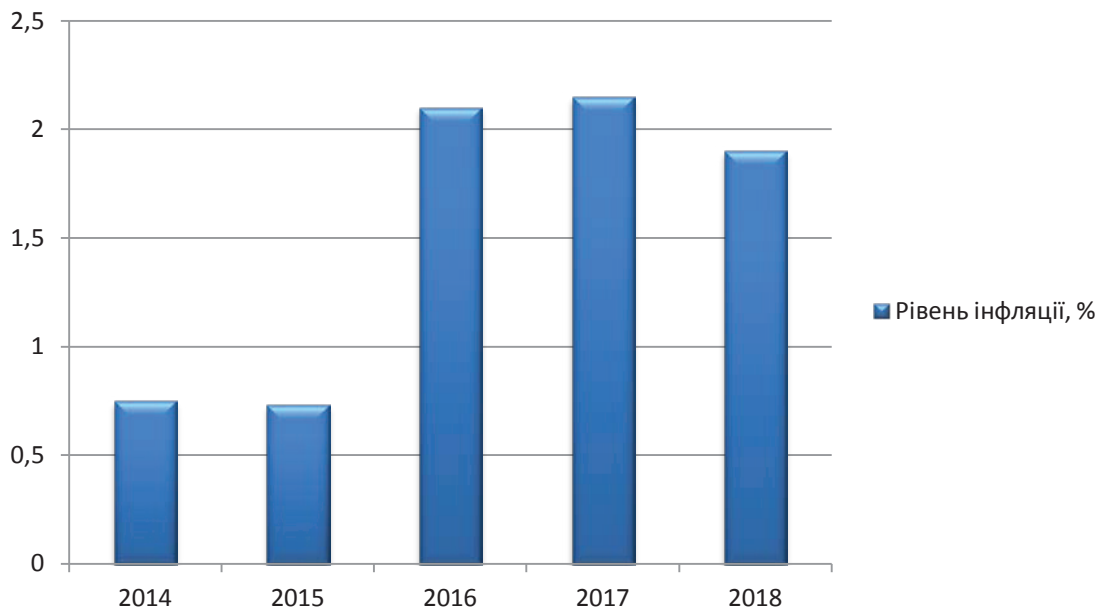


Рис. 2. Рівень інфляції у США

Джерело: [10]

Сполучені Штати є другою (після КНР) за величиною споживання енергії державою. В енергетичному секторі США переважає теплова енергетика, на яку припадає близько 65% від загального обсягу виробництва, а серед видів палива у споживанні первинної енергії переважають нафта (37%), природний газ (31%) і вугілля (18%) [16].

Щодо вугілля, то США тривалий час не тільки посідають третє місце у світі з його видобутку (після КНР та Індії), але й навіть входять до шістки провідних країн, що є нетто-експортерами. Після так званої сланцевої революції у США (якісні зміни в технологіях видобування нафти й газу з покладів сланцевих порід на

початку XXI століття) видобуток нафти й газу різко збільшився. За обсягами видобутку природного газу США, впевнено обійшовши РФ, вийшли на перше місце у світі, а за обсягами видобутку нафти Сполучені Штати нині впевнено посідають перше місце, обігнавши Саудівську Аравію та Російську Федерацію [11].

Долар США вже понад 50 років залишається головною світовою валютою. Зміцнення долара США часто негативно відбивається на вартості нафти, роблячи її покупку дорожче для власників інших валют.

Нині Америка використовує нафту й ціни на неї як інструмент впливу на інші країни у своїй

геополітиці. Відомо, що ціна на нафту досить серйозно знизилась.

Для того щоби зрозуміти, з якою метою сьогодні США здійснюють такі важливі кроки у своїй зовнішньоекономічній діяльності, варто провести певні паралелі щодо того, яким чином пов'язана ціна на нафту з політичною історією.

У грудні 1979 р. радянські війська увійшли в Афганістан. Нафта тоді була на ціновому піку, коштуючи 101 дол. США за барель. Тогочасна ціна разом зі швидко зростаючим видобутком вуглеводнів у Західному Сибіру забезпечила СРСР досі небаченими валютними доходами. Замість того щоби відкладати ці кошти на чорний день, радянський уряд витрачав їх на іноземні авантюри та імпорту продуктів харчування [12].

Через сім років після вторгнення в Афганістан ціна сирої нафти марки «Brent» впала до 30 дол. США за барель. Вже у 1986 р. новий лідер СРСР Михайло Горбачов оголосив політику «перестройки» та зближення з країнами Заходу. Через три роки після цього війська залишили Афганістан, а ще через два роки Радянського Союзу не стало.

Ці факти свідчать про те, що період дорогої нафти збігся в часі з радянською агресією. Проте щойно ціна впала, СРСР став більш демократичним і захотів дружити із Заходом.

Це є не єдиним прикладом. У 1975 р. СРСР разом з усіма іншими європейськими країнами (за винятком Албанії), США та Канадою підписав Гельсінську декларацію, яка стала початком Організації з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ). Гельсінський процес примирення між капіталістичними та соціалістичними країнами гарантував непорушність європейських кордонів, незастосування сили й дотримання прав людини. Варто зауважити, що він збігся з недовгим періодом здешевлення нафти.

Той факт, що ціна на паливо співвідносилася із зовнішньою політикою СРСР, не має дивувати. В неконкурентній плановій економіці доходи від продажу нафти й газу складали до 67% усіх експортних надходжень. Однак це співвідношення зберіглося після розпаду Радянського Союзу та переходу до ринкової економіки. Вуглеводні залишилися головною складовою російського експорту.

Коли у 2000 р. до влади прийшов новий президент, ціна на нафту марки «Brent» складала 25 дол. США за барель. Тогочасний президент хотів тоді мати дружні стосунки із США, не висунув проти розширення НАТО на територію країн Балтії та розцінив терористичний акт ісламістської організації «Аль-Каїда» на території США, який був здійснений 11 вересня 2001 р., як шанс РФ зблизитися з Альянсом.

Через сім років, коли нафта коштувала 105 дол. США за барель, Росія вдерлася на територію Грузії, що привело до значного погіршення

стосунків між РФ і США. Через кілька місяців світ накрила фінансова криза, а нафта впала до 67 дол. США. Тоді Кремль згодився на пропозиції президента Б. Обами щодо «перезавантаження» відносин, щоправда, це залишилося тільки спробою.

Загальновідомим є факт того, що США мають великі запаси нафти й газу. За доведеними запасами нафти країна посідає третє місце на Американському континенті (після Венесуели та Мексики), за доведеними запасами газу – перше місце (1999 р.).

США були лідером з видобутку нафти до 1974 р., коли перше місце за цим показником посів Радянський Союз. До кінця 1970-х рр. СРСР видобував на третину більше нафти, ніж США, а в кінці 1980-х рр. відставання Сполучених Штатів становило близько 50%. Скоротити відставання від лідерів та обійти на початку поточного року Саудівську Аравію американцям вдалося завдяки розробкам сланцевої нафти та змінам у законодавстві, які дали змогу вести розроблення на шельфі Аляски [13].

США стрімко нарощують обсяги видобутку нафти. У лютому 2019 р. видобуток нафти США перевищив показник Саудівської Аравії вперше за більш ніж два десятиліття. У червні та серпні 2018 р. США вперше з лютого 1999 р. перевищили обсяги видобутку нафти в Росії.

Незважаючи на те, що Міжнародне енергетичне агентство не публікує прогнози видобутку сирої нафти для Росії та Саудівської Аравії в STEO, MEA очікує, що видобуток сирої нафти у США (рис. 3) продовжуватиме перевищувати видобуток російської та саудівської нафти протягом 2019 р.

Виробництво сирої нафти у США, зокрема нафти з легких сортів нафтової сировини, швидко зросло з 2011 р. Значна частина нещодавнього зростання відбулася в таких областях, як Пермська область у західному Техасі, східна Нью-Мексико, Федеральна офшорна Мексиканська затока, Баккенська область в Північній Дакоті та Монтані.

Падіння цін на нафту в середині 2014 р. привело до того, що американські виробники скоротили свої витрати й тимчасово зменшили видобуток нафти. Проте після зростання цін на нафту на початку 2016 р. (рис. 4) інвестиції та виробництво почали зростати знову [14]. Для порівняння, Росія та Саудівська Аравія зберегли відносно стійке зростання видобутку нафти останніми роками.

Експерти заявляють, що сьогодні Америка може знизити світову ціну на нафту до 30 доларів США за барель. Нафтовидобувна промисловість Росії цього просто не витримає. Вони вважають, що недавня активізація США на світовому ринку нафтопродуктів може завдати серйозної шкоди економіці Російської Федерації. Причина полягає в тому, що Америці набагато простіше переступити поріг рентабельності видобутку нафти.

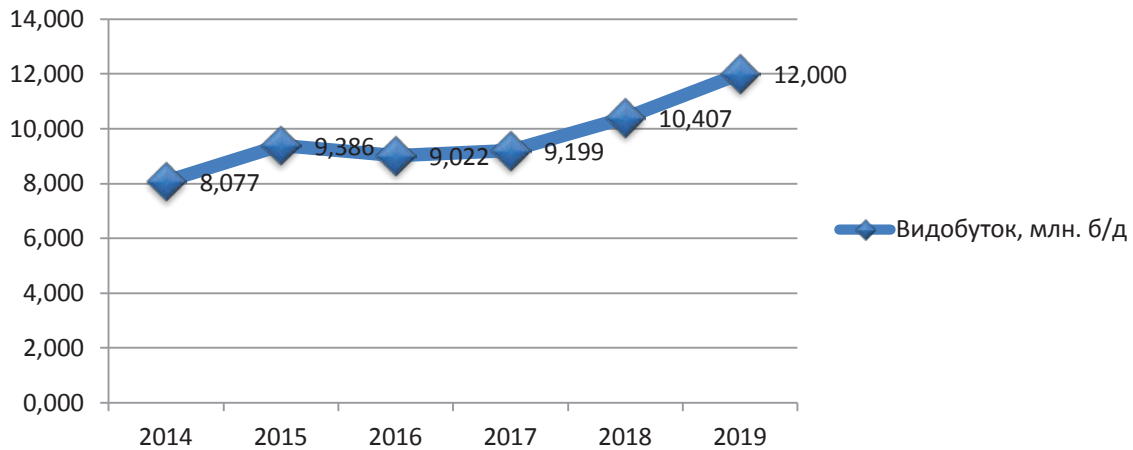


Рис. 3. Обсяг видобутку нафти у США, млн. б/д

Джерело: [20]

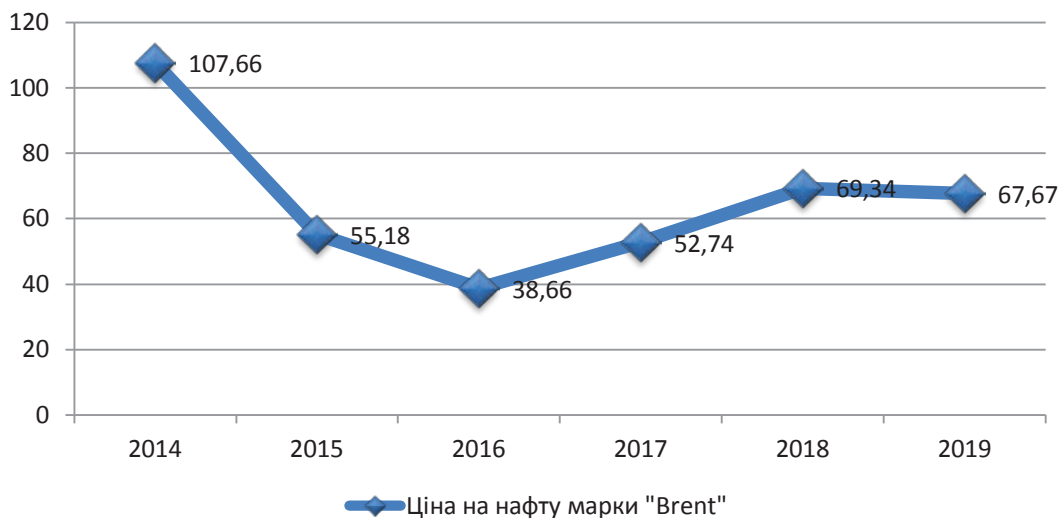


Рис. 4. Динаміка цін на нафту марки «Brent», долар за барель (вказано станом з березня 2014 по березень 2019 рр.)

Джерело: [13]

Президент США вважає, що Штати повинні переорієнтувати економіку на власне виробництво. Отже, було розвідано пермське родовище, там були пробурені 144 свердловини, завдяки чому США з найбільших імпортерів перетворилися на найбільших експортерів.

Наголошується на тому, що ще кілька років тому ціна в 70 доларів США за барель вважалася межею, за якою йде нерентабельність видобутку. Зараз же всерйоз обговорюється потенційна вартість лише у 30 дол. США.

За цим стоїть мета США зайняти вільну нішу. Наприклад, якщо Саудівська Аравія та Америка можуть почуватися досить комфортно навіть за ціни 30 доларів США за барель і менше, то РФ уже не зможе, адже там верхні пласти вже вироблені, а нафту потрібно добувати з усе більшої глибини,

що приводить до появи нових складнощів, таких як зростання затрат на добування, наслідком чого є нерентабельність.

Висновки з проведеного дослідження. Сполучені Штати Америки сьогодні мають величезний вплив на світову спільноту, вони є єдиною світовою наддержавою. Їх перевага в політичній, військовій, культурній, фінансовій та економічній сферах є безсумнівною, в них функціонують найбільші транснаціональні корпорації, що розпоряджаються новітніми технологіями та надають високоякісні послуги, а географічне положення дає їм багато переваг щодо здійснення свого геополітичного курсу.

Варто відзначити, що протягом своєї історії США пройшли складний шлях до всесвітнього лідера, сформувавши одну з найбільш ефективних, конку-

рентних та інноваційних моделей соціально-економічного розвитку в сучасному середовищі.

Щодо геополітичних факторів, то ефективне використання природньо-географічних та внутрішньополітичних особливостей зробило США одними з наймогутніших центрів сили на міжнародній арені до початку XX століття, що дало змогу зберегти цей статус практично до середини 50-х рр.

Якщо говорити про сучасну роль в глобальному геополітичному середовищі, то США сьогодні виглядають справжнім потужним лідером, поки що неможливо спрогнозувати, хто би міг скласти їм гідну конкуренцію в найближчі 10-15 років навіть за умови, що розвиток об'єднаної Європи, Китаю та Росії піде прискореними темпами.

Америка вміло використовує свої запаси нафти, а також ціну на неї для досягнення своїх геополітичних цілей. Нині експерти прогнозують, що до 2035 р. саме США будуть найбільшим у світі виробником рідких вуглеводнів з обсягом виробництва близько 17 млн. бар. за добу, щодо Росії передбачають збільшення середньодобового видобутку до рівня 12 млн. бар. Також було розвідано пермське родовище, де пробурені 144 свердловини, отже, США з найбільших імпортерів перетворились на найбільших експортерів. Отже, залишаючись лідером у цій важливій сфері, США зможуть далі диктувати свої умови на геополітичній арені. З огляду на те, що США нарощують свій енергетичний потенціал та вміло користуються такою перевагою у своїй зовнішній політиці, РФ та інші країни світу матимуть «грати за їхніми правилами».

Отже, США залишаються основним геополітичним лідером у сучасному світі та мають значні перспективи залишитись ним у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Spykman N. *America's Strategy in World Politics. The United States and the Balance of Power*. N.Y. : Transaction Publishers, 1942. 500 p.
2. Herb G. *The Politics of Political Geography*. URL: www.sagepub.com/upm-data/19015_4952_Cox_Ch01.pdf (дата звернення: 15.04.2019).
3. Ян Э. Что такое геополитика? *Мировая экономика и международные отношения*. 2014. № 4. С. 90-101.
4. Вард Г. *История США*. Москва : АСТ ; Астрель, 2009. 258 с.
5. Аверкиева Ю.Л., Карпов Л.Н., Бромлей Ю.В., Лебедев Н.И. *Страны и народы. Америка*. Москва, 1999.
6. Haas E. *The Age of Nonmorality. What will Follow U.S. Dominance*. URL: <http://www.foriengaffairs.org.2008050faessay87304.100> (дата звернення: 15.04.2019).
7. *The Asian Century. What International Norms and Practices? Conference Proceedings 12 September 2014. French Institute of International Relations*. P. : Ifri, 2014. 97 p.

8. *Le budget de la défense chinoise en hausse de 10.1% en 2015, la plus faible augmentation en cinq ans*. URL: http://www.chine-informations.com/actualite/cn/le-budget-de-la-defense-chinoiseen-hausse-de-en-la-plus_74493.html (дата звернення: 15.04.2019).

9. *Knoema's World Data Atlas*. URL: <https://knoema.com> (дата звернення: 15.04.2019).

10. *Key world energy statistics. International Energy Agency*. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf> (дата звернення: 17.04.2019).

11. Ferraro D., Rogoff K., Rossi B. *Can Oil Prices Forecast Exchange Rates?* 2015. URL: <http://www.econ.upf.edu/~brossi/OilAndExchangeRates.pdf> (дата звернення: 17.04.2019).

12. *The new economics of oil: Sheikhs v shale. The Economist*. 2014. December 6. URL: <http://www.economist.com/news/leaders/21635472-economics-oil-have-changed-somebusinesses-will-go-bust-market-will-be> (дата звернення: 15.04.2019).

13. *World's Top Oil Producers. CNN Money*. URL: money.cnn.com/interactive/news/economy/worlds-biggest-oil-producers (дата звернення: 17.04.2019).

14. Блага Т. Міжнародна динаміка цін на нафту: куди будемо рухатись? *Free Voice Information Analysis Center*. 2015. URL: <http://iac.org.ua/mizhnarodna-dinamika-tsin-na-naftu-kudi-budemo-ruhatis> (дата звернення: 17.04.2019).

REFERENCES:

1. Spykman N. (1942) *America's Strategy in World Politics. The United States and the Balance of Power* / Nicholas John Spykman – N.Y. : Transaction Publishers, 500 p.
2. Herb G. *The Politics of Political Geography*. G. Herb. Available at: www.sagepub.com/upm-data/19015_4952_Cox_Ch01.pdf (accessed: 15 April 2019).
3. Yan E. (2014) *Chto takoe geopolitika?* [What is geopolitics?]. E. Yan. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. № 4, pp. 90-101.
4. Vard G. (2009) *Istoriya SShA*. [The History of the USA] M. : AST ; Astrel'. 258 p.
5. Averkheva Ju.L., Karpov L.N., Bromlej Ju.V., Lebedev N.I. (1999) *Krajiny i narody. Ameryka*. [Countries and peoples. America]. – M.
6. Haas E. *The Age of Nonporality. What will Follow U.S. Dominance*. Available at: <http://www.foriengaffairs.org.2008050faessay87304.100> (accessed: 15 April 2019).
7. *The Asian Century. What International Norms and Practices? Conference Proceedings 12 september 2014. French Institute of International Relations*. P. : Ifri, 2014. 97 p.
8. *Le budget de la défense chinoise en hausse de 10,1% en 2015, la plus faible augmentation en cinq ans*. Available at: http://www.chine-informations.com/actualite/cn/le-budget-de-la-defense-chinoiseen-hausse-de-en-la-plus_74493.html (accessed: 15 April 2019).
9. *Knoema's World Data Atlas*. Available at: <https://knoema.com> (accessed: 15 April 2019).
10. *Key world energy statistics. International Energy Agency*. Available at: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf> (accessed: 17 April 2019).

11. Ferraro D., Rogoff K. and B. Rossi (2015): Can Oil Prices Forecast Exchange Rates? Available at: <http://www.econ.upf.edu/~brossi/OilAndExchangeRates.pdf> (accessed: 17 April 2019).

12. *The Economist*. "The new economics of oil: Sheikhs v shale". December 6, 2014. Available at: <http://www.economist.com/news/leaders/21635472-economics-oil-have-changed-somebusinesses-will-go-bust-market-will-be> (accessed: 17 April 2019).

13. World's Top Oil Producers. CNN Money. Available at: money.cnn.com/interactive/news/economy/worlds-biggest-oil-producers (accessed: 17 April 2019).

14. Blagha T. (2015) Mizhnarodna dynamika cin na naftu: kudy budemo rukhatysj? [International dynamics of oil prices: where will we move?]. T. Blagha. *Free Voice Information Analysis Center*. Available at: <http://iac.org.ua/mizhnarodna-dynamika-tsin-na-naftu-kudi-budemo-ruhatis> (accessed: 17 April 2019).

Bobrovnik Viktoria

Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Kolyada Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine

GEOPOLITICAL CHARACTERISTICS OF THE MODERN SITUATION OF THE USA

The purpose of the article. In the modern global environment, geopolitics occupies a leading position, and is an important means of maintaining the world order between countries, the same as the United States; their geopolitical strategy is, above all, a way of cooperation between countries of the world under the auspices of their unconditional leadership.

Geopolitics is, first and foremost, a science of communication and interaction between geographic space and politics. To date, it is an important component of the modern world and performs a number of important functions.

The purpose of this article is to characterize the current geopolitical state of the United States, identify the main moments of this state and the prospects for its development.

Methodology. The survey is based on the institutional structure of international relations and foreign policy of states, depending on their status. The essence of geopolitics and the modern stage of the transformation of the system of international relations are substantiated, since the present geopolitical situation is characterized by such concepts as complexity, dynamism and unpredictability. This means that the United States will increasingly struggle to control today's complex, multilevel world processes.

Results. The United States today has a tremendous influence on the world community, they are the only world superpower. Their advantage in the political, military, cultural, financial and economic spheres is undoubted.

Geopolitical factors play a decisive role in establishing the foreign policy connections of the state; they also characterize the direction of the processes of state building in the natural flow of development.

The Americans really managed to create their original world, unusual for world history, cozy for many nations and peoples.

The US dollar has been the main world currency for more than 50 years. Strengthening the US dollar often negatively affects the cost of oil, making its purchase more expensive for the owners of other currencies. Today, America uses oil and its prices as an instrument of influence on other countries in its geopolitics.

Experts say that today America can lower the world oil price to \$30 US per barrel. The reason is that it is much easier for America to cross the profitability threshold of oil production.

The United States skillfully uses its oil reserves, as well as its price, to achieve its geopolitical goals.

Practical implications. Particular attention is drawn to the current role of the United States in the global geopolitical environment, and it is not yet possible to predict who could compete with them in the next 10-15 years, even if the development of a united Europe, China and Russia will be accelerated.

Value/originality. In our work, we considered the problem of determining the essence of geopolitics and its role in modern international relations. Analyzing this concept and its meaning for the US, we encountered some difficulties. Problems and difficulties issues determine the prospects for further research into the current geopolitical situation in the United States. In particular, the possibility of using them geopolitics tools in order to achieve national interests.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ НА ВНУТРІШНЬОМУ ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ

COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE VISEGRAD COUNTRIES ON THE EUROPEAN INTERNAL AGRICULTURAL MARKET

УДК 339.137.2

Дзяд О.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Краснікова Н.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Гречин К.О.

студент
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

У статті наведена авторська методика виявлення конкурентних переваг країн Вишеградської четвірки (V4) на внутрішньому європейському ринку сільськогосподарських товарів. Методика передбачає покрокову послідовність розрахунків із використанням індексу Баласса та моделей лінійної регресії, які дають змогу визначити характер переваг та динаміку їхнього розвитку, а також чинники їх формування. Серед таких чинників найбільший вплив мали розмір ферм, обсяги отримуваних сільськогосподарських субсидій та конкуренція з продукцією інших європейських виробників. Визначені окремі групи сільськогосподарських товарів, за якими країни V4 мають конкурентні переваги на ринку ЄС, та природу походження цих переваг. Стаття також включає коротку характеристику сільськогосподарського комплексу країн V4 та висвітлює ключові проблеми і перспективи нарощування конкурентних переваг країн четвірки на ринку сільськогосподарських товарів ЄС.

Ключові слова: конкурентні переваги, сільське господарство, внутрішній ринок ЄС, детермінанти конкурентних переваг.

В статті приведена авторська методика виявлення конкурентних переваг

країн Вишеградської четвірки (V4) на внутрішньому європейському ринку сільськогосподарських товарів. Методика передбачає покрокову послідовність розрахунків з використанням індексу Баласса та моделей лінійної регресії, які дають змогу визначити характер переваг та динаміку їхнього розвитку, а також фактори їх формування. Серед таких факторів найбільше вплив мали розмір ферм, обсяги отримуваних сільськогосподарських субсидій та конкуренція з продукцією інших європейських виробників. Визначені окремі групи сільськогосподарських товарів, за якими країни V4 мають конкурентні переваги на ринку ЄС, та природу походження цих переваг. Стаття також включає коротку характеристику сільськогосподарського комплексу країн V4 та висвітлює ключові проблеми і перспективи нарощування конкурентних переваг країн четвірки на ринку сільськогосподарських товарів ЄС.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, сельское хозяйство, внутренний рынок ЕС, детерминанты конкурентных преимуществ.

The article uses an original methodological approach to define V4's competitive advantages on the European internal agricultural market and their determinants. The ascension of the V4 to the European Union has had a significant impact on several economic sectors of these countries, especially the agricultural sectors. There is limited evidence on how the V4's competitive advantages in agricultural products have developed after their ascension to the EU. Therefore, the suggested method uses the Balassa index (also known as the Revealed Comparative Advantage index, RCA) in order to evaluate comparative or competitive advantages of the V4. Results of the analysis have shown that among the V4 countries only Poland has competitive advantages on the European agricultural market, while other countries have comparative advantages. Regression analysis has been used to examine the relationship between revealed competitive or comparative advantages and six determinants, including effectiveness of production, economic size of farms, amount of subsidies retrieved, intensity of intra-industry trade, price advantage and average worker's wage. Results revealed that the main determinants of the V4's competitive advantages on the European agricultural market were: a decrease in number of small family farms and an increase in number of big agricultural companies, able to benefit from economies of scale; tough competition both on national and foreign markets; subsidies retrieved from national governments and from the EU, especially subsidies financing modernization of farms. The study also reveals agricultural sectors in which V4's competitive advantages are strongest: tobacco, cereals and various animal products including meat. In order to effectively use their competitive advantages, the V4 must combat low productivity in the agricultural sector due to lack of proper technical equipment in family farming, as well as lack of entrepreneurs and innovators in rural areas. Solutions to these issues are provided by national rural development programs, which support investments in farm modernization and restructuring of the agricultural sector.

Key words: competitive advantages, agriculture, European internal market, determinants of competitive advantages.

Постановка проблеми. У сучасному світовому господарстві наявність конкурентних переваг на світовому ринку стає необхідністю, адже безпосередньо визначає здатність країни до динамічного економічного зростання та підвищення рівня життя її населення. В силу сприятливих агрокліматичних умов сільськогосподарський комплекс виступає важливим і перспективним сектором міжнародної торгівлі низки східноєвропейських держав, у тому числі України. В контексті євроінтеграційного процесу актуальним стає вивчення досвіду європейських країн-сусідів – Вишеградської четвірки – щодо ефективного використання конкурентних переваг національних сільськогос-

подарських комплексів на внутрішньому європейському ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш широко відомими є праці з дослідження конкурентних переваг країн, регіонів та окремих фірм М. Портера, автора теорій ромба конкурентних переваг та теорії чотирьох стадій розвитку національної економіки. Проблеми виявлення та кількісної оцінки порівняльних та конкурентних переваг присвячені праці Б. Баласса, Дж. Праудмана та С. Реддінга, Т. Вольрата.

Н. Трендов у своїй роботі оцінив вплив спільної сільськогосподарської політики ЄС на конкурентні переваги сільського господарства країн V4,

а також за допомогою кореляційного аналізу довів існування лінійної залежності між обсягами отримуваних субсидій та низкою показників, зокрема, обсягами імпорту та експорту, ефективністю тощо. Дж. Абрахам дослідив формування сільськогосподарських кластерів в країнах V4 та показав позитивний вплив цього процесу на конкурентоспроможність їхніх економік. І. Кравчакова, Р. Котулич та О. Шира використовували індекс Баласса для дослідження сільськогосподарського сектору країн V4 з погляду конкурентних переваг у зовнішній торгівлі. М. Святош та Л. Смутка розраховували індекси Баласса для ряду сільськогосподарських товарів країн V4 та визначили ті з них, за якими кожна країна мала найбільші конкурентні переваги.

Хоча значну кількість робіт та досліджень присвячено питанню конкурентних переваг сільського господарства країн V4 на світовому ринку, тема не втрачає актуальності. Новизна цієї роботи полягає в тому, що запропонована методика дозволяє виявити порівняльні та конкурентні переваги країн V4 на сільськогосподарському ринку ЄС та охарактеризувати динаміку їхнього розвитку, визначити чинники формування цих переваг та оцінити вплив кожного з них, а також встановити товарні групи, за якими країни V4 реалізують конкурентні переваги, та пояснити природу їх походження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення конкурентних переваг країн V4 на внутрішньому європейському ринку сільськогосподарських товарів та чинників їх формування. Завдання роботи полягали у тому, щоб коротко охарактеризувати сільське господарство країн V4 та використати авторську методику для виявлення конкурентних переваг, чинників їх формування та способів їх реалізації. Для досягнення поставленої мети були використані методи дослідження: статистичний, структурного, регресійного, компаративного аналізу, узагальнення і систематизації. Інформаційну базу дослідження становили дані Єврокомісії, Євростату, Європейської мережі бухгалтерської статистики (FADN).

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час вступу країн Вишеградської групи до ЄС у 2004 р. сільськогосподарський комплекс став галуззю, у якій очікувався найбільш помітний позитивний ефект від інтеграції. Сільське господар-

ство відігравало в економіках V4 більшу роль, ніж в економіках ЄС-15 – його продукція становила 3,8% ВВП чотирьох країн у порівнянні з майже 2% ВВП ЄС-15. Відповідною була і структура зайнятості – 12,5% були зайняті у сільському господарстві Вишеградської групи проти 3,8% у країнах ЄС [6]. Інтеграція з ЄС мала значний вплив на обсяги виробництва, ціни та доходи у сільському господарстві, сформувала його сучасну структуру та структуру і обсяги міжнародної торгівлі країн V4 сільськогосподарськими товарами.

Станом на кінець 2016 р. сільськогосподарський комплекс Вишеградської четвірки об'єднує 1892 тис. господарств, які разом використовують площі 24,4 млн. га. Слід зазначити, що загальні площі використовуваних земель мають тенденцію до зменшення у зв'язку з переорієнтацією територій на промислові цілі. У сільському господарстві зайняті 2,19 млн. осіб, або 7,6% суми всіх зайнятих у чотирьох країнах (табл. 1).

Структуру сільських господарств країн Вишеградської четвірки можна визначити за площею використаних територій та за економічним розміром, вираженим середньою вартістю продукції на 1 га використаних площ. Сільськогосподарський сектор у країнах Вишеградської групи представлений різними структурами у різних країнах: переважно великі ферми, що мають більшу частину площ або худоби, характерні для Чехії; змішана структура, характерна для Словаччини; та переважно дрібне фермерство, характерне для Польщі та Угорщини. Відповідною є структура за економічним розміром. Загалом за час членства четвірки в ЄС спостерігається тенденція до збільшення частки великих господарств [6].

Доходи населення, зайнятого у сільськогосподарському комплексі країн Вишеградської групи, залишаються значно нижчими за відповідні доходи робітників провідних експортерів сільськогосподарської продукції в Європі, наведених у табл. 2. На момент вступу до ЄС найвищий дохід показували польські ферми, однак за останніми даними вони займають останню позицію після Словаччини, Чехії та Угорщини. Відставання Польщі пояснюється наведеною раніше структурою комплексу, у якій переважають дрібні сімейні господарства, орієнтовані переважно на внутрішнє споживання.

Таблиця 1

Загальні показники сільськогосподарського комплексу країн Вишеградської групи у 2016 р.

Країни	Зайняті площі, га	Кількість господарств	Кількість зайнятих у 2016 р., осіб	у % до суми зайнятих
Чехія	3 455 410	26 530	103 270	2,9
Угорщина	4 670 560	430 000	391 730	5,0
Польща	14 405 650	1 410 700	1 649 400	10,4
Словаччина	1 889 820	25 660	46 690	2,9
V4 разом	24 421 440	1 892 890	2 191 090	7,6

Джерело: [2]

Таблиця 2

Середні доходи у сільськогосподарському комплексі країн V4 у порівнянні з середнім рівнем ЄС у 2016 р.

Країни	Середній річний дохід робітника, євро	Середній щомісячний дохід робітника, євро
Чехія	6127,28	510,61
Угорщина	4927,46	410,62
Польща	3400,60	283,38
Словаччина	6304,84	525,40
ЄС	11910,14	992,51

Джерело: [1]

З метою визначення конкурентних переваг країн Вишеградської четвірки на європейському ринку сільськогосподарських товарів необхідно використати методику, яка дозволила б оцінити вплив окремих чинників на формування конкурентних переваг. Запропонована методика передбачає покрокову послідовність розрахунків, групування та порівняння результатів кількісно-якісного аналізу відповідно до встановлених меж.

Крок 1. Розрахунок індексу Б. Баласса для визначення наявних порівняльних або конкурентних переваг кожної з країн V4 на європейському ринку сільськогосподарських товарів. Індекс Баласса, також відомий як коефіцієнт виявленої порівняльної переваги (Revealed Comparative Advantage – RCA), має вигляд:

$$RCA = \left(\frac{X_{ij}}{X_{nj}} / \frac{X_{it}}{X_{nt}} \right), \quad (1.1)$$

де X_{ij} – експорт сільськогосподарських товарів із країн V4 в ЄС;

X_{nj} – експорт сільськогосподарських товарів із інших країн ЄС на європейський ринок;

X_{it} – сукупний експорт товарів із країн V4 в ЄС;

X_{nt} – сукупний експорт товарів інших країн ЄС на європейський ринок [3].

Залежно від значення індексу країни V4 можуть мати:

- порівняльні переваги при значеннях $0 < RCA < 1$;
- конкурентні переваги при значеннях $RCA > 1$.

Крок 2. Визначення динаміки розвитку порівняльних або конкурентних переваг кожної країни на основі порівняння середнього індексу Баласса за певний період з індексом базового року. Якщо позначити індекс в базовому році RCA_1 , то середній індекс розраховується:

$$RCA_{\text{сеп}} = \frac{\sum_{k=2}^n RCA_k}{n-1}, \quad (1.2)$$

де n – загальна кількість років.

Залежно від отриманого середнього індексу країни можуть показувати:

– нарощування порівняльних або конкурентних переваг за розглянутий період, якщо $RCA_{\text{сеп}} > RCA_1$;

– втрату порівняльних або конкурентних переваг, якщо $RCA_{\text{сеп}} < RCA_1$.

Крок 3. Визначення чинників формування конкурентних переваг країн V4 на європейському ринку сільськогосподарських товарів за допомогою регресійного аналізу. Для цього необхідно побудувати моделі лінійної залежності розрахованих у кроці 1 індексів Баласса (залежна змінна) від показників, що відображають чинники формування конкурентних переваг (незалежних змінних), та порівняти коефіцієнти кореляції отриманих моделей. Коефіцієнт детермінації R^2 виступатиме мірою залежності виявлених переваг від чинників їх формування. Залежно від його значення, залежність переваг (залежної змінної) від певного чинника (незалежної змінної) може бути:

- щільною ($0,5 < R^2 < 1$);
- помірною ($0,25 < R^2 < 0,5$);
- неістотною ($0 < R^2 < 0,25$).

З урахуванням моделі Портера та доступних статистичних даних як чинники формування конкурентних переваг обрано такі показники:

- ефективність сільського господарства в цілому як відношення обсягу виробництва до сукупних витрат;
- середній економічний розмір ферм, виражений у вартості виробленої продукції, поділений на використану площу, – відображає структуру і характер конкуренції сільськогосподарського комплексу: чим вищий цей показник, тим більше крупних агропідприємств, які можуть користуватися перевагами ефекту масштабу;
- інтенсивність внутрігалузової торгівлі сільськогосподарськими товарами з іншими країнами ЄС – відображає попит на сільськогосподарські товари країн четвірки на ринку ЄС, характеризує конкуренцію з європейськими виробниками на національному та європейському ринках. Інтенсивність внутрігалузової торгівлі розраховується:

$$U_i = \frac{(X_i + I_i) - |X_i - I_i|}{(X_i + I_i)} * 100\%, \quad (1.3)$$

де X_i – експорт сільськогосподарських товарів із країн V4 на ринок ЄС;

I_i – імпорт сільськогосподарських товарів з країн ЄС у країни V4;

- розмір субсидій, які отримує середньостатистична ферма з національних джерел та в рамках ССП ЄС – виступає важливою складовою частиною доходів фермерів;
- середній рівень доходу робітника агрокомплексу – є важливим факторним параметром, який впливає на собівартість продукції;
- цінова перевага – відображає цінову перевагу сільськогосподарських товарів кожної країни

на європейському ринку. Для її оцінки використовуватимемо умовний кошик товарів, що складається із 100 кг яловичини та 100 кг пшениці, оскільки це основні експортні позиції країн четвірки. Цінова перевага дорівнюватиме відношенню: різниця вартості кошику за середньоєвропейськими цінами та його вартості за цінами країни, поділена на вартість кошику за середньоєвропейськими цінами.

Значення кожного показника отримані або розраховані на основі даних Євростату або Європейської мережі бухгалтерської статистики для 2004-2016 рр. Регресійний аналіз проводиться для залежності індексів Баласса кожної країни за 2004-2016 рр. від кожного показника за той самий період.

Для перевірки достовірності розрахунків та адекватності побудованих моделей для кожної необхідно розрахувати також фактичні значення критерія Фішера та порівняти їх із табличними для рівня значущості $\alpha = 0,05$. Фактичне значення критерія Фішера:

$$F_{\text{факт}} = \frac{R^2}{1 - R^2} * \frac{n - m - 1}{m}, \quad (1.4)$$

де n – кількість спостережень;

m – кількість незалежних змінних в моделі.

Залежно від фактичного та табличного значень критерія побудовані моделі можуть бути:

– адекватними для рівня значимості $\alpha = 0,05$, якщо $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$;

– неадекватними для рівня значимості $\alpha = 0,05$, якщо $F_{\text{факт}} < F_{\text{табл}}$.

Додатково для оцінки якості рівнянь регресії розраховується середня помилка апроксимації:

$$\bar{A} = \frac{\sum \frac{Y_i - \hat{Y}}{Y_i}}{n} * 100\%, \quad (1.5)$$

де Y_i – значення залежної змінної;

$\hat{Y}$ – значення функції регресії;

n – кількість спостережень.

Рівняння регресії можна використовувати, якщо $\bar{A} < 15\%$.

Крок 4. Розрахунок індексу Баласса для визначення груп сільськогосподарських товарів, за

якими країни V4 мають конкурентні переваги на європейському ринку. Індекс Баласса розраховується для кожної товарної групи за формулою (1.1), при цьому обсяги експорту всіх країн четвірки сумуються. Країни V4 матимуть конкурентні переваги за тими товарами, для яких $RCA > 1$.

Крок 5. Розрахунок показників рівня та інтенсивності внутрігалузової торгівлі. Рівень внутрігалузової торгівлі визначається:

$$L_i = (X_i + I_i) - |X_i - I_i|, \quad (1.6)$$

де X_i – експорт товарів групи i із країн V4 на ринок ЄС;

I_i – імпорт товарів групи i з країн ЄС у країни V4.

Інтенсивність внутрігалузової торгівлі розраховується за наведеною раніше формулою (1.3). Показники рівня та інтенсивності внутрігалузової торгівлі пояснюють причини формування конкурентних переваг за певною товарною групою. Формування конкурентних переваг у галузях з високою інтенсивністю торгівлі стимулюється щільною конкуренцією, а в галузях з найвищими рівнями внутрігалузової торгівлі – зумовлене перевагами, отриманими за рахунок ефекту масштабу.

За результатами розрахунку отримано, що за підсумками 2016 р. з-поміж країн четвірки лише у Польщі виявлено конкурентні переваги, виражені індексом $RCA = 1,23 > 1$. Серед інших країн найсильніші порівняльні переваги має Угорщина з індексом $RCA = 0,67$ (табл. 3).

Середні індекси Баласса за 2005-2016 рр. наведені у табл. 4. Порівнюючи їх значення із індексами за 2004 р. можна зробити висновок, що всі країни четвірки показали нарощування порівняльних або конкурентних переваг за період членства в ЄС. За темпом зростання найбільше покращення показали Польща та Чехія.

З метою визначення чинників формування порівняльних або конкурентних переваг країн V4 побудовані моделі лінійної залежності індексів Баласса за 2004-2016 рр. від обраних чинників. Отримані коефіцієнти детермінації наведені у табл. 5.

Всі рівняння регресії отримали середню помилку апроксимації $A < 15\%$ (табл. 6) – отже, отримані рівняння можна використовувати.

Таблиця 3

Виявлені порівняльні та конкурентні переваги країн V4 на європейському ринку сільськогосподарських товарів, 2016 р.

Показник	Чехія	Угорщина	Польща	Словаччина
RCA_{2016}	0,46	0,69	1,23	0,37
Характер переваг	Порівняльні	Порівняльні	Конкурентні	Порівняльні

Таблиця 4

Динаміка розвитку порівняльних та конкурентних переваг країн V4 у 2004–2016 рр.

Показник	Чехія	Угорщина	Польща	Словаччина
RCA_{2004}	0,37	0,65	0,90	0,40
$RCA_{\text{ср}}$	0,45	0,75	1,16	0,44
Темп зростання	1,20	1,16	1,30	1,12

Таблиця 5

Результати регресійного аналізу моделей залежності індексу RCA від обраних чинників формування конкурентних переваг

Чинник	Коефіцієнт детермінації R^2			
	Чехія	Угорщина	Польща	Словаччина
Ефективність	0,22	0,42	0,28	0,15
Економічний розмір ферм	0,03	0,45	0,65	0,36
Інтенсивність внутрігалузевої торгівлі	0,57	0,66	0,34	0,33
Субсидії	0,36	0,60	0,49	0,09
Доходи	0,25	0,54	0,25	0,29
Цінова перевага	0,15	0,14	0,56	0,04

Таблиця 6

Середня помилка апроксимації (A) та фактичне значення критерію Фішера (F) для моделей залежності

Чинник	Чехія		Угорщина		Польща		Словаччина	
	F	A, %	F	A, %	F	A, %	F	A, %
Ефективність	3,06	4,4	8,06	7,5	4,37	6,2	2,01	9,9
Економічний розмір ферм	0,38	4,7	9,07	7,0	20,27	4,1	6,12	8,0
Іntenс. в/гал. торгівлі	14,76	3,3	20,98	4,7	5,68	5,3	5,31	7,9
Субсидії	5,56	4,0	16,27	5,5	10,62	5,7	1,14	9,6
Доходи	3,63	4,1	12,80	6,5	3,65	5,9	4,43	9,1
Цінова перевага	1,93	4,8	1,79	8,6	13,91	5,1	0,49	10,2

Для перевірки всіх побудованих моделей слід використовувати табличне значення критерію Фішера $F_{табл} = F_{(0,05;1;11)} = 4,84$. Фактичні значення критерію Фішера для кожної моделі наведено у табл. 6. За результатами перевірки отримано, що лише моделі залежності від інтенсивності внутрігалузевої торгівлі є адекватними для всіх країн четвірки при рівні значимості $\alpha = 0,05$. Моделі залежності від економічного розміру ферм та обсягу отримуваних субсидій виявились адекватними для трьох країн V4. Модель залежності від ефективності та доходів є достовірною тільки для Угорщини, а від цінової переваги – тільки для Польщі.

Отримані коефіцієнти детермінації значно відрізняються у країнах групи. Так, залежність між перевагами та ефективністю сільського господарства у країнах V4 виявилась помірною ($0,25 < R^2 < 0,5$) або неістотною ($0 < R^2 < 0,25$). Дійсно, якщо розглянути ефективність агрокомплексів країн у 2004 та 2016 рр., можна помітити, що лише модель Угорщини, яка показала найбільший коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,42$ та пройшла тест Фішера, покращила ефективність виробництва за роки членства в ЄС [1]. Тобто не можна стверджувати, що зміни в ефективності виступили чинниками формування переваг країн V4.

Натомість залежність між порівняльними перевагами та економічним розміром ферм виявилась щільною ($0,5 < R^2 < 1$) у Польщі, помірною в Угорщині та Словаччині, та неістотною в Чехії. Порівнюючи структури сільського господарства країн V4 у 2004 та 2016 рр., дійсно можна помітити, що саме у Польщі найяскравіше була виражена тенденція до зменшення кількості малих ферм на користь

великих господарств [2]. Великі ферми отримують переваги за рахунок ефекту масштабу, тому зміни в середньому економічному розмірі ферм стали важливим чинником формування конкурентних переваг Польщі. Натомість в Чехії не відбулося значних змін в структурі агрокомплексу.

Залежність між порівняльними перевагами та інтенсивністю внутрігалузевої торгівлі є щільною в Угорщині та Чехії, та помірною в Польщі та Словаччині. Високі коефіцієнти детермінації та фактичні значення критерію Фішера дозволяють зробити висновок, що у всіх країнах V4 значна конкуренція з боку європейських виробників як на європейському, так і на національному ринку стимулювала розвиток конкурентних переваг сільськогосподарського комплексу.

Коефіцієнти детермінації для моделей залежності порівняльних переваг від обсягів отримуваних субсидій показали щільну залежність в Угорщині та Польщі, помірну – в Чехії, та неістотну – в Словаччині. Незважаючи на те, що обсяги отримуваних субсидій на 1 ферму виросли в Словаччині у 2,7 разу за розглянутий період [1], індекс Баласса коливався і за підсумками періоду навіть зменшився – отже, прямого зв'язку між цими показниками немає.

Залежність між порівняльними перевагами та доходами зайнятих у сільськогосподарському комплексі виявилась щільною в Угорщині та помірною – в усіх інших країнах. Тільки модель Угорщини пройшла тест Фішера. Дійсно, Угорщина є єдиною країною з-поміж розглянутих, в якій чітко простежується тенденція зростання рівня доходів – в 3,6 разу за весь розглянутий період [1]. Лише

Порівняння цін на основні сільськогосподарські товари країн V4 з середньоєвропейськими у 2005 та 2018 рр.

Рік	Вид продукції	ЄС	Чехія	Угорщина	Польща	Словаччина
2005	Курятина, євро/100 кг	136	144	151	98	146
	Яловичина, євро/100 кг	209	169	179	169	156
	Яйця, євро/100 кг	100	88	99	101	89
	Молоко, євро/100 кг	30	27	26	27	25
	Пшениця, євро/т	113	99	88	96	94
2018	Курятина, євро/100 кг	183	211	152	104	161
	Яловичина, євро/100 кг	292	253	209	293	185
	Яйця, євро/100 кг	192	209	242	211	204
	Молоко, євро/100 кг	37	35	32	36	34
	Пшениця, євро/т	164	159	148	162	151

Джерело: [5]

у Словаччині залежність між індексом Баласса та доходами виявилась зворотною – в решті країн зі збільшенням доходів зростає також коефіцієнт порівняльних переваг.

З-поміж країн V4 лише Польща показала цільний зв'язок між порівняльними перевагами та ціновою перевагою, всі інші – неістотний. Якщо порівняти ціни на основні сільськогосподарські товари в країнах V4 з середньоєвропейськими, можна відзначити, що на момент вступу до ЄС країни Вишеградської групи мали значну цінову перевагу (табл. 7). Однак з часом ця перевага скорочується – наприклад, різниця у ціні на пшеницю скоротилась в середньому з 16% до 5% за роки членства. При цьому індекси Баласса показали зростання порівняльних переваг за розглянутий період – тобто, незважаючи на високий коефіцієнт кореляції для Польщі, залежність між її конкурентними перевагами та ціновою перевагою була зворотною. Таким чином, не можна вважати, що наявні порівняльні переваги країн V4 сформувалися завдяки ціновим перевагам.

Для визначення груп сільськогосподарських товарів, за якими країни V4 мають конкурентні переваги на європейському ринку, розраховано індекси Баласса відповідно до методики, описаної раніше. Країни Вишеградської групи мають порівняльні конкурентні переваги на ринку ЄС за тими групами товарів, у яких $RCA > 1$. Всі групи товарів, які відповідають цій умові, наведені у табл. 8.

Найвищі коефіцієнти спостерігаються в експорті тютюну, зернових культур, обробленої тваринної їжі та іншої продукції тваринного походження.

Таблиця 8

Товари, за якими країни V4 мають конкурентні переваги на ринку сільськогосподарських товарів ЄС у 2017 р.

Товарна група	RCA
Тютюн	3,43
Зернові	3,40
Інші продукти тваринного походження	1,44
Оброблені м'ясо, риба, морепродукти	1,43
Зерна та фрукти для виготовлення масла	1,35
Цукор та солодоці	1,35
М'ясо та м'ясопродукти	1,28
Інші оброблені їстівні продукти	1,27
Відходи та тваринна їжа	1,22
Продукти перемолу	1,10
Зернові продукти, продукти з муки	1,01

Також розраховані показники рівня та інтенсивності внутрігалузової торгівлі сільськогосподарськими товарами країн V4 з ЄС. У табл. 9 наведені групи товарів з найбільшою інтенсивністю ($U > 90\%$) та найбільшим рівнем внутрігалузової торгівлі. Найвищі рівні внутрігалузової торгівлі з ЄС спостерігаються за м'ясом та м'ясною продукцією, молочною продукцією, обробленою їжею, зерновими продуктами, напоями, тваринною їжею.

Таблиця 9

Товарні групи з найвищим рівнем та інтенсивністю внутрігалузової торгівлі країн V4 з ЄС у 2017 р.

Категорія товарів	Інтенсивність, %	Категорія товарів	Рівень, млн євро
Риба та морепродукти	98,3	М'ясо та м'ясопродукти	7556
Напої, оцет	97,5	Молочні продукти, яйця	4813
Інші продукти тваринного походження	96,1	Інші оброблені їстівні продукти	4488
Відходи та тваринна їжа	93,5	Зернові продукти, продукти з муки	3986
Інші оброблені їстівні продукти	93,1	Напої, оцет	3814
Какао та продукти	93,0	Відходи та тваринна їжа	3788
Рослинні та тваринні жири та масла	92,3	Зернові	3684
Продукти перемолу	90,7	Какао та продукти	3384

Однак найбільша інтенсивність спостерігається у внутрігалузовій торгівлі рибою, напоями, обробленою та тваринною їжею, органічними жирами.

Порівнюючи дані табл. 8 та табл. 9, можна зробити висновки про походження виявлених конкурентних переваг для різних категорій товарів. Так, формування конкурентних переваг країн V4 за такими товарами, як інші продукти тваринного походження, інші оброблені їстівні продукти та продукти перемолу, пов'язано із значною конкуренцією з боку європейських виробників як на європейському, так й на національних ринках. Ця конкуренція проявляється у високій інтенсивності внутрігалузової торгівлі, та стимулює розвиток конкурентних переваг. Натомість за такими групами товарів, як м'ясо та м'ясопродукти, тваринна їжа, зернові культури та продукція із зерна, спостерігаються високі рівні внутрігалузової торгівлі – тобто конкурентні переваги у торгівлі цими товарами зумовлені великими обсягами виробництва та використанням ефекту масштабу.

Висновки з проведеного дослідження.

Сільське господарство представлено переважно крупними за площею та економічним розміром фермами у Чехії та малими сімейними фермами у Польщі та Угорщині, у той час як структура комплексу Словаччини є змішаною. Всі країни четвірки показують значно нижчий рівень доходів у сільськогосподарському секторі, ніж середній по ЄС.

За результатами розрахунків всі країни V4 продемонстрували нарощування порівняльних переваг на європейському ринку сільськогосподарських товарів за 2005-2016 рр., хоча лише у Польщі виявлені конкурентні переваги, виражені індексом Баласса $RCA = 1,23 > 1$. Регресійний аналіз показав, що основними чинниками формування виявлених переваг стали: скорочення кількості малих ферм на користь великих агрохолдингів, що можуть користуватися перевагами ефекту масштабу; значна конкуренція з боку європейських виробників як на європейському, так і на національному ринку; субсидії з національних джерел та фондів ЄС, особливо ті, що спрямовані на модернізацію ферм.

Країни V4 мають конкурентні переваги на європейському ринку за такими категоріями товарів, як тютюн, зерно, м'ясо та продукція з них, а також інші товари тваринного і рослинного походження. У галузях з високою інтенсивністю внутрігалузової торгівлі (продукти тваринного походження, оброблені їстівні продукти) розвитку конкурентних переваг сприяла насамперед конкуренція з боку європейських виробників, а в галузях із високим рівнем внутрігалузової торгівлі (м'ясо, зернові, продукція з них) – великі масштаби виробництва.

Досвід країн Вишеградської четвірки показує, що українським агропідприємствам для повноцінної конкуренції на європейському ринку необхідно пропонувати товари належної якості та ступеня обробки – в іншому разі замість внутрігалузової торгівлі виникають односторонні потоки експорту сировинних товарів з малою доданою вартістю з України та імпорту готових харчових продуктів з ЄС. Для ефективної реалізації конкурентних переваг українського сільського господарства необхідні інвестиції у модернізацію ферм з метою підвищення якості продукції та ефективності виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Agriculture – FADN Public Database (2016). FADN. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database_en.cfm (дата звернення: 10.02.2019).
2. Agriculture in the European Union and the Member States – Statistical factsheets (2018). European Commission. URL: https://ec.europa.eu/agriculture/statistics/factsheets_en (дата звернення: 10.02.2019).
3. Balassa, B. 1965. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. Manchester School of Economic and Social Studies, 33(2), 99-123.
4. Comext Database (2018). Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата звернення: 10.02.2019).
5. EU prices for selected representative products (2018). European Commission. URL: https://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/price-monitoring/monthly-prices_en (дата звернення: 10.02.2019).
6. Trendov, N. 2015. Cap performances of the Visegrad countries after accession to European Union. URL: <https://think.visegradfund.org/fellowship/attachment/ivf-paper-trendov-final/> (дата звернення: 10.02.2019).

REFERENCES:

1. Agriculture – FADN Public Database (2016). FADN. Available at: http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database_en.cfm (date of access: 10.02.2019).
2. Agriculture in the European Union and the Member States – Statistical factsheets (2018). European Commission. Available at: https://ec.europa.eu/agriculture/statistics/factsheets_en (date of access: 10.02.2019).
3. Balassa, B. 1965. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. Manchester School of Economic and Social Studies, 33 (2), 99-123.
4. Comext Database (2018). Eurostat. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (date of access: 10.02.2019).
5. EU prices for selected representative products (2018). European Commission. Available at: https://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/price-monitoring/monthly-prices_en (date of access: 10.02.2019).
6. Trendov, N. 2015. Cap performances of the Visegrad countries after accession to European Union. Available at: <https://think.visegradfund.org/fellowship/attachment/ivf-paper-trendov-final/> (date of access: 10.02.2019).

Dzyad Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics and World Finances
Oles Honchar Dnipro National University

Krasnikova Natalia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics and World Finances
Oles Honchar Dnipro National University

Hrechyn Kyrilo

Student

Oles Honchar Dnipro National University

COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE VISEGRAD COUNTRIES ON THE EUROPEAN INTERNAL AGRICULTURAL MARKET

The purpose of the article. The possession of competitive advantages becomes necessary in modern global economy, as they define an economy's ability for dynamic growth and for improving the standard of living. Due to favorable climate conditions, agriculture has always been an important and promising sector of international trade for a number of Eastern European countries, including Ukraine and the Visegrad countries. The ascension of the V4 to the European Union has had a significant impact on several economic sectors of these countries, especially the agricultural sectors. However, there is limited evidence on how the V4's competitive advantages in agricultural products have developed after their ascension to the EU. That's why studying the Visegrad countries' (V4) experience in effective use of competitive advantages on the European agricultural market becomes relevant in the context of Ukraine's ongoing integration with the EU.

Methodology. The article uses an original methodological approach to define V4's competitive advantages on the European internal agricultural market and their determinants. The suggested method uses regression analysis to examine the relationship between revealed competitive or comparative advantages, evaluated by the Balassa index, and six determinants, including effectiveness of production, economic size of farms, amount of subsidies retrieved, intensity of intra-industry trade, price advantage and average agricultural worker's wage. It also allows to determine agricultural sectors in which these advantages are strongest.

Results. Results of the analysis have shown that among the V4 countries only Poland has competitive advantages on the European agricultural market, while other countries have comparative advantages. The study revealed that the main determinants of the V4's competitive advantages on the European agricultural market were: a decrease in number of small family farms and an increase in number of big agricultural companies, able to benefit from economies of scale; tough competition both on national and foreign markets; subsidies retrieved from national governments and from the EU, especially subsidies financing modernization of farms. The V4's competitive advantages were strongest in such agricultural products, as tobacco, cereals and various animal products including meat.

Practical implications. The experience of the V4 shows that Ukrainian agribusinesses must offer products of proper quality on the European market – otherwise instead of intra-industry trade unilateral flows of exports of raw, low value-added goods from Ukraine and imports of prepared, high value-added foods from the EU will prevail. In order to effectively utilize the competitive advantages of Ukrainian agriculture, investments in farm modernization are needed in order to improve the quality and efficiency of production.

Value/originality. The article uses an original methodological approach, which allows not only to define the V4's competitive advantages and their determinants, but also to evaluate the importance of each determinant and determine agricultural sectors in which these advantages are strongest. The materials of this study can be used in preparing draft laws and regulations on the issues of agricultural policy in Ukraine and other countries.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ В ТУРИЗМІ

MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF INNOVATIONS IN TOURISM

У статті проаналізовано проблеми та перспективи розвитку міжнародного готельного бізнесу. Міжнародний готельний бізнес чутливо реагує на динаміку змін у політичному та економічному житті як певних країн, так і всього світу. Так само на нього впливають розвиток нових технологій, екологічна ситуація і соціальні явища, що відбуваються в суспільстві. Ринок готельних послуг є дуже сприйнятливим до дії політичних, економічних та соціальних змін. Транснаціональний характер міжнародного готельного бізнесу, що дає йому значні переваги, водночас робить його дуже залежним від циклічності розвитку світової економіки, від різних потрясінь і криз у системі міжнародних відносин у цілому, а також від регіональних конфліктів. У готельному бізнесі нині є чимало проблем: нерозвиненість готельних мереж, нестача готелів середньої цінової категорії, брак кваліфікованих фахівців, недоліки законодавства і т. д. Однак це поступово долається, компанії розвиваються, рівень надання послуг зростає.

Ключові слова: міжнародний готельний бізнес, готельна індустрія, ринок готельних послуг, туризм, інвестиційна привабливість, глобалізація.

В статье проанализированы проблемы и перспективы развития международного

гостиничного бизнеса. Международный гостиничный бизнес чутко реагирует на динамику изменений в политической и экономической жизни как определенных стран, так и всего мира. Также на него влияют развитие новых технологий, экологическая ситуация и социальные явления, происходящие в обществе. Рынок гостиничных услуг является очень восприимчивым к действию политических, экономических и социальных изменений. Транснациональный характер международного гостиничного бизнеса дает ему значительные преимущества, одновременно делает его очень зависимым от цикличности развития мировой экономики, от различных потрясений и кризисов в системе международных отношений в целом, а также от региональных конфликтов. В гостиничном бизнесе сейчас есть немало проблем: неразвитость гостиничных сетей, нехватка гостиниц средней ценовой категории, нехватка квалифицированных специалистов, недостатки законодательства и т. д. Однако это постепенно преодолевается, компании развиваются, уровень предоставления услуг растет.

Ключевые слова: международный гостиничный бизнес, гостиничная индустрия, рынок гостиничных услуг, туризм, инвестиционная привлекательность, глобализация.

УДК 338.488.2:640.4

Корнієнко О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного,
готельного та ресторанного бізнесу
Запорізький національний
технічний університет

Кукліна Т.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного,
готельного та ресторанного бізнесу
Запорізький національний
технічний університет

The article analyzes the problems and prospects for the development of international hotel business. The international hotel business is sensitive to the dynamics of changes in political and economic life, both in certain countries and around the world. It is also influenced by the development of new technologies, the environmental situation and social phenomena occurring in society. The hospitality market is highly susceptible to the effects of political, economic and social change. The international hotel business is a special segment of the hotel industry, which has been recognized as a high level of the international company, as well as the international character of its own operations, since the corporation has a way to join the market for the day to get ready for business. With this hotel, the company is widely victorious after international transport and travel agencies, travel agencies and tour operators, financial intermediaries, insurance companies, business, trade, cultural and luxury companies, etc. Processes of globalization, as well as new informational technologies, without intermediation, can be used for development, and for all international hotel business, in a special way, it is necessary to accelerate the process of consolidation - the process of concluding with the consolidation process - the process of the consolidation process is the same, the process is consolidated, the process is consolidated, and the process of consolidation Podalsha globalization of the hotel, the locomotive of the international tourism, has led to the formation of a special international market space, which is under the control of the largest transnational corporations. The transnational nature of the international hotel business gives it significant advantages, which makes it accessible to all supporters of shocks and crises in the system of international relations in general. The hotel business has a few problems: lack of hotel business, non-hotel life in the middle of a category, marriage of marriage, a few laws, etc. However, the actions of the company, the companies are growing, the direction of the service.

Key words: international hotel business, hotel industry, hotel service market, tourism, investment privatization, global business.

Постановка проблеми. Готельне господарство є одним зі складників туристської індустрії. Матеріальна база, що призначена для розміщення туристів, посідає одне з перших місць під час формування туристичної інфраструктури, оскільки якість проживання та відповідне обслуговування рішуче впливають на рівень туристичного сервісу.

Готельний бізнес, що є складним багатофункціональним видом діяльності, соціальним за своєю суттю, повинен стати вагомим чинником економічного зростання країни та поліпшення матеріального добробуту населення, сприяти подоланню територіальної диспропорції в рівні економічного розвитку, розвитку підприємництва в даному сегменті, додатковим надходженням як до місцевого, так і державного бюджетів, висту-

пати джерелом створення нових робочих місць, а також створювати сприятливий туристичний імідж країни.

Отже, готельна індустрія стає швидко зростаючим бізнесом, що приносить значні грошові надходження, у тому числі валютні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, пов'язані з проблемами функціонування, аналізом діяльності та тенденціями розвитку міжнародного готельного бізнесу, досліджено у наукових працях таких учених, як: А.М. Расулова, А.Г. Охріменко, М.Г. Бойко, М.В. Гудзь, Р.С. Ладженська, Г.А. Яковлев, І.О. Бланк, М.П. Мальська, П.Р. Пуцентейло. Але, незважаючи на глибину розробок, у публікаціях недостатньо висвітлено комплексний підхід до сучасного розвитку міжнародного готельного бізнесу.

Постановка завдання. Метою роботи є обґрунтування та поглиблене вивчення сучасних аспектів розвитку міжнародного готельного бізнесу. Важливим завданням є розгляд проблем міжнародного готельного бізнесу та подальші перспективи його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний готельний бізнес, до якого прийнято відносити як готелі в будь-якій країні, які надають послуги іноземним клієнтам, так і готельні компанії, що мають філії у двох чи декількох країнах або здійснюють управління та координацію діяльності низки готелів у різних країнах, займає важливе місце в сучасній світовій економіці. В останні два десятиліття він став найбільш прибутковим видом економічної діяльності.

Міжнародний готельний бізнес чутливо реагує на динаміку змін у політичному та економічному житті як певних країн, так і всього світу. Так само на нього впливають розвиток нових технологій, екологічна ситуація і соціальні явища, що відбуваються в суспільстві. Міжнародний готельний бізнес є своєрідним барометром ділової активності. Про політичну та економічну стабільність в тій чи іншій країні свідчить активність розвитку готельних підприємств. Перші ж ознаки економічних та політичних негараздів у даній країні негативно позначаються, перш за все, на діяльності міжнародного готельного бізнесу.

На сучасному етапі основними інструментами під час формування ефективної системи управління готельним комплексом є використання передових технологій (у тому числі Інтернет), енергоефективність, адаптація до попиту користувачів, багатофункціональність, гнучкість, соціальна й екологічна відповідальність, регулювання операційних витрат. Розвиток мережі Інтернет приносить готельному бізнесу такі переваги, як зниження витрат, зростання ефективності, полегшення доступу до споживачів навіть для невеликих компаній. Електронний маркетинг розвивається особливо швидко. Останнім нововведенням мережі Інтернет є розвиток соціальних мереж, таких як Facebook і MySpace. Тепер готельні компанії беруть участь у них. Іншими словами, ефективний готельний менеджмент включає у себе однаковий облік економічних, екологічних і функціональних аспектів, а також капіталовкладень, витрат виробництва та якості процесів поряд із комфортом, здоров'ям і задоволенням потреб. Цей підхід міжнародних забудовників та інвесторів отримав назву the blue way.

Поняття включає у себе комплекс заходів з економії витрат, ефективного планування, підвищення рівня сервісу, переорієнтації на користь екологічних технологій. The blue way характеризує пакет послуг, що надаються відповідно до принципів поновлюваного, енергоефективного та екологічного використання, у тому числі й у готельному господарстві.

Однією з поширених світових тенденцій готельного бізнесу для готелів класу бізнес і люкс є залучення бізнес-туристів предметами мистецтва. Готельні оператори співпрацюють із провідними галереями і музеями, декоруючи холи, ресторани і номери предметами мистецтва та антикваріату, пропонуючи своїми клієнтам квитки на модні виставки. Наприклад, готельна мережа Radisson Blu Edwardian (Англія, Лондон) співпрацює з Музеєм Вікторії та Альберта, пропонуючи клієнтам пакет, що включає розміщення, сніданок і квитки на виставку, присвячену легендарному музиканту Девіду Боуї.

Поряд із залученням бізнес-туристів предметами мистецтва поширеною світовою практикою щодо просування готельних послуг преміум-класу є концентрація на вузькому сегменті клієнтів для створення оригінального готельного продукту. Наприклад, по всьому світу зростає кількість готелів Women only.

Сучасний ринок готельних послуг знаходиться в постійній динаміці, відповідаючи на виникаючі запити клієнтів. Бізнес-туристи, яким необхідно зняти номер на кілька годин вдень, послужили причиною появи на ринку нової послуги – денних готелів. Ділові люди, які приїхали в інше місто, відчують потребу привести себе в порядок перед важливою зустріччю або просто відпочити після тривалого перельоту, а потім покинути готель. Уже понад десять років цю послугу пропонують готелі при аеропортах, починаючи з 2010 р. ідея поширилася серед міських готелів. Денних постояльців зазвичай просять виїхати до 18.00 або 19.00, щоб встигнути підготувати номери до вечірнього в'їзду наступних гостей. При цьому з гостей береться не погодинна оплата, а фіксована вартість номера за день. Примітно: незважаючи на те що таку послугу пропонують багато – від аеропортних готелів до таких великих готельних мереж, як Holiday Inn, Ibis, Novotel, Hilton, Sheraton, на Інтернет-сайтах готелів можливість денного розміщення афішується рідко.

Для зручності туристів, яким необхідне денне розміщення в готелі, існують спеціалізовані сайти, такі як бельгійський Between9and5, у числі партнерів якого – готельні мережі Radisson, Hyatt, Best Western, Marriott. Незважаючи на назву, тут можна забронювати «проживання» з восьмої ранку до сьомої години вечора, а ціни залежать від завантаження готелю в конкретні дати.

Міжнародний готельний бізнес – особливий сегмент готельної індустрії, який характеризується високим ступенем інтернаціоналізації капіталу, а також міжнародним характером своїх операцій, коли готельна корпорація розглядає як сферу своєї діяльності весь світ. При цьому готельні компанії широко використовують послуги міжнародного транспорту і зв'язку, туристичних агентств та туроператорів, фінансових посередників, страхових

компаній, будівельних, торгових, культурних і розважальних підприємств і т.д. Процеси глобалізації, а також нові інформаційні технології відкривають безмежні можливості для розвитку передусім міжнародного готельного бізнесу, в якому спостерігається прискорення процесу консолідації – з'єднання індустрій гостинності та розваг. Подальша глобалізація готельного бізнесу, локомотивом якої є міжнародний туризм, призвела до формування особливого міжнародного ринкового простору готельної індустрії, що знаходиться під контролем найбільших транснаціональних корпорацій (ТНК).

Розвиток міжнародного готельного бізнесу породжує низку гострих суперечностей, які за певних умов можуть обмежити його експансію. Зокрема, поява ТНК у готельному секторі національної економіки, особливо в слаборозвинених країнах, супроводжується, як правило, встановленням іноземного контролю над досить широкою сферою місцевого бізнесу, що може істотно деформувати розвиток цих країн і викликати невдоволення місцевого населення. Однією з найгостріших проблем, пов'язаних із зарубіжною діяльністю ТНК, є витік доходів від міжнародного готельного бізнесу з приймаючої країни, що обертається величезними втратами для державних бюджетів приймаючих країн.

Транснаціональний характер міжнародного готельного бізнесу, що дає йому значні переваги, водночас робить його дуже залежним від циклічності розвитку світової економіки, від різних потрясінь і криз у системі міжнародних відносин у цілому, а також від регіональних конфліктів.

Західні фахівці переконані, що в Україні є невичерпний потенціал розвитку міжнародного готельного бізнесу. Однак для реалізації цього потенціалу необхідно відновити політичну та економічну стабільність, створити єдину нормативно-правову базу господарсько-фінансової діяльності готельного комплексу, усунути суперечності в організаційній структурі туризму і житлово-комунального господарства, а також здійснити низку інших адміністративно-господарських заходів з урахуванням світового досвіду, рекомендацій ООН та інших міжнародних організацій, що займаються даним сектором економіки.

Функціонування і розвиток готельного бізнесу як найбільш прибуткової галузі сфери послуг стримується сьогодні багатьма чинниками, основними з яких є: застарілість матеріально-технічної бази підприємств, відсутність належного рівня сервісу та низька якість послуг, обмеженість інвестиційної активності, недостатня професійна підготовка персоналу, слабка реклама наявних засобів розміщення та відсутність спеціалізованих готелів, недостатня державна підтримка галузі, відсутність стратегії розвитку готельного бізнесу на перспективу та низка інших.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у низці країн міжнародний готельний бізнес є най-

важливішим (якщо не єдиним) джерелом валютних надходжень до державного бюджету. Крім того, його активність в окремо взятій країні сприяє її доступу до міжнародного інвестиційного капіталу і більш глибокій інтеграції у світову економіку.

Для успішного розвитку готельного бізнесу в Україні необхідно подальше вдосконалення законодавства відповідно до принципів, закладених в Конституції України, до норм і принципів Європейського Союзу, рекомендацій Всесвітньої туристської організації. При цьому слід прискорити роботу, спрямовану на більш глибоку й усебічну інтеграцію України у світовий ринок послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова В.О. Визначення чинників та їх вплив на розвиток готельно-ресторанного бізнесу. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)*. 2017. № 45(1266). С. 89-92. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/33904> (дата звернення: 10.05.2019).
2. Колесніченко А.С. Нормативно-правове регулювання та державна підтримка розвитку готельної індустрії як інституту туризму. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 23. С. 37-42. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34459> (дата звернення: 18.05.2019).
3. Любимова Л.А., Морева С.Н. Факторы и их влияние на развитие гостинично-ресторанного бизнеса *Социально-экономические явления и процессы*. 2013. № 10. С. 93-96.
4. Байлик С.І., Писаревський І.М. Організація готельного господарства : підручник. Харків : ХНУМГ імені О.М. Бекетова, 2015. 329 с.
5. Мельниченко С.В., Магалецький А.В. Маркетингова політика в готельному бізнесі : монографія. Київ : КНТЕУ, 2011. 344 с.
6. Проблеми розвитку туризму і готельного господарства: регіональний аспект : монографія / за заг. ред. І.М. Писаревського ; Харківський нац. ун-т міськ. госп-ва. Харків : ХНУМГ, 2009. 276 с.
7. Ясенюк С.Н., Лихошерстова Г.Н. Оценка социально-экономических факторов развития гостиничного бизнеса в регионе. Научный результат. *Технологии бизнеса и сервиса*. 2016. Т. 2. № 4. С. 30-34.
8. UNWTO Tourism Highlights: 2017 Edition. – Madrid: UNWTO, 2017. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284419029> (дата звернення: 18.05.2019).

REFERENCES:

1. Aleksandrova V.O. (2017). Vyznachennia chynnykiv ta yikh vplyv na rozvytok hotelno-restorannoho biznesu [Determination of factors and their influence on development of hotel-restaurant business]. [Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyyi politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky) Kharkiv: NTU "KhPI", no 45, pp. 89–92]. Available at: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/33904> (accessed 10 May 2019).

2. Koliesnichenko A.S. (2017). Normatyvno-pravove rehuliuвання та derzhavna pidtrymka rozvytku hotelnoi industrii yak instytutu turyzmu [Normative-legal regulation and state support of development the hotel industry as a tourism institution]. [*Prychornomorski ekonomichni studii*. Odessa: Black Sea Economic Studies, vol. 23, pp. 37-42]. Available at: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34459> (accessed 18 May 2019).

3. Lubimova L.A., Moreva S.N. (2013). Faktory i ih vlianie na razvitie gostinichno-restorannogo biznesa [Factors and their impact on the development of hotel and restaurant business]. – *Socia-economic phenomena and processes*, no 10, pp. 93-96. (in Russian).

4. Bailyk S.I., Pysarevskyi I.M. (2015) Orhanizatsiia hotelnoho hospodarstva [Organization of hotel industry]. Kharkiv: KHNUMH im. O. M. Beketova, 329 p. (in Ukrainian).

5. Melnychenko S.V., Mahaletskyi A.V. (2011) Marketingova polityka v hotelnomu biznesi [Marketing policy in the hotel business]. Kyiv: KNTEU, 344 p. (in Ukrainian).

6. Pysarevskyi I.M. (Eds.). (2009) Problemy rozvytku turyzmu i hotelnoho hospodarstva: rehionalnyi aspekt [Problems of tourism and hotel industry development: the regional aspect]. Kharkiv: KHNUMH, 276 p. (in Ukrainian).

7. Yasenok S.N., Lihocherstova G.N. Ocenka social'no-jekonomicheskikh faktorov razvitija gostinichnogo biznesa v regione [Assessment of socio-economic factors in the development of hotel business in the region]. – *Nauchnyi rezultat. Tekhnolohyy byznesa y servysa* [Scientific Result. Technologies of business and service], vol. 2, no 4, pp. 30–34. (in Russian).

8. UNWTO Tourism Highlights: 2017 Edition. (2017) Madrid: UNWTO. Available at: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284419029> (accessed 18 May 2019).

Korniienko Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at International Tourism Department
Zaporizhzhya National Technical University

Kuklina Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at International Tourism Department
Zaporizhzhya National Technical University

INTERNATIONAL HOTEL BUSINESS: PROBLEMS AND PROSPECTS

The purpose of the article. The essence of modern development of international hotel business is considered in the article. The choice of this topic was due to the fact that today the hotel industry is a rapidly growing business that generates significant cash inflows, including currency. The purpose of the study is to substantiate and deepen the study of the aspects of the development of international hotel business.

The hotel business, which is more complicated than a multifunctional type of activity, is social in its essence, the article should be a factor in the country's economic growth, that the improvement of material welfare of the population, will help overcome the territorial imbalance in the level of economic development, the development of entrepreneurship in this segment, add to the income to the local, so He is currently taking part in a competition devoted to innovative traditions and tourism, as well as on a tourist trip.

Methodology. The analysis of existing problems of the development of international hotel business and trends in the development of hotel services in the world is conducted.

Results. It is established that the modern market of hotel services is in constant dynamics, responding to the emerging requests of clients. The processes of globalization as well as new information technologies open up boundless possibilities for development, first of all, international hotel business, in which the acceleration of the process of consolidation – a combination of hospitality and entertainment industries – is observed.

It was found that the development of the international hotel business creates a number of sharp contradictions, which in certain conditions can limit its expansion. The transnational nature of the international hotel business, which gives it significant advantages, simultaneously makes it very dependent on the cyclical development of the world economy, from various upheavals and crises in the system of international relations in general, as well as from regional conflicts.

Practical implications. The necessity of using inexhaustible potential of development of international hotel business in Ukraine is found. However, to realize this potential, it is necessary to restore political and economic stability.

Value/originality. It is concluded that in several countries the international hotel business is the most important (if not the only) source of currency revenues to the state budget. In addition, his activity in a particular country contributes to its access to international investment capital and a deeper integration into the world economy.

For the successful development of hotel business in Ukraine, further improvement of legislation is required in accordance with the principles laid down in the Constitution of Ukraine, the norms and principles of the European Union, recommendations of the World Tourism Organization. At the same time, the work aimed at deepening and comprehensive integration of Ukraine into the world market of services should be accelerated.

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ У СТРУКТУРІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

E-COMMERCE DEVELOPMENT IN THE STRUCTURE OF THE INFORMATION ECONOMY OF UKRAINE

УДК 339

Лазнева І.О.

к.і.н., доцент, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин
Національний університет
«Запорізька політехніка»

Долгополова М.В.

магістр
Національний університет
«Запорізька політехніка»

У статті розглянуто роль електронної торгівлі як чинника, який впливає на інноваційний розвиток діяльності українських підприємств. Висвітлено теоретичні та практичні аспекти становлення електронної комерції як складника інформаційної економіки в Україні. Розкрито сутність понять «інформаційне суспільство», «інформаційна економіка», «інформаційно-комунікаційні технології», «електронна комерція». Проаналізовано сучасний стан і перспективи розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій та ринку електронної комерції, а також виділено проблеми, з якими стикаються Інтернет-магазини. Визначено і згруповано категорії продуктів, які реалізуються лідерами Інтернет-торгівлі в Україні. Надано рекомендації щодо стимулювання розвитку ринку електронної комерції України шляхом автоматизації процесів. Продемонстровано, як їх впровадження призведе до підвищення загальної ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, електронний бізнес, електронна комерція, Інтернет, інформаційний розвиток, електронна торгівля.

В статье рассмотрена роль электронной торговли как фактора, который влияет

на инновационное развитие деятельности украинских предприятий. Освещены теоретические и практические аспекты становления электронной коммерции как составляющей информационной экономики в Украине. Раскрыта сущность понятий «информационное общество», «информационная экономика», «информационно-коммуникационные технологии», «электронная коммерция». Проанализированы современное состояние и перспективы развития сектора информационно-коммуникационных технологий и рынка электронной коммерции, а также выделены проблемы, с которыми сталкиваются Интернет-магазины. Определены и сгруппированы категории продуктов, которые реализуются лидерами Интернет-торговли в Украине. Даны рекомендации по стимулированию развития рынка электронной коммерции Украины путем автоматизации процессов. Продемонстрировано, каким образом их внедрение приведет к повышению общей эффективности деятельности предприятий.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, электронный бизнес, электронная коммерция, Интернет, информационное развитие, электронная торговля.

The article reveals the role of e-commerce as a factor in the innovative development of an enterprise. Also, examines theoretical and practical aspects of emerging information economy in Ukraine. Market conditions of business require fundamentally new innovative approaches to entrepreneurial activity, based on modern challenges of the public space and openness of the economy. The study elucidates the essence of concepts of «information society», «information economy», «information and communication technologies», «e-commerce». The growth of the importance of information as a subject of management, the use of information and technological innovations and global technology are the main conditions for conducting modern business. The number of Internet users of the planet, the volume of e-commerce turnover and the share of e-commerce in retail trade in Ukraine were analysed. The main trends are highlighted in the establishment of the e-commerce market in Ukraine. The problems encountered by companies that sell their products and services through Internet channels. A package of measures is suggested to improve the situation and processes in the market of electronic commerce. It is demonstrated how their implementation will lead to the overall efficiency of enterprises increasing. This research includes an analysis of the development of the largest online stores in Ukraine during 2018, estimation dynamics of electric business in Ukraine. Also, was defined the categories of products, which are produced by the largest Ukrainian online stores. Among these products were selected those goods which are prevail on the market of electronic business. In addition, it was defined main factors of influence and perspectives of further development of online stores in Ukraine. Outlined a number of objectives of the use of the Internet for transactions of purchase and sale on the market of e-commerce. Investigated factors influencing the purchase of goods based on the conclusions of the analysis on the advantages and disadvantages of online trading. E-commerce is becoming one of the most widely used methods of economic activity despite serious technical, organizational, legal and psychological obstacles to its development.

Key words: information technology, e-marketing, e-commerce, Internet, e-business.

Постановка проблеми. У наявних економічних умовах електронна торгівля набуває особливої актуальності, оскільки вона дає змогу швидко й за порівняно невеликих затрат організувати збут продукції вітчизняних товаровиробників, чим і забезпечує їхнє виживання та розвиток. Однак практика показує, що наявний потенціал розвитку цього виду бізнесу використовується явно не повною мірою, а все через те, що вибір організаційних форм і технологічних засобів електронної торгівлі здійснюється нерационально, без урахування специфіки продукції та споживача, характерних особливостей вибраних цільових ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні роботи, присвячені дослідженням у сфері

електронної торгівлі, належать таким вітчизняним та іноземним науковцям, як: М.Ю. Берко, Є.В. Відіщєва, В.А. Висоцька, А.М. Грехов, Н.Т. Гринів, М.В. Кіндій, А. Крутова, І.Л. Литовченко, М.М. Мага, В.С. Молчанова, І.І. Потапова, В.В. Смиричинський, О.І. Чурілов, А.Д. Шемет, П.І. Юхименко та ін.

Постановка завдання. Головні завдання цієї роботи:

- визначити основні переваги та недоліки електронного ринку;
- сформулювати всі можливості, які забезпечуються електронною торгівлею;
- проаналізувати сучасний рейтинг сайтів, що займають лідируючі позиції в українському Інтернет-просторі;

– висвітлити основні причини, що гальмують подальший розвиток електронної торгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасній світовій економіці інформація є важливим рушієм економічного зростання, соціальних змін, а також ключовим поняттям у результаті бурхливого розвитку інформаційних технологій.

Виникнення таких нових понять, як «Інтернет», «хмарні технології», «комунікаційні мережі», «електронна комерція» та ін., – це результат високих темпів науково-технічного прогресу, які призвели до підвищення темпів продукування інформації в глобальних масштабах. Зазначене спричинило становлення нового типу суспільства – інформаційного. У програмах розвитку України йдеться про забезпечення найсприятливіших умов для створення інформаційного суспільства. Основні інноваційні впровадження в секторі торгівлі – це переміщення комерційної діяльності в Інтернет-мережу. З огляду на прогресивний та високоідейний розвиток веб- та Інтернет-технологій, е-комерція стрімко нарощує свої обсяги у світовому масштабі і формується як самостійна галузь економіки.

У процесі дослідження причин виникнення інформаційного суспільства можна виділити прихильників різних теорій:

– Ф. Махлуп, М. Порат, Д. Белл уважають, що інформаційне суспільство виникло внаслідок зростання інформаційного сектору в економіці;

– Т. Умесао, Ю. Хаяші, Ю. Іто та інші прихильники теорії «інформаційного вибуху» схилиються до того, що інформаційне суспільство з'явилося внаслідок кількісного зростання інформації, це викликало гостру потребу в появі засобів її обробки, зберігання та передачі;

– Е.С. Дафф, С. Нора та А. Мінк розвивали теорію виникнення інформаційного суспільства завдяки поширенню інформаційно-комунікаційних технологій [1].

Й. Шумпетер у своїй теорії зазначав, що без розвитку немає підприємницького прибутку, а без останнього не буває розвитку. У сучасних умовах упровадження інформаційно-комунікаційних технологій надає імпульс розвитку економіки загалом і торгівлі зокрема, внаслідок чого інформатизація зумовила формування ринку електронної комерції [2].

Сьогодні глобальна мережа Інтернет швидкими темпами інтегрується в усі сфери економічної діяльності, чим і забезпечує реалізацію бізнес-процесів підприємства в глобальному електронному середовищі. Саме Інтернет виступає бізнес-середовищем, у якому безперервно відбуваються електронні транзакції за допомогою засобів ІКТ. Прискорення обігу капіталу підприємства, підвищення рентабельності бізнесу та поширення веб-представництва компаній є результатом цих процесів.

У країнах із перехідною економікою темпи приросту е-торгівлі набагато вищі, ніж в індустріальних. По-перше, це пов'язано з більш стрімким розвитком економіки загалом, і, по-друге, рівень проникнення Інтернету у країнах, що розвиваються, набагато нижчий, проте цей показник досить швидко збільшується. Головним чинником, який спонукає продавців і споживачів йти у мережу, є ріст проникнення Інтернету в країні. Дані про обсяги електронної комерції у різних дослідників суттєво різняться, оскільки немає єдиного підходу до оцінки обсягів е-комерції. На думку деяких експертів, у 2018 р. загальний грошовий обсяг цього ринку сягнув показника понад \$10 трлн. За цих обставин 95% ринку електронної комерції припадає на B2B-ринок (business to business).

Україна також не відстає від світових тенденцій розвитку ринку електронної комерції, незважаючи на кризові явища вітчизняної економіки. Даний спосіб ведення бізнесу стрімко розвивається. Проте під час розгляду стану та тенденцій розвитку е-комерції в нашій країні можна стикнутися з деякими бар'єрами. По-перше, варто зауважити, що до 2016 р. в Україні не було чітких нормативних актів, які регулювали б діяльність даного сектору економіки. Це суттєво ускладнювало процес збирання й обробки статистичних даних щодо її розвитку. По-друге, у зв'язку з великою кількістю дрібних Інтернет-магазинів оцінка е-комерції також обтяжується непрозорістю онлайн-торгівлі. По-третє, в Україні немає офіційної статистики розвитку електронної комерції. Державна служба статистики не досліджує інформацію щодо Інтернет-користувачів та доступу до мережі, тому це унеможливорює точний аналіз стану та перспектив розвитку електронної комерції України через відсутність достовірної інформації.

Як зазначалося вище, вітчизняна торгівля в Інтернеті є галуззю, яка демонструє стрімкі темпи зростання серед усіх секторів економіки. Визначено, що електронна комерція в нашій державі тільки недавно перемістилася на етап зростання з етапу зародження (рис. 1).

Безперервне зростання користувачів Інтернету є запорукою зростання популярності е-комерції і є вигідним із погляду грошових, трудових та інших витрат.

Незважаючи на стрімке збільшення вітчизняних Інтернет-користувачів, доступність до мережі Інтернет для населення залишається незадовільною. Це помітно відбивається на ступені інтегрованості України до глобальної мережі. Дається взнаки недостатнє фінансування сфери ІКТ на рівні держави. Зі свого боку, це негативно відбивається не тільки на розвитку електронної торгівлі, а й на іміджі вітчизняної економіки загалом.

За офіційними даними Державної служби статистики України, частка підприємств, що користу-

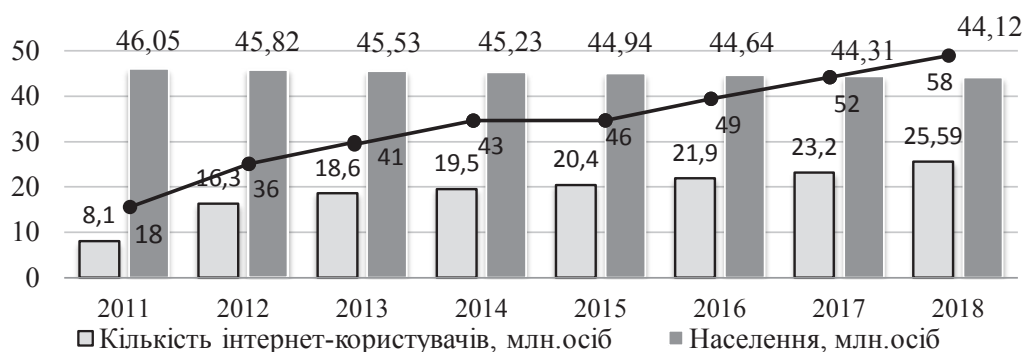


Рис. 1. Аналіз проникнення Інтернету в Україні

Джерело: сформовано на основі [3]

валися Інтернетом, становила 97,4% (приблизно 40 тис. підприємств) від загальної кількості підприємств, що мали доступ до мережі. Найбільша частка персональних комп'ютерів припадає на підприємства оптової та роздрібної торгівлі (24,5%), а також переробної промисловості (24%) [4].

Для аналізу розвитку електронної комерції узагальнено низку індикаторів, що входять до відомих світових рейтингів, які дають змогу оцінити кількісний аспект розвитку ринку ІКТ, а отже, й частково сфери електронної торгівлі. Рейтинг України за найбільш відомими з них показано в табл. 1.

За даними Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), згідно з «Глобальним звітом про розвиток інформаційних технологій 2016» (The Global Information Technology Report), на основі розрахунку Індексу мережевої готовності (Networked Readiness Index), що включає чотири субіндекси – середовище для розвитку ІКТ,

готовність суспільства до використання ІКТ, безпосередньо використання ІКТ урядом, бізнесом і суспільством, наслідки використання ІКТ для економіки й суспільства, – Україна посіла 71-у позицію серед 139 країн світу (табл. 2) [5].

Аналізуючи вищенаведені дані, необхідно вказати на такі драйвери розвитку сектору ІКТ в Україні:

1. Доступність Інтернет-технологій для широкого загалу (6-е місце в рейтингу).
2. Інноваційний клімат, сприятливий для розвитку ІКТ.
3. Населення має високий рівень електронної грамотності.
4. Населення достатньо широко використовує наявні ІКТ.

Варто зазначити й бар'єри становлення та розвитку ІКТ:

1. Несприятливе політичне та правове середовище для розвитку ІКТ, у тому числі й недостатнє нормативно-правове регулювання сектору.

Таблиця 1

Світові рейтинги розвитку ринку ІКТ в Україні

Джерело	Індикатор	Місце в рейтингу
За даними Всесвітнього економічного форуму	Глобальний індекс конкурентоспроможності 2017 (The Global Competitiveness Index)	У 2017 р. 81-е місце зі 137 країн (2016 р. – 85-е місце зі 138 країн)
	Індекс мережевої готовності 2016 (The Networked Readiness Index)	У 2016 р. 71-е місце зі 139 країн (2015 р. – 71-е місце зі 143 країн)
	Індекс технологічної готовності (The Technological Readiness Index)	У 2015 р. 86-е місце зі 140 країн (2014 р. – 94-е місце зі 148 країн)
	Індекс розвитку електронного уряду ООН (The UN Global E-Government Development Index)	У 2018 р. 82-е місце зі 193 країн (2016 р. – 62-е місце зі 193 країн)
Відповідно до звіту міжнародного союзу електрозв'язку «Вимір інформаційного суспільства»	Індекс розвитку ІКТ	У 2017 р. 79-е місце зі 176 країн (2016 р. – 78-е місце)
За даними Міжнародної організації Wide World Web Foundation	Індекс розвитку Інтернету (The Web Index)	У 2017 р. 44-е місце зі 115 країн
За даними щорічного звіту «Стан широкосмугового зв'язку 2015» МСЕ та ЮНЕСКО	Рівень проникнення Інтернету	У 2015 р. 95-е місце зі 191 країни (2014 р. – 73-є місце зі 166 країн)

Джерело: сформовано на основі [5–7]

Стан розвитку сектору ІКТ України

Показник	Місце в рейтингу (усього країни)	Оцінка (від 1 до 7)
Індекс мережевої готовності 2016	71	4,2
1. Субіндекс зовнішнього оточення	94	3,8
1.1 Політичне та правове оточення	113	3,2
1.2 Бізнес-оточення та інноваційний клімат	67	4,3
2. Субіндекс готовності	30	5,7
2.1. Стан розвитку цифрових технологій та інфраструктури	51	4,7
2.2. Доступність мережевих технологій	6	6,6
2.3. Електронна грамотність	33	5,6
3. Субіндекс використання	88	3,6
3.1. Використання інформаційно-комунікаційних технологій індивідуальними користувачами	76	3,9
3.2. Використання інформаційно-комунікаційних технологій у бізнесі	63	3,6
3.3. Використання інформаційно-комунікаційних технологій органами державного регулювання	114	3,1
4. Субіндекс впливу	69	3,7
4.1. Вплив економічних чинників	59	3,4
4.2. Вплив соціальних чинників	75	4,0

Джерело: сформовано на основі [5]

2. Органи державного регулювання мають низький рівень використання ІКТ.

3. Низько розвинена інфраструктура сектору.

Зазначені тенденції та їхні характеристики проілюстровано на рис. 2.

Із року в рік показники онлайн-магазинів поліпшуються: електронна комерція підлаштовується до очікувань і запитів споживачів, експериментує з форматами, копіює міжнародні моделі бізнесу, тісно переплітається з роздрібними форматами й мультиканальністю.

За даними Української асоціації директ-маркетингу (УАДМ) у 2018 р. обсяг українського ринку електронної комерції виріс на третину порівняно з минулим роком і досяг 65 млрд. грн. Його мала частка в 3,5% від загального роздрібного товарообігу України не заважає сегменту динамічно зростати.

У цілому електронні продавці України використовують різноманітні бізнес-моделі. Більш поширені на ринку електронної торгівлі України чотири бізнес-моделі: Інтернет-супермаркет (мультиканальний ритейлер), електронна дошка оголошень,

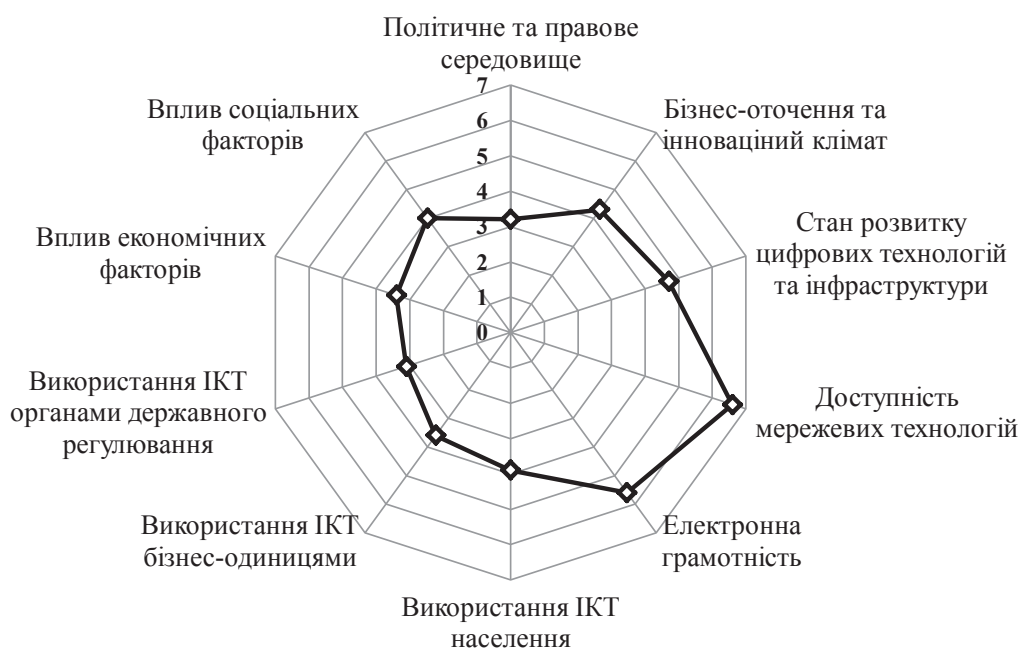


Рис. 2. Характеристика розвитку ІКТ в Україні

Джерело: сформовано на основі [5]

електронний маркетплейс та прайс-агрегатор. Причому, проводячи дослідження по ринку електронної торгівлі в Україні, Ukrainian Retail Association виявили, що багато компаній застосовують гібридні моделі типу «дошка оголошень + прайс-агрегатор» (Ria.com), «Інтернет-супермаркет + маркетплейс» (Rozetka.com, Lamoda.ua), «дошка оголошень + вертикальний C2C-маркетплейс» (Shafa.ua).

Серед найпопулярніших електронних продавців України у 2018 р. – гібридні Інтернет-супермаркети-маркетплейси Rozetka та Lamoda, дошки оголошень OLX, Allbiz та Ria, спеціалізовані Інтернет-супермаркети електроніки Citrus.ua, Allo.ua, Eldorado, Foxtrot, які працюють за моделлю clicks and bricks, чисті маркетплейси Prom.ua, Bigl.ua, Skidka.ua та Інтернет-магазин косметики й парфумерії makeup.com.ua [8].

Найпопулярнішими сайтами в Україні за кількістю відвідувань станом на грудень 2018 р. є гібридна дошка оголошень OLX, Інтернет-супермаркет (маркетплейс) Rozetka, маркетплейс Prom.ua та китайський маркетплейс Alibaba (Aliexpress). Саме ці компанії переважно ділять між собою призову трійку за охопленням Інтернет-аудиторії України, періодично змінюючи своє місце в рейтингу. Крім того, охоплення аудиторії відображає й те, наскільки успішно Інтернет-торговець просуває свій бренд. Маркетплейс Rozetka вже кілька років поспіль є беззаперечним лідером за вкладеннями в рекламу, а також має налагоджену службу створення й розповсюдження власного контенту: відеогуків, авторських статей, відеороликів [9].

Серед найпопулярніших та найуспішніших Інтернет-торговців України є компанії з різними бізнес-моделями, але динаміка їхньої популярності у споживачів є досить різною. Достовірно відомо, що на первинному етапі розвитку електронної комерції в Україні домінували підприємства з торговельною та реферальними (рекламними) моделями доходу – Інтернет-магазини та прайс-агрегатори, однак нині вони поступаються електронним торговим майданчикам (маркетплейсам) та дошкам оголошень, а також гібридним бізнес-моделям.

На хвилі успішності маркетплейсів слід очікувати як збільшення їхньої кількості («Епіцентр» вже запустив маркетплейс 27.ua, який може згодом скласти гідну конкуренцію Rozetka та Prom; формуються й успішно розвиваються нішеві маркетплейси типу Shafa.ua, Lun.ua), так і зростання конкуренції серед них. Варто зауважити, що в міру спрощення умов доставки й оплати із закордонних майданчиків конкуренція буде зміщуватися в бік сервісу, асортименту та гарантій якості пропозицій, щодо яких провідні зарубіжні маркетплейси мають поки що помітні переваги порівняно з вітчизняними.

Тенденції, що характерні для функціонування ринку електронної комерції в Україні:

1. Здебільшого покупки здійснюються мешканцями великих міст та з доходом вище середнього.

2. Оплата відбувається переважно готівковим способом (85% усіх операцій) і тільки 4% за допомогою платіжних карток, що викликано низьким рівнем довіри до Інтернет-магазинів.

3. Найпопулярнішими категоріями товарів на ринку вітчизняної електронної комерції залишаються аксесуари до смартфонів, зарядні пристрої, мобільні телефони, смартфони, косметика, одяг, побутова техніка, товари для дітей. Незначним залишається обсяг продажів інтелектуальних продуктів на даному ринку.

Підбиваючи підсумки, необхідно зазначити, що ринок електронної комерції в структурі інформаційної економіки є одним із найбільш динамічних та перспективних. Для подальшого розвитку інформаційного сектору економіки й ринку електронної комерції рекомендовано:

1. Для зниження рівня корупції здійснити повну інформатизацію державного сектору економіки.

2. За допомогою податкових стимулів у вигляді податкових інвестиційних кредитів залучити інвестиційні потоки в розвиток ІКТ та інформаційну структуру.

3. Стимулювати розвиток інноваційної діяльності на державному рівні, оскільки забезпечення розвитку інформаційного суспільства має прямий вплив на збільшення продажів інтелектуальних продуктів у сфері електронної комерції.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в Україні спостерігається стрімкий розвиток ІКТ та ринку е-комерції. Так, ринок електронної комерції у 2018 р. виріс на третину, що зумовлено збільшенням під впливом фактору доступності Інтернет-технологій для широкого загалу чисельності Інтернет-користувачів та е-покупців, а також відбулося кількісне збільшення Інтернет-магазинів та розширення їхньої сфери діяльності. Однак під час розгляду стану розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у глобальних масштабах виділяють низку проблем, які зумовлені несприятливим політичним та правовим середовищем, а також недостатнім розвитком інфраструктури сектору. Зазначені чинники призвели до виникнення негативних тенденцій розвитку національної електронної комерції, таких як низький регіональний розвиток ринку, переважно готівковий розрахунок, незначний обсяг продажу інтелектуальних продуктів. Здійснення заходів на національному рівні стосовно подальшого розвитку сектору ІКТ та ринку електронної комерції дасть змогу створити сприятливе середовище для діяльності суб'єктів ринку та призведе до мінімізації негативних тенденцій у цьому сегменті. На глобальному рівні створення режиму найбільшого сприяння розвитку електронної комерції в Україні – це фундамент для підвищення конкурентоспроможності українських суб'єктів на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Плескач В.Л., Затонацька Т.Г. Електронна комерція. Київ : Знання, 2007. 535 с.
2. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. В. Старка. Київ : Києво-Могилянська академія, 2011. 242 с.
3. Дослідження ринку електронної комерції України. URL: <http://hub.kyivstar.ua/?p=13562> (дата звернення: 21.02.2019).
4. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України. Статистичний бюлетень. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publinform_u.htm (дата звернення: 22.02.2019).
5. The Global Information Technology Report 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf (дата звернення: 05.03.2019).
6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. URL: <http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=6&language=uk> (дата звернення: 04.03.2019).
7. Рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні та світі. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/riven-rozvytku-informaciyokomunikaci-ynyh-tehnologiy-v-ukrayini-ta-sviti> (дата звернення: 06.04.2019).
8. European B2C E-commerce Report 2016. URL: <https://www.ecommerce-europe.eu/app/uploads/2016/07/European-B2C-E-commerce-Report-2016-Light-Version-FINAL.pdf> (дата звернення: 06.04.2019).
9. Горбенко А. E-trade in Ukraine: серфінг трендов. URL: <http://logist.fm/publications/e-trade-ukraine-serfing-trendov> (дата звернення: 05.04.2019).

REFERENCES:

1. Pleskach V.L. (2007) Elektronna komertsiiia [Electronic Commerce]. Kiev: Znannia. (in Ukrainian).
2. Shumpeter Y.A. (2011) Teoriia ekonomichnoho

rozvytku. Doslidzhennia prybutkiv, kapi-talu, kredytu, vidotka ta ekonomichnoho tsyклу [The theory of economic development. Profit, capital, loan, interest and economic cycle research]. Kiev: Kyievo-Mohylianska akademiia. (in Ukrainian).

3. Doslidzhennia rynku elektronnoi komertsii Ukrainy [Research of the e-commerce market in Ukraine]. Available at: <http://hub.kyivstar.ua/?p=13562> (accessed 21 February 2019).

4. Vykorystannia informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii na pidpriemstvakh Ukrainy. Statystychnyi biuletyn. [Use of information and communication technologies at enterprises of Ukraine. Statistical bulletin.]. Available at: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publinform_u.htm (accessed 22 February 2019).

5. The Global Information Technology Report 2016. Available at: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf (accessed 5 March 2019).

6. Natsionalna komisiia, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi zv'yazku ta informatyzatsii. [The National Commission, which carries out state regulation in the field of communication and informatization]. Available at: <http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=6&language=uk>. (accessed 4 March 2019).

7. Riven rozvytku informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii v Ukraini ta sviti. Ekonomichniy diskusiiyny klub. [Level of development of information and communication technologies in Ukraine and in the world. Economic Discussion Club.]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/riven-rozvytku-informaciyno-komunikaciyh-tehnologiy-v-ukrayini-ta-sviti>. (accessed 6 April 2019).

8. European B2C E-commerce Report 2016. Available at: <https://www.ecommerceeurope.eu/app/uploads/2016/07/European-B2C-E-commerce-Report-2016-Light-Version-FINAL.pdf>. (accessed 4 April 2019).

9. Horbenko A. E-trade in Ukraine: serfynh trendov. [Gorbenko A. E-trade in Ukraine: Surfing Trends.] Available at: <http://logist.fm/publications/e-trade-ukraine-serfing-trendov> (accessed 5 April 2019).

Lazneva IrinaCandidate of Historical Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
National University «Zaporozhye Polytechnic»**Dolhopolova Mariia**Master
National University «Zaporozhye Polytechnic»**E-COMMERCE DEVELOPMENT IN THE STRUCTURE OF THE INFORMATION ECONOMY OF UKRAINE**

Formulating the goals of the article. The article is aimed to identify features and basic principles of using the electronic commerce and identifying ways to development of e-commerce in Ukraine.

Methodology. The study is based on the economic and mathematical approach (for the analysis of trends and dynamics of the development of e-commerce of enterprises) and comparative (in determining the state of e-commerce of enterprises in Ukraine). The retrospective analysis of the e-commerce development in Ukraine was conducted, the key determinants of the development were defined. The analysis of the attractiveness and development of e-commerce markets was conducted with the help of KOF Index of Globalization and UNC-TAD B2C e-commerce Index. The methodical approach to the estimation of the state and characteristics of the e-commerce of the enterprises was grounded. This approach includes the leading role of the infrastructural, economic and legislative principles and refers to the development of information and communication technologies as the major determinants for the realization of the e-commerce.

Results. The appearance of newest communication tools, in particular the Internet, has led to great changes in the field of organization and practice of commercial activity associated with the emergence of electronic commerce. The e-commerce refers to all forms of business transactions in which interaction between the parties is carried out by electronic means instead of a physical exchange or direct physical contact. As e-commerce are identified: electronic information exchange, electronic capital transfer, electronic trading, electronic money, electronic marketing, electronic banking, electronic insurance services and so on. A number of reasons, which have a negative impact on the development of e-commerce in Ukraine has been determined, namely, insufficient development of market relations in most sectors of the economy; absence of sufficient amounts of free funds available to the domestic enterprises and financial institutions; low payment ability of the population that does not contribute to increase of the Internet users quantity; insufficient development of the telecommunications infrastructure; low level of use of information technology in enterprises in organizations and public bodies; significant difference in the informatization level between major cities and regions of the country; complete absence of a reliable system for timely delivery of goods in our country; underdevelopment of reliable and legitimate means of authentication, digital signatures, certificates, and encryption; inadequate mechanisms of payment; low level of security when making a payment by credit card; insufficiently wide range of goods and services available through the network; high cost of an on-line shop ownership; complexity of finding the right product or information. It has been determined, that solving the issues concerning the elimination of causes for obstacles to electronic commerce in Ukraine could close the gap in the growth rates of the e-commerce significance in the world and our country.

The contemporary state of e-commerce enterprise management in Ukraine still features numerous problems stemming both from the underdeveloped facilities and infrastructure needed for distribution and wider use of e-commerce and from the lack of theoretical foundations of its functioning. Another important task is the search for tools that would provide for advanced computerization of management functions in e-commerce enterprises.

Value/originality. To sum up, the results of research on the trends and dynamics of the development of e-commerce in Ukraine, there has been recorded: an increase in the level of Internet penetration in the country and the number of Internet users, an increase in the share of enterprises having access and use of the Internet, an increase in the number of enterprises that perform electronic data interchange and have a web presence. According to the results of market monitoring, the volumes of e-commerce of Ukrainian companies are increasing, there is a tendency of buying through the Internet of goods in the middle price category, there are quantitative and qualitative changes in the structure of demand and the use of procurement tools, which requires the organization of proper information and analytical support of the enterprise and the development of new methodological approaches to manage e-commerce of enterprises.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

STATE REGULATION OF ADVERTISING ACTIVITIES: EUROPEAN AND LOCAL EXPERIENCE

УДК 005.3:659.113.8

Новікова Л.В.

к.ю.н., доцент,
завідувач кафедри міжнародних
відносин,
міжнародної інформації та безпеки
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Чернишова Л.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
міжнародної економіки
Харківський державний університет
харчування та торгівлі

У статті охарактеризовано рекламну діяльність як комплекс організаційних та технічних рекламних заходів, вжиття яких спрямоване на створення та підтримку необхідного рівня продажів, швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури, нейтралізацію діяльності конкурентів, забезпечення позитивного іміджу підприємства та його торговельної марки. Визначено вимоги, що висуваються до реклами в міжнародній практиці, проведено порівняльну характеристику державного регулювання рекламної діяльності в Німеччині та Франції, узагальнено досвід країн Європейського Союзу щодо регулювання поширення рекламної інформації. Запропоновано заходи з удосконалення державного управління рекламною діяльністю в Україні, які передбачають проведення ефективного контролю за виробництвом якісної рекламної продукції та створення сприятливих умов для підвищення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Ключові слова: реклама, рекламна діяльність, рекламна інформація, недобросовісна реклама, країни Європейського Союзу, державне регулювання, саморегулювання.

В статье охарактеризована рекламная деятельность как комплекс организаци-

онных и технических рекламных мер, принятие которых направлено на создание и поддержание необходимого уровня продаж, быстрое реагирование на изменение рыночной конъюнктуры, нейтрализацию деятельности конкурентов, обеспечение положительного имиджа предприятия и его торговой марки. Определены требования, предъявляемые к рекламе в международной практике, проведена сравнительная характеристика государственного регулирования рекламной деятельности в Германии и Франции, обобщен опыт стран Европейского союза по регулированию распространения рекламной информации. Предложены меры по совершенствованию государственного управления рекламною деятельностью в Украине, которые предусматривают проведение эффективного контроля над производством качественной рекламной продукции и создание благоприятных условий для повышения ее конкурентоспособности на международном рынке.

Ключевые слова: реклама, рекламная деятельность, рекламная информация, недобросовестная реклама, страны Европейского Союза, государственное регулирование, саморегулирование.

The article describes the advertising activity as a complex of organizational and technical promotional activities aimed at creating and maintaining the necessary level of sales, rapid response to changes in market conditions, investigating necessary ways of neutralization the activities of competitors, ensuring a positive image of the company and its trademark. The requirements for advertising in international practice have been defined, the non-fulfillment of which could have negatively affect the image of the enterprise, due to the appearance of legal problems, conflicts with competitors and consumers. The comparative characteristic of state regulation of advertising activity in Germany and France has been carried out. The experience of the European Union countries regarding the regulation of distribution of advertising information, which determines the significant influence of advertising on various spheres of public life, including the negative ones, requires the formation of an adequate system of advertising regulation, considering national interests, protection of the interests of citizens from untruthful and false information, the realization of the rights of the individuals. During the analysis have been proved that regulation of advertising activity in the countries of the European Union envisages limited influence on advertising by state executive forces and a high level of development of the self-regulation of the advertising market. Freedom of distribution of advertising information in Europe have been defined, the restrictions of which are possible only in certain cases, provided by the relevant legal norms. Legislation and regulations on advertising of the European Union member states being developed considering the provisions of the EU Council Directives. It is revealed that EU countries with a multinational structure have certain problems with language issues; however, at the moment they do not have special legislation that would regulate the language of commercial advertising. Activities aimed at improving public administration of advertising activity in Ukraine are being proposed, which provided for effective control over the production of high-quality advertising products and the favorable conditions for increasing its competitiveness in the international market creation.

Key words: advertising, advertising activity, advertising information, unfair advertising, countries of the European Union, state regulation, self-regulation.

Постановка проблеми. З розвитком процесів глобалізації перед міжнародним бізнесом постає проблема постійного підвищення рівня власної конкурентоспроможності та освоєння нових ринків збуту. Ефективним засобом досягнення цієї мети є реклама, що поєднує найбільш суперечливі явища економічного життя будь-якого суспільства, адже існує на перетині декількох різномірних сфер людського життя, а саме економіки та психології, економіки та етики, економіки та інформації [1].

Сьогодні значення інформації як економічного ресурсу стрімко зростає, а процеси її створення та збирання змінюють своє значення, перетворюючись із допоміжних функцій виробництва на великі галузі економіки, в яких безпосередньо створю-

ються принципово нові інформаційні товари. Таке перетворення стосується також реклами, яка має значну інформаційну складову, а рекламна діяльність стає повноцінною галуззю світової та національної економіки. Статистичні дані свідчать про те, що з кожним роком витрати на організацію, виробництво та розміщення реклами збільшуються. За таких умов важливим є дотримання норм правового регулювання рекламної діяльності задля уникнення штрафів, ефективного використання та оптимізації витрат на рекламу, впливу на недобросовісну, недостовірну, приховану рекламу, яка знижує інтерес та довіру споживачів. Це обумовлює необхідність розгляду нормативно-правового регулювання рекламної діяльності з боку дер-

жави й суспільства та застосування європейського досвіду щодо державного управління діяльністю з поширення рекламної інформації в Україні в контексті захисту суспільства від її негативного впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-практичні питання рекламної діяльності розглядалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, а саме Д. Огівлі, Дж. О'Тулою, Ф. Джефкінсом, Дж. Мейєрсом, Е. Дішером, Ю. Мироновим, Р. Крамаром, І. Ковшовою, А. Михайлюк [1; 2]. Проблемам управління рекламною діяльністю присвячено наукові праці Є. Ромата, Н. Головіної, Д. Бадалова, А. Матанцева [3; 7]. Незважаючи на широкий спектр досліджень визначених питань, а також вагомий внесок вітчизняних вчених, проблеми державного регулювання рекламної діяльності як інформаційної складової досліджені недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення досвіду країн Європейського Союзу щодо регулювання поширення рекламної інформації та визначення заходів з удосконалення державного управління рекламною діяльністю в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реклама є невід'ємною частиною людської культури, основною метою якої є привернення уваги, викликання інтересу, передача споживачу інформації та стимулювання його діяти певним чином [1].

Незважаючи на те, що реклама має глибоке історичне коріння, її ґрунтовне теоретичне осмислення починається у XX ст., коли вона стає самостійним різновидом бізнесової діяльності. Проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що основний акцент у понятті реклами робиться не на способі популяризації, а на інформації.

У більшості літературних джерел зазначено, що реклама – це цільова, комерційна або спеціальна інформація. Недостатньо просто створити продукцію, важливо, щоб вона знайшла свого споживача, тому рекламне звернення має повідо-

мляти важливу та цікаву для споживача інформацію, якої немає в рекламі інших товарів чи послуг. Звернення має бути правдивим, доказовим, проголошеним доступно та вчасно, щоб покупець звернув увагу саме на цей рекламований товар (послугу) та придбав його [1; 2].

Рекламна діяльність охоплює весь комунікаційний процес: від визначення потреби в рекламі до створення й поширення рекламного продукту відповідно до вимог міжнародної практики, тому її можна охарактеризувати як комплекс організаційних та технічних рекламних заходів, вжиття яких спрямоване на створення й підтримку необхідного рівня продажів, швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури, нейтралізацію діяльності конкурентів, забезпечення позитивного іміджу підприємства та її торговельної марки [2].

В міжнародній практиці до реклами висуваються вимоги (рис. 1), невиконання яких може негативно вплинути на імідж підприємства за рахунок появи юридичних проблем, конфліктів з конкурентами та споживачами.

Несхвальне ставлення суспільства до реклами характерне для більшості країн з розвинутою ринковою економікою, зокрема європейських країн. Саме з цих причин у розвинених суспільствах упродовж останніх десятиліть розширювався діапазон контролю за сферою комунікаційної діяльності.

Проблему співіснування двох протилежних ідей максимальної економічної вигоди та інтересів суспільства у сфері реклами неможливо вирішити лише за рахунок саморегулювання, тому необхідне державне регулювання.

Досвід європейських країн свідчить про те, що вплив негативної інформації загалом на суспільство та на окремі його верстви необхідно контролювати та обмежувати через відповідні механізми державного регулювання й саморегулювання рекламної діяльності, формувати законодавчо-нормативну базу та створювати регулюючі організації.

Реклама	не повинна містити тверджень чи наглядних зображень, які можуть образити суспільство чи окрему групу осіб
	має бути складена таким чином, щоб не обманути довіру покупця, використовуючи нестачу в нього досвіду або знань
	не повинна як доказ використовувати забобони, без достатньої причини грати на почутті страху
	не повинна вводити споживача в оману щодо якості рекламowanego товару, його ціни, супровідних послуг, гарантійних умов
	не повинна містити неправдиві відомості про інші підприємства, які можуть викликати до них чи їх товарів зневагу чи насмішку
	має уникати будь-якого наслідування ілюстрацій, змісту та тексту інших рекламодавців
	не повинна містити зображення з ігноруванням загальноприйнятих заходів безпеки із заохоченням до халатності та недбалості
	не повинна зловживати довірою людей, які страждають хворобами й не здатні критично оцінити рекламу

Рис. 1. Вимоги, що висуваються до реклами в міжнародній практиці

Джерело: згруповано за даними [1]

Головним органом регулювання рекламної галузі в Європі є Європейський альянс рекламних стандартів (EASA). Сьогодні до складу Альянсу входять 38 саморегулювальних організацій. Рекламна галузь в Європі є здебільшого саморегульованою [3].

Законодавчі та нормативні акти щодо реклами країн – членів Європейського Союзу розробляються з урахуванням положень Директиви Ради ЄС 84/450/ЄЕС «Щодо наближення законів, постанов та адміністративних положень держав-членів стосовно реклами, яка вводить в оману» від 10 вересня 1984 р., а також Директиви Ради ЄС 89/552/ЄЕС про координацію визначених положень, що встановлені законодавчо, регулятивно або адміністративно країнами-учасницями (Європейської Конвенції про транскордонне телемовлення) в сфері здійснення телевізійного мовлення, від 3 жовтня 1989 р., яка регламентує питання телевізійної реклами [4; 5].

Згідно з Директивою Ради ЄС 84/450/ЄЕС недостовірна реклама визначається як «реклама, що обманює або здатна обманювати людей, на яких вона спрямована, і завдяки своїй фальшивій природі може вплинути на споживацьку поведінку або зашкодити конкуруючій фірмі» [4]. Цим міжнародно-правовим документом встановлено мінімальні та об'єктивні критерії для визначення неправдивості реклами, створено передумови для уніфікації чинних законодавств країн – членів ЄС у сфері недостовірної реклами.

Директива Ради ЄС 89/552/ЄЕС вимагає, щоби реклама розпізнавалася саме як така, не впливала на підсвідомість або не мала впливу в прихованій формі (ст. 10), не була дискримінаційною, не заохочувала до дій, шкідливих для здоров'я, безпеки чи оточуючого середовища (ст. 12), не перебільшувала 15% щоденного мовлення, або 12 хвилин за одну годину (ст. 8), не заважала цілісності програм. Директива також забороняє телевізійну рекламу тютюнових виробів (ст. 13), ліків, що продаються за рецептом лікаря, регламентує спеціальне правове регулювання реклами алкогольних напоїв (ст. 15), реклами, що спрямовується на дитячу аудиторію (ст. 16), спонсорство телевізійних програм (ст. 17) [5].

Рекламна діяльність у Європі стала предметом певних обмежень. Частина їх встановлювалася законодавством країн, відповідним чином контролювалася державою, інші встановлювалися в самій рекламній індустрії. При цьому слід зазначити, що тривалий час основною проблемою була оманлива реклама, яку характеризують також такі ознаки, як неправдивість, дезорієнтація, хибність [3, с. 20]. Однак з розвитком засобів комунікації, застосуванням для рекламних цілей електронних засобів масової інформації та засобів масової інформації загалом постало питання обмеження доступу певних категорій суспільства до дея-

кої інформації, заходів регулювання поширення рекламної інформації.

Так, у Німеччині такі обмеження докладно наведені в Законі «Про регулювання розповсюдження творів і засобів масової інформації, зміст яких шкодить молодим людям» [6]. Згідно з положеннями цього Закону про будь-який інформаційний матеріал, який визнається небезпечним для молоді, розміщується повідомлення у «Федеральному віснику». До такого матеріалу обмежується загальний доступ, забороняються його презентація, поширення та реклама. При цьому реклама забороняється в будь-якій формі, навіть об'єктивно-нейтральна, яка передбачає просте згадування найменування забороненого матеріалу. У Німеччині будь-яка інформація, зокрема рекламна, повинна відповідати системі законодавчого забезпечення в галузі інформації та інформаційної діяльності, яка включає закони та законодавчі акти, об'єднані в «Медіаправо» [6].

Німецьке законодавство, виконуючи Директиву ЄС про недоторканість приватного життя та електронні комунікації, вибрало найвищий рівень захисту прав споживачів, визначений цією Директивою, згідно з якою вимагається згода одержувача («optinmodel») на отримання реклами по електронній пошті, факсу або телефону. Законодавчим актом проти нечесної конкуренції також захищається право одержувача на отримання рекламного оголошення. Якщо таке право порушено рекламодавцями, то, згідно із законом, рекламне оголошення спричиняє «неприємні незручності», що розцінюються як заходи недобросовісної конкуренції. Німеччина є єдиною європейською державою, де для визнання оманливої реклами розраховується відсоток споживачів, які були введені в оману [6].

У Франції основою нормативно-правового забезпечення управління рекламною діяльністю є декілька ключових законів. В основному Законі Ло Рюер, що регулює рекламну діяльність у Франції, визначаються фундаментальні положення щодо реклами несумлінного характеру, зокрема забороняється демонстрація по телебаченню відеороликів без спеціального дозволу Бюро перевірки реклами. Таким чином, законодавством Франції фактично унеможливується поширення прихованої реклами [7].

Порівняльну характеристику державного регулювання рекламної діяльності в європейських країнах наведено в табл. 1.

На основі проведеного аналізу визначимо основні засади регулювання рекламної діяльності в країнах Європи.

1) У загальноєвропейському законодавстві та внутрішньому законодавстві окремих країн визначення реклами прив'язане до підприємницької діяльності рекламодавця. Законодавці Європи не

Таблиця 1

Порівняльна характеристика державного регулювання рекламної діяльності в країнах ЄС

Критерій	Франція	Німеччина
Обсяг втручання держави в рекламну діяльність	Окремі положення, які регулюють рекламну діяльність, містяться у Споживчому кодексі щодо недобросовісної реклами, Кодексі про охорону здоров'я щодо реклами алкогольних і тютюнових виробів, а також медичних препаратів. Питання належної конкуренції в рекламній діяльності регулює Циркуляр про прозорість та відсутність дискримінації в рекламі.	Основним законом, що регулює питання реклами, зокрема обмежує недобросовісну рекламу, є Закон про боротьбу з недобросовісною конкуренцією. Окремі питання реклами також регулюються іншими законами, зокрема Законом про рекламу в галузі медичного обслуговування.
Відмінності реклами від інших видів інформації	Законодавство не має загального визначення поняття «реклама», розглядаючи його лише в контексті конкретних правовідносин, зокрема в контексті дотримання чесної конкуренції, охорони здоров'я, захисту прав споживачів, захисту дітей, обмеження поширення порнографії, обмеження поширення інформації, яка сприяє розпаду міжетнічної, расової або міжконфесійної ворожнечі.	
Регулювання мови реклами	Статус французької мови закріплено в Законі від 4 серпня 1994 р. № 94-665 як основної офіційної мови в документах уряду, на робочому місці, у вивісках і маркіруванні товарів, комерційних контрактах, ділових комунікаціях та деяких інших контекстах. Проте мова реклами не визначається як виключно французька, не регулюється державою. Дія Закону не зачіпає мережеві та електронні засоби інформації, приватні та некомерційні структури.	Питання щодо мови реклами історично ніколи не регулювалося державою. Праві політичні партії намагаються заборонити використання неологізмів та вимагати використання правильної німецької мови не лише в діяльності державних органів, але й в інших сферах, зокрема у сфері реклами. Проте така позиція не має підтримки з боку більшості депутатів бундестагу.
Регулювання недобросовісної реклами	Законодавство містить положення щодо недобросовісної конкуренції у Споживчому кодексі (ст. ст. L121-1–L-121-7). Недобросовісна реклама карається штрафом у розмірі певного відсотка від витрат на рекламу. Коли інформація про вартість реклами не надається або не надаються відповідні документи, суд може накласти додатково штраф до 4 500 євро за кожний день затримки.	Недобросовісна реклама розглядається в межах Закону «Про боротьбу з недобросовісною конкуренцією». Більшість положень законодавства збігається зі французькими обмеженнями. Особлива увага приділяється порівняльній рекламі та її використанню як засобу недобросовісної конкуренції. На порушника накладається штраф, іноді підприємство-порушник може бути закритий.
Обмеження реклами окремих товарів	Реклама тютюнових виробів дозволена, якщо здійснюється у спеціалізованих виданнях. Реклама алкогольних напоїв дозволена лише у друкованих засобах масової інформації, якщо ці засоби не призначені для дітей та молоді.	

приділяють значної уваги питанням визначення реклами та відокремленню її від інших видів інформації за умови, що це питання не стосується прихованої реклами, представленої у вигляді загальної інформації.

2) Державні органи країн ЄС розглядають втручання в рекламну, тобто інформаційну та комерційну, діяльність як виключний випадок. Вони не намагаються врегулювати всі аспекти рекламної діяльності, залишаючи їх більшість на саморегулювання учасників рекламного ринку або на розгляд звичайного арбітражного чи комерційного судів, якщо спір між учасниками неможливо вирішити мирним шляхом.

Випадки, коли державні органи країн втручаються у рекламну діяльність та регулюють її, пов'язані здебільшого з неналежною рекламою, яка може спричинити шкоду як учасникам ринку, так і суспільству загалом.

1) Країни ЄС, які мають багатонаціональний склад, мають певні проблеми з мовним питанням, водночас сьогодні вони не мають спеціального законодавства, яке б регулювало мову комерційної реклами. Загальне законодавство про мови, яке існує в країнах Європи, також регулює виключно мови офіційного спілкування,

дорожніх знаків, інформації тощо, а також не обмежує мову реклами.

2) Основною рисою законодавства ЄС щодо недобросовісної реклами є відсутність зайвої деталізації стосовно можливих видів порушень. Реклама повинна бути достовірною, відповідати дійсності та не перекошувати реальні факти, а визначення у кожному конкретному випадку ознак недостовірної реклами покладається на суд або відповідний адміністративний орган. Законодавство Європейського Союзу покладає основну відповідальність за недобросовісну рекламу перш за все на рекламодавця. Засоби масової інформації, які поширюють таку рекламу, можуть нести відповідальність лише за поширення прихованої реклами, яка замовлена та оплачена рекламодавцем. У законодавстві недобросовісна реклама розглядається перш за все як шахрайство та антиконкурентна політика. У країнах Європи існує досить жорсткий контроль з боку держави за дотриманням правил належного конкурентного середовища загалом та реклами зокрема, проте держава має право втручатись лише за наявності серйозних порушень. У країнах призначені спеціальні органи для адміністративного нагляду за дотриманням законодавства про рекламу, проте вони не можуть проводити

самостійні перевірки, лише за відповідною заявою вони мають право розпочати процедуру виявлення порушників та притягнення їх до відповідальності.

3) У країнах ЄС суворо обмежується реклама тютюнових виробів у будь-якій формі. Проте вона може бути дозволена, якщо здійснюється у спеціалізованих виданнях. До реклами алкогольних напоїв країни ЄС ставляться більш ліберально, особливо до реклами традиційних для певної країни алкогольних напоїв. Основною метою обмежень є недопущення молоді до інформації про тютюн та алкоголь.

Таким чином, європейський досвід доводить, що вплив реклами на різні сфери суспільного життя, зокрема негативний, потребує формування адекватної системи регулювання поширення рекламної інформації з урахуванням загальнодержавних інтересів, захисту інтересів громадян та організацій від недобросовісної та неправдивої інформації, реалізації прав особистості.

Фахівці в галузі контролю та державного регулювання сфери реклами відзначають, що в сучасних умовах споживачу складно орієнтуватись у зростаючому потоці рекламної інформації та захищати себе від оманливої, а іноді агресивної та небезпечної реклами. Саме тому необхідно правильно формувати державну політику захисту прав споживачів у сфері реклами з урахуванням досвіду різних країн.

В Україні сьогодні особа як суб'єкт рекламної комунікації чинним законодавством не захищена від можливих негативних наслідків реклами, за винятком впливу доведеної недобросовісної реклами. При цьому недобросовісна реклама – це не реклама, яка спричинила проблеми її споживачу, завдала шкоди окремій особі чи суспільству, маніпулюючи її психікою, а та, що, згідно із Законом України «Про рекламу», є наслідком «неточності, недостовірності, двозначності, перебільшення, замовчування, порушення вимог щодо часу, місця і способу розповсюдження» [8]. Статтею 27 Закону визначено «права споживачів реклами, яким було завдано шкоди недобросовісною <...> рекламою, на відшкодування шкоди відповідно до законодавства України» [8, с. 226], проте чіткого механізму щодо визначення заподіяної шкоди рекламним зверненням законодавчо не визначено.

Заслуговує на увагу та вимагає спеціального наукового аналізування також проблема впливу рекламної діяльності на формування конкурентного середовища та законодавчого визначення відповідних заходів щодо запобігання недобросовісній конкуренції, яка спричинена оманливою рекламою.

З огляду на європейський досвід в Україні задля формування ефективної системи державного регулювання у сфері реклами та усунення зазначених недоліків в законодавстві доцільно окреслити основні заходи:

- внесення додаткових законодавчих норм щодо регулювання діяльності засобів масової інформації на поширення рекламної інформації, відповідних норм щодо контролю й механізму встановлення обмежень у поширенні рекламної інформації;

- вдосконалення механізму нагляду за рекламною діяльністю;

- адаптація вітчизняного законодавства до вимог ЄС з огляду на Євроінтеграцію;

- формування передумов для розвитку системи саморегулювання вітчизняного ринку реклами.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення результатів проведеного дослідження дало змогу сформувати комплексне уявлення стосовно досвіду країн Європейського Союзу щодо регулювання рекламної діяльності, яке передбачає обмежений вплив на рекламу з боку органів державної виконавчої влади та високий рівень розвитку саморегулювання ринку реклами.

Задля вдосконалення вітчизняної системи державного регулювання реклами доцільно застосувати зарубіжний досвід, оскільки діюча система не вирішує всіх проблем, зумовлених розвитком ринку, суспільно-економічними процесами, науково-технічним прогресом. Органам державного управління необхідно проводити ефективний контроль за виробництвом якісної рекламної продукції та створювати сприятливі умови для підвищення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Миронов Ю., Крамар Р. Основи рекламної діяльності. Дрогобич : Посвіт, 2007. 108 с.
2. Ковшова І., Михайлюк А. Організація рекламної діяльності на підприємстві. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. № 1 (11). С. 46-53.
3. Головкина Н. Європейський досвід регулювання маркетингових комунікацій: короткий огляд. *Маркетинг в Україні*. 2002. № 2. С. 20-24.
4. Щодо наближення законів, постанов та адміністративних положень держав-членів стосовно реклами, яка вводить в оману : Директива Ради 84/450/ЄЕС від 10 вересня 1984 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_347 (дата звернення: 08.05.2019).
5. Про координацію визначених положень, що встановлені законодавчо, регулятивно або адміністративно країнами-учасницями (Європейської Конвенції про транскордонне телемовлення) в сфері здійснення телевізійного мовлення : Директива Ради 89/552/ЄЕС від 3 жовтня 1989 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_446 (дата звернення: 08.05.2019).
6. The New German Act Against Unfair Competition, by Jan Peter Heidenreich. URL: <http://www.iuscomp.org/gla/literature/heidenreich.htm> (дата звернення: 09.05.2019).
7. Ромат Є. Державне регулювання рекламної діяльності: досвід Франції. *Статистика України*. 2002. № 3. С. 60-64.

8. Про внесення змін до Закону України «Про рекламу» : Закон України від 11 липня 2003 р. № 1121\$IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2004. № 8. Ст. ст. 27, 62.

REFERENCES:

1. Mironov Ju., Kramar R. (2007) *Osnovi reklamnoi diyal'nosti* [Basics of advertising activity]. Drogobich : Posvit (in Ukrainian).
2. Kovshova I., My'hajlyuk A. (2015) Organizaciya reklamnoi diyal'nosti na pidpr'yemstvi [Organization of advertising activity at the enterprise]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, no. 1 (11), pp. 46–53.
3. Golovkina N. (2002) Yevropejs'kyj dosvid regul'yuvannya markety'ngovy'x komunikacij: korotkyj oglyad [European experience in marketing communication regulation: a brief overview]. *Markety'ng v Ukrayini*, no. 2, pp. 20-24.
4. Rady' YeS. (1984) Shhodo nably'zhennya zakoniv, postanov ta administraty'vny'x polozhen' derzhav-chleniv stosovno reklamy', yaka vvody't' v omanu: Dy'rekty'va Rady' 84/450/YeES [Council Directive 84/450 / EEC: Concerning the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning misleading advertising] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_347 (accessed: 10 May 2019).
5. Rady' YeS (1989) Pro koordynaciyu vy'znacheny'x polozhen', shho vstanovleni zakonodavcho, regul'yaty'vno abo administraty'vno krayinamy'-uchasny'cyamy' (Yevropejs'koyi Konvenciyi pro transkordonne telemovlennya) v sferi zdiysnennya televizijnogo movlennya: Dy'rekty'va Rady' 89/552/YeES [Council Directive 84/450 / EEC: On the coordination of certain provisions established by law, regulation or administrative States Parties (the European Convention on Transfrontier Broadcasting) in the field of television broadcasting] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_446 (accessed: 10 May 2019).
6. The German Law Archive (1998) The New German Act Against Unfair Competition, by Jan Peter Heidenreich. Available at: <http://www.iuscomp.org/gla/literature/heidenreich.htm> (accessed: 9 May 2019).
7. Romat Ye. (2002) Derzhavne regul'yuvannya reklamnoi diyal'nosti: dosvid Franciyi [State regulation of advertising: French experience]. *Staty'sty'ka Ukrayiny*, no. 3, pp. 60-64.
8. Verkhovna rada Ukrayiny (2003) Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrayiny "Pro reklamu" : Zakon Ukrayiny' [Law of Ukraine: On Amendments to the Law of Ukraine "On Advertising"]. *Vidomosti Verxovnoyi Rady' Ukrayiny*, no. 8, articles 27, 62.

Novikova Lyudmyla

Candidate of Law, Associate Professor,
Head of the Department of International Relations,
International Information and Security
V.N. Karazin Kharkiv National University

Chernyshova Larysa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economy
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

STATE REGULATION OF ADVERTISING ACTIVITIES: EUROPEAN AND LOCAL EXPERIENCE

The purpose of the article. Advertising activity is a full-fledged industry of the world and national economy. It is important to adhere to the rules of legal regulation of advertising in order to avoid penalties, effective use and optimization of advertising costs, influence on unfair, hidden advertising, which reduces interest and consumer confidence. This necessitates the consideration of regulatory and legal regulation of advertising activities by the state and society, and the application of European experience in public administration in disseminating advertising information in Ukraine in the context of protecting society from its negative impact.

Methodology. Information materials for the study served local and foreign normative materials, scientific periodicals, devoted to issues of state regulation of advertising activities. In this article general scientific methods of research were used, namely: historical-logical, deductive, comparative and system analysis, synthesis, systematization, abstraction, etc.

Results. The article describes the advertising activity as a complex of organizational and technical promotional activities aimed at creating and maintaining the necessary level of sales, rapid response to changes in market conditions, proposing the necessary corrections to neutralize the activities of competitors, ensuring a positive image of the company and its trademark. The requirements for advertising in international practice being defined, the non-fulfillment of which can negatively affect the image of the enterprise, due to the appearance of legal problems, conflicts with competitors and consumers. The comparative characteristic of state regulation of advertising activity in Germany and France carried out. The experience of the European Union countries in regulating the distribution of advertising information characterizes the significant influence of advertising on various spheres of public life, including the negative, which requires the formation of an adequate system of advertising regulation, taking into account national interests, protecting the interests of citizens and organizations from unfair and false information, the realization of rights personality Legislation and regulations of the European Union member states regulating advertising activities are developed taking into account the provisions of the EU Council Directives. European countries with a multinational composition do not have special legislation that regulates the language of commercial advertising.

Practical implications. In course of the analysis was proved that regulation of advertising activity in the countries of the European Union envisages limited influence on advertising by state executive bodies and a high level of development of the self-regulation of the advertising market. Freedom of distribution of advertising information in Europe was defined, the restrictions of which are possible only in certain cases, provided by the relevant legal norms. Taking into account the European experience, there have been proposed ways to improve the public administration of advertising activities for Ukraine, which would have been provided for effective control over the manufacturing of high-quality advertising products and the creation of favorable conditions for increasing its competitiveness for the international market.

Value/originality. The article describes advertising activity, generalizes the experience of the European Union countries in regulating distribution of advertising information, and also proposes ways to improve the public administration of advertising activity in Ukraine, as the operating system does not solve all the problems caused by the development of the market, socio-economic processes, scientific and technological progress.

ВАЛЮТНІ ВІЙНИ ЯК МАНІПУЛЯТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

CURRENT WAR AS A MANIPULATIVE TOOL FOR INTERNATIONAL RELATIONS

У статті розглянуто поняття, причини та можливі наслідки валютних війн, які стали однією з важливих та невід'ємних рис міжнародних валютних відносин сучасності. Висвітлено питання, пов'язані з механізмом функціонування валютних війн у світовій економіці. Обґрунтовано механізм девальвації національної валюти на макроекономічні параметри економіки на національному та міжнародному рівнях, розкрито наслідки валютних протистоянь для економік провідних розвинених країн та країн, що розвиваються. Узагальнено основні рекомендації щодо модернізації інструментів валютної політики, що націлені на стабілізацію валютного ринку, забезпечення стійкості національної валюти, стимулювання експортного потенціалу держави. Наведено сучасні способи ведення валютної війни. У процесі дослідження використано такі наукові методи, як діалектичний, наукової абстракції, індукції та дедукції, історичного й логічного аналізу.

Ключові слова: валютні війни, міжнародні валютні відносини, посткризова економіка, валютний курс, девальвація, інтервенція, спекулятивний капітал, банківські ставки.

В статье рассмотрены понятие, причины и возможные последствия валютных войн,

которые стали одной из важных и неотъемлемых черт международных валютных отношений современности. Освещены вопросы, связанные с механизмом функционирования валютных войн в мировой экономике. Обоснован механизм девальвации национальной валюты на макроэкономические параметры экономики на национальном и международном уровнях, раскрыты последствия валютных противостояний для экономик ведущих развитых стран и развивающихся стран. Обобщены основные рекомендации по модернизации инструментов валютной политики, нацеленные на стабилизацию валютного рынка, обеспечение устойчивости национальной валюты, стимулирование экспортного потенциала государства. Приведены современные способы ведения валютной войны. В процессе исследования использованы такие научные методы, как диалектический, научной абстракции, индукции и дедукции, исторического и логического анализа.

Ключевые слова: валютные войны, международные валютные отношения, посткризисная экономика, валютный курс, девальвация, интервенция, спекулятивный капитал, банковские ставки.

УДК 339.748

Ричка М.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин і бізнесу
Національний авіаційний університет
Слюсарчук О.М.

студентка
Національний авіаційний університет

The article deals with the concept, causes and possible consequences of "currency wars", which became one of the important and indispensable features of international currency relations of the present. Issues related to the mechanism of operation of currency wars in the world economy are covered. The mechanism of devaluation of the national currency on the macroeconomic parameters of the economy on the national and international levels is substantiated; the consequences of currency conflicts for the economies of the leading developed and developing countries are disclosed. The study summarizes the main recommendations for the modernization of monetary policy instruments aimed at stabilizing the foreign exchange market, ensuring the stability of the national currency, stimulating the export potential of the state. Also in the article are presented modern ways of currency warfare. The problems of the formation and development of international monetary relations has become the subject of research of many foreign and domestic scientists for the first decade. Today, the development of the world economy is accompanied by processes of destabilization of the financial environment, which manifest themselves from the concentration of influence of global economic crises. All this leads to economic stagnation, the volatility of financial markets and other negative phenomena, which prompts the search for effective anti-crisis macro policy instruments, some of which are currency leverage. Therefore, the urgency of the problems of the currency sphere, including the consequences of currency wars, is increasing. The purpose of this study is to carry out a comprehensive assessment of the causes and consequences of currency wars in the context of the evolution of the world monetary system, as well as substantiation of the influence of current currency conflicts on the parameters of the development of the global economy and regional world economic processes. In the process of research, the following scientific methods have been used: dialectic, scientific abstraction, induction and deduction, historical and logical analysis.

Key words: currency wars, international currency relations, post-crisis economy, exchange rate, devaluation, intervention, speculative capital, bank rates.

Постановка проблеми. Проблеми становлення та розвитку міжнародних валютних відносин вже не перше десятиріччя стають об'єктом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Нині розвиток світової економіки супроводжується процесами дестабілізації фінансового середовища, які проявляються від концентрації впливу глобальних економічних криз. Все це приводить до економічної стагнації, волатильності фінансових ринків та інших негативних явищ, які обумовлюють пошук ефективних антикризових інструментів, одними з яких є валютні важелі, чим визначається актуальність проблем валютної сфери, зокрема проблем наслідків валютних війн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини виникнення валютних війн, їхні харак-

терні риси в різні історичні періоди досліджувалися в працях низки зарубіжних та вітчизняних вчених та аналітиків, зокрема в роботах О. Буклемишева, Л. Григор'єва, Ю. Журавльової, Ф. Хайєка, Ю. Харитонова, Дж. Рікардза. Проте залишаються відкритими питання, пов'язані з аналізом змін конфігурацій світової валютної системи в умовах глобалізації.

Постановка завдання. Метою статті є проведення комплексного оцінювання причин та наслідків валютних війн у контексті еволюції світової валютної системи, обґрунтування впливу сучасних валютних протистоянь на параметри розвитку глобальної економіки та регіональні світогосподарські процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1929 року, коли було офіційно визнано першу

валютну війну, під впливом закону нерівномірності розвитку в результаті першої світової війни валютно-фінансовий центр перемістився із Західної Європи в США. Кінець XX століття та початок XXI століття принесли у світову економіку глобалізаційні процеси, які суттєво вплинули на валютну систему. Однією із суттєвих проблем, яка спіткала світ, стала дестабілізація фінансового середовища, що привела до глобальної економічної кризи. Стагнація, шалене зростання безробіття, слабка конкурентоспроможність змушують низку країн до пошуку ефективних антикризових заходів, одними з яких є валютні важелі. Це підносить питання, пов'язані з протистоянням валют, на новий рівень.

Термін «валютні війни» набув поширення для позначення феномена, який економісти називають конкурентною девальвацією національних валют, за якого країни свідомо девальвують валюти для отримання конкурентної переваги у сфері експортування. Однак ослаблення однієї валюти означає одночасне зміцнення іншої. Цей процес набуває спіралеподібного характеру, однак, зрештою, програють усі. Як правило, це приводить до негативного впливу на стан світової торговельної діяльності та економіки, а також може привести навіть до розвалу міжнародної монетарної системи (наприклад, скасування золотого стандарту у 1930-х роках та Бреттон-Вудської валютної системи у 1970-х роках, коли США девальвували долар і відмовилися від його конвертованості в золото) [10].

Валютні війни, або конкурентна девальвація, – це послідовні навмисні дії урядів та центральних банків кількох країн для досягнення відносно низького обмінного курсу своєї національної валюти задля збільшення експорту та скорочення імпорту [5]. За таких умов вартість грошової одиниці може бути спасінням або крахом для національної економіки. Занадто висока вартість валюти може знизити експорт, а занадто низька – привести до того, що імпорт буде занадто дорогим та спричинить підвищення інфляції. Спосіб урегулювання цієї ситуації та методи ведення країною справ як на зовнішньому, так і на внутрішньому фінансових ринках МВФ визначив ще у 1976 році, коли переглянув свій статут та ввів обмеження на маніпуляцію обмінними курсами. Досі політики та економісти світу намагаються обходити таку категорію, як валютна війна, замінюючи її на збалансування та регулювання обмінних курсів.

Валютна війна однієї країни проти іншої, яка використовує конкурентну девальвацію, є одним з найбільш негативних явищ у міжнародній економіці. Така тенденція змушує згадати світ під час Великої депресії, коли країни за допомогою девальвації та встановлення непосильних митних тарифів крок за кроком руйнували світову

торгівлю. Можна згадати 1970-ті роки, коли США, намагаючись якимсь чином послабити національну валюту, не підкріплюючи його золотом, досягли чотирикратного збільшення цін на нафту. Знову ж таки не варто забувати про такі валютні падіння, як кризи британського фунта стерлінгів 1992 року, мексиканського песо 1994 року та російського рубля 1998 року. Навіть якщо не брати до уваги тривалість криз, всі вони супроводжуються жахливими наслідками, зокрема стагнацією, спадом економіки, фінансовою панікою, безробіттям.

Жодна валютна війна не приносить нічого доброго жодній з країн-учасниць та країнам, які певним чином залежать від тієї чи іншої валюти. Цікавим фактом є те, що, незважаючи на проходження цих воєн на міжнародній арені однією країною проти іншої, їхньою причиною є внутрішньодержавний розлад. Країна зважається на такий крок через недостатній розвиток. Зазвичай вона потерпає від масового безробіття, інфляції, зниження темпів економічного розвитку, слабкості банківського сектору та погіршення державного фінансування. За таких умов досить складно досягти зростання лише завдяки рушійним силам всередині країни. Отже, стимулювання експорту за допомогою девальвації валюти – це останній з можливих рушіїв економічного зростання.

Валютні війни є закономірним явищем корисної поведінки держав, адже кожна держава намагається будь-яким способом забезпечити собі стабільність. Валютні війни може розв'язувати тільки держава, а її дії спрямовані на регулювання зовнішніх потоків товарів та капіталів за допомогою знецінення валютного курсу. Таким чином, девальвація валюти веде до подорожчання імпорту та скорочення його обсягів, здешевлення експорту та його зростання, як наслідок, відбувається зростання сукупного попиту і ВВП.

Можна виділити прямі та непрямі методи ведення валютних війн. До прямих методів належать:

1) девальвація національної валюти, тобто офіційне зниження курсу національної валюти до іноземних, що можна використовувати тільки за режиму фіксованого або обмежено гнучкого валютного курсу;

2) валютні інтервенції, тобто операції з купівлі-продажу центральним банком країни іноземної валюти, що найбільш поширене за режиму плаваючого валютного курсу й вважається ефективним, якщо національна валюта не є ключовою або домінуючою.

Непрямими методами є:

1) зниження національної облікової ставки, що приводить до відтоку іноземного капіталу з огляду на умови паритету процентної ставки, а також знецінення національної валюти;

2) операції на відкритому ринку, за яких центральний банк викуповує державні облігації,

розширюючи пропозицію національної валюти, що сприяє зниженню її курсу до валют торговельних партнерів;

3) емісія національної валюти, що приводить до збільшення пропозиції грошей, інфляційних очікувань та знецінення валюти;

4) податкові методи, тобто введення податку на операції нерезидентів з національною валютою, що сприяє відтоку іноземного капіталу з країни;

5) валютні обмеження на операції нерезидентів з активами, номінованими в національній валюті [12, с. 19-30].

Валютою в центрі глобальних валютних воєн є долар США, який продовжує стикатися з конкурентною девальвацією, яка виникає в історії зниження цін, уникнення доларових паперових активів США та різної економічної політики [8]. Країни вступають у валютні війни, щоб отримати порівняльну перевагу в міжнародній торгівлі. Коли вони девальвують свої валюти, вони роблять свій експорт менш дорогим на зовнішніх ринках. Підприємства експортують більше, стають прибутковими та створюють нові робочі місця. Як наслідок, країна отримує вигоду від більш сильного економічного зростання. Війни валют також стимулюють інвестиції в активи країни. Фондовий ринок стає дешевшим для іноземних інвесторів. Прямі іноземні інвестиції зростають, коли бізнес країни стає відносно дешевим. Іноземні компанії також можуть скуповувати природні ресурси.

Відомий американський економіст та фінансист Джеймс Рікардз у книзі «Фінансова зброя: «валютні війни»» виділяє основні чинники, що впливають на процеси сучасних валютних протистоянь між державами. Перший з них складають високий ступінь державного втручання та монополія великих фінансових інституцій. Причому йдеться не лише про Росію, як можна подумати відразу, але й про США, в яких роль надзвичайно потужного державного інституту виконує Федеральна резервна система. До того ж проблема полягає в тому, що навіть такі великі та впливові структури можуть помилятися, як ми це побачили під час кризи 2008 року. Другим чинником є складні системи міжнародних фінансів та валютних операцій. Нині світові фінансові та валютні ринки сягнули таких масштабів, що значно втратили притаманну простим системам стабільність, ставши дуже заплутаними та ризикованими. Чим складніше стає система, тим швидше зростає ризик, катастрофічніше стає ефект зміни системи. Третім фактором є неоптимальна система оцінювання ризиків. Значна кількість фінансистів оцінюють ризики щодо їх нормального розподілу та концепції вартості під ризиком. Однак сучасні ризики є менш прогнозованими та залежать від значно більшої кількості чинників, ніж зазвичай беруть до уваги. Четвертою складовою є колосальні обсяги штучних фінансо-

вих інструментів. Наприклад, деривативи, тобто похідні фінансові інструменти, зокрема кредитно-дефолтні свопи, які свого часу привели до загострення іпотечної кризи у США в 2008 році. Серед штучних фінансових інструментів також є спеціальні права запозичення (СПЗ) як одна з причин непрозорості ринків та неефективного втручання у світові економічні процеси такої надструктури, як Міжнародний валютний фонд [9].

Основним гравцем валютних воєн завжди виступали США. Сполучені Штати загалом не прибігають до девальвації долара, але використання ними експансіоністської фіскальної та монетарної політики має той же ефект. Однак долар зберігає свою цінність, незважаючи на це. Він відіграє унікальну роль світової резервної валюти. Інвестори купують його в будь-який період з огляду на міцність цієї країни та утримання нею національної валюти приблизно на одному рівні впродовж не одного десятиліття, незважаючи на різноманітні фінансові та валютні кризи. Таким чином, долар зміцнився на 25% між 2014 і 2016 роками, знову почавши знижуватися з тих пір.

У 2016 році включили юань, тобто китайську національну валюту, до валютного кошику, що суттєво змінило ситуацію. Як можна побачити на рис. 1, 2, співвідношення сил змінилось, і якщо у 2015 році третю позицію займав фунт стерлінг, то саме юань змінив його позицію на четверту. Навіть незважаючи на те, що для валютного кошику він є цілковито новою валютою, він зміг потіснити таких гравців, як фунт та єна. У 2016 році євро також суттєво послабив свої позиції, знизившись із 37,4% до 30,4%, що говорить про те, що у валютній війні між долларом та євро з'являється ще один гравець, а саме юань.

Боротьба між Китаєм і США, юанем і долларом нині посідає основне місце у світових фінансах, а також є головним фронтом третьої валютної війни. Ця боротьба почалася після виходу Китаю із 25-річного періоду економічної ізоляції, соціального хаосу та доктринних притискань вільних ринків комуністичним режимом.

НБК прив'язав юань до долара разом з кошиком інших валют. Уряд втримує юань у межах 2% торгового діапазону близько 6,25 юанів за доллар. Обмінний курс свідчить про те, що 1 доллар можна придбати за 6,25 юанів. Однак хоча така ставка зберігалася досить довго, проте у 2015 році Банк дозволив юаню впасти до 6,3845 юанів за доллар. У 2016 році він ще більше послабив свій контроль над юанем, зробивши це частиною економічної реформи Китаю. У 2017 році юань знизився до дев'ятирічного мінімуму.

Однак Китай не визнає валютної війни зі Сполученими Штатами. Натомість він намагався компенсувати зростання долара. Юань, який прив'язаний до долара, піднявся на 25%, коли доллар зробив

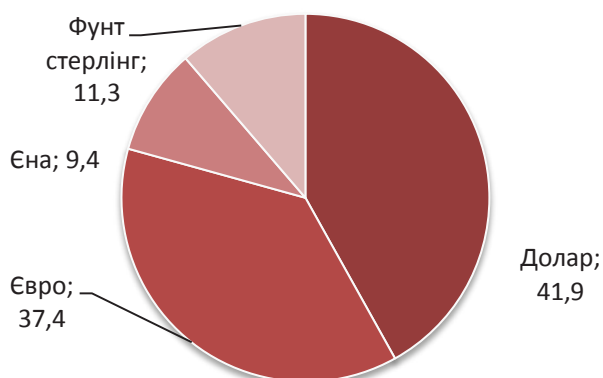


Рис. 1. Співвідношення валют у СПЗ, 2015 рік, %

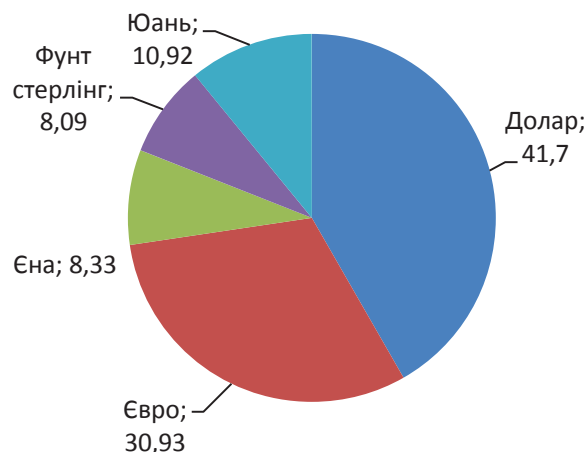


Рис. 2. Співвідношення валют у СПЗ, 2016 рік, %

Джерело: побудовано авторами за даними Міжнародного валютного фонду [11]

стрибок в період між 2014 і 2016 роками. Експорт Китаю ставав дорожчим, ніж у країн, які не були прив'язані до долара. Він повинен був знизити обмінний курс, щоби залишатися конкурентоспроможним. До кінця року, коли долар наприкінці 2016 року почав падати, Китай дозволив юаню рости. Американська сторона ввела підвищені мита у 25% на імпорт китайських товарів обсягом 16 млрд. дол. США. Ці дії є порушенням принципів СОТ. Китайська сторона висловлює рішучий протест у зв'язку з цим, тому змушена продовжувати приймати відповідні дії.

Китай – лідер серед американських кредиторів (1,18 трлн. дол. США) – скоротив пакет на 4,4 млрд. дол. США. Пекіну належить майже 20% американського державного боргу, і якщо Китай спробує продати частини свого пакета, то це серйозно вплине на всю фінансову систему США й курсу долара. 31 жовтня 2018 року юань понизив свій курс до рекордного показника 6,9571 за долар. Офіційно між долларом та юанем валютна війна не відбувається. Однак зараз прийнято розглядати торговельну війну між ними.

США націлені як на Китай, так і на Європу, але той факт, що Китай не дає змогу своїй валюті «плавати», робить падіння юаня більш навмисним, ніж падіння євро. Проте, крім різкого падіння курсу юаня, яке має ознаки навмисного, Китай може дозволити своїй валюті впасти разом з ринком, що відбувається через торгову війну та коливання економіки. Курс юаня по відношенню до долара слабшав як через торгові війни, так і через те, що процентні ставки у США зростають швидше, ніж інші, що підвищує вартість долара. Центральний банк Китаю встановлює денний курс юаня на основі останніх цін та дає змогу торгувати проти долара в діапазоні, що може бути на 2% вище або нижче цього рівня. Китай не робить ніяких дій,

щоби зупинити падіння валюти, як це могло би бути зроблено раніше [2].

Як зазначив Дж. Рікардз у книзі «Валютні війни», «сьогодні немає нічого, що передбачало б, що валютні війни закінчатся найближчим часом. Федеральна резервна система і Казначейство США наполегливо намагаються знизити курс долара. <...> Валютні війни, зрештою, пов'язані з долларом, але сьогодні доллар – це лише слабка версія його колишнього «я» через девальвацію золота. Ще є час врятувати його. Проте час швидко спливає» [4]. Отже, констатувати закінчення війн неможливо.

Однак це одна сторона та одна країна, з якою ведуться подібні дії. Таким чином, з одного боку, ми маємо США, які підвищують свою ставку федеральних фондів. З іншого боку, є решта світу, яка значною мірою здійснює більш просту грошову політику. Ця розбіжність у монетарній політиці є основною причиною того, що доллар зростає в усьому світі. Ситуація ускладнюється низкою факторів: економічне зростання в більшості регіонів за останні роки було нижче історичних норм, що можна пояснити з позиції Великої рецесії; більшість країн вичерпала всі варіанти стимулювання зростання з огляду на те, що процентні ставки в багатьох країнах вже або майже нульові, або перебувають на історичних мінімумах; з огляду на те, що можливим є подальше зниження ставок, а фінансове стимулювання не є можливим, знецінення валюти є єдиним інструментом, що залишається для підвищення економічного зростання.

Знецінення валюти не є панацеєю від усіх економічних проблем. Розглянемо, наприклад, Бразилію. Бразильська економіка знизилась на 48% з 2011 року, і навіть валютна девальвація не змогла компенсувати інші проблеми, зокрема зниження цін на нафту та сировину.

Однак інвесторам введення мита США щодо товарів з Китаю ні чим не загрожує. Оскільки загальна сума митних зборів на китайські товари з урахуванням чинних тарифів невелика, вона дорівнює близько 50 млрд. дол. США на рік (25% від 200 млрд. дол. США), а уряд Америки не допустить обвалення фондового ринку США. Від початку торговельної війни США активно регулює ФРС, як наслідок, пом'якшується грошово-кредитна політика. Також валютна війна з Китаєм може послабити долар США, що може стати потужним стимулом для зростання фондового ринку США.

Китай у травні 2019 року в КНР послабив курс юаня відносно долара на 3%, Народний банк Китаю знизив норму резервування для малих та середніх банків на 8%. Саме тому, крім торговельної війни, між Китаєм та США назріває валютна війна. Зрештою, це може вилитися в те, що вся важкість від протистояння двох наймогутніших економік світу впаде, так би мовити, на гроші, а не на вартість активів. Активи, зокрема фондовий індекс S&P 500, на фоні послаблення грошей можуть продовжити своє зростання до нових висот [13].

Сучасними головними центрами валютного протистояння є США, Європа та Китай. Цим трьом китам потрібна порівняно з іншими дешева валюта для стимулювання експорту. Можливості Китаю для девальвації є відносно обмеженими, отже, для нього прив'язки валюти є одним з найбільш прийнятних способів, оскільки в цьому разі юань не повинен дорожчати. Найбільшими потенційними можливостями для девальвації володіють США завдяки статусу долара як провідної резервної валюти та потужним можливостям емісії. Європа також прагне девальвувати свою валюту, однак вона певним чином залежна від Китаю, який є покупцем її облігацій, а також від США, що надає доларову ліквідність у вигляді свопових ліній. Також у Німеччині історично склався потужний експортний сектор. Сьогодні на фоні слабкого зростання світової економіки суттєво зросли загрози назрівання валютних війн.

Сучасними способами ведення валютної війни є такі.

1) Відкрита інтервенція на валютному ринку, де центральний банк купує іноземну валюту, здебільшого долари та євро, за емітовану національну валюту. Саме таку практику давно застосовує Народний банк Китаю, який нагромадив суттєві валютні резерви близько 4 трлн. дол. (США постійно критикують КНР за штучне заниження курсу юаня). Іншими прикладами є Національний банк Швейцарії та Банк Японії. У вересні 2011 року після різкого укріплення франка на фоні європейської боргової кризи Швейцарія встановила максимальний курс франка до євро на рівні 1,20. З початку обсяг інтервенції був досить низьким,

складаючи 10 млрд. євро, але через нестабільність у Єврозоні обсяги поступово нарощувались. Банк Японії двічі виходив на ринок, продаючи єну та купуючи долари у серпні й жовтні 2011 року в обсязі 59 млрд. і 116 млрд. доларів відповідно. Японія є однією з найбільших торгових держав та основним партнером США, ЄС та Китаю.

2) Метод від МВФ, а саме метод обмеження припливу спекулятивного капіталу. Наприклад, у Бразилії у 2009 році був введений податок 2% на приплив іноземного капіталу на ринки акцій та облігацій, згодом збільшений до 4%. Ці заходи виявились ефективними, адже притік гарячих грошей знизився, а притік прямих іноземних інвестицій в Бразилію склав 65 млрд. дол. США.

3) Зміна банківських ставок, що характерне для розвинених економік, а саме США, Великобританії та Японії, адже країни, що розвиваються, більше схильні до високого рівня інфляції та вимушені підтримувати високі процентні ставки. Так, в умовах плаваючого курсу у відкритій економіці місцева валюта стає стабілізатором у кризові періоди, Центральний банк знижує базову ставку, яка зменшує привабливість місцевої валюти для іноземних інвесторів, а також приводить до її ослаблення, далі підвищується конкурентоспроможність вітчизняних товарів на міжнародному ринку, які стають дешевшими для зарубіжних споживачів. Як наслідок, зростає експорт, а з ним – економіка. Однак специфіка полягає в тому, що центральні банки розвинених країн вичерпали механізм зниження ставок. У результаті маніпулювання валютними курсами стало для них практично єдиним механізмом стимулювання експорту. Для цього використовуються і згадані вже прямі інтервенції (Національний банк Швейцарії, Банк Японії), і непрямі інструменти, такі як кількісне пом'якшення (QE), проведене Федеральною резервною системою США, Банком Японії та Банком Англії [10].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сучасна світова фінансово-валютна система є вкрай складною та глибоко взаємопов'язаною з економікою різних країн. Валютні війни, до яких схильні сьогодні багато країн світу, можуть значною мірою дестабілізувати економіку. Отже, можна виділити такий негативний наслідок валютної війни, як девальвація валюти, що може знизити продуктивність у довгостроковій перспективі. Якщо девальвація валюти не супроводжуватиметься справжніми структурними реформами, продуктивність страждатиме; ступінь знецінення валюти може перевершити бажане та очікуване падіння, що може привести до зростання інфляції та відтоку капіталу; валютна війна може призвести до посилення позиції протекціонізму та створювати торговельні бар'єри, які перешкоджали б світовій торгівлі, що й відбувається сьогодні у США.

До валютних війн схильні сьогодні багато країн світу, що може приводити до дестабілізації економіки, а від курсових дисбалансів перш за все постраждають країни з економікою, що розвивається. Наступними негативними наслідками їх ведення може стати процес переростання у справжні торгові війни та застосування протекціонізму, а валютні війни можуть привести до порушень правил та принципів вільної торгівлі СОТ. Ослаблення національних валют може привести світову економіку до краху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Amadeo K. Why Global Currency Wars Aren't as Dangerous as They Sound. 2018. URL: <https://www.thebalance.com/what-is-a-currency-war-3306262> (дата звернення: 28.05.2019).
2. Domm P. (2018) Trade war risks becoming a dangerous currency war as China weakens yuan the most in 2 years. URL: <https://www.cnbc.com/2018/07/20/trade-war-could-be-morphing-into-currency-war-if-china-is-plays-hardba.html> (дата звернення: 28.05.2019).
3. Picardo E. (2018) What Is A Currency War And How Does It Work? URL: <https://www.investopedia.com/articles/forex/042015/what-currency-war-how-does-it-work.asp> (дата звернення: 29.05.2019).
4. Wilson C. Everything You Need to Know About Currency Wars. 2017. URL: <https://dailyreckoning.com/everything-to-know-about-currency-wars> (дата звернення: 28.05.2019).
5. Валютні війни: як держави маніпулювали своїми валютами й до яких згубних наслідків це призвело. 2018. URL: <https://voxukraine.org/uk/valyutni-vijni-yak-derzhavi-manipulyuvati-svoyimi-valyutami-j-do-yakih-zgubnih-naslidkiv-tse-prizvelo> (дата звернення: 29.05.2019).
6. Мартін Н. Трамп проти всіх: коли торговельний конфлікт стає торговельною війною? 2018. URL: <https://p.dw.com/p/30vj3> (дата звернення: 26.05.2019).
7. Пруський О. Валютні війни у світовій економіці: історична ретроспектива та сучасні тенденції. *Наука молода*. 2014. № 21. С. 196-205. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/5383> (дата звернення: 25.05.2019).
8. Рікардз Дж. Валютні війни. Витоки наступної світової кризи. Київ : Наш Формат, 2018. 348 с.
9. Руденко І. Як валютні протистояння держав сприяють виникненню світових фінансових криз і чи можна запобігти наступній. 2018. URL: <https://kfund-media.com/finansova-zbroya-valyutni-vijny-dzhejmsa-rikardza> (дата звернення: 25.05.2019).
10. Співак І. «Валютні війни» як новітня парадигма забезпечення інтересів. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. Вип. 101. Ч. II. С. 85-91. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/1938/1702> (дата звернення: 23.05.2019).
11. Офіційний сайт МВФ : веб-сайт. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 24.05.2019).
12. Харитонов Ю. Современные валютные войны: победители и побежденные. *Финансовый журнал*. 2011. № 2. С. 19-30.
13. Торговельну війну США й Китаю може нівелювати валютна – аналітики. 2019. URL: <https://prm.ua/torgovelnu-viynu-ssha-y-kitayu-mozhe-nivelyuvati-valyutna-analitiki> (дата звернення: 30.05.2019).

REFERENCES:

1. Amadeo K. (2018) Why Global Currency Wars Aren't as Dangerous as They Sound. Available at: <https://www.thebalance.com/what-is-a-currency-war-3306262> (accessed: 28.05.2019).
2. Domm P. (2018) Trade war risks becoming a dangerous currency war as China weakens yuan the most in 2 years. Available at: <https://www.cnbc.com/2018/07/20/trade-war-could-be-morphing-into-currency-war-if-china-is-plays-hardba.html> (accessed: 28.05.2019).
3. Picardo E. (2018) What Is A Currency War And How Does It Work? Available at: <https://www.investopedia.com/articles/forex/042015/what-currency-war-how-does-it-work.asp> (accessed: 29.05.2019).
4. Wilson C. (2017) Everything You Need to Know About Currency Wars. Available at: <https://dailyreckoning.com/everything-to-know-about-currency-wars> (accessed: 28.05.2019).
5. Valyutni viyny: yak derzhavy manipulyuvati svoymy valyutamy y do yakikh z-hubnykh naslidkiv tse pryzvelo. [Foreign exchange wars: how countries manipulated their currencies and what harmful consequences it led to]. 2018. Available at: <https://voxukraine.org/uk/valyutni-vijni-yak-derzhavi-manipulyuvati-svoyimi-valyutami-j-do-yakih-zgubnih-naslidkiv-tse-prizvelo> (accessed: 29.05.2019).
6. Martin N. (2018) Tramp proty vsikh: koly torhovel'nyy konflikt staye torhovel'noyu viynoyu? [Trump vs. all: when trade conflict becomes a commerce war?]. Available at: <https://p.dw.com/p/30vj3> (accessed: 26.05.2019).
7. Prus'kyy O. (2014) Valyutni viyny u svitoviy ekonomitsi: istorychna retrospektyva ta suchasni tendentsiyi [Foreign exchange wars in the world economy: historical retrospective and current trends] *Nauka moloda*. № 21. P. 196-205. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/5383> (accessed: 25.05.2019).
8. Rikardz Dzh. (2018) Valyutni viyny. Vytoky nastupnoyi svitovoyi kryzy [Foreign exchange wars. The origins of the next world crisis]. Kyiv : Nash Format (in Ukrainian).
9. Rudenko I. (2018) Yak valyutni protystoyannya derzhav spryayut' vynyknennnyu svitovykh finansovykh kryz i chy mozha zapobihy nastupniy [How currency controversy contributes to the emergence of global financial crises and whether it is possible to prevent the next]. Available at: <https://kfund-media.com/finansova-zbroya-valyutni-vijny-dzhejmsa-rikardza> (accessed: 25.05.2019).
10. Spivak I. (2011) "Valyutni viyny" yak novitnya paradyhma zabezpechennya interesiv ["Foreign exchange wars" as the latest paradigm of ensuring interests] *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*. Vol. 101. P. II. P. 85-91. Available at: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/1938/1702> (accessed: 23.05.2019).
11. OfitsynnyysaytIMF. Available at: <https://www.imf.org> (accessed: 24.05.2019).
12. Kharytonova Yu. (2011) Sovremennue valyutnue voynu: pobedytely y pobezhdennue [Modern currency wars: winners and losers] *Fynansovyy zhurnal*. № 2. P. 19-30.
13. Torhovel'nu viynu SShA y Kytayu mozhe nivelyuvaty valyutna – analityky [The trade war between the US and China can be offset by currency analysts] 2019. Available at: <https://prm.ua/torgovelnu-viynu-ssha-y-kitayu-mozhe-nivelyuvati-valyutna-analitiki> (accessed: 30.05.2019).

Rychka MarynaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations and Business
National Aviation University**Slyusarchuk Olena**Student
National Aviation University

CURRENT WAR AS A MANIPULATIVE TOOL FOR INTERNATIONAL RELATIONS

The purpose of the article. The purpose of this study is to carry out a comprehensive assessment of the causes and consequences of currency wars in the context of the evolution of the world monetary system, as well as substantiation of the influence of current currency conflicts on the parameters of the development of the global economy and regional world economic processes.

Methodology. In the process of research, the following scientific methods have been used: dialectic, scientific abstraction, induction and deduction, historical and logical analysis.

Results. Consequently, the modern world financial and monetary system is extremely complex and deeply interconnected with the economy of different countries. Foreign exchange wars, which many countries of the world are inclined to do today, can largely destabilize the economy. Thus, one can distinguish the following negative consequences of currency warfare: devaluation of currency can reduce productivity in the long run. If devaluation of the currency is not accompanied by genuine structural reforms, productivity will end up ending up; the degree of depreciation of the currency may exceed the desired and expected decline, which could lead to higher inflation and capital outflows; a currency war can lead to stronger protectionist positions and create trade barriers that would hold back world trade. What is happening today in the United States?

To currency wars today, many countries of the world are concerned, which can lead to destabilization of the economy, and from the exchange rate imbalances in the first place will affect the developing countries. The next negative consequence of their conduct may be the process of transformation into real trade wars and the application of protectionism, and currency wars can lead to violations of the rules and principles of free trade of the WTO. The weakening of national currencies can lead the world economy to collapse.

Practical implications. The practical significance of the study is to sum up the causal consequences of the occurrence and consequences of using different methods of currency wars as recommendations for use in countries with different economies, as well as the experience of the currency war of the countries of the world, in particular the USA and China.

Value/originality. Today, the development of the world economy is accompanied by processes of destabilization of the financial environment, which manifest themselves from the concentration of influence of global economic crises. All this leads to economic stagnation, the volatility of financial markets and other negative phenomena, which prompt the search for effective anti-crisis instruments, some of which are currency levers, which determines the urgency of currency issues, including the consequences of currency wars. The complex assessment of the causes and consequences of currency wars in the context of the evolution of the world monetary system, as well as the justification of the influence of current currency conflicts on the parameters of the development of the global economy and regional world-economic processes.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ

MARKETING RESEARCHES OF TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL TOURIST MARKET

У статті досліджено актуальні проблеми проведення маркетингових досліджень на міжнародному туристичному ринку та основні тенденції його розвитку. Під час дослідження встановлено, що індустрія туризму відіграє все більш важливу роль у підтримці глобального економічного зростання та розвитку. Для країн, що розвиваються, становлення власної індустрії туризму є одним з ефективних способів забезпечення реалізації планів подальшого економічного зростання, а також просування своїх національних культурних цінностей та історичної спадщини в усьому світі. Виявлено, що на країни, які розвиваються, припадає більша частка глобального туристичного ринку порівняно з розвинутими країнами. Зміни та перетворення, притаманні глобальному туристичному ринку, спричинили проблему, вирішення якої значною мірою лежить у площині проведення системних маркетингових досліджень на ньому. Доведено, що для зниження рівня невизначеності та операційних ризиків, які завжди були характерні для туристичного бізнесу, туристичні компанії глобального та національного рівнів зобов'язані володіти надійною, своєчасною та достатньою за обсягом маркетинговою інформацією про основні особливості цільових ринків. Визначені основні напрями проведення маркетингових досліджень на світовому туристичному ринку. Сформульовано конкретні завдання формування й розвитку механізму інформаційного забезпечення ринку в'їзного туризму в Україні.

Ключові слова: міжнародний туризм, ринок, маркетингові дослідження, специфічні особливості, тенденції розвитку.

В статье исследованы актуальные проблемы проведения маркетинговых иссле-

дований на международном туристическом рынке и основные тенденции его развития. При исследовании установлено, что индустрия туризма играет все более важную роль в поддержке глобального экономического роста и развития. Для развивающихся стран становление собственной индустрии туризма является одним из эффективных способов обеспечения реализации планов дальнейшего экономического роста, а также продвижения своих национальных культурных ценностей и исторического наследия во всем мире. Выявлено, что на развивающиеся страны приходится большая часть глобального туристического рынка по сравнению с развитыми странами. Изменения и преобразования, присущие глобальному туристическому рынку, создали проблему, решение которой в значительной степени лежит в плоскости проведения системных маркетинговых исследований на нем. Доказано, что для снижения уровня неопределенности и операционных рисков, которые всегда были характерны для туристического бизнеса, туристические компании глобального и национального уровней обязаны владеть надежной, своевременной и достаточной по объему маркетинговой информацией об основных особенностях целевых рынков. Определены основные направления проведения маркетинговых исследований на мировом туристическом рынке. Сформулированы конкретные задания формирования и развития механизма информационного обеспечения рынка въездного туризма в Украине.

Ключевые слова: международный туризм, рынок, маркетинговые исследования, специфические особенности, тенденции развития.

УДК 339.138:338.48

Семак Б.Б.

д.е.н., професор,
професор кафедри маркетингу,
проректор з наукової роботи
Львівський торговельно-економічний
університет

The article investigates the actual problems of conducting marketing researches at the international tourist market and the main tendencies of its development. The study found that the tourism industry is playing an increasingly important role in supporting global economic growth and development. For developing countries, the establishment of its own tourism industry is one of the effective ways to ensure the implementation of plans for further economic growth, as well as the promotion of its national cultural values and heritage throughout the world. Additional benefits from the tourism development can also include upgrading market infrastructure, promoting education and facilitate the experience exchange and more active contacts among people from around the world. It has been found that developing countries account for a larger share of the global tourism market than developed countries. Changes and transformations inherent in the global tourism market have caused the problem the solution of which largely lies in the field of systematic marketing research at this market. The results of market research data analysis in the field of tourism allow companies to better understand motivation, assess purchasing power and determine the main preferences of buyers of various tourist services in rapidly changing market conditions. It has been found that increasing attention to ensuring sustainable economic growth in the world and life-style changes in many countries will have a significant impact on international tourism and its development in the near future. It is proved that in order to reduce the level of uncertainty and operational risks that have always been characteristic for the tourism business, tourist companies of the global and national level are required to have reliable, timely and sufficient marketing information featuring the main peculiarities of the target markets. The basic directions of marketing researches conducting at the world tourist market are determined. It is proved that while conducting marketing research at the international tourist market, tourists are the main source for obtaining primary marketing information. Specific tasks of formation and development of the information provision mechanism for the inbound tourism market in Ukraine are formulated.

Key words: international tourism, market, marketing researches, specific features, trends of development.

Постановка проблеми. Міжнародний туризм — це процес пересування людей з місць їх проживання до інших країн для відпочинку або у справах без здійснення будь-якої діяльності, що приносить прибуток. Сучасна індустрія туризму складається з багатьох підгалузей, які забезпечують товарами або послугами споживачів під час подорожей. У більш

вузькому розумінні подорожі та туризм вагомо впливають на такі сектори світової економіки, як перевезення, заклади розміщення та розваги.

Індустрія туризму відіграє все більш важливу роль у підтримці глобального економічного зростання та розвитку. Зростання туристичної галузі може не тільки відкрити широкі економічні мож-

ливості, але й спричинити нові виклики для країн світу. Країни, що розвиваються, часто прагнуть розвивати свою індустрію туризму для забезпечення реалізації планів подальшого економічного зростання, а також просування своїх національних культурних цінностей та історичної спадщини в усьому світі. Додаткові переваги розвитку сфери туризму можуть також включати оновлення ринкової інфраструктури, поширення освіти, а також сприяти обміну досвідом та більш активним контактам між людьми з різних країн світу.

Збільшення доходу на душу населення є рушійною силою зростання глобального туристичного ринку, що приводить до постійного зростання міжнародних туристичних потоків. Протягом останніх п'яти років туристичний ринок у країнах з економікою, що розвивається, особливо в країнах Південної Америки, Азії та Східної Європи, став основним рушійним чинником розвитку глобального туристичного ринку. Впродовж останніх десяти років на цьому ринку відбулося багато позитивних змін. Нині на країни, що розвиваються, до яких також належить Україна, припадає більша частка глобального туристичного ринку порівняно з розвинутими країнами. Крім цього, на розвиток глобальної індустрії туризму впливає ціла низка чинників, таких як ціни на нафту, політичні конфлікти та війни, стихійні лиха та епідемії, екологічні проблеми.

Трансформація глобального туристичного ринку стала справжнім викликом для всіх його учасників, вимагаючи адекватної реакції на нові умови діяльності та швидкої адаптації до змін. Зміни та перетворення, притаманні глобальному туристичному ринку, спричинили проблему, вирішення якої значною мірою лежить у площині проведення системних маркетингових досліджень на ньому. Результати аналізу цих маркетингових досліджень у сфері туризму дають змогу компаніям краще зрозуміти мотивацію, оцінити купівельну спроможність та визначити основні споживчі переваги покупців різноманітних туристичних послуг у ринкових умовах, що швидко змінюються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем маркетингової діяльності, зокрема проведення маркетингових досліджень на туристичному ринку, перебуває в полі зору цілої низки відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як С. Долнікар [2], А. Рінг, М.Р. Ціотсоу [3], В. Раттен, Ю. Гнос, Л. Андреу, М. Козак [4], М. Палаткова, Дж. Кроуч, М. Барна, Д. Басюк, Г. Заячківська, М. Мальська, А. Годованюк [6], О. Корпан, Н. Данько, Г. Фролова [7]. У працях цих авторів як обґрунтовуються сама необхідність проведення цих досліджень та практична важливість використання їх результатів, так і визначаються найбільш оптимальні методи та інструменти збирання маркетингових даних на туристичному ринку. На наш погляд, більш детально необхідно

зупинитися на вивченні проблем застосування інструментарію маркетингових досліджень для виявлення тенденцій розвитку ринку глобального туризму в умовах його трансформації.

Постановка завдання. Розвиток глобального туристичного ринку останніми роками позначився цілою низкою важливих змін, пов'язаних зі збільшенням частки туристичних ринків країн, що розвиваються, впровадженням новітніх технологій передачі інформації, зростанням конкуренції між операторами, вдосконаленням туристичної інфраструктури та появою нових видів туристичних продуктів. З огляду на ці зміни метою статті є наукове обґрунтування необхідності застосування інструментарію маркетингових досліджень для виявлення найважливіших тенденцій розвитку глобального туристичного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Органи державної влади, національні туристичні асоціації, особливо Всесвітня туристична організація (UNWTO), сприяють розвитку індустрії туризму в усьому світі. Основною метою цієї діяльності є залучення більшої кількості людей до споживання туристичних продуктів та послуг. Такі ініціативи приводять до зростання світового туристичного ринку та збільшення його інвестиційної привабливості.

Незважаючи на наявність значної кількості невирішених проблем у світовій економіці, міжнародний туризм демонструє позитивну динаміку розвитку та нині є однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей на планеті. Станом на кінець 2017 року доходи від міжнародного туризму сягнули позначки у 1,34 трлн. дол. (рис. 1). Цей показник визначається щорічно за спеціальною методикою аналітиками Світового банку. Отже, міжнародні надходження від туризму визначаються на основі оцінювання видатків міжнародних туристів, котрі формуються з платежів перевізникам, закладам розміщення, а також будь-яких інших попередніх платежів за товари або послуги, отримані в пунктах призначення.

Незважаючи на позитивну динаміку розвитку та значний невикористаний потенціал, прогнозування перспектив розвитку міжнародного туристичного ринку на практиці є непростим завданням. Для зниження рівня невизначеності та операційних ризиків, які завжди були характерні для туристичного бізнесу, туристичні компанії глобального та національного рівнів зобов'язані володіти надійною, своєчасною та достатньою за обсягом маркетинговою інформацією про основні характеристики цільових ринків. Отримати таку інформацію можна шляхом проведення маркетингових досліджень, специфіка та особливості яких визначаються не тільки приналежністю туризму до сфери послуг, але й впливом на нього цілої низки супутніх товарних ринків. Це вимагає застосування на практиці більш широкого арсеналу

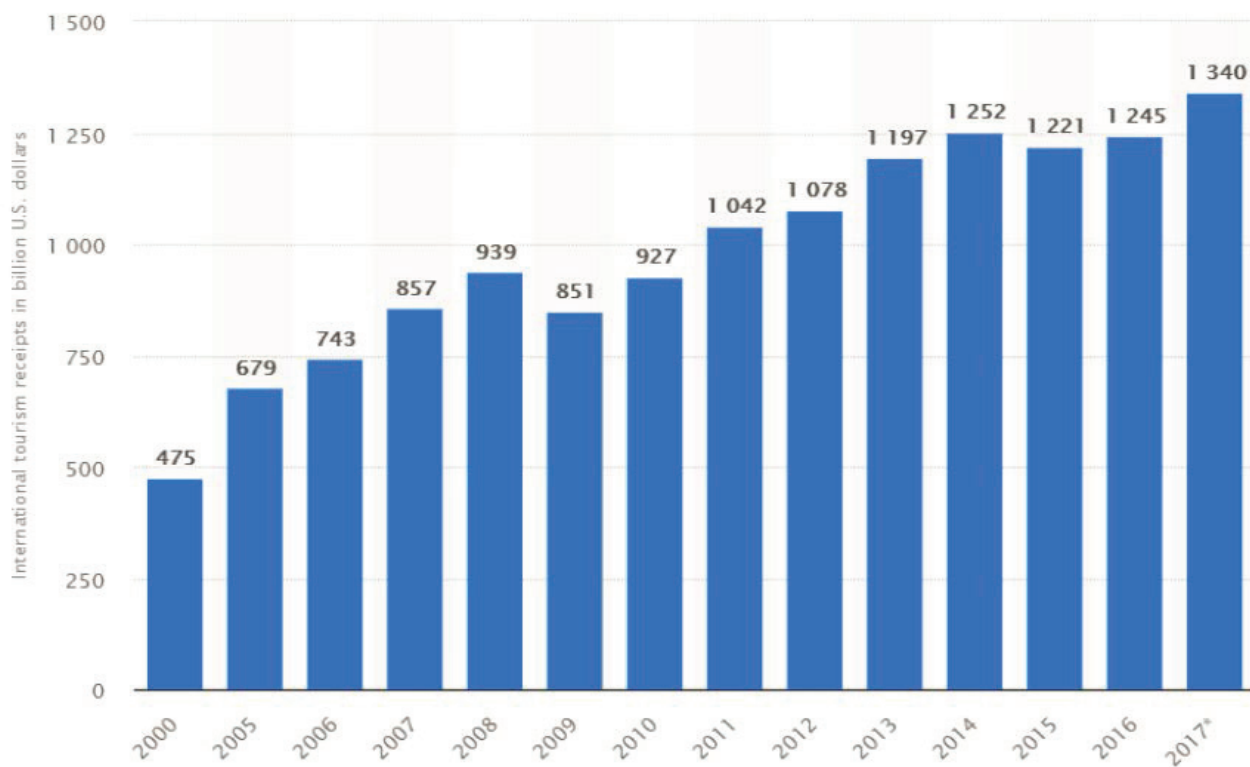


Рис. 1. Динаміка щорічного показника доходів, отриманих від міжнародного туризму у 2000-2017 роках (млрд. дол.)

Джерело: [1]

маркетингових дослідницьких інструментів перш за все через суб'єктивізм оцінювання якості туристичних послуг з боку споживачів з різних країн, проблем збереження в часі якості цих послуг та стандартизації показників їх якості на міжнародному ринку [2, с. 32-34].

Маркетингова діяльність на світовому туристичному ринку має низку специфічних особливостей, основними з яких є такі:

1) Маркетингова стратегія охоплення туристичного ринку повинна працювати на випередження попиту, оскільки попит у туристичному бізнесі здебільшого формується не заздалегідь, а по факту пропозиції того чи іншого туристичного продукту. Прогнозування попиту в туристичному бізнесі має виняткове значення для його подальшого ефективного формування.

2) Роль сучасних інформаційних технологій та застосування можливостей Інтернету нині має критично важливе значення для налагодження комунікації між надавачами туристичних послуг та їх споживачами в різних країнах світу. Успішність реалізації послуг, їх просування та повнота охоплення туристичного ринку у світі нині безпосередньо залежать від якості, своєчасності та повноти інформації, що надходить до туриста.

3) В маркетингу туристичних послуг необхідно розробляти заходи та вживати їх для зменшення

залежності цього бізнесу від чинника його сезонності. Якщо глобальні туристичні компанії можуть запропонувати клієнтам пакетні тури, де поєднується пляжний та гірськолижний відпочинок, то для туристичних компаній, які працюють у межах національних ринків, проблему сезонності попиту вирішити набагато важче.

4) Персоніфікація туристичних послуг з урахуванням індивідуальних особливостей їх споживачів з різних країн стала об'єктивним трендом розвитку світового туристичного ринку, тому туристичні компанії повинні вивчати, окрім суто економічних та демографічних показників, психологічні та культурні особливості міжнародних туристів у процесі маркетингових досліджень.

5) Особливістю реалізації туристичного продукту є необхідність вдалого поєднання в ньому цілої низки послуг, що вимагає постійної координації зусиль багатьох компаній з різних сфер економічної діяльності, які задіяні в туристичному бізнесі. З огляду на той факт, що ці компанії можуть походити з різних країн, необхідність координації їх маркетингових зусиль тільки посилюється.

6) Особливості державного регулювання сфери туризму на рівні національного законодавства та відомчих нормативних документів мають принципово важливий вплив не тільки на розвиток внутрішнього туристичного ринку, але й на

кількісні показники налагодження в'їзного туризму до країни.

Посилення уваги до забезпечення стабільного економічного зростання у світі та зміни в способі життя людей у багатьох країнах світу матимуть суттєвий вплив на міжнародний туризм та його розвиток найближчим часом. В таких умовах важливо зрозуміти та визначити сфери проведення досліджень у галузі туризму та чітко сформулювати, що можуть зробити науковці, практики та аналітики, щоби краще зрозуміти перспективи маркетингу туристичних послуг у глобальному масштабі (табл. 1).

Маркетингові дослідження на міжнародному туристичному ринку передбачають отримання первинної та вторинної маркетингової інформації залежно від пріоритетного вибору видів інформаційних джерел. Як і в будь-якій сфері економічної діяльності, маркетингові дослідження в міжнародному туризмі мають свою специфіку та такі особливості:

- маркетингове дослідження має бути спрямоване насамперед на управління попитом на туристичні продукти, тому необхідно особливу увагу приділяти аналізу потреб та споживчих переваг туристів, оскільки вони можуть суттєво різнитися в різних країнах;

- під час проведення міжнародних маркетингових досліджень у сфері туризму виникають труднощі з отриманням достовірної інформації, адже немає єдиної глобальної бази даних щодо всіх учасників ринку, а думка експертів з різних країн є суб'єктивною;

- в окремих країнах існують проблеми доступу до надійних статистичних баз даних, що характеризують процеси на місцевому туристичному ринку; в такому разі отримання інформації від інших учасників ринку та безпосередніх споживачів туристичних продуктів є єдиним способом для маркетологів накопичити необхідні дані;

- сезонність, притаманна туристичним послугам, безпосередньо впливає на терміни проведення маркетингових досліджень та їх періодичність;

- роль первинної маркетингової інформації, отриманої безпосередньо від туристів, є провідною щодо забезпечення результативності маркетингового дослідження на туристичному ринку, однак через культурні та поведінкові відмінності, а також географічну віддаленість респондентів таке дослідження не завжди можна здійснити;

- дослідження ринку туристичних продуктів у відриві від досліджень його інфраструктури часто немає сенсу, оскільки недосконала ринкова інфраструктура часто обмежує або унеможливорює реалізацію навіть найбільш якісного туристичного продукту.

Маркетингові дослідження у сфері міжнародного туризму охоплюють широке коло проблем та можуть спрямовуватися на вивчення структури учасників та потенціалу ринку, рівня розвитку його інфраструктури, визначення кількості та стратегій конкурентів, фактичної діяльності та перспектив розвитку окремих туристичних компаній, переваг та недоліків туристичних продуктів, потреб і переваг споживачів тощо (рис. 2).

Для успішного розвитку міжнародного туризму як однієї з найважливіших соціально-економічних систем сучасної глобальної економіки необхідні ресурси. Як відомо, основними економічними ресурсами є праця, капітал, земля та підприємницький таланти. З переходом до інформаційного суспільства та широкого практичного запровадження цифрових технологій та нанотехнологій інформація перетворилась на один з ключових ресурсів забезпечення сталого розвитку економічних систем. Аналіз стану та перспектив розвитку сучасного світового туристичного ринку й особливостей проведення маркетингових досліджень на ньому виявив низку важливих проблем, пов'язаних з інформаційним забезпеченням цих

Таблиця 1

Сфери та тематика проведення маркетингових досліджень на міжнародному туристичному ринку

№	Сфера досліджень	Тематика досліджень
1	Поведінка споживачів	Мотиви покупки, сприйняття та ступінь задоволення туристичним продуктом.
2	Сегментування ринку та позиціонування туристичних продуктів на ньому	Економічні, демографічні, психографічні та поведінкові критерії.
3	Брендинг	Брендинг дестинації, брендинг продукту, формування іміджу надавача послуг.
4	Оцінювання якості туристичних продуктів	Якість туристичних послуг, ефективність їх надання, причини невдач.
5	Просування туристичного продукту	Реклама і PR, е-маркетинг, соціальні мережі, веб-дизайн, системи бронювання, мобільні додатки.
6	Прогнозування попиту та формування маркетингової політики ціноутворення	Основні ринкові тенденції, що впливають на формування попиту, моделі споживання туристичних продуктів та ціноутворення.
7	Розроблення та практичне застосування маркетингової стратегії	Ринкова орієнтація, охоплення ринку, маркетинг взаємовідносин, емпіричний маркетинг.

Джерело: доповнено за матеріалами [3, с. 534]



Рис. 2. Основні напрями проведення маркетингових досліджень у сфері міжнародного туризму

досліджень. В умовах інтенсивної конкурентної боротьби та швидких темпів змін в оточуючому маркетинговому середовищі інформаційне забезпечення суб'єктів міжнародного туристичного ринку сьогодні є необхідною передумовою його подальшого функціонування та зростання.

Інформаційна насиченість, притаманна міжнародному туристичному бізнесу, обумовлена специфічними особливостями туристичних послуг. Неадекватне інформаційне забезпечення в умовах зовнішнього ринку фактично ставить під сумнів можливість розроблення та реалізації того чи іншого туристичного продукту. Невідчутність туристичної послуги та неможливість оцінити її якість до моменту надання зумовлюють необхідність доведення детальної, повної та візуально насиченої інформації до потенційних споживачів у різних країнах світу. У зв'язку з територіальною віддаленістю суб'єктів міжнародної туристичної діяльності, а також часовим розривом між моментом продажу послуги та її наданням особливо важливими стають актуальність та своєчасність інформації. На стратегічному рівні управління розвитком в'їзного та внутрішнього туризму на перший план виходять такі характеристики інформації, як її повнота, комплексність та систематизованість. Таким чином, одним з першочергових завдань забезпечення розвитку міжнародного туризму має стати підвищення ефективності інформаційного обміну між суб'єктами туристичної діяльності як на глобальному рівні, так і на рівні окремих регіонів чи країн.

Ефективність функціонування глобального туристичного ринку сильно залежить від швидкості обміну інформацією між його суб'єктами. Значна частина цієї інформації генерується в процесі опе-

раційної взаємодії суб'єктів міжнародного туристичного ринку, однак така інформація не завжди повністю задовольняє інформаційні потреби цих суб'єктів. У такому разі інформаційні «пробіли» заповнюються через накопичення даних аналізу результатів ринкових досліджень.

Суб'єкти міжнародного туристичного ринку постійно взаємодіють, і ця взаємодія значною мірою забезпечується через інформаційні обміни. Основний обмін інформацією, на якому ґрунтується функціонування міжнародного туристичного ринку, відбувається між туристичними організаціями (туристичними компаніями, перевізниками, засобами розміщення, підприємствами харчування, екскурсійними організаціями) й туристами, як дійсними, так і потенційними. Ще одним суб'єктом інформаційних відносин на міжнародному туристичному ринку є державні та недержавні регулятори з різних країн, а також міжнародні туристичні організації та асоціації. Вплив цих регуляторів залежно від країни чи регіону може мати різні наслідки для діяльності інших учасників туристичного ринку, що може проявлятися, з одного боку, у сприянні міжнародного туризму, а з іншого боку, у жорсткому контролі та обмеженні в'їзних туристичних потоків.

Інформація, отримана в результаті проведення маркетингових досліджень, може використовуватися з різними цілями, зокрема для просування туристичних продуктів. Туристичні компанії, які прагнуть привабити споживачів з інших країн, поширюють інформацію про переваги туристичних продуктів та дестинацій, ціни, наявність вільних місць, умови надання послуг, спеціальні пропозиції тощо. Інструментарій просування в туристичному бізнесі, особливо із застосуванням сучасних

інформаційних технологій, дає змогу ефективно доносити потрібну інформацію до віддалених цільових ринків та впливати на характер їх купівельної поведінки. Рекламна та PR-інформація, що поширюється туристичними компаніями через Інтернет, використовується туристами як один з критеріїв вибору туристичного продукту, однак не завжди є достатньою, адже з позиції більшості туристів має суб'єктивний характер.

Під час проведення маркетингових досліджень на міжнародному туристичному ринку туристи є основним джерелом, що забезпечує отримання первинної інформації. Туристичні компанії намагаються отримати від туристів інформацію про їх потреби, чинники вибору туристичних продуктів, рівень та характер попиту, купівельну спроможність, період запланованої подорожі та інші важливі показники. Маркетингові дослідження в цій сфері спрямовані на формування затребуваного туристичного продукту, що максимально відповідає запитам ринку. Не менш важливим є оцінювання суб'єктивних думок туристів про діяльність туристичних компаній, тому на міжнародному туристичному ринку саме туристи є джерелом найбільш оперативної інформації про якість туристичних послуг та обслуговування. Специфіка первинних маркетингових досліджень на міжнародному туристичному ринку полягає в складності збирання інформації, адже туристи не завжди схильні до публічного висловлювання своїх думок. Виняток становлять все більш популярні останнім часом сайти відгуків та туристичні форуми в Інтернеті, де кожен охочий може висловити свою думку та поділитися враженнями від подорожі. Проблемою для дослідників є те, що цю інформацію неможливо перевірити та встановити її достовірність, навіть якщо турист завантажує на сайт фотографії, що підтверджують його перебування в конкретних DESTИНАЦІЯХ. З іншого боку, міжнародні туристи не завжди спілкуються англійською, тому зазвичай висловлюють свої думки рідною мовою, а їх висловлювання та побажання інколи нелегко інтерпретувати навіть за допомогою сучасних онлайн-перекладачів. Культурні відмінності та менталітет жителів приймаючих туристів країн також впливають на особливості проведення міжнародних маркетингових досліджень.

Проведення маркетингового дослідження передбачає застосування стандартних інструментів збирання маркетингової інформації, таких як аналіз внутрішньої та зовнішньої статистичної інформації, спостереження за поведінкою споживачів, опитування індивідуальних туристів, фокус-груп чи ринкових експертів, однак у сфері міжнародного туризму не завжди є можливість ефективного застосування цих інструментів, що вимагатиме від дослідників нестандартних підходів та імпровізації. З іншого боку, практика між-

народних маркетингових досліджень свідчить про те, що глобальні туристичні оператори залучають спеціалізовані дослідницькі компанії для здійснення моніторингу світового туристичного ринку, ринків окремих регіонів чи країн та аналізування отриманих результатів. З такими дослідницькими структурами підписуються договори на комплексне інформаційне обслуговування. Замовник отримує весь комплекс високоякісних інформаційних послуг, а інформація надходить вже у структурованому вигляді у формі завершених звітів та презентацій, що робить її придатною для прийняття управлінських рішень.

У зв'язку з динамічними змінами, які відбуваються у сфері міжнародного туризму, маркетингові дослідження на світовому туристичному ринку відбуваються на постійній основі. Однак на рівні окремих туристичних компаній дослідження здебільшого проводяться або згідно з програмою досліджень, або згідно з певною періодичністю, або в разі прийняття рішення менеджментом компанії про їх проведення. Основними мотивами прийняття рішення про проведення маркетингового дослідження туристичною компанією є такі [4, с. 100-101]:

- не вистачає достатніх обсягів достовірної інформації, необхідної для прийняття ефективних рішень у сфері туристичного маркетингу;
- на підприємстві не існує чітко розробленої стратегії охоплення цільового ринку, не сформовані дієві механізми досягнення поставлених цілей;
- спостерігається погіршення ринкової кон'юнктури, виникає необхідність визначення переліку дій для адаптації до нових ринкових умов;
- існує необхідність формування або перегляду стратегічних та тактичних планів маркетингової діяльності.

В теорії та практиці маркетингового менеджменту на туристичному ринку наявність необхідної інформації означає зниження невизначеності та ризику, що приводить до прийняття більш виважених та обґрунтованих управлінських рішень. В Україні спостерігається недостатній рівень інформаційного забезпечення взаємовідносин суб'єктів туристичного ринку. Це суттєво стримує темпи розвитку не тільки внутрішнього, але й перш за все в'їзного туризму. Нині можна виділити такі завдання формування й розвитку механізму інформаційного забезпечення ринку в'їзного туризму в Україні:

- поліпшення координації між державними органами різного рівня, туристичними та обслуговуючими компаніями, що спеціалізуються на в'їзному та внутрішньому туризмі;
- зниження інформаційних ризиків під час прийняття рішень у сфері маркетингового менеджменту на туристичному ринку;
- поліпшення основних характеристик маркетингової інформації у сфері туризму, таких як

повнота, достовірність, актуальність, своєчасність, доступність;

- уніфікація процесів збирання, оброблення, використання й поширення інформації про ключові параметри функціонування туристичного ринку України;

- активізація ринкового попиту за рахунок підвищення інформованості споживачів про переваги туризму в Україні.

Висновки з проведеного дослідження.

У 2014-2018 роки чисельність міжнародних туристичних поїздок у світі щорічно збільшувалася в середньому на 5,6%, досягнувши 1,66 млрд. станом на кінець 2018 року [5]. Обсяг ринку міжнародного туризму продовжує збільшуватися завдяки повільному зростанню світової економіки, поліпшенню повітряного сполучення між країнами, спрощенню візового режиму, широкому запровадженню інноваційних бізнес-моделей та онлайн-сервісів у туристичній галузі.

Згідно з прогнозами «Businesstat» темпи щорічного зростання світового туристичного ринку у 2019-2023 роках сповільняться до 3,6%. Чисельність туристичних поїздок у 2023 році сягне 1,98 млрд., що буде на 19,3% більше за показник 2018 року. Уповільнення темпів зростання світової туристичної індустрії буде обумовлене здебільшого не вирішеними геополітичними та економічними проблемами у світі.

З огляду на поточний стан та перспективи, які прогнозуються на світовому туристичному ринку, існує необхідність здійснення постійних маркетингових досліджень компаніями, котрі обслуговують потреби міжнародних туристів. В результаті проведеного дослідження зроблено висновок про те, що без систематичних та добре спланованих маркетингових досліджень світового туристичного ринку та впровадження результатів їх аналізу в практичну діяльність досягти вагомих фінансових результатів та конкурентних переваг компаніям, що займаються міжнародним туристичним бізнесом, буде практично неможливо.

Перспективи подальших досліджень вбачаються в розробленні ефективних механізмів взаємодії вітчизняних туристичних компаній з глобальними туристичними операторами для активізації в'їзного та виїзного туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International tourism revenue in 2000–2017. URL: <https://www.statista.com/statistics/273123/total-international-tourism-receipts> (дата звернення: 26.04.2019).

2. Dolnicar S., Ring A. Tourism Marketing Research: Past, Present and Future. *Annals of Tourism Research*. 2014. № 47. P. 31-47.

3. Tsiotsou R., Ratten V. Future Research Directions in Tourism Marketing. *Marketing Intelligence & Planning*. 2010. Vol. 28. № 4. P. 533-544.

4. Gnoth J., Andreu L., Kozak M. Advances in Tourism Marketing Research: Introduction to a Special Issue on Consumer Behavior in Tourism Destinations. *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*. 2009. Vol. 3. Issue 2. P. 99-102.

5. Facts & Figures in Global Tourism Industry Market. URL: <https://www.researchnester.com/reports/global-tourism-industry-market-analysis-opportunity-outlook-2025/109> (дата звернення: 06.05.2019).

6. Годованюк А. Специфіка маркетингових досліджень на ринку туристичних послуг. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 2. Т. 1 С. 172-175. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_1/pdf/172-175.pdf (дата звернення: 02.05.2019).

7. Фролова Г. Організаційні засади маркетингових досліджень у сфері туризму. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. № 3. С. 52-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2014_3_11 (дата звернення: 12.05.2019).

REFERENCES:

1. International tourism revenue in 2000–2017. Available at: <https://www.statista.com/statistics/273123/total-international-tourism-receipts> (accessed: 26 April 2019).

2. Dolnicar S., Ring A. (2014) Tourism Marketing Research: Past, Present and Future, *Annals of Tourism Research*, no. 47, pp. 31-47.

3. Tsiotsou R., Ratten V. (2010) Future Research Directions in Tourism Marketing, *Marketing Intelligence & Planning*, vol. 28, no. 4, pp. 533-544.

4. Gnoth J., Andreu L., Kozak M. (2009) Advances in Tourism Marketing Research: Introduction to a Special Issue on Consumer Behavior in Tourism Destinations, *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*, vol. 3, no. 2, pp. 99-102.

5. Facts & Figures in Global Tourism Industry Market. Available at: <https://www.researchnester.com/reports/global-tourism-industry-market-analysis-opportunity-outlook-2025/109> (accessed: 06 May 2019).

6. Ghodovanjuk A. (2010) Specyfika marketynghovykh doslidzhenj na rynku turystychnykh poslugh [Specifics of marketing research in the market of tourist services]. *Visnyk Khmelnyckogho nacionalnogho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 2, vol. 1, pp. 172-175. Available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_1/pdf/172-175.pdf (accessed: 02 May 2019).

7. Frolova Gh. (2014) Orghanizacijni zasady marketynghovykh doslidzhenj u sferi turizmu [Organizational principles of marketing research in the field of tourism]. *Visnyk Berdjansjkogho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no 3, pp. 52–56. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2014_3_11 (accessed: 12 May 2019).

Semak BohdanDoctor of Economics, Professor, Professor at Department of Marketing,
Vice-Rector for Research
Lviv University of Trade and Economics**MARKETING RESEARCHES OF TRENDS IN THE DEVELOPMENT
OF THE INTERNATIONAL TOURIST MARKET**

The purpose of the article. The development of the global tourism market in recent years was affected by a number of important changes related to the growing share of tourism markets in developing countries, the introduction of the latest information technologies, increased competition among market operators, the improvement of tourist infrastructure and the emergence of new types of tourist products. Taking into account this the main goal of this study is the scientific substantiation of the need for the use of marketing research tools to identify the most important trends in the development of the global tourism market as well as the influence of these trends on the growth of inbound tourism to Ukraine.

Methodology. In carrying out the research, scientific methods of generalization and comparison have been applied, on the basis of which conclusions are drawn about the prospects for the development of the global tourist market in general. Also proposed and specified tasks for the formation and development of the information provision mechanism of the inbound tourism market in Ukraine.

Results. The study found that the tourism industry is playing an increasingly important role in supporting global economic growth and development. For developing countries, the establishment of its own tourism industry is one of the effective ways to ensure the implementation of plans for further economic growth, as well as the promotion of its national cultural values and heritage throughout the world. Additional benefits from the tourism development can also include upgrading market infrastructure, promoting education and facilitate the experience exchange and more active contacts among people from around the world. It has been found that developing countries account for a larger share of the global tourism market than developed countries.

Changes and transformations inherent in the global tourism market have caused the problem the solution of which largely lies in the field of systematic marketing researches at this market. The results of market research data analysis in the field of tourism allow companies to better understand motivation, assess purchasing power and determine the main preferences of buyers of various tourist services in rapidly changing market conditions. It has been found that increasing attention to ensuring sustainable economic growth in the world and life-style changes in many countries will have a significant impact on international tourism and its development in the near future.

Practical implications. It is proved that in order to reduce the level of uncertainty and operational risks that have always been characteristic for the tourism business, tourist companies of the global and national level are required to have reliable, timely and sufficient marketing information featuring the main peculiarities of the target markets. The basic directions of marketing researches conducting at the international tourist market are determined. These directions should include consumer behavior surveys, the selection of optimal criteria for segmentation of the tourist market, branding of tourist products, competitors strategies analysis, new promotion technologies as well as tourist services quality evaluation. It is proved that while conducting marketing research at the international tourist market, tourists are the main source for obtaining primary marketing information.

Value/originality. Considering the current state and prospects that are projected in the global tourism market, there is a need for ongoing marketing research by companies that serve the needs of international tourists. Specific tasks of formation and development of the information provision mechanism for the inbound tourism market in Ukraine are formulated. In the course of the research, it was concluded that without systematic and well-planned marketing researches of the world tourism market and the introduction of the results of their analysis into practical activities, it would be practically impossible to achieve significant financial results and competitive advantages for companies engaged in the international tourism business. The results of the study can be considered by managers of companies specializing in international tourism, as well as by the researchers of the world tourism market.

THE CONCEPT OF INVESTMENT STABILITY: THE HISTORICAL ASPECT AND MODERN REALITIES IN A GLOBALIZED ECONOMY

КОНЦЕПЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ І СУЧАСНІ РЕАЛІЇ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

New economic reality in Ukraine that is characterized by sharp, abrupt manifestations, which are almost non-predictable and biased, requires the modernization of the national system of regulation of international investment, the generation of non-traditional crisis measures while simultaneously improving international corporate governance of investment stability. The article presents the evolution of approaches to the definition of investment stability. Comprehensive globalization and socio-political upheavals nowadays dramatically changed the conditions and factors of the economic development of transnational corporations and significantly influenced the direction of the movement of international capital. The global instability of the investment market conditions stimulates the search for ways to effectively regulate investment flows, which is extremely important for Ukraine. That's why Ukrainian's economy is dependent on external financial and investment borrowings. However, some branches of enterprises' economic activity have disproportions in receipt of investment capital. Therefore, the purpose of the research is to develop recommendations for achieving investment stability in a globalized economy.

Key words: investment stability, globalization, economic development, global instability, regulation of investment flows.

Новая экономическая реальность в Украине, характеризующаяся резкими ска-

кообразными проявлениями, требует модернизации национальной системы регулирования международных инвестиций, генерации нетрадиционных кризисных мер. В статье представлена эволюция подходов к определению инвестиционной устойчивости. Всеобъемлющая глобализация и социально-политические потрясения в наши дни кардинально изменили условия и факторы экономического развития транснациональных корпораций и существенно повлияли на направление движения международного капитала. Глобальная нестабильность инвестиционного рынка стимулирует поиск путей эффективного регулирования инвестиционных потоков, что крайне важно для Украины. Вот почему экономика Украины зависит от внешних финансовых и инвестиционных заимствований. Однако в некоторых отраслях экономической деятельности предприятий наблюдаются диспропорции в получении инвестиционного капитала. Поэтому целью исследования является разработка рекомендаций по достижению стабильности инвестиций в глобализационной экономике.

Ключевые слова: инвестиционная стабильность, глобализация, экономическое развитие, глобальная нестабильность, регулирование инвестиционных потоков.

УДК 339.926

Stoliarchuk H.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at Finance Department
M.E. Zhukovsky National Aerospace
University "Kharkiv Aviation Institute"

Нова економічна реальність в Україні, яка характеризується гострими, стрибкоподібними проявами, майже непередбачуваними і упередженими, вимагає модернізації національної системи регулювання міжнародних інвестицій, генерації нетрадиційних кризових заходів, одночасно покращуючи міжнародні корпоративні інвестиції. У статті представлено еволюцію підходів до визначення інвестиційної стабільності. Всебічна глобалізація та соціально-політичні потрясіння сьогодні суттєво змінили умови та чинники економічного розвитку транснаціональних корпорацій і суттєво вплинули на напрямки руху міжнародного капіталу. Глобальна нестабільність умов інвестиційного ринку стимулює пошук шляхів ефективного регулювання інвестиційних потоків, що є надзвичайно важливим для України. Тому українська економіка залежить від зовнішніх фінансових та інвестиційних запозичень. Однак деякі галузі економічної діяльності підприємств мають диспропорції в формуванні інвестиційного капіталу. Тому метою дослідження є розробка рекомендацій щодо досягнення стабільності інвестицій у глобалізованій економіці. Гіпотеза дослідження полягає в тому, що особливості функціонування транснаціональних корпорацій та інших учасників фінансового ринку повинні враховуватися при розробці підходу до регулювання інвестиційної стабільності. Отже, за результатами дослідження запропоновано критерії інвестиційної стабільності в глобалізаційній економіці. Оригінальність та практична значимість дослідження є рекомендованими критеріями інвестиційної стабільності, які зосереджують увагу на особливостях функціонування транснаціональних корпорацій та інших учасників фінансового ринку. Запропоновані критерії інвестиційної стабільності повинні застосовуватися в практичній розробці інвестиційної стратегії учасниками фінансового ринку. В результаті проведеного дослідження було розглянуто ефективний міжнародний досвід регулювання інвестицій, який також слід враховувати при розробці інвестиційної стратегії в Україні. Перспективи подальших досліджень полягають у вирішенні проблем підвищення якості інвестиційної діяльності та управління ризиками на фінансовому ринку України.

Ключові слова: інвестиційна стабільність, глобалізація, економічний розвиток, глобальна нестабільність, регулювання інвестиційних потоків.

Formulation of the problem. New economic reality in Ukraine that is characterized by sharp, abrupt manifestations, which are almost non-predictable and biased, requires the modernization of the national system of regulation of international investment, the generation of non-traditional crisis measures while simultaneously improving international corporate governance of investment stability.

An investigation into the category of «investment stability» in multinational companies suggests that domestic experts are not paying enough attention to this problem. Developing an investment policy, an

international company does not take attention to the needs of corporate governance and the organization of business processes of the corporation.

Analysis of recent research. There are results of research into conceptual foundations for the regulation of investment policies of transnational corporations of such Ukrainian scientists as: O. Bilorus [1], R. Krysiuk [3], O. Mozghovyi [5], N. Riznyk [7], V. Shevchuk [9], and others. There are scientific works belonging to foreign researches as: K. Marx [4], J. Maynard-Keynes [13], A. Smith [12], and others. However, there is no clear solution to the problem of

investment stability, oriented to the current needs of corporate governance. Therefore, the above problem is relevant and requires research.

The aim of the research. The purpose of the article is to propose the criteria for investment stability in a globalized economy.

The hypothesis of the research is that the peculiarities of the functioning of transnational corporations and other participants of the financial market are taken into account when developing an approach to determining their investment stability in a globalized economy.

Presentation of the main research material. The concept of investment sustainability is closely related to the concept of economic stability. According to the research, historically, the period of classical economic thought formalized the idea of stability into scientific economic theory. Representatives of mercantilists and technocrats considered the main source of national wealth to be the sphere of trade and production. Physiocrats believed that: «The only source of wealth is nature, and therefore, the basis of the welfare of nations is a product produced by agriculture. The industry is a fruitless sphere, and any government intervention in a country's economy is a meaningless activity» [3], the wealth of a nation depends on natural conditions, *regardless of the wishes* of the government. Accordingly, to the physiocrats' mind, the government shouldn't interfere in the economy.

The first researchers [17] tried to solve the problem of the stability of the economy by creating an effective system for allocating production resources. Other researchers suggested finding an area of the economy, the stimulation and development of which would ensure stability for the entire state. According to the physiocrats, this area is agriculture, according to mercantilists – trade [12].

The concept of stability was also researched by the well-known economist and scientist Adam Smith. The further development of economic thought at the end of the 17th – 19th centuries followed the formation of the principles of the systems approach. Adam Smith in his work «The Wealth of Nations» [12] says that the wealth of a nation is created not only in the field of agriculture but also in other spheres of economic activity. He points to three reasons that violate economic stability. The first reason – the war imposed from the outside. The second is the laziness of the nation. The third is the imprudence of the rulers, which can most of all disturb the stability of the state's economy: «Great nations never become poorer because of the wastefulness and unreasonableness of individuals, but they are often poorer as a result of wastefulness and unreasonableness of state power» [12]. Adam Smith in his work paid attention to identifying destabilizing factors that are relevant today.

The concept of stability of the economy was considered in K. Marx's researches. In the 19th century, Karl Marx tried to create a theoretical model of a stable and

sustainable society [4]. He contributed to the development of the theory of stability by examining the essence of economic crises and shortcomings of the capitalist economy, rejecting the idea of self-regulation of the economic system. In his opinion, the period of stability is replaced by a period of instability, and crises are an integral part of economic cycles [4]. The key point of this theory is that the macroeconomic equilibrium, built on the peculiarities of the reproduction process in conditions of free competition, will be replaced by imbalance and the state of stability – by instability [4].

Thus, the classical economists [12] were able to create the foundations of the theory of stability, laying in their foundation a number of fundamental principles that are relevant to the present day. The key to stability is the balance of economic systems. For example, the equilibrium of supply and demand [12]. A state of stability, like equilibrium, can be replaced by a state of instability and, accordingly, the economy cannot be in one of these positions for a long time [12]. There are several destabilizing factors that in varying degrees affect the stability of the economy.

Another famous scientist, who investigated the processes of change in the volume of investments, was J. Maynard-Keynes. He is considered one of the founders of macroeconomics as an independent discipline. The main work of the scientist is his book «*The General Theory of Employment, Interest and Money*» [13]. Keynes proposed, as an explanation for the Great Depression, a fall in aggregate demand, the reasons for which he vaguely identified as the «animal instincts of investors.» That is, the panic that began in 1929 after the collapse of the stock market resulted in the fact that firms stopped spending money on investment expenses. Aggregate demand is the desire of all economic players to purchase goods and services that the economy produces. This may be a desire on the part of consumers, that is, people who purchase goods and services for their needs. This may be the desire on the part of firms to acquire investment goods or to build new capacities for their production. During recessions, we most often see a drop in investment demand: firms refuse projects, they don't hire people to build a new plant or a new building, unemployment arises because of this. Also, aggregate demand includes purchases from the government, which makes a state order, and from the external sector (exports). When the Great Depression began, according to the logic of the classical theory, the reduction in aggregate demand should have led to a drop in prices and wages. But Keynes made another important observation that prices and wages do not have time to adjust to the new equilibrium in time and firms could not lower them. And at the old prices, they could not sell as many goods as they had sold before. Therefore, firms were forced to reduce production and dismiss some of the workers. Dismissed workers lost income, demand declined even more, and this led to a cyclical decline in the economy for a long time [13].

One of the prominent Ukrainian economists, who researched the problems of international histories, is Oleh Mozghovyi. In his work «Modern Paradigm of the Functioning of the World Financial Market» [5], the author clarifies the interpretation of the world financial market as a set of interrelated segments – stock, currency, credit, insurance, and investment. Also, O. Mozghovyi maintains that the global financial market is fundamentally changing today not only the model of its organization but also the factors of formation and the peculiarities of the emergence of crises on it that have become global in nature. Significantly increased the role of the world financial market in the accumulation and redistribution of interstate flows of cash capital, which resulted in its unprecedented growth [5]. However, O. Mozghovyi highlights the following negative trends taking place in the international financial market, namely, the separation of the financial market from reproduction processes and the predominance of speculative virtual transactions; increasing the imbalance in the functioning of the world financial market, constraining the implementation of the global strategy of the world community, aimed at strengthening the sustainable development of the world financial system.

Economic globalism has a strong impact on the economic and investment climate. As described in the work of O. Bilorus [1], among the most significant features of economic globalism, modern researchers particularly note: the output (withdrawal) of economic interests of national economic actors for the national-state framework; the output of national corporations to the emerging global market; the transformation of national corporations into transnational corporations, and then – into global corporations; expansion of the sphere of activity of transnational economic and financial structures to the level of global markets; the impossibility of solving most of the economic and social problems at a limited national level; the increasing dependence of the economic situation in most countries on the situation in the countries of globalization; increasing dollarization of national economies; strengthening the voluntary and coercive coordination of national economic and financial strategies and policies at the global level (especially in the field of trade, finance, environment, employment, emigration).

According to R. Krysiuk [3], in the conditions of globalization of the economy, there can be no equilibrium. The author emphasizes that the economy develops in a cyclical way, namely: «In the past, the crisis has covered several interconnected countries, but now they have a global scale. All this collectively corrects the well-established ideas about the nature of the economic cycle, according to what the meaning of economic development is not in the new state of equilibrium, but in the transition to it, since any new state will be destroyed» [3, p. 7-8]. In the R. Krysiuk's researches [3], it was emphasized that active participants in the process of cyclization and at the same time the main operators of

international investment in the twentieth century were revealed by transnational corporations, which led to the development of science-related theories (monetarist conception, theoretical views of the representatives of the Fribourg school, institutional theory, models of the product lifecycle, technological breakthrough, monopolistic advantages, protective investment, J. Dunning's eclectic concept, the concept of internationalization, the concept of investment fields (V. Biloshapka [6]), business model of the development of transnational corporations (L. Rudenko [8]), and others. It is argued that the instability of the macroeconomic system is generated primarily in microsystems.

Thus, the analysis of the category of «stability» in combination with the identified features of investment activity allowed us to clarify the essence of stability in relation to investment activities. Since investment activity can be viewed from the perspective of a systematic approach, as mentioned in the researches [11], the process that involves the ability of the system to maintain a given state and return to it in the event of exposure to destabilizing factors. As criteria of investment stability, in our opinion, one should consider the growth of the gross domestic product indicator of the country and reduction of state budget expenditures.

As already mentioned, macroeconomic criteria for assessing investment stability depend on microeconomic indicators, so should analyse the impact of the results of the activities of transnational corporations on macro indicators.

According to research Fortune Global 500 [14] list of the largest transnational corporations, the five hundred largest companies ranked by revenues beat performance records in 2017, with combined revenues of \$30 trillion, up from \$27,7 trillion in 2016, and profits soaring to \$1,9 trillion from \$1,5 trillion the year before. The 500 top companies also reached together an all-time high profit of \$1,88 trillion, a 23% year-over-year increase [14]. A record 120 Chinese companies – 22 of which are in the top 100 – made the list, up from 115 in the year before and only six places fewer than the USA. Chinese firms also make up three of the world's five biggest corporations. Overall, the top 10 countries with the most Global 500 companies are the USA (126), China (120), Japan (52), Germany (32), France (28), UK (21), South Korea (16), Netherlands (15), Switzerland (14), and Canada (12). Together these countries host 87.2% of the ranking [14]. By type of economic activity, the majority of transnational companies are engaged in financial activities, trade, services, including healthcare, information technology.

Therefore, the USA still dominates in terms of companies listed, boasting 560 firms that make 30% of the total. In connection with the above data, we can assume that the United States has the greatest investment activity. However, Japan and the United Kingdom also entered the top five countries with the largest number of companies [11].

As research results show, not only the investment stability of enterprises but also the investment stability of regions affect the overall level of investment stability of a country.

In order to improve the measures for regulating investment activities in Ukraine, we consider it expedient to study the experience of advanced countries (according to the above rating). Since the largest number of transnational corporations is located in the USA, we will consider the features of investment regulation in this country, which led to the achievement of investment stability. According to the analysis, the main priority of the US federal government, as well as state and municipal governments, is providing maximum support to potential investors and the creation of effective incentives for investment, such as the provision of tax incentives, including in the form of tax credits, preferential bank loans, innovation grants, etc. In relation to investments in the country, the USA administration also adheres to the policy of maximizing foreign investors, reserving the right to control investments in the most sensitive areas of the economy. Legal regulation of foreign investment in the United States federal level is carried out on the basis of a main legal act [11], and relevant industry laws. However, there are some restrictions on the implementation of foreign investment in companies of some industries of the American economy which are established or for reasons national security, or to protect «sensitive industries» and «critical infrastructure», such as: defence industry, customs brokerage, telecommunications, air and sea transport, and others [11].

In addition to large businesses, the USA supports investment in small and medium-sized businesses. The USA is actively implementing various investment support programs. The main idea of such support is to stimulate investment in priority areas of activity, as well as in socially significant projects (among which, in particular, projects to support small and medium-sized businesses), through the provision of incentive benefits, as well as through direct state co-financing in the form of grants and other similar incentive payments [11].

Conduct an analysis of the regulation of investment activities in European countries. For the development of new markets by European Union member states, including Germany, and the prevention of the loss of competitiveness, a large role is played by the conclusion of bilateral agreements on free trade, involving the creation of favourable conditions for investment in

the countries-parties with states of fast-growing economies. The priorities of the German federal government in the past year have focused on the Asian, North American, and Latin American areas [2]. Separate programs of the German authorities and policies in this area are aimed at promoting sustainable growth of investment in developing countries. For example, investments from Germany to Ukraine in 2017 amounted to 1792,6 million dollars, which amounted to 13.1% of the total foreign direct investment in Ukraine [15]. For sustainable growth of investments in developing countries from Germany, the main priority of cooperation will be the social responsibility of business entities. Dialogue on investment issues is actively conducted in international forums: within the European Union, the United Nations Organization, the G8 and G20. The Aid for Trade program (AfT «Aid for Trade») should enable developing countries to better use their trade and investment opportunities. However, the conditions provided for investing in the German economy must be adequate to the possibilities of investment access to the markets of the partner countries. The underlying base for this is international investment agreements (on mutual protection and encouragement of investments).

The United Kingdom (UK) is one of the largest exporters of capital along with the United States, China, the Netherlands, Japan, and Ireland. In 2017, there was an increase in the export of British capital [10]. Foreign direct investment from the UK to Ukraine in 2017 amounted to \$2169 million, which is 7.9% of all foreign investment in Ukraine [15]. The campaign to create a positive «world reputation» of the UK is also aimed at improving the investment climate in the UK, which is positioned as an ideal place for doing business, research and innovation departments of large international companies, as well as for investing. As the main advantages of the UK as a place for doing business, experts point out: political and economic stability; extensive domestic market; favourable business environment; competitive system taxation; an internationally recognized effective legal system; flexible and effective labour legislation; developed scientific and technical base; availability of funding; high degree of intellectual property protection.

Thus, based on the above characteristics of the investment strategy of countries, we highlight the strengths of investment regulation that contribute to the achievement of investment stability in the country (table 1).

Table 1

Prerequisites for achieving investment stability of the country

Country	Characteristics of the direction of investment stability
The United States of America	1. Support of potential investors and the creation of effective incentives for investing. 2. The most effective system of investor protection.
Germany	1. The main priority of cooperation should be the social responsibility of business entities. 2. Participation in international investment discussion forums that help to integrate efforts to solve them.
The United Kingdom	1. Positive «world reputation» of the investing country. 2. Political and economic stability.

Conclusions and perspectives of further research. Thus, the considered historical and modern experience in determining investment stability has made it possible to reveal the economic essence of this concept in the context of globalization. Among the identified priority areas contributing to the achievement of investment stability, special attention should be paid to such aspects as the country's reputation and social responsibility of business entities. Since the topic of economic stability is relevant and the range of its problems has not been exhausted, the prospect of further research will be the study of new forms of investment activity that will help overcome crisis phenomena in the economy.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 360 с.
2. Глобальный игрок. Факты о Германии. URL: <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/ru/kategoriya/ekonomika-innovacii/globalnyy-igrok> (дата звернення: 15.05.2019).
3. Крисюк Р. Міжнародне інвестування в умовах циклічного економічного розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Київ, 2016. 22 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений. Москва : Политиздат, 1956. 582 с.
5. Мозговий О., Малащук Д. Сучасна парадигма функціонування світового фінансового ринку. *Міжнародна економічна політика*. 2016. № 1 (24). С.29-51.
6. Білошопка В.А. КРМ: Культура результативного менеджменту : монографія. Київ : ВПП «Компас», 2014. 256 с.
7. Різник Н.А. Зовнішньоекономічна безпека регіону: сутність і проблеми забезпечення. *Держава та регіони*. 2012. № 4. С. 54-58.
8. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування ТНК : монографія. Київ : Кондор, 2009. 480 с.
9. Шевчук В. Влияние ожидаемой и непредвиденной изменчивости обменного курса в Украине. *Вестник Национального банка Украины*. 2017. № 241. С. 34-47.
10. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Соединённого королевства Великобритании и Северной Ирландии в 2017 году. *The Trade Delegation of the Russian Federation in the United Kingdom*. URL: <http://www.rustrade.org.uk/rus/wp-content/uploads/%D0%9E%D0%91%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%BB%D1%8F.pdf> (дата звернення: 15.05.2019).
11. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности США в 2017 году. URL: <http://91.206.121.217/ТрАпи/Upload/84daef10-0dd0-4fa0-a276-761febd7110c/%D0%9E%D0%91%D0%97%D0%9E%D0%A0%20%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B8%20%D0%A1%D0%A8%D0%90%20%D0%B7%D0%B0%202017%20%D0%B3.%20-%20final.pdf> (дата звернення: 15.05.2019).
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Экономика, 1991. 582 с.
13. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest, and Money. URL: <http://www.cas.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/.../generaltheory.pdf> (дата звернення: 15.05.2019)
14. World's Largest Companies 2018. URL: <http://www.gfmag.com/global-data/economic-data/largest-companies> (дата звернення: 15.05.2019)
15. Cooperation between Ukraine and EU countries in 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ES_2017.xls (дата звернення: 15.05.2019).

REFERENCES:

1. Bilorus O. (2003) *Ekonomichna systema hlobalizmu* [Economic system of globalization]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
2. Facts about Germany (2017) *Global player*. Available at: <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/ru/kategoriya/ekonomika-innovacii/globalnyy-igrok> (accessed 15.05.2019). (in Russian).
3. Krysiuk R. (2016) *Mizhnarodne investuvannya v umovakh tsyklichnoho ekonomichnoho rozvytku* [International investment in cyclical economic development] (PhD Thesis), Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
4. Marx K., Engels F. (1956) *Iz rannikh proizvedeniy* [From the early works]. Moscow: Politizdat. (in Russian).
5. Mozghovyi O., Malashchuk D. (2016) Suchasna paradyhma funktsionuvannya svitovoho finansovoho rynku [Modern paradigm of the functioning of the world financial market]. *International economic policy*, vol. 1 (24), pp. 29-51. (in Ukrainian).
6. Biloshapka V. (2014) *KRM: Kultura rezul'tatyvnoho menedzhmentu* [CDM: Culture of Effective Management]. Kyiv: VPP «Kompas». (in Ukrainian).
7. Riznyk N. (2012) *Zovnishnoekonomichna bezpeka rehionu: sutnist i problemy zabezpechennya* [Foreign-economic security of the region: the essence and problems of provision]. *State and regions*, vol. 4, pp. 54-58. (in Ukrainian).
8. Rudenko L. (2009) *Upravlinnya potokamy kapitaliv u suchasniy biznes-modeli funktsionuvannya TNK* [Capital flows management in the modern business model of the operation of TNC]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian).
9. Shevchuk V. (2017) *Vliyaniye ozhidayemoy i nepredvidennoy izmenchivosti obmennogo kursa v Ukraine* [Influence of the expected and unforeseen volatility of the exchange rate in Ukraine]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, vol. 241, pp. 34-47. (in Russian).
10. Review of the state of the economy and the main directions of foreign economic activity of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland in 2017 (2017) Available at: <http://www.rustrade.org.uk/rus/wp-content/uploads/%D0%9E%D0%91%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%BB%D1%8F.pdf> (accessed 15.05.2019). (in Russian).
11. Review of the state of the economy and the main directions of foreign economic activity of the United States in 2017 (2017) Available at: <http://91.206.121.217/ТрАпи/Upload/84daef10-0dd0-4fa0-a276-761febd7110c/%D0%9E%D0%91%D0%97%D0%9E%D0%A0%20%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B8%20%D0%A1%D0%A8%D0%90%20%D0%B7%D0%B0%202017%20%D0%B3.%20-%20final.pdf> (accessed 15.05.2019). (in Russian).

12. Smith A. (1991) *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [Study on the nature and causes of the wealth of nations]. Moscow: Economy. (in Russian).

13. Keynes J. (1936) *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Available at: <http://www.cas.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/.../generaltheory.pdf> (accessed 15.05.2019).

14. World's Largest Companies 2018 (2018) Available at: <http://www.gfmag.com/global-data/economic-data/largest-companies> (accessed 15.05.2019).

15. Cooperation between Ukraine and EU countries in 2017 (2017) Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ES_2017.xls (accessed 15.05.2019).

Stoliarchuk Hanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Finance Department

M.E. Zhukovsky National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

THE CONCEPT OF INVESTMENT STABILITY: THE HISTORICAL ASPECT AND MODERN REALITIES IN A GLOBALIZED ECONOMY

The purpose of the article. The purpose of the article is to propose the criteria for investment stability in a globalized economy. The hypothesis of the research is that the peculiarities of the functioning of transnational corporations and other participants of the financial market are taken into account when developing an approach to determining their investment stability in a globalized economy.

Methodology. The research was conducted on the basis of the following methods: induction, comparison, expert evaluation.

Results. New economic reality in Ukraine that is characterized by sharp, abrupt manifestations, which are almost non-predictable and biased, requires the modernization of the national system of regulation of international investment, the generation of non-traditional crisis measures while simultaneously improving international corporate governance of investment stability.

An investigation into the category of "investment stability" in multinational companies suggests that domestic experts are not paying enough attention to this problem. In developing an investment policy, an international company does not take attention to the needs of corporate governance and the organization of business processes of the corporation.

The concept of investment sustainability is closely related to the concept of economic stability. According to the research, historically, the period of classical economic thought formalized the idea of stability into scientific economic theory. Representatives of mercantilists and technocrats considered the main source of national wealth to be the sphere of trade and production.

The article presents the evolution of approaches to the definition of investment stability. Comprehensive globalization and socio-political upheavals nowadays dramatically changed the conditions and factors of the economic development of transnational corporations and significantly influenced the direction of the movement of international capital. The global instability of the investment market conditions stimulates the search for ways to effectively regulate investment flows, which is extremely important for Ukraine. That's why the Ukrainian economy is dependent on external financial and investment borrowings. However, some branches of enterprises' economic activity have disproportions in the receipt of investment capital. Therefore, the purpose of the research is to develop recommendations for achieving investment stability in a globalized economy.

The originality and practical significance of the research are the recommended criteria for investment stability, which focus attention on the peculiarities of functioning of transnational corporations of the functioning of transnational corporations and other participants of the financial market. The proposed criteria of investment stability should be applied in the practical developing an investment strategy by financial market participants.

Thus, the considered historical and modern experience in determining investment stability has made it possible to reveal the economic essence of this concept in the context of globalization. Among the identified priority areas contributing to the achievement of investment stability, special attention should be paid to such aspects as the country's reputation and social responsibility of business entities. Since the topic of economic stability is relevant and the range of its problems has not been exhausted, the prospect of further research will be the study of new forms of investment activity that will help overcome crisis phenomena in the economy.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

THEORETICAL ASPECTS OF ACTIVITIES OF THE WORLD FINANCIAL CENTERS

УДК 339.9

Тохтамиш Т.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Ягольницький О.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Гранько К.Б.

викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

У статті розкрито теоретичні аспекти діяльності світових фінансових центрів. Виокремлено стадії розвитку, які повинна пройти країна, щоб набути статусу світового фінансового центру. Зазначено, що у світі переважають фінансові центри на базі національних ринків капіталів. Сучасні фінансові центри утворюються у місцях концентрації капіталу, незалежно від того, наскільки значною є ця концентрація у тому чи іншому фінансовому центрі та наскільки вільним є проведення у них фінансових операцій. Досліджено фактори, що впливають на формування світових фінансових центрів. Розглянуто основні сфери конкурентоспроможності фінансових центрів. Визначено основні критерії, яким повинні відповідати фінансові центри. Сформовано типологію світових фінансових центрів за трьома ознаками: фінансові центри у країнах із розвинутою ринковою економікою, фінансові центри у країнах, що розвиваються, та офшорні фінансові центри. Наведено характеристику топ-6 світових фінансових центрів та виділено особливості кожного з них. **Ключові слова:** світовий фінансовий центр, капітал, ринок, сфери конкурентоспроможності, глобалізація.

В статье раскрыты теоретические аспекты деятельности мировых финансо-

вых центров. Выделены стадии развития, которые должна пройти страна, чтобы получить статус мирового финансового центра. Определено, что в мире преобладают финансовые центры, созданные на базе национальных рынков капиталов. Современные финансовые центры создаются в местах концентрации капитала, независимо от того, насколько значительной является данная концентрация в том или ином финансовом центре и насколько свободным является проведение в них финансовых операций. Исследованы факторы, которые влияют на формирование мировых финансовых центров. Рассмотрены основные области конкурентоспособности финансовых центров. Определены основные критерии, которым должны соответствовать финансовые центры. Сформирована типология мировых финансовых центров по трем признакам: финансовые центры в странах с развитой экономикой, финансовые центры в развивающихся странах и офшорные финансовые центры. Охарактеризованы топ-6 мировых финансовых центров и выделены особенности каждого из них.

Ключевые слова: мировой финансовый центр, капитал, рынок, области конкурентоспособности, глобализация.

The article deals with theoretical aspects of the activities of world financial centers. The development of the global economy is compounded by the impact on the national economy of external factors and the increase of international financial flows, which is one of the most important elements in the current world economy. All this requires the control and structuring provided by the financial centers. The stages of development, which the country has to go through to highlight the status of the world financial center, are highlighted. An important condition for the creation of the SFC is the liberal attitude, sustainability and development of the financial system, which is provided with appropriate financial instruments and an advantageous geographical position, which enables to serve the growing flows of financial transactions. It is noted that financial centers based on national capital markets dominate the world. Modern financial centers are created in the places of concentration of capital, regardless of how significant this concentration in a particular financial center and how free is the holding of their financial transactions. The factors influencing the formation of world financial centers are investigated. Many countries are interested in setting up international, regional or specialized financial centers on their own territory, as the latter contribute to the attraction of capital to the country, increase the investment attractiveness of the country, increase budget revenues and contribute to overcoming unemployment in the country. The main areas of competitiveness of financial centers are considered. The main criteria that financial centers must meet are defined. The financial center in the current conditions of globalization is a territorial formation with the corresponding system of financial and foreign exchange relations. The typology of world financial centers has been formed on three grounds: financial centers in developed market economies, financial centers in developing countries and offshore financial centers. The rating of TOP-6 of world financial centers is given and the features of each of them are highlighted.

Key words: world financial center, capital, market, areas of competitiveness, globalization.

Поставка проблеми. Сьогодні розвиток світових фінансових центрів зумовлений стрімким розвитком процесів глобалізації, що характеризується взаємозв'язками всіх економік світу. Розвиток світової економіки посилюється через вплив на національну економіку зовнішніх чинників та збільшення міжнародних фінансових потоків, які є одним із найважливіших елементів у поточній світовій економіці. Це все вимагає контролю та структуризації, яку забезпечують фінансові центри. Завдяки спеціальним фінансовим інститутам здійснюється розширення та розвиток зовнішньоторговельних, науково-технічних та інших факторів, через що постійно змінюється реалізація міжнародних відносин. У сучасному світі відбувається інтеграції країн у систему міжнародних фінансів,

на основі яких утворюються світові фінансові центри. Саме вони сьогодні займають провідне місце у політиці, культурі та економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням діяльності світових фінансових центрів присвячені праці таких учених, як: А.А. Айрапетян, Т. Геріг, А.В. Гуца, І.К. Ключніков, В.В. Кучеренко, М.І. Ліфанова, С.Р. Моїсеєв, Н.М. Ухналь, Ю.Ю. Хватов.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження теоретичних аспектів діяльності світових фінансових центрів як основи глобального фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З кінця ХХ ст. світові фінансові центри (СФЦ) є невіддільною частиною глобального фінансового

ринку. Вони виникли на ґрунті надзвичайно швидкого зростання капіталу. Спочатку відносний надлишок капіталу проявлявся у зростаючому експорті, який був спричинений відносним перенагромадженням всередині країни, що призвело до зниження прибутку. Також важливу роль відігравала нерівномірність розподілу експортованого капіталу.

У цей час виникли фінансові центри в Англії, США, Німеччині, Франції, Швейцарії. Проте міжнародного значення набули найпотужніші, до яких належать Лондон, Нью-Йорк, згодом – Франкфурт-на-Майні, Париж, Цюрих, Токіо. Головним центром став Лондон, оскільки лише Англія мала найдосконалішу та найрозгалуженішу банківську систему. Саме там функціонувала найпотужніша фондова біржа, а національна грошова одиниця була головним інструментом розрахунків. Проте нині перше місце серед усіх фінансових центрів займає Нью-Йорк.

Пізніше почали виникати СФЦ в країнах, що розвиваються, офшорних зонах, податкових гаванях чи фіскальних оазисах, де були сприятливі умови їх формування та виникнення.

Світовий фінансовий центр – це глобальне місто з інфраструктурою, яке виступає місцем притягнення капіталу та фінансових ресурсів, є скупченням фінансово-кредитних та валютних інститутів, а також характеризується конкурентоспроможністю національної економіки країни базування, розробленням нормативно-правової бази, якістю соціальної, транспортно-комунікативної інфраструктури, які в результаті формують умови для

ефективного ведення бізнесу і підтримки високих стандартів підприємницької діяльності та дають можливість перерозподіляти фінансові ресурси й обслуговувати учасників фінансового ринку.

Країна, яка претендує на те, щоб стати СФЦ, повинна пройти три стадії розвитку (рис. 1).

Розвиток локальних (місцевих) ринків пов'язаний із загальним економічним розвитком країни. Розширення міжнародної торгівлі та збільшення фінансових потоків приводять до зростання потреби в обслуговуванні операцій перерозподілу капіталу [3]. Це, у свою чергу, ставить перед країною нові вимоги щодо розширення діяльності національних фінансових ринків та інтеграції їх у світовий фінансовий простір.

Є два види світових фінансових центрів (рис. 2).

У світі переважають фінансові центри на базі національних ринків капіталів – Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Токіо. До другої групи належать Париж, Лондон, Люксембург та Цюрих.

Сучасні фінансові центри утворюються у місцях концентрації капіталу, незалежно від того, наскільки значною є ця концентрація у тому чи іншому фінансовому центрі і наскільки вільним є проведення у них фінансових операцій [4].

Протягом останніх десятиків років процес формування міжнародних фінансових центрів скоротився, що пов'язано із фінансизацією глобальної економіки [3]. Найважливіші фактори формування міжнародного фінансового центру наведені на рис. 3.



Рис. 1. Стадії розвитку СФЦ

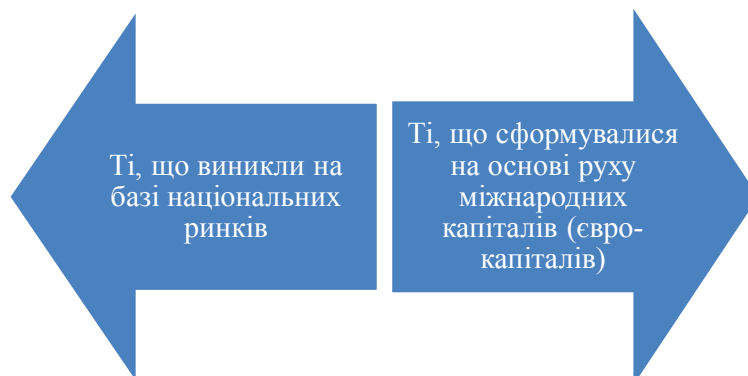


Рис. 2. Види фінансових центрів

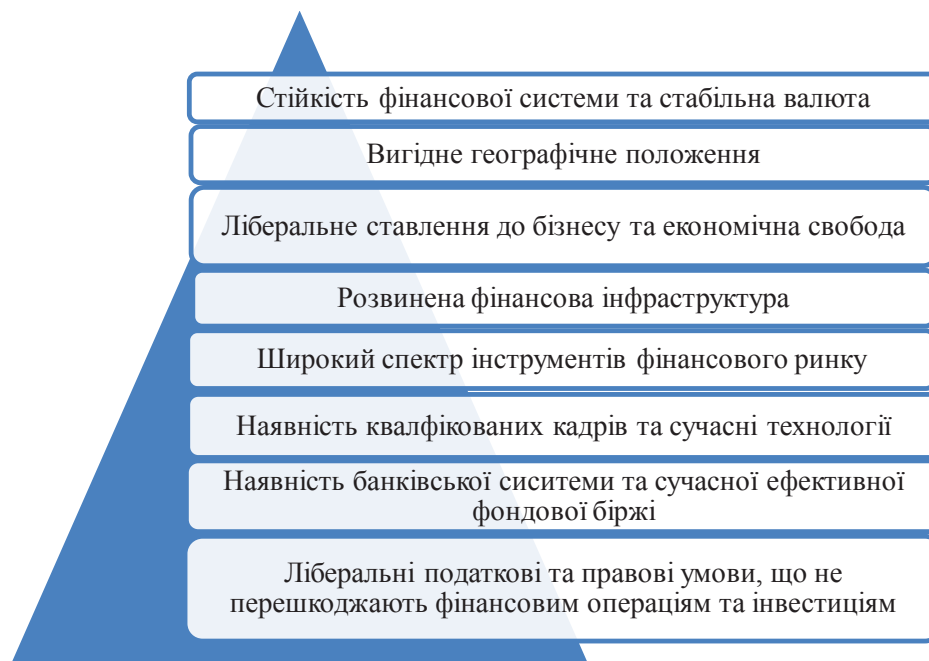


Рис. 3. Фактори, що впливають на формування СФЦ

З рис. 3 видно, що важливою умовою створення СФЦ є ліберальне ставлення, стійкість та розвиненість фінансової системи, яка забезпечена відповідними фінансовими інструментами, та вигідне географічне положення, яке дає можливість обслуговувати зростаючі потоки фінансових операцій.

Фінансовий центр не може контролювати значний обсяг міжнародних операцій без висококваліфікованих кадрів, які працюють на фінансових ринках, та засобів зв'язку (у т.ч. комп'ютерних), які зв'язують його з іншими центрами всередині країни та за кордоном. Для сучасного світового фінансового центру необхідна чітка структура та правові межі, що здатні викликати довіру у міжнародних позичальників та інвесторів [4].

Характерною рисою сучасних СФЦ є групування навколо них численних фірм, що надають юридичні, аудиторські, економіко-технічні та інші послуги [8]. Там зосереджується потужний аналітичний потенціал, який у поєднанні з достатньою інформацією не лише дає змогу надавати клієнтам різні консультативні та інші послуги, але і є важливим джерелом додаткової могутності під час проведення СФЦ своєї самостійної політики. Важливим атрибутом глобальної підсистеми, яка зароджується, є численні офшорні та інші пільгові зони, які дають змогу ухилятися від чинного законодавства [4].

Багато країн зацікавлені у створенні на власній території міжнародних, регіональних або спеціалізованих фінансових центрів, оскільки останні сприяють залученню капіталу в країну, підвищують інвестиційну привабливість країни, збільшують надходження до бюджету та сприяють подоланню безробіття в країні [3].

Для того, щоб місцевий ринок зміг перетворитися у розвинутий міжнародний фінансовий центр, необхідно, щоб країна володіла всіма необхідними елементами підтримання як своїх, так і міжнародних операцій [3].

З розвитком національних фінансових центрів відбувається зворотний вплив на регіональні та місцеві рівні економічного простору. Так, високий рівень розвитку фінансової інфраструктури у центрах стимулює концентрацію в них значної частини фінансових ресурсів держави, що переважно супроводжується зниженням мобілізаційної та розподільчої здатності на нижчих рівнях.

Сьогодні відбувається активний процес розвитку міжнародних фінансових центрів, у яких зосереджуються банки й спеціальні кредитно-фінансові інститути, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні та фінансові операції, операції з цінними паперами, дорогоцінними металами, деривативами тощо. Така тенденція зумовлена поглибленням інтеграційних процесів наднаціонального рівня, що відбивається на глобалізації економічних відносин. Крім того, провідні міжнародні фінансові центри являють собою інформаційно-аналітичні та організаційно-управлінські комплекси, що володіють значним фінансовим потенціалом [7].

Між усіма фінансовими центрами є тісний зв'язок, який визначається відносинами та конкуренцією. Провідні економісти виділяють три основні напрями конкурентоспроможності фінансових центрів [3]:

1. Імідж та комунікаційні можливості центру. Згідно з цим критерієм, вибір падає на центри, які відомі в усьому світі і яким довіряють професійні нерезиденти.

2. Багатоваріантність фінансових послуг та можливостей.

3. Професіоналізм центру, який передусім залежить від персоналу. Резидентів та клієнтів цікавить професійний рівень працівників, спеціалізація компаній, насамперед із питань управління активами, інвестиційного банківника, фінансового моніторингу, страхування ризиків тощо.

Фінансові центри є ланкою не тільки глобальної фінансової, але й глобальної господарської системи. Вони формують структуру сучасної конкурентоспроможної економіки, інтегрованої у світове господарство, тому рішення про створення СФЦ виходить за межі фінансової системи. Воно визначає профіль і структуру всієї глобальної економіки [3]. Сьогодні поле діяльності СФЦ дуже широке: вони щодня переміщують мільярди капіталу та формують міжнародний ринок капіталу з усіма його складниками – ринками банківських кредитів, цінних паперів, золота та валюти [2]. Вони працюють цілодобово, і робота фондових та валютних біржових ринків здійснюється безперервно, оскільки валютні ринки розпочинають свою роботу у Веллінгтоні (Нова Зеландія), проходячи послідовно часові пояси в Сіднеї, Токіо, Гонконзі, Сінгапурі, Франкфурті-на-Майні, Лондоні, закінчуючи день у Нью-Йорку та Лос-Анджелесі.

Функціонування СФЦ впливає як на економіку окремих країн, в яких вони базуються, так і на світову економіку загалом. Внаслідок розгортання та поглиблення процесів глобалізації світової економіки їхня роль зміцнюється, значущість і впливовість також істотно зростають. У СФЦ зосереджуються фінансові потоки та відповідні послуги, що сприяє зростанню валового внутрішнього продукту, забезпечує додаткові податкові надходження, приплив інвестицій у країну і є ключовим чинником досягнення макроекономічної стабільності та економічної безпеки. За останні 25 років структура світового фінансового бізнесу зазнала

суттєвих змін. Світовий фінансовий ринок став глобальним, кордони держав уже не мають ключового значення для переміщення капіталу, що зумовлює географічну зміну фінансових потоків між регіонами та країнами. Тому фінансовий капітал може без обмежень переміщуватися з внутрішнього на світовий фінансовий ринок і навпаки. При цьому фінансові інститути відкривають філії в провідних фінансових центрах для виконання функцій запозичення, кредитування, інвестування й надання інших послуг [7].

Сьогодні у світі діє велика кількість фінансових центрів, які можна поділити на три типи (рис. 4).

З рис. 4 можна дійти висновку, що фінансові центри утворюються у місцях з низьким рівнем оподаткування, а також в країнах, які є елементами глобального фінансового ринку незалежно від рівня розвитку їхньої економіки.

Важливими критеріями створення фінансового центру є [5]:

- розвиток конкурентоспроможної біржової інфраструктури;
- створення сприятливого для міжнародних інвесторів середовища регулювання та оподаткування;
- здатність направляти іноземний капітал;
- високий ступінь відкритості економіки країни;
- посередництво на різних фінансових ринках (фондовий та валютний ринок, ринок кредитів та золота);
- відповідна структура і достатні правові гарантії;
- інститути, що забезпечують функціонування фінансових ринків;
- особливе геополітичне становище;
- наявність експортно орієнтованого сектору, який відповідає мінімальним міжнародним вимогам стандартів банківської та біржової системи; рівень розвитку фінансових послуг.

У табл. 1 представлено характеристику ТОП-6 СФЦ.

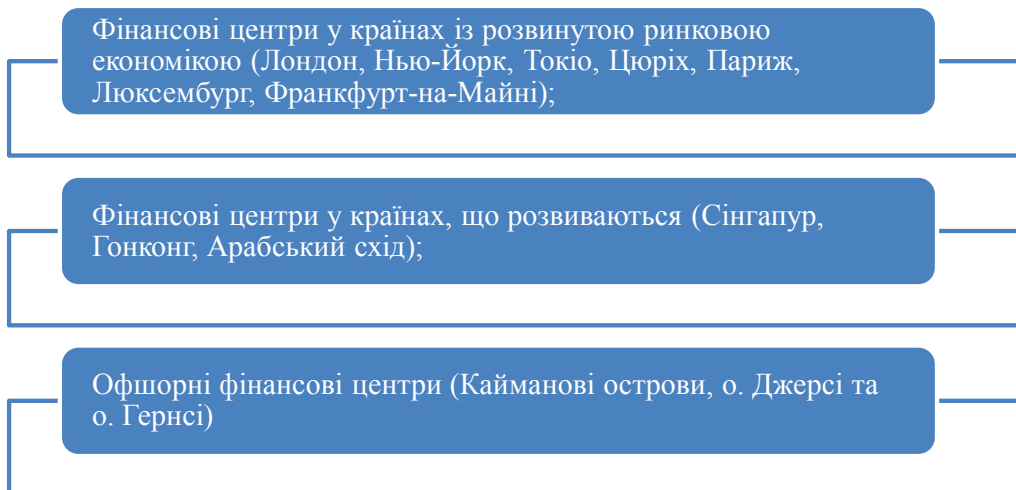


Рис. 4. Типологія СФЦ

Характеристика ТОП-6 фінансових центрів

Фінансовий центр	Характеристика
Лондон	Зберігає позиції найбільшого СФЦ, попри рішення Великобританії вийти зі складу ЄС, яке може негативно позначитися на перспективах розвитку банківського сектору країни. Він посідає перше місце у світі за обсягом валютних і кредитних операцій. Лондон як фінансовий центр очолює другу групу фінансових центрів промислово розвинених країн, для яких характерним є домінування власне міжнародних елементів над національними. Основою Лондонського фінансового центру є банки, біржі та білльєрброкери (вексельні маклери).
Нью-Йорк	Головний міжнародний центр, де діє найбільша у світі фінансова біржа, основною функцією якої є реалізація цінних паперів. Фінансовий центр, де домінує іноземний ринок капіталів, який є основним джерелом євродоларів. З усіх складників у Нью-Йорку основне місце посідає ринок банківських кредитів.
Гонконг	Є одним із торговельних фінансових центрів Азіатсько-Тихоокеанського регіону, який тісно пов'язаний з Китаєм. Це у свою чергу сприяє переливу банківського та інвестиційного капіталів Китаю через фінансові установи Гонконгу. Він є базою для 70 зі 100 найбільших на нашій планеті банків.
Сінгапур	Є єдиним фінансовим центром країн, що розвиваються, з майже повним набором всіх необхідних складників: ринком золота; валютним ринком; ринком банківських кредитів із фондовим ринком. Оскільки Сінгапур не належить до країн – експортерів капіталу, тут немає його надлишку, немає високорозвинутої індустрії. Але сприяло формуванню його як світового фінансового центру вигідне географічне положення на шляхах регіональної та світової торгівлі; комунікативні зв'язки з Лондоном та іншими містами; пільговий податковий режим.
Токіо	Є великим міжнародним валютним ринком завдяки великому щоденному обороту іноземної валюти, особливо в угодах єна/долар. Токійська фондова біржа – одна з найбільших бірж світу. На Токійському фінансовому центрі оперують уповноважені японські банки (валютні банки) та іноземні банки, які займаються кредитуванням промисловості та торгівлі в єнах та іноземній валюті, наданням кредитів закордонним японським підприємствам через свої материнські банки, обліком експортних векселів тощо. На ньому оперують уповноважені японські банки.

З табл. 1 видно, що кожен фінансовий центр має свою особливість. Всі вони відповідають необхідним критеріям для функціонування та мають ресурси для виконання своїх обов'язків. Наведені ТОП-6 СФЦ мають вигідне географічне положення та знаходяться у великих містах, де наявні умови функціонування. Місто, яке має на меті стати

фінансовим центром, повинне містити на своїй території інститути, за допомогою яких буде здійснюватися їхня діяльність. СФЦ можуть конкурувати між собою у різних областях (рис. 5) [8].

На рис. 5 наведено сфери, за якими можуть конкурувати фінансові центри. Конкуренція є стимулом розвитку світових ринків валют, кредитів,



Рис. 5. Сфери конкурентоспроможності СФЦ

цінних паперів та золота. Також вона регулює обсяг і перерозподіл світових фінансових потоків, ціни на кредити, які пропонуються учасниками ринків. Завдяки конкуренції виявляються найбільш потужні учасники ринку, конкурентна боротьба не завжди є ефективною [5].

Фінансовий центр у сучасних умовах глобалізації є територіальним формуванням із відповідною системою фінансово-валютних відносин. Вони здатні обслуговувати світові потоки капіталу між собою та іншими світовими, регіональними та місцевими фінансовими ринками. СФЦ утворюються на базі основних факторів та повинні володіти всіма необхідними елементами для функціонування. СФЦ функціонують цілодобово, що дає змогу ефективно управляти світовими фінансовими потоками. Країни, на території яких розміщуються фінансові центри, характеризуються збільшенням обсягів зовнішньої торгівлі та більш стабільним економічним зростанням.

Висновки з проведеного дослідження. У статті розкрито теоретичні аспекти визначення світових фінансових центрів. Визначено, що для набуття статусу світового фінансового центру необхідно пройти три стадії розвитку, бути конкурентоспроможним (на що впливають характерні риси того чи іншого глобального міста) та мати необхідні елементи. Сформована типологія СФЦ, які функціонують у сучасному світі, дала змогу визначити, що фінансові центри утворюються у місцях із низьким рівнем оподаткування, а також у країнах, які є елементами глобального фінансового ринку незалежно від рівня розвитку їхньої економіки. Для виділення особливостей СФЦ надано характеристику кожному з них та визначено, що вони утворюються у місцях концентрації капіталу. Виявлено критерії створення СФЦ та сфери, за якими вони можуть конкурувати між собою. Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на аналіз діяльності СФЦ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айрапетян А.А. К вопросу о понятии и сущности финансовых центров. *Современные научные исследования и инновации*. 2015. № 9. С. 13-19.
2. Гуца А.В. Роль міжнародних фінансових центрів: глобальний та регіональний аспекти. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. № 10. С. 15-19.
3. Ліфанова М.І. Міжнародні фінансові центри: поняття, умови та стадії формування. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 3. С. 21-24.
4. Луцишин З.І. Світові фінансові центри у глобальній фінансовій архітектурі. *Світ фінансів*. 2006. № 3 (8). С. 38-59.
5. Савченко С.О. Особливості розвитку світових фінансових центрів. *Вісник Східноєвропейського уні-*

верситету економіки і менеджменту. 2013. № 2 (14) С. 51-62.

6. Світові фінансові центри URL: <https://economics.studio/finansistam/svitovi-finansovi-tsentri-49731.html>. (дата звернення: 04.04.2019).

7. Ухналь Н.М. Особливості розвитку міжнародних фінансових центрів в умовах глобалізації фінансової системи. *Наукові праці НДФІ*. 2015. № 2 (71). С. 17-32.

8. Castell M. *The Power of Identity*. Oxford, 2010. 256 p.

9. International financial centres, global finance and financial development in the South Africa Development Community (SADC) URL: https://www.researchgate.net/publication/319139234_International_financial_centres_global_finance_and_financial_development_in_the_Southern_Africa_Development_Community_SADC. (дата звернення: 11.04.2019).

REFERENCES:

1. Ayrapetyan A.A. (2015) K voprosu o ponyatii i suschnosti finansovyih tsentrov [On the concept and essence of financial centers]. *Modern research and innovation*, no. 9, pp. 13-19. (In Russian).
2. Guscha A.V. (2017) Rol mizhnarodnih finansovyih tsentriv: globalniy ta regionalniy aspekti [Role of International Financial Centers: Global and Regional Aspects]. *World economy and international economic relations*, no. 10, pp. 15-19 (In Ukrainian).
3. Lifanova M.I. (2016) Mizhnarodni finansovi tsentri: ponyattya, umovi ta stadiyi formuvannya [International financial centers: concepts, conditions and stages of formation]. *Scientific Herald of the International Humanitarian University*, no. 3, pp. 21-24. (In Ukrainian).
4. Lutsishin Z.I. (2006) Svitovi finansovi tsentri u globalniy finansoviy arhitekturi [World financial centers in global financial architecture]. *The world of finance*, no. 3 (8), pp. 38-59. (In Ukrainian).
5. Savchenko S.O. (2013) Osoblivosti rozvitku svitovyh finansovyih tsentriv [Features of development of world financial centers]. *Bulletin of the East European University of Economics and Management*, no. 2 (14), pp. 51-62. (In Ukrainian).
6. Svitovi finansovi tsentri [World financial centers]. Available at: <https://economics.studio/finansistam/svitovi-finansovi-tsentri-49731.html>. (accessed 04 April 2019). (In Ukrainian).
7. Uhnal N.M. (2015) Osoblivosti rozvitku mizhnarodnih finansovyih tsentriv v umovah globalizatsiyi finansovoyi sistemi [Features of the development of international financial centers in the conditions of globalization of the financial system]. *Scientific works of NDFI*, no. 2 (71), pp. 17-32. (In Ukrainian).
8. Castell M. (2010) *The Power of Identity*. Oxford. 256 p. (In English).
9. International financial centres, global finance and financial development in the South Africa Development Community (SADC). Available at: https://www.researchgate.net/publication/319139234_International_financial_centres_global_finance_and_financial_development_in_the_Southern_Africa_Development_Community_SADC (accessed 11.04.2019). (In English).

Tohtamysh Tatiana

Candidate of Economic Science, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

Yagolnitskiy Oleksandr

Candidate of Economic Science, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

Granko Kateryna

Lecturer at the Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

THEORETICAL ASPECTS OF ACTIVITIES OF THE WORLD FINANCIAL CENTERS

The purpose of the article. To date, the development of world financial centers is due to the rapid development of globalization processes, characterized by interconnections and interdependencies of all economies in the world. The development of the global economy is compounded by the impact on the national economy of external factors and the increase of international financial flows, which is one of the most important elements in the current world economy. The purpose of the article is to study the theoretical aspects of the activities of world financial centers as the basis of the global financial market.

Methodology. The following research methods are used in the article: method of analysis, method of synthesis, graphical method, method of logical generalization and comparison.

Results. The World Financial Center (WFC) is a global city with an infrastructure that serves as a place of attraction of capital and financial resources is an accumulation of financial and credit and currency institutions, and is characterized by the competitiveness of the national economy of the country-base, the development of the regulatory framework, the quality of social, transport and communicative infrastructures which, as a result, create conditions for effective business conduct and support of high business standards and allow the reallocation of finance resources and serve financial market participants.

A country that claims to become a WFC must go through three stages of development. The world is dominated by financial centers based on national capital markets – New York, Frankfurt am Main, Tokyo. The second group includes Paris, London, Luxembourg and Zurich.

An important condition for the creation of the WFC is the liberal attitude, sustainability and development of the financial system, which is provided with appropriate financial instruments and an advantageous geographical position, which enables to serve the growing flows of financial transactions.

To date there is an active process of development of international financial centers, which concentrate banks and special credit and financial institutions that carry out international currency, credit and financial transactions, operations with securities, precious metals, derivatives, etc.

Financial centers are created in low-tax locations, as well as in countries that are elements of the global financial market regardless of the level of their economic development.

The financial center in the current conditions of globalization is a territorial formation with the corresponding system of financial and foreign exchange relations. They are able to serve the growing global capital flows between themselves and other world, regional and local financial markets.

Practical implications. The proposed typology of world financial centers can be used in the analysis of their activities.

Value/originality. The article reveals the latest features and characteristics of the international financial centers as the key institution of the global financial market, which at the end of the twentieth century began to play a leading role in the accumulation and circulation of world capital, accompanied by an objective process of globalization and internationalization of the financial environment.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

FACTORS OF THE ECONOMIC IMBALANCES FORMATION IN THE NATIONAL ECONOMY

Стаття присвячена актуальним питанням дослідження економічного дисбалансу в національній економіці. Охарактеризовано роль та значення оплати трудової діяльності на ринку праці. Проаналізовано особливості врахування валового внутрішнього продукту під час оцінювання економічного розвитку держави. Досліджено динаміку ВВП в Україні та основні тенденції його розвитку. Проведено оцінювання перехресної динаміки оплати праці та рівня ВВП у країні. Визначено вплив рівня оплати праці та динаміки ВВП на формування економічних дисбалансів. Розкрито сутність та основні недоліки сировинної економіки. Проаналізовано динаміку цін на сировину на міжнародних ринках. Досліджено динаміку зовнішньоторговельного балансу України. Охарактеризовано сутність та негативний вплив тіньової економіки на вітчизняний розвиток. Продемонстровано взаємозв'язок між динамікою розвитку тіньової економіки та динамікою ВВП. Названо основні шляхи подолання економічного дисбалансу в національній економіці.

Ключові слова: економічний дисбаланс, оплата праці, валовий внутрішній продукт, середня заробітна плата, зовнішньоторговельний баланс країни, сировинна економіка, тіньова економіка.

Стаття посвящена актуальним вопросам исследования экономического дисбаланса в национальной экономике. Охарактеризованы роль и значение оплаты трудовой деятельности на рынке труда. Проанализированы особенности учета валового внутреннего продукта при оценивании экономического развития государства. Исследованы динамика ВВП в Украине и основные тенденции его развития. Проведено оценивание перекрестной динамики оплаты труда и уровня ВВП в стране. Определено влияние уровня оплаты труда и динамики ВВП на формирование экономических дисбалансов. Раскрыты сущность и основные недостатки сырьевой экономики. Проанализирована динамика цен на сырье на международных рынках. Исследована динамика внешнего торгового баланса Украины. Охарактеризованы сущность и негативное влияние теневой экономики на отечественное развитие. Продемонстрирована взаимосвязь между динамикой развития теневой экономики и динамикой ВВП. Названы основные пути преодоления экономического дисбаланса в национальной экономике.

Ключевые слова: экономический дисбаланс, оплата труда, валовый внутренний продукт, средняя заработная плата, внешнеторговый баланс страны, сырьевая экономика, теневая экономика.

УДК339.982

Андрійчук Ю.А.

к.е.н., асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національний університет
«Львівська політехніка»

Петрова К.В.

студентка
Національний університет
«Львівська політехніка»

The labor remuneration, the commodity and the underground economy. The main problems of the current economic imbalance are the disproportionate assessment of labor due to low labor productivity and higher wages, inefficient spending of national resources and their transfer to external markets, significant financial losses as a consequence of the underground economy. The article deals with the problem of economic imbalance in the national economy, caused by the inconsistency of wages with the production volume, inefficient commodity and the underground economy. The separate economic problem existence, an economic imbalance, which requires detailed analysis and further elaboration are the urgency of the chosen topic. The article analyzes the characteristic features of such factors. The pay factor is considered as an indicator of the labor activities efficiency. Special attention is focused on its interrelation with gross domestic product. Considering the aspects of the shadow economy, the negative economic results are explained. Based on the analysis of GDP and average wages in Ukraine, a summary of positive and negative factors for working people and the overall economic situation of the country made. The article partially proved that in reality the wages scale of the employed population does not correspond to the manufactured goods volume. In the course of the research the commodity economy of the country analyzed. The article shows how the finished products impairment in the country and beyond influences the economic imbalances formation. Special attention was given to aspects of the underground economy. Avoiding official accounting and paying taxes by informal sector entities leads to significant financial and productive losses. The article describes the dependence of the gross domestic product value on the indicators of the shadow economy level. In order to develop the commodity economy of the country, it is advisable to optimally to use available resources on the domestic and foreign markets, to increase production of finished products with greater added value for export, focus on the domestic consumer market.

Key words: economic imbalance, wages, gross domestic product, average wages, foreign trade balance of the country, raw material economy, shadow economy.

Постановка проблеми. Економічний розвиток держави є важливим рейтинговим показником оцінювання успішності та першості країн на міжнародному рівні. Щорічно всесвітньо відомі видання публікують рейтинги економічної першості, у яких країни докладають неабияких зусиль задля подолання нових рейтингових щаблів. Міжнародні оцінки економічного розвитку країни впливають

на її імідж на світовій арені, посилюють її конкурентні позиції, уможливають заключення більш вигідних міжнародних угод. З іншого боку, послаблення позицій у міжнародних рейтингах ставить під сумнів партнерську надійність через відсутнє падіння іміджу.

Окрім макроекономічних наслідків, економічний розвиток держави визначає добробут громадян,

стабільність національної валюти, розмір споживчого кошика та навіть суспільні настрої населення.

Оскільки економічний розвиток є результируючим індикатором, особливу увагу слід приділяти чинникам, які його визначають. Одним із найбільш вагомих чинників економічного розвитку держави є рівень економічних дисбалансів у національній економіці. Присутність економічних дисбалансів унеможлиблює успішний економічний розвиток країни, тому питання ідентифікації, оцінювання економічних дисбалансів та управління ними є актуальними питаннями розвитку економічної теорії сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасних наукових літературних джерелах часто висвітлюється проблематика фіскальних дисбалансів або дисбалансів фондового ринку, а також їх вплив на економічний розвиток держави, зокрема до таких праць відносимо наукові здобутки І.Г. Лук'яненко [1], О.С. Новосолової [2], М.С. Хомяка [3].

Особлива увага вітчизняними науковцями приділяється чинникам, що визначають економічний дисбаланс на міжнародному рівні. До таких вчених можна віднести М.О. Александрову [4], М.М. Відякіну [5], П.В. Пронозу [6], Н.В. Резнікову [5].

Однак недостатня увага, на нашу думку, приділена ідентифікації чинників на рівні держави, які в подальшому формують національний економічний дисбаланс та впливають на міжнародні здобутки економічного розвитку держави.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та оцінювання чинників, що впливають економічний дисбаланс на державному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Економічні дисбаланси, як вже зазначалося раніше, впливають на рівень економічного розвитку держави та в подальшому на її конкурентні позиції на міжнародному рівні, тому особливої уваги заслуговують чинники, які обумовлюють виникнення цих економічних дисбалансів.

Рівень оплати праці є ключовим показником ефективності здійснення трудової діяльності для працівника, доцільності виконання поставле-

них завдань та досягнення встановлених цілей. За оплатою праці, яку відносять виключно до матеріального стимулювання, найчастіше оцінюється ефективність праці з боку робітника. Однак з боку роботодавця оцінити ефективність трудової діяльності кожного окремого працівника значно складніше, оскільки не завжди можна чітко розмежувати всі досягнення суб'єкта господарювання між окремими виконавцями. Ще складніше здійснити такий аналіз із боку держави.

Одним з найважливіших показників економічного розвитку, який характеризує саме кінцевий результат у сфері матеріального та нематеріального виробництва, є валовий внутрішній продукт. Валовий внутрішній продукт в Україні розраховують за міжнародними стандартами Системи національних рахунків, тому його можна вважати найповнішим показником сумарного виробництва товарів та послуг у державі за певний період.

Показник валового внутрішнього продукту (ВВП) характеризує можливості економіки щодо забезпечення добробуту населення в трьох аспектах [7, с. 90]:

- ефективність розподілу виробництва на продукти проміжного та кінцевого призначення;
- структура кінцевого попиту (споживання, нагромадження, внутрішньо торговельне сальдо);
- первинні доходи.

Динаміка валового внутрішнього продукту в Україні представлена в табл. 1.

Результати проведеного аналізування динаміки валового внутрішнього продукту в Україні дають змогу говорити про позитивні тенденції. Насамперед ВВП в Україні щорічно зростає, що може сигналізувати про розвиток національної економіки через нарощення обсягів матеріального та нематеріального виробництва. Однак слід пам'ятати про те, що розмір валового внутрішнього продукту розраховується у фактичних цінах, тому однозначно констатувати позитивні тенденції складно. Проте аналізування динаміки відносного приросту ВВП порівняно з попереднім роком демонструє постійне систематичне нарощення темпів приросту: якщо у 2012-2013 рр. приріст ВВП становив

Таблиця 1

Динаміка валового внутрішнього продукту в Україні у 2012–2017 рр.

Роки	Населення, тис. ос.	ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	Відхилення до попереднього року		ВВП на одну особу, грн.	Відхилення до попереднього року	
			абсолютне, млн. грн.	відносне, %		абсолютне, млн. грн.	відносне, %
2012	45 577	1 404 669	–	–	32 480	–	–
2013	45 483	1 465 198	60 529	4,31	33 965	1 485	4,57
2014	43 722	1 586 915	121 717	8,31	36 904	2 939	8,65
2015	42 836	1 988 544	401 629	25,31	46 413	9 509	25,77
2016	42 668	2 385 367	396 823	19,96	55 899	9 486	20,44
2017	42 477	2 983 882	598 515	25,09	70 233	14 334	25,64

Джерело: систематизовано авторами на основі [8]

4,31%, у 2013-2014 рр. – 8,31%, у 2015-2016 рр. – 19,96%, то у 2016-2017 рр. він склав 25,09%.

Якщо валовий внутрішній продукт на душу населення у 2012-2017 рр. зростає прискореними темпами, то варто проаналізувати динаміку заробітної плати населення (табл. 2), що продукувала цей приріст.

Як видно з табл. 2, середня заробітна плата в Україні у 2012-2017 рр. також зростала. Темпи її зростання подібно до темпів зростання валового внутрішнього продукту в країні також щорічно пришвидшувалися. Якщо у 2012-2013 рр. середня заробітна плата зросла на 8,23%, у 2014-2015 рр. приріст становив 16,26%, то у 2016-2017 рр. вона зросла на 39,96%.

Одночасно порівнюючи приріст ВВП на одну особу з рівнем середньої заробітної плати, можемо зробити більш реалістичні висновки:

– у 2012 р. показник середньої заробітної плати на одну особу був вищим за показник ВВП на 1,71%, у 2013 р. – на 5,27%; 2014 р. показав перевищення заробітної плати над показником ВВП на одну особу на 2,41%, 2017 р. – на 7,19%;

– у 2015 та 2016 рр. спостерігається зворотна тенденція, за якої показники середньої заробітної плати є меншими, ніж показники ВВП; таким чином, у 2015 р. ВВП на одну особу перевищував її середню заробітну плату на 5,33%, у 2016 р. – на 3,78%.

Аналізування щорічної тенденції показує ситуацію, за якої працівник отримує заробітну плату, яка не відповідає продуктивності його праці. Така невідповідність є однією з причин виникнення економічного дисбалансу. Варто розглядати ситуацію з двох боків:

– працівників більше задовольнятиме економічний стан, притаманний 2012-2014 та 2017 рр., оскільки за обмежених зусиль виконання своєї роботи є можливість отримувати вищу заробітну плату; проте така ситуація не може задовольняти економіку на макроекономічному рівні;

– 2015 та 2016 рр. показують позитивну тенденцію для української економіки, але зазвичай така ситуація негативно сприймається зайнятим населенням, оскільки працівники вважають, що за свою наполегливу працю отримують занижену оплату.

Загалом 2012-2014 та 2017 рр. перш за все показують низьку продуктивність праці, яка згодом

спричиняє економічний дисбаланс. Однак це не є єдиною причиною його утворення. Не менш важливе місце серед чинників створення економічного дисбалансу посідають сировинна та тіньова економіка [10].

Переважаання сировинної економіки у країні загалом є вкрай небезпечним для розвитку держави. Замість того, аби виготовляти готову продукцію та продавати її за більш вигідними цінами, виробники продають первинний продукт за заниженими. Це приводить до неефективного витрачання національних ресурсів, недоотримання доданої вартості, а також переходу у статус економіки-донора.

На рис. 1 відображено зниження цін на сировину на міжнародному ринку у 2010-2016 рр.

З рис. 1 бачимо, що ціни на сировину постійно падають. Насамперед це відбувається внаслідок падіння цін на нафту на світовому ринку. Така тенденція в експортній діяльності приводить до негативних наслідків для національної економіки.

Згідно з даними європейської та вітчизняної статистики упродовж останніх років експорт з України стабільно зростає, причому експорт до країн Європейського Союзу зростає швидше, ніж до інших країн. Однак цю тенденцію складно назвати позитивною через те, що частка сировинного експорту суттєво переважає обсяг експорту готових товарів та послуг. Згідно з даними Державного комітету статистики України за підсумками 2018 р. експорт сировини з України склав понад 70%, коли експорт машин та устаткування становить лише 9,8%, тоді як країни ЄС експортують за кордон (не тільки в Україну) всього 11,6% сировини та близько 64% високотехнологічної продукції, яку складають верстати, автомобілі, побутова техніка [12].

Аналізуючи експорт, окрему увагу приділяємо зовнішньоторговельному балансу країни, який одночасно враховує як експорт, так й імпорт. Стрімке зростання експорту не може стати основою для констатації факту позитивного розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни, оскільки імпорт може зростати значно швидшими темпами, сигналізувати про негативні тенденції розвитку.

У табл. 3 показано динаміку зовнішньоторговельного балансу України за 2010-2017 рр.

Таблиця 2

Динаміка середньої заробітної плати в Україні у 2012–2017 рр.

Показник	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Середня заробітна плата, грн.	33 035,4	35 753,5	37 793,4	43 936,9	53 788,2	75 281,4
Абсолютне відхилення, грн.	–	2 718,1	2 039,9	6 143,5	9 851,3	21 493,2
Відносне відхилення, %	–	8,23	5,71	16,26	22,42	39,96
ВВП на одну особу, грн.	32 480	33 965	36 904	46 413	55 899	7 0233
Співвідношення середньої заробітної плати та ВВП на одну особу	101,71	105,27	102,41	94,67	96,22	107,19

Джерело: систематизовано авторами на основі [9]

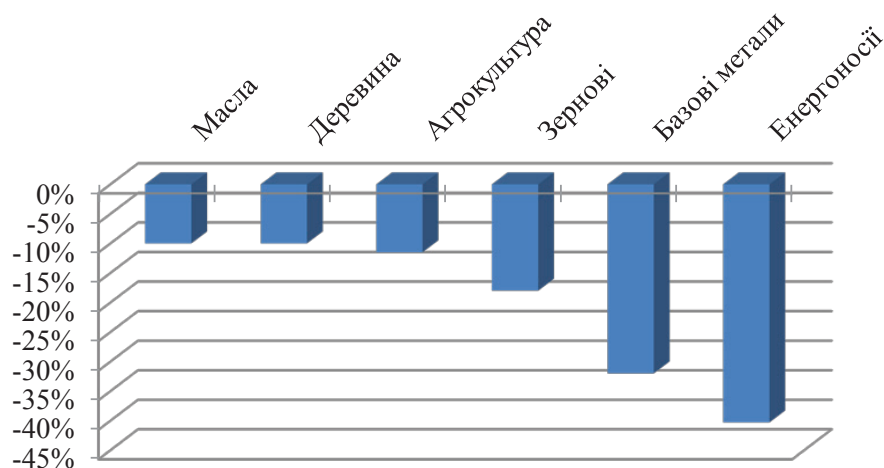


Рис. 1. Зниження цін на сировину на міжнародному ринку у 2010-2016 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [11]

Таблиця 3

Динаміка зовнішньоторговельного балансу України за 2010–2018 рр.

Роки	Номінальний ВВП, млн. грн.	Експорт товарів та послуг, млн. грн.	Частка експорту у ВВП, %	Імпорт товарів та послуг, млн. грн.	Співвідношення імпорту та ВВП, %	Сальдо (експорт/імпорт), млн. грн.	Співвідношення сальдо та ВВП, %
2010	1 082 569	549 365	50,7	-580 944	-53,7	-31 579	-2,9
2011	1 316 600	707 953	53,8	-779 028	-59,2	-71 075	-5,4
2012	1 408 889	717 347	50,9	-835 394	-59,3	-118 047	-8,4
2013	1 454 931	681 899	46,9	-805 662	-55,4	-123 763	-8,5
2014	1 566 728	770 121	49,2	-834 133	-53,2	-64 012	-4,1
2015	1 979 458	1 044 541	52,8	-1 084 016	-54,8	-39 475	-2,0
2016	2 383 182	1 174 625	49,3	-1 323 127	-55,5	-148 502	-6,2
2017	2 982 920	1 430 230	47,9	-1 618 749	-54,3	-188 519	-6,3
2018	3 558 706	1 608 890	45,2	-1 914 893	-53,8	-306 003	-8,6

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

Як видно з табл. 3, незважаючи на стрімке зростання експорту товарів та послуг з України у 2010-2018 рр., імпорт зростає значно швидше, створюючи від'ємне зовнішньоторговельне сальдо. Така тенденція дає змогу також говорити про економічний дисбаланс у вітчизняній економіці.

Не менш важливою проблемою для України є тіньова економіка. Щороку її показники є невтішними. Основним негативним наслідком існування тіньової економіки для національного розвитку є те, що суб'єкти тіньового сектору повністю уникають офіційного обліку та сплати податків, що приводить до значних фінансових втрат. Аналізування динаміки розвитку тіньової економіки у зіставленні з динамікою ВВП відображено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, у ті періоди, коли зростає тіньова економіка (2012-2013 рр., 2013-2014 рр.), обсяг національного ВВП завжди скорочується, причому чим більшими темпами зростає тіньова економіка, тим швидшими темпами скорочується обсяг ВВП. Навпаки, зі скороченням тіньової економіки обсяги національного ВВП зростають.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на сучасному етапі державного розвитку можна констатувати факт наявності низки негативних тенденцій у динаміці економічних процесів, які приводять до посилення економічного дисбалансу. Задля вирішення цієї проблеми можна запропонувати кілька основних шляхів мінімізації або усунення проблем, які приводять до економічних прогалин:

1) детальне та систематичне аналізування відповідності темпів зростання продуктивності праці рівню її оплати;

2) оптимальне використання всіх ресурсів як в межах національних господарств, так і на міжнародних ринках;

3) нарощування виробництва готової продукції з більшою доданою вартістю для експорту з поступово відмовою від економічно недоцільного продажу сировини за кордон;

4) зосередження уваги на внутрішньому споживчому ринку;

5) збільшення контролю за здійсненням нелегальної діяльності, зокрема відтоком капіталу за кордон;

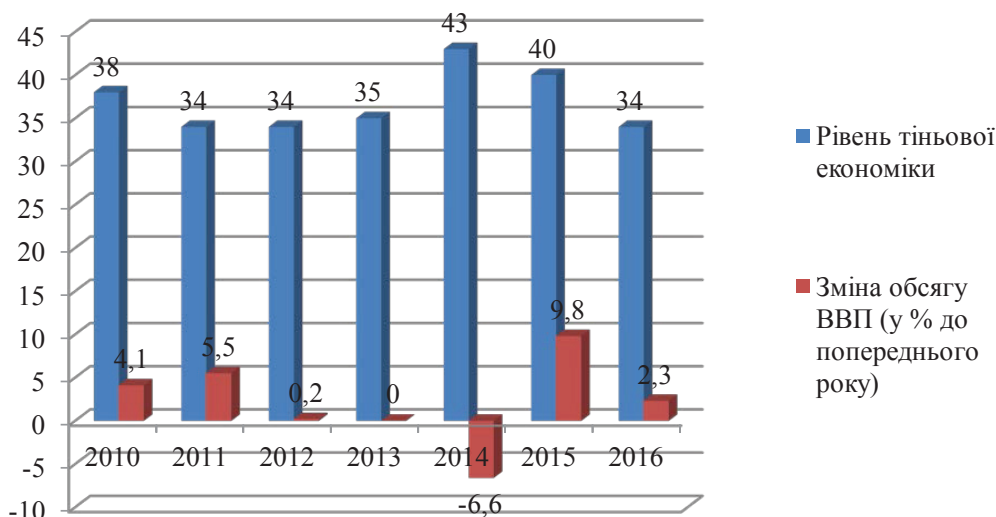


Рис. 2. Динаміка розвитку тіньової економіки в Україні у 2010-2016 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

6) зменшення рівня загального податкового навантаження.

Загалом у боротьбі з економічним дисбалансом не варто перебільшувати із суттєвими змінами. Не можна раптово відкидати експорт або суттєво його зменшувати, оскільки це приведе до падіння глобальної конкурентоспроможності національних виробників. Також не логічно глобальним чином знижувати чи підвищувати рівень оплати праці, оскільки наслідки ажіотажу працівників можуть мати низку негативних явищ. Кожен захід повинен мати чітку логічну послідовність та обдуманість, адже необдумані рішення приводять до ще більшої економічної дестабілізації.

Подальші наукові дослідження слід проводити щодо розроблення конкретних прикладних інструментів подолання економічних дисбалансів у національному розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'яненко І.Г., Марковська М.Ю. Вплив дисбалансів фондового ринку України з урахуванням тіньових схем на економічний розвиток країни. *Економічний вісник університету*. № 35/1. С. 232-245.
2. Новосьолова О.С. Економічна природа фінансових дисбалансів та їх вплив на макроекономічну динаміку. *Молодий вчений*. 2016. № 3 (30). С. 138-142.
3. Хомяк М.С. Розподіл державних доходів і фінансові дисбаланси в рамках бюджетного простору. *Економіка та суспільство*. *Вісник Мукачівського державного університету*. 2016. Вип. 6. С. 338-343.
4. Александрова М.О. Глобальні дисбаланси в контексті світової фінансової кризи. *Культура народів Причорномор'я*. 2013. № 259. С. 54-57.
5. Резнікова Н.В., Водякіна М.М. Економічні дисбаланси у вимірах глобальної взаємозалежності: проблема ідентифікації джерел походження та корекції. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. Вип. 32. С. 78-82.

6. Проноза П.В. Сутність понять «дисбаланс» і «диспропорції» в економіці та класифікація їх видів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 11. С. 20-25.

7. Томашевська А.В., Смикочук Т.В. Рівень ВВП України: аналіз та динаміка розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 20. Ч. 3. С. 90-94.

8. Валовий внутрішній продукт // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm (дата звернення: 24.05.2019).

9. Середня заробітна плата // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average> (дата звернення: 24.05.2019).

10. Економіка України у найближчі два роки. *Блог «Економіка України»*. URL: <http://ekonomukr.blogspot.com> (дата звернення: 24.05.2019).

11. 10 графиков о проблеме сырьевого экспорта в Украине. *Business Views*. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/economy/id/10-grafikov-o-tom-cto-syrevoj-eksport-eto-ploho-1649> (дата звернення: 24.05.2019).

12. Україна і експорт до ЄС: продаємо сировину, а закуповуємо паливо. *Сьогодні*. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-i-eksport-v-es-prodaem-syre-a-zakupuem-toplivo-1224426.html> (дата звернення: 24.05.2019).

13. Експорт та імпорт України // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: www.minfin.com (дата звернення: 24.05.2019).

REFERENCES:

1. Luk'ianenko I.H., Markovska M.Iu. (2017) Vplyv dysbalansiv fondovoho rynku Ukrainy z urakhuvanniam tinovykh skhem na ekonomichniy rozvytok krainy [Influence of Ukrainian stock market misbalances on economic development of the country with consideration of shadow economy schemes]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, №35/1, pp. 232-245 (in Ukrainian).

2. Novosolova O.S. (2016) Ekonomichna pryroda finansovykh dysbalansiv ta yikh vplyv na makroekonomichnu dynamiku [Economic nature of financial imbalances and their impact on macroeconomic dynamics]. *Molodyi vchenyi*, 2016, № 3 (30), pp. 138-142 (in Ukrainian).
3. Khomiak M.S. (2016) Rozpodil derzhavnykh dokhodiv i fiskalni dysbalansy v ramkakh biudzhethnoho prostoru [The distribution of budget revenue and fiscal imbalances within the budget space]. *Ekonomika ta suspilstvo. Visnyk Mukachivskoho derzhavnogo universytetu*, 2016, № 6, pp. 338-343 (in Ukrainian).
4. Aleksandrova M.O. (2013) Hlobalni dysbalansy v konteksti svitovoi finansovoi kryzy [Global imbalances in the context of the global financial crisis]. *Kultura narodov Prychernomia*, 2013, № 259, pp. 54-57 (in Ukrainian).
5. Reznikova N.V., Vodiakina M.M. (2017) Ekonomichni dysbalansy u vymirakh hlobalnoi vzaiemozalezhnosti: problema identyfikatsii dzherel pokhodzhenia ta korektsii [Economic imbalances in the measure of global interdependence: identification of sources of origin and correction]. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU*, № 32, pp. 78-82 (in Ukrainian).
6. Pronoza P.V. (2015) Sutnist poniat "dysbalans" i "dysproportsii" v ekonomitsi ta klasyfikatsiia yikh vydiv [Essence of the concepts of "disbalances" and "disproportions" in economy and classification of their types]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, 2015, № 11, pp. 20-25 (in Ukrainian).
7. Tomashevska A.V., Smykovchuk T.V. (2018) Riven VVP Ukrainy: analiz ta dynamika rozvytku [The level of GDP of Ukraine: analysis and dynamics of development]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, 2018, vyp. 20, ch. 3, pp. 90-94 (in Ukrainian).
8. Valovyi vnutrishnii produkt. *Ofitsiyni sait Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy*. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm (accessed: 24 May 2019).
9. Serednia zarobitna plata. *Ofitsiyni sait Ministerstva finansiv Ukrainy*. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average> (accessed: 24 May 2019).
10. Ekonomika Ukrainy u naiblyzhchi dva roky. *Bloh "Ekonomika Ukrainy"*. Available at: <http://ekonomukr.blogspot.com> (accessed: 24 May 2019).
11. 10 hrafykov o probleme surevoho eksporta v Ukraini. *Business Views*. Available at: <https://businessviews.com.ua/ru/economy/id/10-grafikov-otom-chto-syrevoj-eksport-eto-ploho-1649> (accessed: 24 May 2019).
12. Ukraina i eksport do YeS: prodaiemo syrovynu, a zakupovuiemo palyvo. *Sohodni*. Available at: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-i-eksport-v-es-prodaem-syre-a-zakupaem-toplivo-1224426.html> (in Ukrainian) (accessed: 24 May 2019).
13. Eksport ta import Ukrainy. *Ofitsiyni sait Ministerstva finansiv Ukrainy*. Available at: www.minfin.com (accessed: 24 May 2019).

Andriichuk Yuliia

Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of
Human Resource Management and Administration
National University "L'viv Polytechnic"

Petrova Kateryna

Student
National University "L'viv Polytechnic"

FACTORS OF THE ECONOMIC IMBALANCES FORMATION IN THE NATIONAL ECONOMY

The purpose of the article. The article deals with the problem of economic imbalance in the national economy, caused by the inconsistency of wages with the production volume, inefficient commodity and the underground economy.

The urgency of the chosen topic: the separate economic problem existence, an economic imbalance, which requires detailed analysis and further elaboration. Therefore, the purpose of the study is to eliminate the negative factors that cause it.

Methodology. Based on the analysis of GDP and average wages in Ukraine, a summary of positive and negative factors for working people and the overall economic situation of the country was made. The article partially proved that in reality the wages scale of the employed population does not correspond to the manufactured goods volume.

In the course of the research the commodity economy of the country was analyzed. As a result, it was established that the lack of value added from the export operations leads to the creation of a negative external trade balance. This, in turn, causes an economic imbalance. The article shows how the finished products impairment in the country and beyond influences the economic imbalances formation.

Results. The article analyzes the characteristic features of such factors as labor remuneration, the commodity and the underground economy. That is, the main problems of the current economic imbalance are the disproportionate assessment of labor due to low labor productivity and higher wages, inefficient spending of national resources and their transfer to external markets, significant financial losses as a consequence of the underground economy.

The pay factor is considered as an indicator of the labor activities efficiency. Also, special attention is focused on its interrelation with gross domestic product. Another important factor, the commodity economy, explains the ineffective export policy of the country. Considering the aspects of the shadow economy, the negative economic results are explained.

Further, special attention was given to aspects of the underground economy. Avoiding official accounting and paying taxes by informal sector entities leads to significant financial and productive losses. The article describes the dependence of the gross domestic product value on the indicators of the shadow economy level.

During the analysis of labor remuneration as one of the formation economic imbalance factors, such statistics were presented as dynamics gross domestic product and average wages. The value of these indicators made it possible to compare and evaluate performance and pay for particular periods, while at the same time it helped to establish their interconnection and interdependence.

The study basis of the commodity economy certain aspects are as follows indicators: dynamics of prices for raw materials in the international market and dynamics external trade balance of the country. The analysis of these statistics explains the status of the country's donor in the raw materials industry and at the same time describes in detail the influence of the investigated factors on the economic imbalances formation.

Practical implications. The article substantiates the idea of an underground economy negative phenomenon in the state economic space. Based on the indicators of the underground economy dynamics in comparison with the GDP dynamics, their interdependence and mutual influence are described.

A general analysis of the economic imbalance existing problem allows stating the existence of some negative trends in the dynamics economic processes of the country.

Value/originality. The final stage of the study is to give suggestions that can minimize or eliminate factors that lead to economic gaps. Improving the system of pay is worth detailed and systematic analyze the appropriateness of the labor productivity growth rate and its level payment.

In order to develop the commodity economy of the country, it is advisable to optimally to use available resources on the domestic and foreign markets, to increase production of finished products with greater added value for export, focus on the domestic consumer market.

To reduce the scale of the underground economy existence should be increased control over the implementation of illegal activities and reduce the overall level tax burden.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ
ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИTHEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE

Широкого розголосу в останнє десятиліття набув термін «інклюзивний», а в економічному контексті – «інклюзивний розвиток» як на глобальному, так і на національному рівні. Значна увага у статті приділена можливим підходам до розроблення індикаторів інклюзивного зростання. Вказано на переваги індексу інклюзивного розвитку порівняно з традиційними інструментами емпіричного аналізу соціально-економічного становища країни, зокрема ВВП на душу населення, рівень безробіття, стан платіжного балансу тощо. Стаття присвячена ключовим теоретичним і методологічним засадам економічного розвитку та новітнім концепціям інклюзивного розвитку економік країн світу. Дослідження систематизує основні чинники інклюзивного економічного розвитку та визначає вплив на економіку України. У статті узагальнено теоретико-методологічні основи інклюзивного розвитку, визначено важливість і необхідність використання концепції інклюзивного розвитку для України; здійснено оцінку рівня та виявлено проблеми забезпечення інклюзивного розвитку, обґрунтовано напрями формування національної моделі інклюзивного зростання в Україні та перспективи щодо впровадження її у політику держави.

Ключові слова: методологія, інклюзивність, інклюзивний розвиток, економічне зростання, інклюзивне зростання, індекс інклюзивного розвитку, економіка України.

Широкою огласку в останнє десятиліття отримав термін «інклюзивний», а в економічному контексті – «інклюзивний розвиток» як на глобальному, так і на національному рівні. Значительное внимание в статье уделено возможным подходам к разработке индикаторов инклюзивного роста. Указано на преимущества индекса инклюзивного развития по сравнению с традиционными инструментами эмпирического анализа социально-экономического положения страны, в частности ВВП на душу населения, уровень безработицы, состояние платежного баланса и тому подобное. Статья посвящена ключевым теоретическим и методологическим основам экономического развития и новейшим концепциям инклюзивного развития экономик стран мира. Исследование систематизирует основные факторы инклюзивного экономического развития и определяет влияние на экономику Украины. В статье обобщены теоретико-методологические основы инклюзивного развития, определены важность и необходимость использования концепции инклюзивного развития для Украины; осуществлена оценка уровня и выявлены проблемы обеспечения инклюзивного развития в Украине, обоснованы направления формирования национальной модели инклюзивного роста в Украине и перспективы по внедрению ее в политику государства.

мическом контексте – «инклюзивное развитие» как на глобальном, так и на национальном уровне. Значительное внимание в статье уделено возможным подходам к разработке индикаторов инклюзивного роста. Указано на преимущества индекса инклюзивного развития по сравнению с традиционными инструментами эмпирического анализа социально-экономического положения страны, в частности ВВП на душу населения, уровень безработицы, состояние платежного баланса и тому подобное. Статья посвящена ключевым теоретическим и методологическим основам экономического развития и новейшим концепциям инклюзивного развития экономик стран мира. Исследование систематизирует основные факторы инклюзивного экономического развития и определяет влияние на экономику Украины. В статье обобщены теоретико-методологические основы инклюзивного развития, определены важность и необходимость использования концепции инклюзивного развития для Украины; осуществлена оценка уровня и выявлены проблемы обеспечения инклюзивного развития в Украине, обоснованы направления формирования национальной модели инклюзивного роста в Украине и перспективы по внедрению ее в политику государства.

Ключевые слова: методология, инклюзивность, инклюзивное развитие, экономический рост, инклюзивный рост, индекс инклюзивного развития, экономика Украины.

УДК 332.146.2(477)

Власенко Ю.Г.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

The widespread publicity of the last decade has become "inclusive", and in the economic context "inclusive development" both at the global and national levels. Considerable attention is paid to possible approaches to the development of indicators of inclusive growth. The advantages of the index of inclusive development in comparison with traditional tools of empirical analysis of the country's socio-economic situation, including GDP per capita, unemployment rate, balance of payments status, etc. are indicated. The article is devoted to the key theoretical and methodological principles of economic development and the latest concepts of inclusive development of the economies of the countries in the world. The article presents the analysis of economic policy of Ukraine regarding the implementation of the strategy of inclusive economic development, as well as the evaluation of the results of its implementation. The study systematizes the main factors of inclusive economic development and determines the impact on the Ukrainian economy. The article summarizes the theoretical and methodological foundations of inclusive development, identifies the importance and necessity of using the concept of inclusive development for Ukraine; an assessment of the level and identified the problems of ensuring inclusive development in Ukraine, grounded the directions of the formation of the national inclusive growth model in Ukraine and the prospects for its implementation in the state policy. The article focuses on the main idea of inclusiveness, the priority of which is development of human resources, achievement of full employment, professional development of employees, guarantee of social security and sustainable development. Attention is focused on the necessity and importance of the transition to inclusive development, which creates opportunities for all contingents of population and more fairly distributes in society the benefits of increased welfare both in monetary terms and in non-monetary terms. It is argued that the main supranational institutions that played a decisive role in defining the conceptual framework for promoting inclusive growth are OECD, World Bank, International Monetary Fund and World Economic Forum. The principal differences of inclusive growth from inclusive development is revealed as one of the components of the latter one, the main tool of which is "productive employment": particular attention is paid to poverty reduction, promotion of full and productive employment and strengthening social integration. The conceptual foundations, features, approaches and models of inclusive development are defined. The advantages and disadvantages of the world models of inclusive development are highlighted. The mechanism of the concept of inclusive growth is presented. The key aspects of inclusive growth include investment in human capital, job creation, structural transformation, progressive tax policies, social protection, non-discrimination, social integration and participation, and strong institutions. It is grounded the implementation of the inclusive development concept in practice of regulating employment through the promotion of active programs in the labor market, increasing the quality of employment, involving social partners, strengthening employment services, increasing the availability of vocational training in rural areas, improving labor market management and its functioning, etc.

Key words: methodology, inclusiveness, inclusive development, economic growth, inclusive growth, index of inclusive development, economy of Ukraine.

Постановка проблеми. Протягом останніх років розвиток світового господарства ґрунтується на такому типі економічного зростання, як інклюзивний розвиток. Цей світовий тренд набув гло-

бального поширення, охоплюючи усі сфери життєдіяльності людини. До прикладу, під призмою інклюзивності розглядають і освіту, й інновації, і соціально-економічний розвиток країн. Щорічно

у січні на Світовому Економічному Форумі в Давосі розглядають питання, які стосуються поліпшення стану світу шляхом залучення бізнесу, політичних, академічних та інших лідерів суспільства у формуванні глобальних, регіональних і галузевих повісток дня. Особливої гостроти набуває стрімке розшарування населення, соціально-економічна нерівність на глобальному та національному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаторами теоретичних засад інклюзивного розвитку здебільшого є закордонні вчені: Д. Аджемоглу, Д. Робінсон, Р. Райнер, Р. Рамос, Дж. Подест, З.М. Бедоса, С. Голандер та інші. Серед українських науковців можна виділити праці Т. Затонацької, С. Кожемякіної, І. Тараненко, Л. Федулової, А. Базилюка, О. Жулина, О. Прогнімак, О. Хоменко, І. Бобух.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Метою дослідження є розгляд теоретичних аспектів інклюзивного розвитку економіки, формулювання поняття індексу інклюзивного зростання та розвитку (IDI); визначення і аналіз основних переваг та недоліків застосування індексу інклюзивного розвитку як показника для статистичної та аналітичної оцінки рівня та темпів розвитку економіки, покращення соціального та інвестиційного клімату України, як передумова для визначення можливих шляхів усунення загроз сталому розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасною наукою поняття методології (з грецьк. *tethodos* – шлях дослідження і *logos* – вчення) трактується як система найбільш загальних принципів, форм і методів наукового пізнання, головною особливістю якої є евристичний характер, тобто здатність забезпечити появу нових ідей у конкретних проблемних ситуаціях [1, с. 30]. Термін *інклюдія* походить від англійського *inclusion* – включення, входження, що може означати процес збільшення ступеня участі всіх громадян в соціумі, і насамперед тих, що мають труднощі у фізичному чи розумовому розвитку. Він передбачає розроблення і застосування таких конкретних рішень, які зможуть дозволити кожній людині рівноправно брати участь в академічному і суспільному житті. Поняття інклюдії близьке за значенням із поняттям інтеграції та протилежне до сегрегації. При інклюдії всі зацікавлені сторони повинні брати активну участь для отримання бажаного результату. Інклюдія – це процес реального включення осіб з інвалідністю в активне суспільне життя, вона однаковою мірою необхідна для всіх членів суспільства. Це тлумачення більше стосується освіти та освітнього процесу в суспільстві. Термін «*інклюдивний*» є похідним від інклюдії і в перекладі з англійського *inclusive* – «той, що включає в себе, або той, що містить».

Сучасне громадянське суспільство неможливе без активного залучення усіх членів у різні види

діяльності, поваги прав і свобод кожної окремої людини, забезпечення гарантій безпеки і рівноправності. Можна виділити такі типи соціально-економічного розвитку:

1. Сегрегація (лат. *segregatio* – відділення) – будується на поділі людей у суспільстві на категорії за ознакою відмінності соціальних статусів, що приводить до обмеження сфери життєдіяльності і взаємодії.

2. Інтеграція (лат. *integratio* – поповнення, відновлення) – передбачає пристосування членів суспільства до єдиної соціально-економічної системи.

3. Екстракція (лат. *extractum* – витяжка) – поділ суспільства на складові частини за допомогою створених умов, у яких вони розподіляються неоднаково.

4. Інклюдія (англ. *inclusion* – включення) – це процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі через доступ до можливостей і справедливий розподіл результатів праці [2, с. 20].

Економічна сутність самого поняття інклюзивності найбільш повно розглядається в роботах уже згаданих нами відомих сучасних економістів – Робінсона й Аджемоглу: *inclusive* – це залучення до процесу усіх, без відмінностей і обмежень [3]. На думку українських учених А.В. Базилюка та О.В. Жулина, інклюдія полягає в адаптації системи до потреб людини. «Концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливості, щоб задовольнити свої потреби» [2].

Проблема виведення національної економіки з кризи та забезпечення економічного зростання посідає центральне місце в сучасній дискусії провідних економістів світу. Такі національні інститути, як ОЕСР, ООН, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд і Всесвітній економічний форум (ВЕФ), зіграли вирішальну роль у визначенні концептуальних питань щодо стимулювання інклюзивного зростання. Так, З. Дарвас і В. Вольф тлумачать інклюдивне зростання як економічне зростання, яке створює можливості для всіх шарів населення й більш справедливо розподіляє в суспільстві переваги від збільшеного добробуту як у грошовому, так і в негрошовому вираженні [4, с. 10]. У записці Світового банку 2009 року щодо інклюзивного зростання зазначено, що поняття соціального «включення» (від англ. «*inclusiveness*» – залучення, включення) категоріально охоплює справедливість, рівність можливостей, захист у ринкових і трудових трансформаціях, а також є важливим компонентом будь-якої стратегії зростання [5].

МВФ визначає інклюдивне зростання як підґрунтя швидкого і стійкого зменшення бідності, яке дає змогу людям сприяти економічному зростанню та отримати вигоду від нього [5, с. 2].

Стійке економічне зростання є найголовнішим цільовим орієнтиром економічної політики

багатьох країн світу. Одним із головних уроків сучасної світової фінансово-економічної кризи є той факт, що завдяки глобалізації і лібералізації відкриваються нові економічні можливості, які супроводжуються небезпечними ризиками, пов'язаними з нестійкістю потоків капіталу, зростанням боргової залежності, посиленням нерівності, зростанням бідності, нестабільністю фінансового сектора. У світовій економіці мають місце трансформаційні зміни, поява нових глобальних викликів, які приводять до перегляду ортодоксальних, чисто ринкових поглядів на пріоритети і стратегії розвитку. Новітньою концептуальною інновацією у сфері стратегії розвитку є поняття інклюзивного зростання [6]. При цьому концепція інклюзивного зростання заснована на тому, що добробут суспільства є багатовимірним поняттям, його рівень не повинен вимірюватися лише стійкими темпами зростання реального ВВП і матеріальних доходів населення. Емпіричними дослідженнями доведено, що навіть країни, які мають однаковий рівень середніх доходів населення, можуть істотно відрізнятися за показниками «залученості» і «якості життя», тобто можливості мати роботу, доступну освіту та медичні послуги, чисте повітря і питну воду, а також відповідний рівень соціального захисту та можливості участі кожної людини в житті суспільства. Таким чином, одного лише параметра «стійкості» для економічного зростання недостатньо: зростання повинне бути інклюзивним.

Оскільки термін «інклюзивність» є досить складним для вимірювання поняттям, нині є декілька підходів до багатовимірного визначення та оцінки інклюзивного зростання. Перший підхід заснований на визначенні результатів зростання: інклюзивне зростання – це стійке економічне зростання, основною метою якого є скорочення бідності і нерівності. Прихильниками цього підходу є експерти Світового банку і Міжнародного Валютного фонду [7]. З погляду цього підходу, якщо стабільно високі темпи економічного зростання країни не приводять до зниження рівня нерівності (критерій оцінки: позитивна динаміка коефіцієнта Джіні), скорочення бідності (критерій оцінки: скорочення рівня абсолютної і відносної бідності), то таке економічне зростання не може бути визначене як інклюзивне. Відповідно до цієї методики, оцінка економічної динаміки будується на основі побудови моделі кривої соціальної мобільності (Social mobility curve), основними детермінантами якої є: рівень доходів на душу населення; ступінь нерівності; рівень і якість розподілу доходів у країні [1].

Другий підхід заснований на концепції інклюзивного розвитку і визначає інклюзивне зростання як процес розширення залученості. Наприклад, у розумінні експертів ООН інклюзивне зростання повинно надавати людям рівні можливості для реалізації свого людського потенціалу незалежно

від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічного походження [8]. Слід зазначити, що експерти Азіатського банку розвитку (АБР) також є прихильниками більш широкого визначення інклюзивного зростання, що дає змогу не тільки виміряти результати розвитку, але й розробити відповідні заходи економічної політики щодо його забезпечення [9]. При цьому широке визначення інклюзивного зростання співзвучно основним постулатам концепції людського розвитку: люди є не просто засобом і інструментом прискорення економічного зростання, а основною рушійною метою розвитку.

Головними результатами інклюзивного зростання в широкому розумінні є найважливіші критерії людського розвитку: добробут, справедливість і розширення можливостей людини, її активна участь у виробництві і розподілі благ. Однією з найперших спроб розрахунку інклюзивного зростання, що включає саме ці критерії, є методика вимірювання індексу інклюзивного зростання [10].

ВЕФ пропонує власний показник, який отримав назву «індекс інклюзивного розвитку» (Inclusive Development Index). За останні п'ять років майже третина зі 103 країн, охоплених індексом ВЕФ, зазнали зниження своїх інклюзивних показників розвитку навіть за збільшення ВВП. З 29 країн із розвиненою економікою у вибірці всі, крім трьох, пережили економічне зростання за цей період, але більшість – 16 з 29 – зазначили, що їхні показники соціальної інтеграції погіршилися, згідно з ВЕФ. Нерівність у доходах зросла або залишилася стабільною в 20 з цих країн із розвиненою економікою, а рівень бідності збільшився в 17.

Індекс інклюзивного розвитку ґрунтується на 12 індикаторах, об'єднаних у три групи, які оцінюють рівень економічного розвитку краще, ніж індикатор зростання ВВП (табл. 1).

Три основні частини IDI – зростання і розвиток (у тому числі зростання ВВП, зайнятості, продуктивності праці, очікуваної тривалості життя); інклюзивність (медіанний дохід домогосподарств, рівень бідності та нерівності); справедливість між поколіннями і стійкість (рівень заощаджень, демографічного навантаження, державного боргу, забруднення навколишнього середовища).

Як зазначають експерти ВЕФ, індекс IDI відображає більш цілісну картину економічного розвитку, якщо мета цього розвитку полягає насамперед у сталому підвищенні рівня життя населення, а не у простому збільшенні виробництва товарів і послуг [11].

Уже другий рік ВЕФ публікує індекс інклюзивного розвитку, і Норвегія вдруге очолює список країн із розвиненою економікою, високо оцінивши всі показники, крім нерівності в багатстві. Серед розвинених країн за рівнем інклюзивності економічного зростання до провідної п'ятірки увійшли

Таблиця 1

**Показники, що використовуються під час розрахунку
індексу інклюзивності економічного зростання**

Група показників	Показник	Одиниці вимірювання
Ріст і розвиток	ВВП на душу населення	долари США
	Зайнятість	%
	Продуктивність праці	долари США
	Очікувана тривалість здорового життя	роки
Інклюзивність	Медіанний дохід домогосподарства	долари США за день
	Коефіцієнт Джині – розшарування суспільства за доходами	від 0 до 100
	Рівень бідності	%
	Коефіцієнт Джині – розшарування суспільства за рівнем добробуту	Від 0 до 100
Наслідкування поколінь та сталість розвитку	Скориговані чисті заощадження	% (від валового національного доходу)
	Інтенсивність парникового забруднення на одиницю ВВП	кг / долар США
	Державний борг	% (від ВВП)
	Коефіцієнт демографічного навантаження	%

Джерело: [11]

Норвегія, Ісландія, Люксембург, Швейцарія і Данія. Україна посіла 49-те місце серед 74 країн, що розвиваються, відповідно до індексу інклюзивності економічного розвитку, який оцінює ступінь поширеності позитивних ефектів економічного зростання на всі верстви населення. Згідно з дослідженням, інклюзивність економічного розвитку в Україні за останні 5 років знизилася на 6,8%. Відповідно до дослідження провідних 5 країн, що розвиваються, за критеріями інклюзивності економічного зростання увійшли Литва, Угорщина, Азербайджан, Латвія і Польща.

У своїх наукових дослідженнях Р. Райнер та Р. Рамос [12] запропонували власну методику розрахунку індексу інклюзивного зростання, в основі якої є складова оцінка основних компонентів інклюзивного зростання, а саме: (1) прогрес країни у досягненні економічного зростання, продуктивної зайнятості, економічної інфраструктури; (2) прогрес у скороченні бідності і нерівності, а також гендерна рівність; (3) людські можливості; (4) соціальний захист (табл. 2). Максимальне значення індексу інклюзивного зростання – 10 балів, при цьому значення індексу інклюзивного зростання від 1 до 3 розглядається як незадовільний прогрес інклюзивного зростання, значення від 4 до 7 балів – як задовільний прогрес, значення від 8 до 10 як найвищий прогрес інклюзивного зростання.

Зазначена методика розрахунку індексу інклюзивного зростання має свою послідовність, а саме: по-перше, визначається оцінка кожного субкомпонента як певна сума балів (від 0 до 10) залежно від досягнень країни і рівня відповідних показників; по-друге, розраховується середньозважене значення кожного субкомпонента інтегрального індексу на основі визначеної частки вагомості;

по-третє, підсумовуючи середньозважені значення субкомпонентів, визначаємо загальне значення індексу інклюзивного зростання. Загалом

розрахунок індексу складається із системи, яка налічує 29 показників.

На відміну від системи показників оцінки інклюзивного зростання, яка була запропонована на ВЕФ, методика Р. Райнера та Р. Рамоса має важливу прикладну цінність, оскільки дає можливість повною мірою визначити відповідність динаміки економічного зростання пріоритетам інклюзивного розвитку. Проте, на нашу думку, є необхідність удосконалення та уніфікації методології розрахунку індексу інклюзивного зростання для розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ключовими моментами інклюзивного зростання є стратегічно важливі цілі не лише збільшення доходу (або ВВП), а всебічного розвитку людського капіталу, скорочення нерівності і бідності, активізації участі в суспільно-продуктивній діяльності, отримання соціальної вигоди широкими верствами населення (особливо дітьми, жінками, людьми похилого віку), дбайливе використання природних ресурсів і захист навколишнього середовища. Інклюзивне зростання економіки є передумовою гуманного розвитку суспільства, бо основою його є економіка максимальної зайнятості і взаємодії усіх суб'єктів. Сучасне громадянське суспільство неможливе без активного залучення всіх членів у різні види діяльності, поваги прав і свобод кожної окремої людини, забезпечення гарантій безпеки і рівноправності. Водночас реалізація концепції інклюзивного розвитку передбачає вимірювання його рівня в країні, аби виявити стримувальні фактори та обмеження, що перешкоджають досягненню стратегічної цілі – інклюзивному економічному розвитку економіки. Це також є вкрай важливим у контексті формування майбутніх стратегічних пріоритетів реформування, вибору державної політики та інструментів, що акцентуватимуть увагу на тих аспектах, які стануть пріоритетними напрямками

Складові компоненти оцінки індексу інклюзивного зростання

Компонент № 1. Економічне зростання, продуктивна зайнятість та економічна інфраструктура (50%)*		
Економічне зростання (25%)		Реальний темп зростання ВВП на душу населення Частка промисловості, послуг і сільського господарства в загальній доданій вартості
Продуктивна зайнятість (15%)		Частка зайнятих у промисловості Частка зайнятих у оброблювальній промисловості
		Частка самозайнятих працівників та осіб, формально зайнятих в сімейному бізнесі, у загальній зайнятості
		Додатковий індикатор (частка зайнятих, що мають дохід менше 2,5 дол. США на день за ПКС)
Доступ до економічної інфраструктури (10%)		Частка населення, яка має доступ до електроенергії Кількість абонентів мобільного зв'язку на 100 чоловік
Компонент № 2. Бідність за доходом і загальна рівність (25%)		
Показники бідності (10%)		Частка населення, що живе нижче національної межі бідності Частка населення, що живе нижче ніж 2,5 дол. США в день по ПКС
Показ-ники нерівно-сті (10%)	верти-кальні	Коефіцієнт Джині Частка доходів найбідніших 60% населення
	горизон-тальні	Розрив у доходах або витратах між сільським і міським населенням Розрив у доходах або витратах по регіонах або серед основних етнічних груп
Гендерна нерівність (5%)		Співвідношення грамотних жінок і чоловіків у віці 15 - 24 років Співвідношення дівчаток та хлопчиків в системі середньої освіти
		Відсоток пологів, прийнятих кваліфікованим медичним персоналом
		Частка жінок, зайнятих не сільськогосподарською оплачуваною працею
Компонент № 3. Людські можливості (15%)		
Здоров'я і харчування (5%)		Рівень смертності у віці до 5 років Рівень смертності у віці до 40 років
		Відсоток осіб у віці до 5 років, які мають нестачу ваги
Освіта (5%)		Чистий коефіцієнт охоплення початковою освітою Чистий коефіцієнт охоплення середньою освітою
Можливість доступ до води і санітарії (5%)		Частка населення, що має доступ до чистої питної води Частка населення, що має доступ до адекватних умов санітарії
Компонент № 4. Соціальний захист (10%)		
Частка загальних видатків за програмами соціального захисту у ВВП		
Кількість одержувачів програм соціального захисту до усього населення		
Кількість одержувачів соціальної допомоги, які є бідними, до загальної чисельності бідного населення		
Рівень видатків на соціальний захист, що виділяються на кожного бідного, до рівня доходів по межі бідності		

* відсоткова частка, яка призначається кожному компоненту інклюзивного зростання

Джерело: складено автором за [12]

стійкого та інклюзивного зростання. Використання концепції інклюзивного розвитку повинно бути націлено на підвищення економічної конкурентоспроможності за рахунок підвищення продуктивності праці і збільшення обсягу виробництва продукції з доданою вартістю, забезпечення економічного динамізму і невразливості економіки перед зовнішніми потрясіннями; забезпечення загальних соціальних та економічних благ і можливості для працевлаштування, системи соціального захисту та права вести продуктивне життя шляхом інвестування в людський і соціальний капітал; підвищення соціальної безпеки та якості послуг для всіх верств суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник І.М. Словник педагогічних термінів : навчально-методичний посібник. Луцьк, 2010. 168 с.

2. Базилюк А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. А.В. Базилюк, О.В. Жулин. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. №1. С. 19-29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5 (дата звернення: 12.03.2019).

3. Acemoglu, Daron. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. Daron Acemoglu, James A. Robinson. New York Crown Publishing Group. 2012. 544 p.

4. Darvas Zsolt. An anatomy of inclusive growth in Europe [Electronic resource]. Zsolt Darvas, Guntram B. Wolf. Bruegel. 2016. 106 p. URL: http://bruegel.org/wpcontent/uploads/2016/10/BP-26-26_10_16-final-web.pdf (дата звернення: 12.03.2019).

5. Landchovichina E. What is Inclusive Growth? E. Landchovichina, S. Lundstrom, L. Garrido. The World Bank, 10 February, 2009. 16 p. URL: [https://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/What Is Inclusive Growth 20081230.pdf](https://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/What%20Is%20Inclusive%20Growth%20081230.pdf) (дата звернення: 15.03.2019).

6. A. de Haan. Inclusive Growth: More than Safety Nets. A. de Haan, S. Thorat. International Development Research Centre, Ottawa. Jawaharlal Nehru University, New Delhi. SIG working paper. 2013. 16 p.

7. Anand, R. Inclusive Growth Revisited: Measurement and Determinants. R. Anand, S. Mishra, Sh. J. Peiris. World bank. 2013. URL: www.worldbank.org/economicpremise (дата звернення: 15.03.2019).

8. Ranieri, R. After All, What is Inclusive Growth? R. Ranieri, R. A. Ramos. International Policy Centre for Inclusive Growth (IPC-IG). March, 2013.

9. Asian Development Bank. Strategy 2020: The Long-Term Strategic Framework of the Asian Development Bank 2008–2020. Mandaluyong City, Phil.: Asian Development Bank, 2008.

10. Terry McKinley. Inclusive Growth Criteria and Indicators: An Inclusive Growth Index for Diagnosis of Country Progress. ADB Sustainable Development Working Paper Series. No. 14, June 2010

11. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (дата звернення: 18.03.2019).

12. Ranieri, R. INCLUSIVE GROWTH: BUILDING UP A CONCEPT R. Ranieri, R.A. Ramos. Working Paper number 104 March, 2013.

REFERENCES:

1. Melnik I.M. (2010) Slovník pedagogických terminů: navčalno-metodyčnyy posibnyk [Dictionary of pedagogical terms: educational and methodical manual.] Lytsk, p. 168. (in Ukrainian)

2. Bazylyuk A.V., Zhylin O.V. (2015) Inclusive growth as a basis for socio-economic development. *Economy and management in transport*, no.1, pp. 19-29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5 (date of treatment: 12.03.2019).

3. Acemoglu, Daron. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. Daron Acemoglu, James

A. Robinson. New York Crown Publishing Group. 2012. 544 p.

4. Darvas Zsolt. An anatomy of inclusive growth in Europe [Electronic resource]. Zsolt Darvas, Guntram B. Wolf. Bruegel. 2016. 106 p. URL: http://bruegel.org/wpcontent/uploads/2016/10/BP-26-26_10_16-final-web.pdf (дата звернення: 12.03.2019).

5. Landchovichina E. What is Inclusive Growth? E. Landchovichina, S. Lundstrom, L. Garrido. The World Bank, 10 February, 2009. 16 p. URL: [https://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/What Is Inclusive Growth 20081230.pdf](https://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/What%20Is%20Inclusive%20Growth%20201230.pdf) (дата звернення: 15.03.2019).

6. A. de Haan. Inclusive Growth: More than Safety Nets. A. de Haan, S. Thorat. International Development Research Centre, Ottawa. Jawaharlal Nehru University, New Delhi. SIG working paper. 2013. 16 p.

7. Anand, R. Inclusive Growth Revisited: Measurement and Determinants. R. Anand, S. Mishra, Sh. J. Peiris. World bank. 2013. URL: www.worldbank.org/economicpremise (дата звернення: 15.03.2019).

8. Ranieri, R. After All, What is Inclusive Growth? R. Ranieri, R. A. Ramos. International Policy Centre for Inclusive Growth (IPC-IG). March, 2013.

9. Asian Development Bank. Strategy 2020: The Long-Term Strategic Framework of the Asian Development Bank 2008–2020. Mandaluyong City, Phil.: Asian Development Bank, 2008.

10. Terry McKinley. Inclusive Growth Criteria and Indicators: An Inclusive Growth Index for Diagnosis of Country Progress. ADB Sustainable Development Working Paper Series. No. 14, June 2010

11. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (date of treatment: 18.03.2019).

12. Ranieri, R. INCLUSIVE GROWTH: BUILDING UP A CONCEPT R. Ranieri, R. A. Ramos. Working Paper number 104 March, 2013.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of the study is to consider theoretical and methodological aspects of inclusive economic development, the formulation of the concept of inclusive growth and development index (IDI); definition and analysis of the main advantages and disadvantages of using the index of inclusive development as an indicator for statistical and analytical assessment of the level and pace of economic development, improvement of the social and investment climate of Ukraine as a prerequisite for identifying possible ways to eliminate threats to sustainable development of the country.

Methodology. On the basis of the analysis of scientific theoretical approaches to the interpretation of the essence of inclusive development and international methods of estimating and calculating the index of inclusive development, we have applied a systematic approach using monographic, macroeconomic, economic and mathematical, statistical methods of studying this problem.

Results. National institutions such as the OECD, the UN, the World Bank, the International Monetary Fund and the World Economic Forum (WEF) have played a decisive role in defining conceptual issues in promoting inclusive growth. Each of the organizations has proposed its own approach to the assessment and calculation of the Inclusive Development Index and its indicators. On the basis of international and domestic methods for assessing the inclusive nature of economic development, a comprehensive analysis of the calculation of the inclusive development index for Ukraine is proposed, taking into account social, economic, environmental and mental peculiarities. A position has been formed regarding the appropriateness of using the index of inclusive development index in international statistics.

Practical implications. In accordance with the IMF's methodology for calculating the index of inclusiveness of the country, the assessment of economic dynamics is based on the construction of the social mobility curve model, the main determinants of which are: income per capita; the degree of inequality; the level and quality of income distribution in the country.

According to the methodology offered by the World Economic Forum, IDI is of practical importance for the calculation of such indicators - growth and development (including GDP growth, employment, productivity, life expectancy); inclusiveness (median income of households, poverty and inequality); equity between generations and sustainability (level of savings, demographic burden, public debt, environmental pollution).

Value/originality. The key points of inclusive growth are strategically important goals not only to increase income (or GDP), but to fully develop human capital, reduce inequality and poverty, increase participation in socially productive activities, and receive social benefits for the general population (especially children, women, elderly people), the careful use of natural resources and the protection of the environment. The inclusive growth of the economy is a prerequisite for the humane development of society, because its basis is the economy of maximum employment and interaction of all subjects. Modern civil society is impossible without the active involvement of all members in various activities, respect for the rights and freedoms of each individual, the provision of guarantees of security and equality. At the same time, the implementation of the concept of inclusive development involves measuring its level in the country in order to identify restraint factors and constraints that impede the achievement of the strategic goal of inclusive economic development of the economy.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

STRATEGIC GUIDES IN THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR: REGIONAL ASPECT

УДК 332.8: 338.262

Волюков В.В.

к.е.н.

Північно-східний науковий центр
Національної академії наук України
та Міністерства освіти і науки України
Лосева О.Г.

аспірант

Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця;
молодший науковий співробітник
Північно-східний науковий центр
Національної академії наук України
та Міністерства освіти і науки України

У статті розкрито основні аспекти стратегічного планування розвитку адміністративних територій в Україні та сутність системи стратегічного управління житлово-комунальним господарством регіону. Розглянуто основні підходи до стратегічного управління розвитком ЖКГ. Проаналізовано зміст регіональних стратегій соціально-економічного розвитку на період до 2020 року та наведено перелік стратегічних напрямів у контексті дослідження. На основі аналізу стратегічних орієнтирів висвітлено основні проблемні аспекти розвитку ЖКГ, що потребують вирішення у регіонах України. Запропоновано групування регіонів за ознакою проблем ЖКГ, що потребують вирішення. Доведено, що для успішної реалізації регіональних стратегій соціально-економічного розвитку гострою необхідністю є розвиток альтернативної енергетики; будівництво, реконструкція, модернізація та капітальний ремонт систем ЖКГ та будівель; впровадження сучасних методів та технологій у сфері поводження з побутовими відходами; раціональна організація роздільного збирання, сортування та переробки твердих побутових відходів.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, регіональний розвиток, стратегічне управління, стратегія соціально-економічного розвитку, стратегічні орієнтири, управління розвитком.

В статье раскрыты основные аспекты стратегического планирования развития

административных территорий в Украине и характерные особенности системы стратегического управления жилищно-коммунальным хозяйством региона. Рассмотрены основные подходы к стратегическому управлению развитием ЖКХ. Проанализировано содержание региональных стратегий социально-экономического развития на период до 2020 года и приведен перечень стратегических направлений в контексте исследования. На основе анализа стратегических ориентиров выявлены основные проблемные аспекты развития ЖКХ, требующие решения в регионах Украины. Предложено группирование регионов по признаку требующих решения проблем ЖКХ. Доказано, что для успешной реализации региональных стратегий социально-экономического развития острой необходимостью является развитие альтернативной энергетики; строительство, реконструкция, модернизация и капитальный ремонт систем ЖКХ и зданий; внедрение современных методов и технологий в сфере обращения с бытовыми отходами; рациональная организация раздельного сбора, сортировки и переработки твердых бытовых отходов.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, региональное развитие, стратегическое управление, стратегия социально-экономического развития, стратегические ориентиры, управление развитием.

The article describes the main development aspects of strategic planning for administrative territories in Ukraine and relevant management approaches based on strategic guides in the housing and utilities sector in Ukrainian regions. The strategic management system of the housing and utilities sector is a complex of subsystems: housing policy, municipal improvement, economic and tariff policy, energy efficiency, water supply. The main strategic management approaches of housing and utilities sector are investigated. In this context, two management subsystems were considered: the state-level subsystem, the strategic and tactical subsystem. Much attention is given to content analysis of regional socio-economic development strategies of the country until 2020. According to the article, a list of strategic directions for the regions development of housing and utilities sector until 2020 has been create. Data are given about a group of regions in conformance with problems in housing and utilities sector, such as: development of the apartment building co-owners associations; popularization of alternative energy; modernization and thorough overhaul of buildings; improvement of water supply, sanitation and heat supply systems; waste management; energy-saving and nature-friendly ideology; highway engineering, modernization and road repair; investment promotion and market competition in the housing and utilities sector; consumer lending. Thus, Zhytomyr, Kharkiv, Zakarpattia, Poltava, Chernihiv, Kirovograd, Lugansk, Odessa regions can be united as the criterion of commonality of strategic guides in the housing and utilities sector. It is necessary to solve the identified problems for the successful implementation of regional strategies for socio-economic development. Due to the great social, economic and public importance it is necessity to modernize approaches to the strategic development of housing and utilities sector. The ideas of benchmarking approach are proposed as addition for exist practice by reason of contribution to the effectiveness of the government targeted impact programs and the formation of relevant priorities within the planned activities.

Key words: housing and utilities sector, regional development, strategic management, strategy of socio-economic development, strategic guides, development management.

Постановка проблеми. Стратегічне управління забезпечує довгостроковий розвиток території у динамічному, невизначеному середовищі. Процес пошуку актуальних та дієвих механізмів соціально-економічного розвитку регіону з метою своєчасної реакції на виклики сьогодення є постійним незалежно від території. Реалізація регіональної стратегії розвитку неможлива без постійної координації планів та дій владних структур усіх рівнів управління щодо організаційного забезпечення стратегій розвитку та подальшої побудови механізму їх моніторингу та оцінювання.

Нині житлово-комунальне господарство (ЖКГ) залишається однією з істотно відсталих галузей економіки як із позиції технології, так і з позиції управління. Реалізація стратегії «Україна 2020» зобов'язала Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України здійснити поступове реформування ЖКГ країни. Впровадження сучасних підходів до управління комунальними закладами на регіональному рівні – один із ключових напрямів забезпечення сталого розвитку України [6].

Компетентність регіональних та місцевих органів влади у питаннях імплементації сучасних підходів до стратегічного управління розвитком є однією з вхідних умов подолання кризових явищ у ЖКГ. Виявлення регіональних особливостей щодо напрямів розвитку ЖКГ сприятиме підвищенню ефективності програмно-цільового впливу з боку держави та формуванню відповідних пріоритетів у межах запланованих заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Ефективне управління регіональним розвитком потребує якісних змін у системі управління та формування нових методів співпраці між державою, регіонами та населенням. У дослідження наукової проблематики розроблення основ стратегічного розвитку регіонів зробили свій внесок: О. Берданова, В. Вакулєнко, В. Геєць, В. Сментіна та ін. Ґрунтовний аналіз стратегічного управління розвитком ЖКГ знайшов своє місце у роботах П. Бубенка, О. Димченко, З. Герасимчук, О. Карлової, Л. Мельника, К. Павлова, В. Рибачука. Проте трансформацію управлінських інституцій та пошук кадрів високої кваліфікації з питань регіонального розвитку та проектного менеджменту не закінчено. Отже, є необхідність подальшого розвитку підходів до підвищення якості управління розвитком ЖКГ.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення основних проблемних аспектів розвитку ЖКГ, що потребують вирішення, та пошук актуальних підходів до управління розвитком ЖКГ на основі аналізу стратегічних орієнтирів розвитку ЖКГ у регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Елементи стратегічного управління застосовуються без винятку усіма регіонами України. За М. Авраменко, поняття «Стратегічне управління територіальним розвитком» має таке визначення: сукупність завдань, визначених у процесі побудови органами влади стратегічної політики території, враховуючи її історичні особливості, географічне розташування, національні традиції [1, с. 220].

Згідно з «Методикою розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації» під регіональною стратегією розвитку слід розуміти документ, що визначає тенденції та основні проблеми соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, стратегічні та оперативні цілі, пріоритети розвитку регіону на відповідний період, основні завдання, етапи та механізми їх реалізації, систему моніторингу та оцінки результативності [3].

Методику планування розвитку в Україні можна вважати такою, що діє за принципом «згори вниз». Регіональні стратегії узгоджуються зі стратегіями макрорівня, одночасно програми та плани розвитку окремих галузей господарства в регіоні коре-

люють зі стратегічними цілями розвитку регіону. За компетентного управління має місце одночасне вертикальне та горизонтальне узгодження пріоритетів розвитку території. Однак практична значущість стратегій регіонального розвитку як базових програмних документів є недостатньою, а зв'язок із середньостроковими і поточними програмами дій – опосередкованим. З іншого боку, прагнення розробників регіональних стратегій максимально відповідати стратегіям державного рівня позбавляє можливості максимізувати ефект від урахування особливостей території, її переваг та перспектив. Розбудова механізму моніторингу та оцінювання реалізації таких стратегій – важливий крок на шляху до переходу від теорії до практики стратегічного управління регіоном.

Наявна практика розроблення стратегій та програм регіонального розвитку орієнтована на підвищення їхньої конкурентоспроможності, територіальну соціально-економічну інтеграцію, просторовий розвиток та ефективне державне управління. Пріоритетність реалізації стратегічних та оперативних цілей розвитку регіону на основі аналізу основних тенденцій та проблем з урахуванням соціокультурних, географічних та політичних факторів для кожного регіону є унікальною. З іншого боку, стратегічні орієнтири перетинаються у площині підвищення якості життя населення, зокрема у питаннях розвитку ЖКГ.

Стратегічне управління ЖКГ як комплексом підсистем із житлової політики, благоустрою територій, економічної та тарифної політики, енергоефективності, тепло-, водопостачання та водовідведення є складним механізмом, що потребує:

- по-перше, створення єдиної нормативно-правової бази, заснованої на продуманих і взаємопов'язаних законодавчих і нормативних документах;

- по-друге, системи обміну наявної інформації з аналізом позитивного та негативного досвіду в діяльності підприємств комунальної сфери для побудови нової системи управління якістю наданих послуг [4, с. 97].

На думку О. Карлової, система управління житлово-комунальним господарством адміністративної території складається з шести підсистем. Особливої уваги у контексті дослідження потребують перша та друга підсистема, що функціонують на макро- та мезорівні (рис. 1) [7, с. 86-87].

Перша підсистема. До основних зрушень у питаннях удосконалення методичного забезпечення, оновлення правових інструментів та створення ефективних механізмів їх упровадження можна віднести прийняття нової редакції Закону України «Про житлово-комунальні послуги», постанов КМУ, що розроблені Мінрегіоном, та внесення змін до низки пов'язаних із ним Законів України. Сьогодні найважливішими напрямками, які потребу-

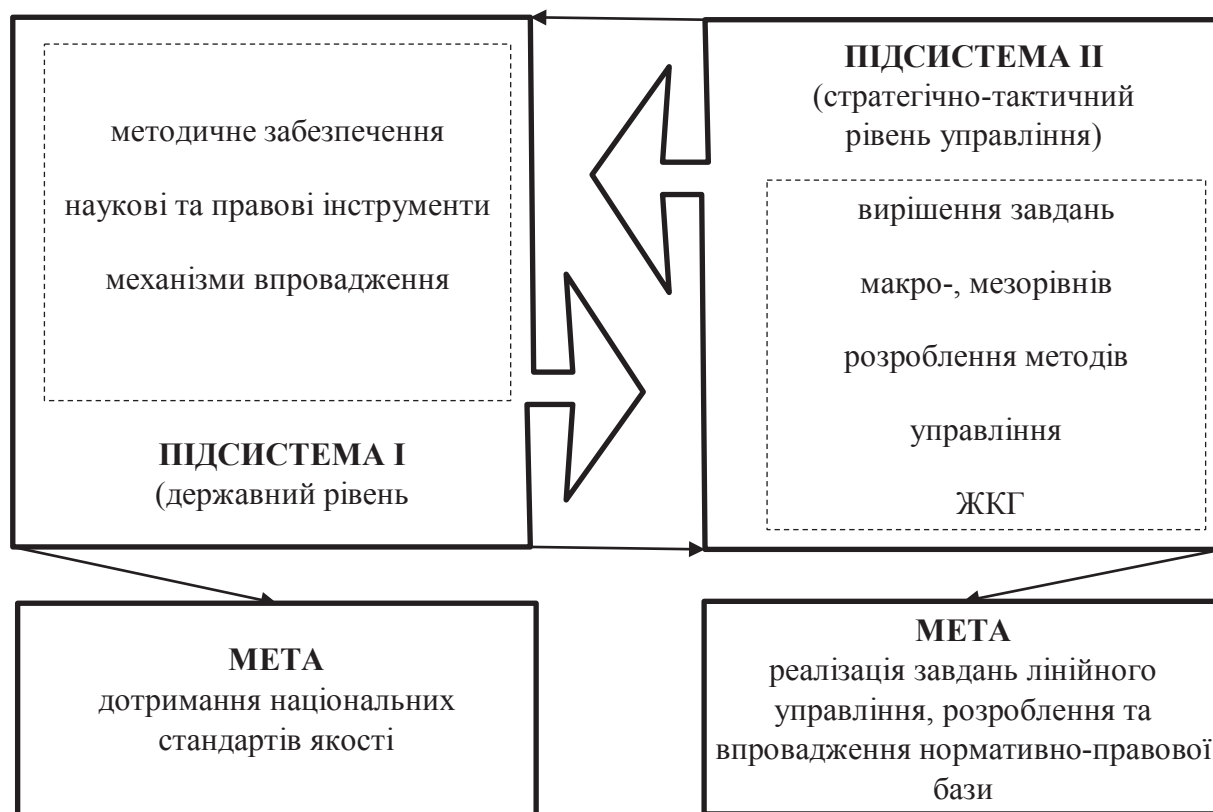


Рис. 1. Підсистеми управління ЖКГ на макро- та мезорівні

ють удосконалення правового регулювання в умовах нестабільного макросередовища, є:

- демонополізація та дерегуляція ринку житлово-комунальних послуг;
- ефективне управління спільним майном багатоквартирних будинків;
- встановлення економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги;
- збалансований розвиток ринку електричної енергії, зокрема забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел.

Друга підсистема. Врахування екзогенних та ендегенних факторів на стратегічно-тактичному рівні управління ЖКГ дає змогу сформувати унікальний для кожного з регіонів набір методів та інструментів реалізації завдань лінійного управління. Завдання з підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, територіальної соціально-економічної інтеграції та просторового розвитку потребують удосконалення системи управління регіоном шляхом упровадження систем моніторингу та координації діяльності суб'єктів державної регіональної політики, вдосконалення організаційної структури, кадрової політики і посилення фінансової спроможності.

Специфіка завдань реформування ЖКГ також була визначена у Державній програмі реформування і розвитку ЖКГ [5], де констатувалося, що головними її цілями є:

- забезпечення населенню умов проживання, що відповідають стандартам якості;
 - зниження витрат виробників послуг і, відповідно, тарифів за підтримки стандартів якості наданих послуг;
 - пом'якшення для населення тарифного навантаження у справі оплати житла і комунальних послуг під час переходу галузі на режим беззбиткового функціонування;
 - перехід галузі на самоокупність витрат.
- У процесі контент-аналізу регіональних стратегій розвитку адміністративних територій України було виявлено таке коло проблемних питань розвитку ЖКГ регіону:
- розвиток інституту об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) – X1;
 - використання можливостей альтернативної енергетики – X2;
 - реконструкція та капітальний ремонт будівель – X3;
 - удосконалення систем централізованого водопостачання та водовідведення, теплозабезпечення – X4;
 - управління побутовими відходами – X5;
 - енергоощадний та природозберігаючий світогляд – X6;
 - будівництво, ремонт та реконструкція доріг – X7;
 - залучення інвестицій у ЖКГ – X8;
 - конкуренція на ринку послуг ЖКГ – X9;
 - кредитування населення – X10.

У таблиці 1 наведено основні результати щодо питань з розвитку ЖКГ, що потребують вирішення, згідно зі змістом стратегії розвитку окремого регіону (Х1-Х9). Виходячи з отриманих даних, до найпоширеніших у регіональних стратегіях напрямків розвитку ЖКГ можна віднести:

- розвиток альтернативної енергетики;
- будівництво, реконструкцію, модернізацію та капітальний ремонт систем ЖКГ та будівель у регіонах;
- впровадження сучасних методів та технологій у сфері поводження з побутовими відходами;
- раціональну організацію роздільного збирання, сортування та переробки твердих побутових відходів.

На наступному етапі на основі отриманих даних було проведено групування регіонів за схожістю стратегічних орієнтирів розвитку у галузі ЖКГ за допомогою інструментів кластерного аналізу. Використовуючи ієрархічні алгоритми кластеризації у програмному пакеті Statistica, було отримано деревовидну дендрограму методом Уорда (рис. 2).

За допомогою інструмента «Amalgamation schedule» програмного пакету Statistica було здійснено вибір кількості кластерів. Графік процесу об'єднання дає змогу стверджувати, що за схожістю проблем у галузі ЖКГ, що потребують вирішення до 2020 року, можна виділити 6 груп регіонів. Максимальна кількість регіонів у кластері – 8,

мінімальна – 1 (одиночний кластер, Хмельницька область). У табл. 2 наведено склад отриманих у процесі аналізу кластерів.

Виходячи з отриманих результатів, можна стверджувати, що Житомирську, Харківську, Закарпатську, Полтавську, Чернігівську, Кіровоградську, Луганську, Одеську області можна об'єднати за критерієм спільності стратегічних орієнтирів розвитку житлово-комунальної сфери. Ця група областей є найбільшою серед виявлених у процесі аналізу.

Значним чином вирізняється лише підхід Хмельницької області щодо визначення стратегічних орієнтирів розвитку галузі ЖКГ, де ключовим напрямом є покращення екологічної інфраструктури (водопостачання, каналізація та переробка твердих побутових відходів) та розвиток інфраструктури доріг (будівництво, ремонт та реконструкція доріг).

Виявлення регіональних особливостей щодо напрямів розвитку сфери ЖКГ сприятиме підвищенню ефективності програмно-цільового впливу з боку держави та формуванню відповідних пріоритетів у межах запланованих заходів.

Висновки. Згідно з виявленими стратегічними орієнтирами розвитку житлово-комунальної сфери можна стверджувати, що для дотримання світових стандартів управління ЖКГ у регіонах необхідне якісне технічне переоснащення житлово-комунального господарства шляхом упровадження новітніх технологій, раціонального спо-

Таблиця 1

Коло проблемних питань розвитку ЖКГ регіону

№ з/п	Проблемне питання Область	Х1	Х2	Х3	Х4	Х5	Х6	Х7	Х8	Х9	Х10
1	Вінницька	+	+	+	+			+			
2	Волинська	+	+		+	+	+				
3	Дніпропетровська	+	+	+			+				
4	Донецька		+	+		+	+				
5	Житомирська		+	+	+	+	+		+		
6	Закарпатська	+	+	+	+	+		+			
7	Запорізька	+	+	+	+	+	+	+	+		
8	Івано-Франківська		+		+	+					
9	Кіровоградська		+	+	+	+	+	+	+		
10	Київська	+	+	+	+	+			+	+	
11	Луганська		+	+	+	+		+	+		
12	Миколаївська	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
13	Одеська		+	+	+	+		+	+		
14	Полтавська		+	+	+	+		+			
15	Рівненська		+	+	+	+	+	+	+	+	+
16	Сумська		+		+	+	+			+	+
17	Тернопільська	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
18	Харківська		+	+	+	+			+		+
19	Херсонська	+	+	+	+	+	+	+			+
20	Хмельницька					+	+	+			
21	Чернігівська		+	+	+	+	+	+			
22	Черкаська		+			+	+	+			
23	Чернівецька	+	+	+	+	+		+	+	+	

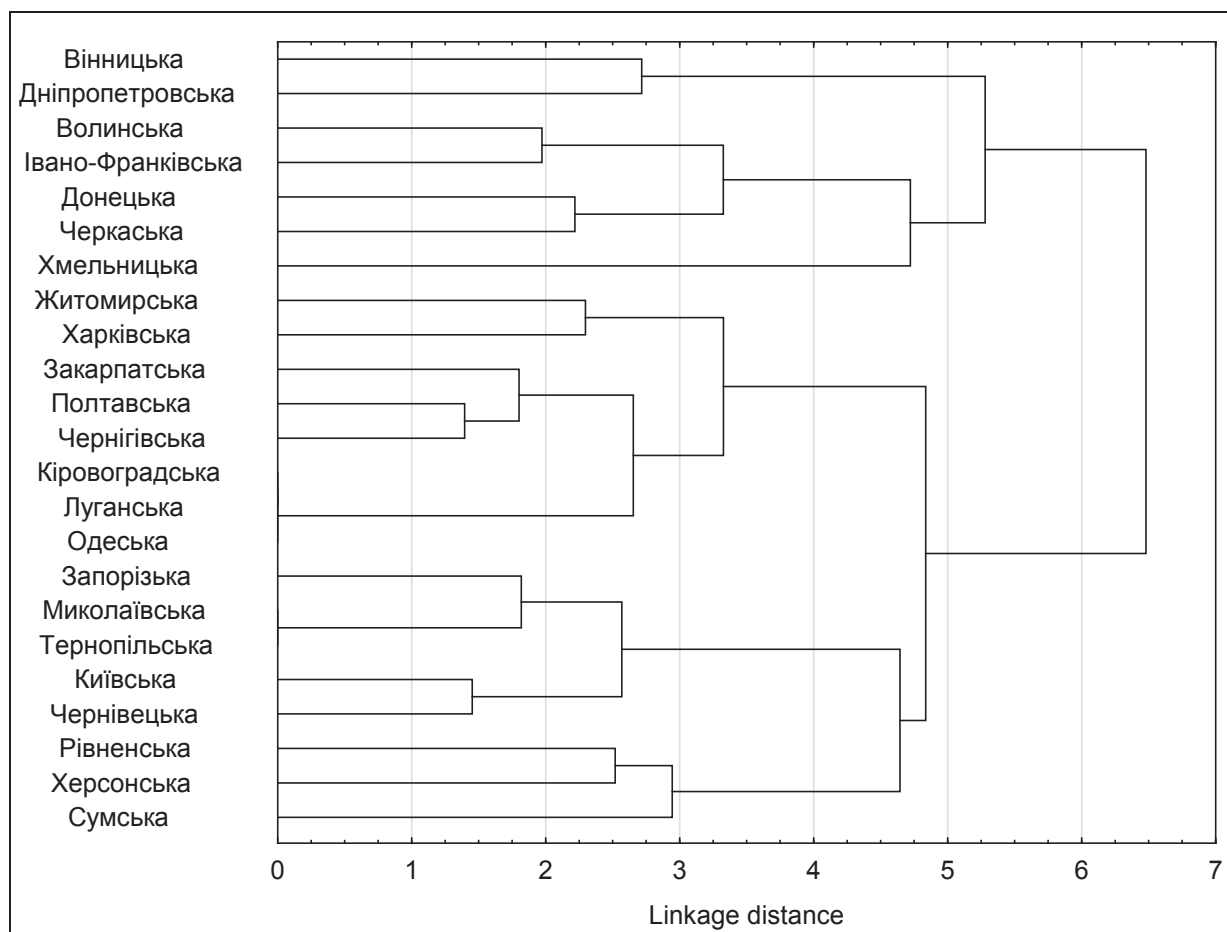


Рис. 2. Результати деревовидної класифікації для регіонів України

Таблиця 2

Склад отриманих кластерів

Номер кластера	Кількість регіонів у кластері	Склад кластера
1	2	Вінницька, Дніпропетровська
2	4	Волинська, Івано-Франківська, Донецька, Черкаська
3	1	Хмельницька
4	8	Житомирська, Харківська, Закарпатська, Полтавська, Чернігівська, Кіровоградська, Луганська, Одеська,
5	5	Запорізька, Миколаївська, Тернопільська, Київська, Чернівецька
6	3	Рівненська, Сумська, Херсонська

живання природного газу та його заміщення на альтернативні види палива у тепловому господарстві. Позитивні зрушення у житловому господарстві неможливі без створення ОСББ та побудови конкурентного середовища на ринку утримання житлового фонду.

Осучаснення підходів до стратегічного управління розвитком житлово-комунальної сфери у регіонах України на засадах бенчмаркінгу є гострою необхідністю та підкреслюється великою соціально-економічною та суспільною значущістю сфери житлово-комунальних послуг. Поступове заміщення малоефективних інструментів управління ЖКГ регіону повинно відбуватися у тісному діалозі органів місцевої влади, бізнесу та громадянськості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авраменко М.М. Концептуальні та методологічні основи стратегічного управління територіальним розвитком в умовах трансформаційних процесів. Наукові розвідки з державного та муніципального управління. 2015. Вип. 1. С. 214-224.
2. Про затвердження Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації : Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства від 31 березня 2016 р. № 79 / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16#n13> (дата звернення: 25.05.2019).

3. Шевчук В.В. Підвищення ефективності управління якістю послуг комунальних підприємств на засадах бенчмаркінгу. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 10. С. 95-99.

4. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки : Закон України від 24 червня 2004 р. № 1869-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1869-15> (дата звернення: 25.05.2019).

5. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 / Президент України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 25.05.2019).

6. Карлова О.А. Економічні складники ефективного управління житлово-комунальним господарством міста. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. Вип. 3. Ч. 2. С. 84-91.

REFERENCES:

1. Avramenko M.M. (2015) Kontseptualni ta metodolohichni osnovy stratehichnoho upravlinnia terytorialnym rozvytkom v umovakh transformatsiinykh protsesiv [Conceptual and methodological fundamentals for strategic management of territorial development in conditions of transformation processes]. Scientific professional publication of state administration of Ukraine, vol. 1, pp. 214-224.

2. Pro zatverdzhennia Metodyky rozroblennia, provedennia monitorynhu ta otsinky rezultatyvnosti realizatsii rehionalnykh stratehii rozvytku ta planiv zakhodiv

z yikh realizatsii: Ministerstvo rehionalnoho rozvytku (2016) [On Approval of the Methodology for the Development, Monitoring and Evaluation of the Effectiveness of Implementation of Regional Development Strategies and Action Plans for their Implementation] vid 31.03.2016 r. № 79. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16#n13> (accessed 25 May 2019).

3. Shevchuk V.V. (2015) Pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia yakistiu posluh komunalnykh pidpriemstv na zasadakh benchmarkingu [Increasing the management effectivity by the quality services of municipal enterprises regarding the principles of benchmarking]. Scientific Journal of Kherson State University, vol. 10, pp. 95-99.

4. Pro Zahalnodержавnu prohramu reformuvania i rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva na 2009-2014 roky: Zakon Ukrainy (2004) [About the National program of reforming and development of housing and communal services for 2009-2014] vid 24.07.2004 r. № 1869-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1869-15> (in Ukrainian) (accessed 25 May 2019).

5. Pro Stratehiu staloho rozvytku "Ukraina – 2020": Prezydent Ukrainy [About the Strategy of Sustainable Development "Ukraine 2020"] vid 12.01.2015 r. № 5/2015. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (in Ukrainian) (accessed 25 May 2019).

6. Karlova O.A. (2012) Ekonomichni skladovi efektyvnoho upravlinnia zhytlovo-komunalnym hospodarstvom mista [The economic components of the efficient management of the city's housing and communal services]. Socio-Economic Research Bulletin, vol. 3, pp. 84-91.

Volikov Volodymyr

Candidate of Economic Sciences
Pivnichno-Skhidnyy Naukovy Center
National Academy of Sciences of Ukraine
and Ministry of Education and Science of Ukraine

Loseva Olha

Postgraduate Student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics;
Junior Researcher
Pivnichno-Skhidnyy Naukovy Center
National Academy of Sciences of Ukraine
and Ministry of Education and Science of Ukraine

STRATEGIC GUIDES IN THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR: REGIONAL ASPECT

Nowadays housing and utilities sector in Ukraine is one of the most economically backward sectors, as the standpoint of technology and as the standpoint of management. The implementation of modern management approaches for public institutes at the regional level is one of the key areas for ensuring the sustainable development. Identification of regional special development aspects in the housing and utilities sector will help to increase the effectiveness of the government targeted impact programs which, in turn, will lead to the formation of relevant priorities within the planned activities.

The purpose of the article. The purpose of the study is to analyze the main development problems in the housing and utilities sector and to find relevant management approaches based on strategic guides in the housing and utilities sector in Ukrainian regions.

Methodology. To solve problems we used a set of general scientific methods which provided the logic and systematic study. Content analysis of regionals socio-economic development strategies in Ukraine until 2020 is used for identification problems in housing and utility sector. By virtue of cluster analysis the regional strategic guidelines of the housing and utility sector development were divided into different clusters.

Results. According to the strategic management: the housing and public utilities sector is a complex of subsystems of civil policy, municipal improvement, economic and tariff policy, energy efficiency, heat and water supply. Much attention is given to content analysis of regional socio-economic development strategies of the country until 2020. A list of strategic directions for the regions development of housing and utilities sector until 2020 has been create.

For consideration of regional housing management system a detailed analysis of two subsystems is given: government management level, strategic-tactical management level.

Data are given about a group of regions in conformance with problems in housing and utilities sector, such as: development of the apartment building co-owners associations; popularization of alternative energy; modernization and thorough overhaul of buildings; improvement of water supply, sanitation and heat supply systems; waste management; energy-saving and nature-friendly ideology; highway engineering, modernization and road repair; investment promotion and market competition in the housing and utilities sector; consumer lending.

On the basis of data, a grouping of regions was conducted (commonality criteria). Dendrogram which include 23 regions of Ukraine was obtained by the Ward's method using hierarchical clustering algorithms(Statistica software). In this way it can be argued that the Zhytomyr, Kharkiv, Transcarpathian, Poltava, Chernihiv, Kirovograd, Lugansk, Odessa regions can be grouped according to the commonality criteria in strategic guidelines of the housing and utility sector development . This group of regions is the largest among those identified during the analysis.

Practical implications. The authors believe that it is appropriate to bearing in mind regional features of development in the process of strategic management of housing and utilities sector.

ПРОДОВОЛЬЧА ТРИЛЕМА – ОСНОВА СИСТЕМНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

THE TRILEM OF FOODS – BASIS OF THE SYSTEMIC STABILITY OF PROVISION PROCESS BY FOOD OF UKRAINE'S POPULATION

Стаття містить авторське розуміння суті та обґрунтування природи продовольчої трилеми та характеристику її складників крізь призму функціонування вітчизняної сфери продовольчого забезпечення. У процесі наукового пошуку автором зроблено спробу довести достовірність власних припущень на основі дослідження динаміки рівня доступності, наявності та якості їжі безпеки продуктів харчування, що в сукупності становлять агрегований показник, який відображає рівень продовольчої безпеки в країні. Тому в процесі обґрунтування динамічних коливань загального бала продовольчої безпеки акцентовано увагу на впливі кожного із складників індексу на його значення. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що «ключем» до розв'язання продовольчої трилеми є нівелювання впливу особливостей становлення та функціонування агропродовольчого комплексу України на доступність, наявність та якість і безпеку продуктів харчування.

Ключові слова: продовольча трилема, продовольче забезпечення, продовольча безпека, якість харчових продуктів, доступність продуктів харчування.

Стаття содержит авторское понимание сути и обоснование природы продовольственной трилеммы, а также характеристику ее составляющих сквозь призму функционирования отечественной сферы продовольственного обеспечения. Достоверность своих предположений автор попытался доказать, исследовав динамику уровня доступности, наличия, качества и безопасности продуктов питания, составляющих агрегированный показатель продовольственной безопасности страны. Поэтому в процессе обоснования динамических колебаний общего бала продовольственной безопасности внимание акцентировано на влиянии каждой из составляющих индекса на его значение. Результат исследования дает основания утверждать, что решить продовольственную трилемму возможно путем нивелирования влияния особенностей становления и функционирования агропродовольственного комплекса Украины на доступность, наличие, качество и безопасность продуктов питания.

Ключевые слова: продовольственная трилема, продовольственная безопасность, продовольственное обеспечение, качество пищевых продуктов, доступность продуктов питания.

УДК 338. 439. 477

Глубіш Л.Я.

к.е.н., доцент, доцент кафедри технологій управління
Національний університет
«Львівська політехніка»

Today, the attention of the scientific world is focused on the search for development concepts focused on solving the problem of meeting the needs of present generations without endangering future through demand management. In modern terminology, this problem is known as the trilemma of choice in an open economy, the theoretical basis of which is the principle of an "impossible trinity" or an "incompatible triangle" ("Impossible Trinity", "Inconsistent Triangle"). Such an approach allows assessing economic processes and phenomena, and identifying threats to national security that can be caused both by internal and external factors. The main idea of the trilemma's approach means that the country faces the impossibility or incompatibility of simultaneously achieving three goals in its strategy. The article contains an author's understanding of the nature and justification of the nature of the food's trilemma, also the characteristic of its components through the prism of functioning of the domestic sphere of food provision, aimed at achieving a stable state of systemic stability of the diet and nutrition of dietary foods in accordance with approved physiological norms. During the scientific research, the author attempted to prove the reliability of his own assumptions based on the study of the dynamics of the level of affordability, availability, quality and security of food products, which together constitute an aggregate indicator of food security level of country. Therefore, in the process of substantiating the dynamic fluctuations of the overall food security index, attention is focused on the effect on its level of each its component. Therefore, justifying the dynamic fluctuations of the general food security index, attention is paid to the impact on its level of each of the three components of the triad to determine the probability of their balancing, using the trilemma of food security management factors. The overall conclusion of the investigations is that the level of affordability, availability, quality and security of food products is due to the peculiarities of the establishment and functioning of the domestic agro-food complex, whose removal of influence will serve as the key to solving the trilemma of food's.

Key words: food trilemma, food security, food provision, food quality, food availability.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки кожна країна, визначаючи власний вектор розвитку, попри орієнтацію на загальносвітові тренди має опиратися на власний потенціал та враховувати національні особливості становлення й функціонування економічної системи загалом і окремих її складників. Стрімкі глобальні зміни зумовили потребу удосконалення підходів, які б давали змогу ефективно використовувати національні ресурси для побудови сучасної та конкурентоспроможної економіки, тобто кожна країна робить вибір, виходячи з національних обмежень. Варіативність стратегічного вибору України полягає не лише в розставленні пріоритетів за економічними ефектами, але й у подальшому розвитку як незалежної держави.

Сьогодні увага наукового світу зосереджена на пошуку концепцій розвитку, орієнтованих на вирішення проблеми задоволення потреб нинішніх поколінь без загрози для майбутніх через управління попитом. У сучасній термінології ця проблема відома як трилема вибору у відкритій економіці, теоретичною основою якої є принцип «неможливої трійці», або «несумісного трикутника» («Impossible Trinity», «Inconsistent Triangle»). Такий підхід дає змогу оцінювати економічні процеси та явища, визначати загрози національній безпеці, які можуть бути зумовленими як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Зокрема, трилему гарантування продовольчої безпеки можна визначити через наявність трьох бажаних харак-

теристик, таких як фінансова доступність, фізична наявність та якість і безпека. Інакше кажучи, трилема продовольчої безпеки держави полягає у створенні ефективно функціонуючої сфери продовольчого забезпечення, яка б задовольняла потреби населення у продуктах харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі продовольчої безпеки від часу становлення української державності присвячено багато наукових праць. Зокрема, у 90-х роках науковці «били тривогу» щодо можливості втратити незалежність через надто великий відсоток привізного продовольства. Це змусило державу в особі уряду ініціювати ухвалення нормативно-правових актів, які звільняли аграріїв від податкового тягара і заклали основу для створення сприятливого інвестиційного клімату, що сприяло виходу агропродовольчого сектору із затяжної економічної кризи. У висновках наукових досліджень Б.Й. Пасхавера [5; 6], М.Й. Хорунжого [8], П.Т. Саблука [7] на початку 2000-х років акцентовано увагу на проблемі незбалансованості та відсутності розмаїття у харчових раціонах українців, що негативно впливає на стан їхнього здоров'я та зумовлює проблему старіння і вимирання нації. Вирішення цієї проблеми вимагає комплексного підходу на засадах системності через підвищення рівня життя населення та вплив на споживчу поведінку, а також гарантування сприятливих економічних очікувань з боку держави. З огляду на глобалізацію та пов'язані з нею інтеграційні процеси, останнім часом представники нової генерації наукової спільноти, зокрема Г.О. Кундєєва, проводять власний науковий пошук на засадах сталого розвитку, долучаючи до вирішення продовольчої проблеми крім соціального та економічного ще й екологічний складник, пояснюючи необхідність такого підходу розумінням значущості здоров'я населення для формування основи суспільного добробуту країни [1, с. 1]. Однак незбалансованість продовольчої трилеми ставить під загрозу продовольчу безпеку, що зумовлює пошук трилеми чинників управління нею.

Постановка завдання. Розкрити суть та природу продовольчої трилеми, довести взаємозумовленість та взаємозалежність між трьома її характеристиками, обґрунтувати доцільність утримання балансу між тріадою складників продовольчої трилеми, запропонувати підхід формування трилеми чинників управління продовольчою безпекою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж тривалого періоду глобалізації, що супроводжувалася інтеграцією вітчизняної економіки у світову, гостро стояло питання збереження української автентичності та самобутності. Попри те, що за минулий рік за рівнем економічної свободи Україні вдалося вибратися з групи депресивних економік [2], вона все ще залишається переважно «невільною» в плані економічних свобод. Це свід-

чить про наявні тенденції, які несуть загрозу національній безпеці України, зокрема в частині збереження її продовольчої незалежності – обов'язкової умови стійкого економічного розвитку.

Основою продовольчого благополуччя є створення сприятливих умов для фізичної та економічної доступності продуктів харчування належної якості за раціональною кількістю і структурою для усіх верств населення. Попри відособленість кожного із напрямів, вони є частково взаємозумовленими складниками продовольчої політики. Доцільність застосування трилемного підходу полягає у тому, що країна відповідно до характерних для неї обмежень стикається із неможливістю або несумісністю одночасного досягнення цілей своєї продовольчої стратегії. Відповідно до цієї логіки суть продовольчої трилеми полягає у забезпеченні фізичної наявності, економічної доступності та якості і безпечності продуктів харчування. Звідси доходимо висновку про те, що політика продовольчого благополуччя фокусується на трьох основних векторах розвитку, які не визначаються стабільністю через динамізм кон'юнктури глобального ринку продовольства, що зумовлює зростання цієї трилеми.

Термін «трилема» застосовується з метою підкреслити усі зв'язки між елементами Глобального індексу продовольчої безпеки (англ. *The Global Food Security Index*) як агрегованого показника, що відображає рівень продовольчої безпеки в країні [3]. Складниками індексу є 28 унікальних індикаторів, класифікованих за трьома групами:

- економічна доступність (питома вага витрат домашніх господарств на харчування в загальному їх обсязі, валовий внутрішній продукт на душу населення та ін.);
- фізична наявність (достатність харчування, державні витрати на сільськогосподарські НДР, стан сільськогосподарської інфраструктури, політична стабільність, корупція та ін.);
- якість та безпека (різноманітність харчування та його норми, доступність мікроелементів, якість білка, безпека харчових продуктів та ін.)

На підставі цього можна виділити трилему системних умов продовольчої безпеки (рис. 1).

Продовольча трилема базується на припущенні, що вершини кожного із «неможливих трикутників» зумовлені дилемами, тому можуть бути використаними як інструмент виявлення проблем і основних причин дисбалансу. Тому можна припустити, що за допомогою продовольчої трилеми можна ідентифікувати чинники ризику та оцінити стан продовольчої безпеки, продовольчої доступності й продовольчої незалежності країни.

Дослідження динаміки збалансованості трьох вимірів продовольчої трилеми України вказує на наявність у 2018 році дисбалансу на користь показника якості та безпечності продуктів харчування

щодо показників фізичної наявності та економічної доступності (рис. 2). Причина дисбалансу криється у самозабезпеченні населення продовольством, що є досить поширеним явищем в Україні.



Рис. 1. Трилема системних умов продовольчої безпеки

Це можна пояснити наявністю міцного зв'язку між елементами трилеми, який приводиться в дію через механізми, що закладають основу для встановлення часткових силових балансів, тим самим сприяючи розробленню стратегії розвитку продовольчого господарства країни.

Згідно з концепцією, кожній державі слід дотримуватися балансу між трьома «стовпами» трилеми, бо її незбалансованість свідчитиме про існування великої кількості ризиків для продо-

вольчої безпеки країни. Збалансування можливе через налагодження міжнародної співпраці та провадження ефективної політики імпортозаміщення через диверсифікацію виробництва в агропромисловій сфері.

Під час дослідження коливання Глобального індексу продовольчої безпеки України у розрізі досягнутих рівнів вимірів продовольчої трилеми та їх збалансування стає очевидним нерациональне використання природно-ресурсного потенціалу та низький рівень задоволеності потреб населення у продовольчих товарах. До найбільш серйозних проблем експерти віднесли низький рівень ВВП на душу населення, недостатній обсяг фінансування наукових досліджень та новітніх розробок в аграрному секторі, а також ризики політичної нестабільності (табл. 1). Також українські сільгоспвиробники мають проблеми з доступом до дешевих кредитів [4].

Неможливо не помітити оберненої залежності між показником фізичної наявності продовольства і його якості та безпеки, причиною їх розбалансування у 2016 році слугувало зниження купівельної спроможності громадян. Найбільшою амплітудою коливань характеризується показник фізичної наявності продуктів харчування, що вказує на наявність прогалин у вітчизняній продовольчій політиці, а також вплив низки одночасних криз у різних сферах національної економіки.

Якщо брати за основу теоретичні дослідження і результати динамічних коливань індексу продовольчої безпеки, з огляду на проблематику дисбалансу складників продовольчої трилеми виникає

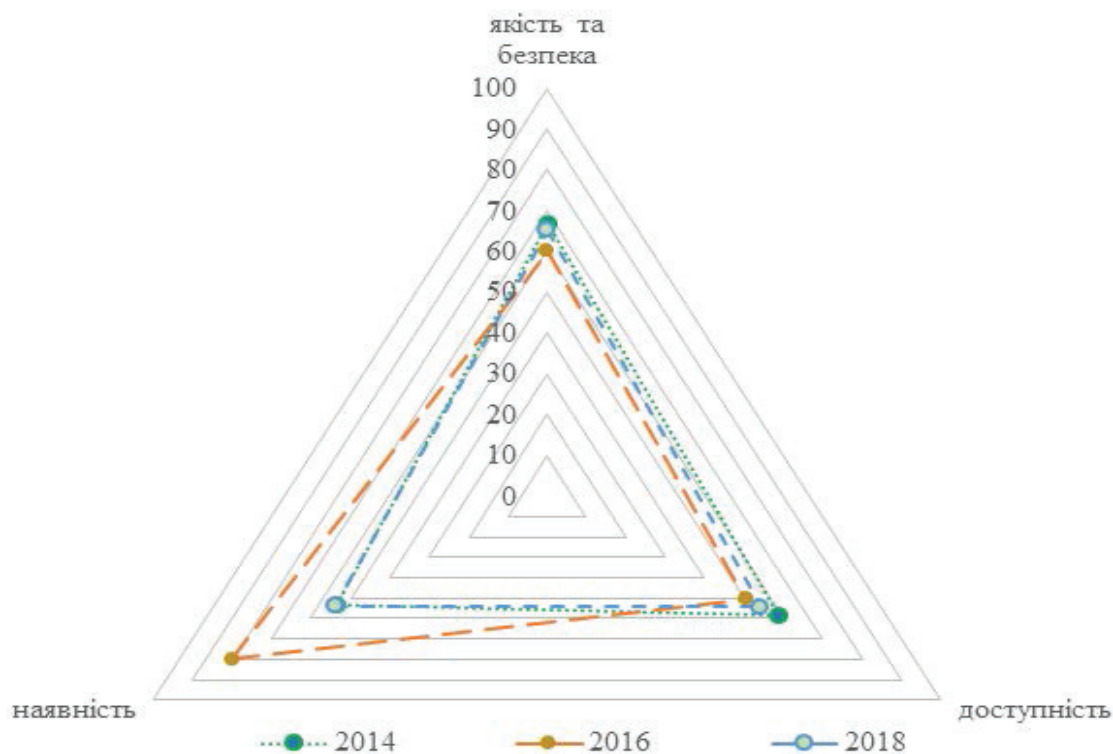


Рис. 2. Динаміка збалансування трьох вимірів продовольчої трилеми

Таблиця 1

Динаміка стану продовольчої безпеки України

Показник	Оцінка (за 100-бальною шкалою)							Місце у рейтингу (серед 109 країн)						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Загальний бал	56,7	57,5	57,7	56,1	56,4	54,1	55,7	52	51	53	59	52	63	63
Доступність	55,6	55,6	58,7	58,6	50,4	55,7	54,1	53	53	50	54	50	59	66
Наявність	54,2	56,3	53,6	58,6	79,9	53,8	53,8	55	54	59	71	64	78	73
Якість і безпека	66,1	65,7	66,7	62,6	60,0	61,0	65,2	40	44	41	48	42	51	46

Джерело: побудовано автором на основі [3]

потреба перегляду пріоритетів на основі того, чи це слабка, чи сильна ланка, чи синергетичний ефект. Розроблення трилеми чинників управління продовольчою безпекою є необхідною умовою позитивних зрушень у сфері продовольчого забезпечення.

Висновки з проведеного дослідження.

Результат аналізу з позицій трилемного підходу є ключем до розуміння викликів, які є невід'ємною частиною еволюційного процесу економічної системи. Ключовим напрямом академічних досліджень має стати розроблення трилеми чинників управління продовольчою безпекою України з урахуванням її національних особливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кундєєва Г.О. Забезпечення продовольчої безпеки за еко-соціо-економічною моделлю суспільного розвитку : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03. Київ, 2019. 43 с.
2. Україна в «Індексі економічної свободи» піднялася на 16 позицій. Інформаційне агентство Інтерфакс-Україна : веб-сайт. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/484498.html> (дата звернення: 14.04.2019).
3. Final GFSI model 2018 : web-site. URL: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Index> (дата звернення 21.05.2019).
4. Оголошені результати дослідження Глобального індексу продовольчої безпеки 2018. Агробізнес сьогодні : веб-сайт. URL: <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/11949-oholosheni-rezultaty-doslidzhennia-hlobalnoho-indeksu-prodovolchoi-bezpeky-2018.html> (дата звернення: 28.05.2019).
5. Пасхавер Б.І. Сучасний стан продовольчої безпеки. Економіка АПК. 2014. № 4. С. 5-12.
6. Пасхавер Б.І. Продовольча доступність. Економіка України. 2001. № 7. С. 69-77.
7. Саблук П.Т. Основні положення нової економічної парадигми національної продовольчої безпеки України в ХХІ ст. Економіка України. 2002. № 5 (478). С. 54-61.

8. Хорунжий М.Й. Продовольча безпека: соціально-економічна суть, стан і показники. Економіка АПК. 2003. № 6. С. 9-16.

REFERENCES:

1. Kundieieva H.O. (2019) Zabezpechennia prodovolchoi bezpeky za eko-sotsio-ekonomichnoiu modeliu suspilnoho rozvytku [Ensuring Food Security by the Eco-socio-economic Model of Social Development]. (Doctor's Thesis), Kyiv: National University Of Food Technologies (in Ukrainian).
2. Ukraina v «Indeksi ekonomichnoi svobody» pidniasia na 16 pozysii. Informatsiine ahentstvo Interfaks-Ukraina [Ukraine in the Index of Economic Freedom has risen to 16 positions] : web-site. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/484498.html> (accessed 14 April 2019).
3. Final GFSI model 2018 : web-site. URL: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Index> (accessed 21 May 2019).
4. Oholosheni rezultaty doslidzhennia Hlobalnoho indeksu prodovolchoi bezpeky 2018. Ahrobiznes sohodni [The results of the Global Food Security Index 2018 are announced] : web-site. URL: <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/11949-oholosheni-rezultaty-doslidzhennia-hlobalnoho-indeksu-prodovolchoi-bezpeky-2018.html>. (accessed 28 May 2019).
5. Pasxaver, B.J. (2014) Suchasny`j stan ppodovol`choyi bezpeky` [Modern state of food security]. *Ekonomika APK*, No 4. pp. 5-12 (in Ukrainian)/
6. Pasxaver, B.J. (2001) Prodovol`cha dostupnist` [Food affordability]. *Ekonomika Ukrayiny`*, No 7. pp. 69-77 (in Ukrainian).
7. Sabluk, P.T. (2002) Osnovni polozhennya novoyi ekonomichnoyi parady`gmy` nacional`noyi prodovol`choyi bezpeky` Ukrayiny` v XXI st. [The main provisions of the new economic paradigm of Ukraine's national food security in the XXI century]. *Ekonomika Ukrayiny`*, No 5 (478). pp. 54-61 (in Ukrainian).
8. Xorunzhy`j, M.J. (2003) Prodovol`cha bezpeka: social`no-ekonomichna sut`, stan i pokazny`ky`. [Food security: socio-economic essence, status and indicators]. *Ekonomika APK*, No 6. pp. 9-16 (in Ukrainian).

**THE TRILEM OF FOODS – BASIS OF THE SYSTEMIC STABILITY
OF PROVISION PROCESS BY FOOD OF UKRAINE'S POPULATION**

The purpose of the article. To reveal the nature and character of the food trilema, to prove the interdependence and interdependence between the three characteristics, to justify the expediency of maintaining the balance between the triad of food trilema components, to propose an approach to the formation of trilema of food security management factors.

Methodology. Today, the attention of the scientific world is focused on the search for development concepts focused on solving the problem of meeting the needs of present generations without endangering future through demand management. In modern terminology, this problem is known as the trilema of choice in an open economy, the theoretical basis of which is the principle of an "Impossible Trinity" or an "Inconsistent Triangle". The main idea of the trilema's approach means that the country faces the impossibility or incompatibility of simultaneously achieving three goals in its strategy. Such an approach allows assessing economic processes and phenomena, and identifying threats to national security that can be caused both by internal and external factors.

Results. The article contains an author's understanding of the nature and justification of the nature of the food's trilemma, also the characteristic of its components through the prism of functioning of the domestic sphere of food provision, aimed at achieving a stable state of systemic stability of the diet and nutrition of dietary foods in accordance with approved physiological norms.

During the scientifically research, the author attempted to prove the reliability of his own assumptions based on the study of the dynamics of the level of affordability, availability, quality and security of food products, which together constitute an aggregate indicator of food security level of country. Therefore, in the process of substantiating the dynamic fluctuations of the overall food security index, attention is focused on the effect on its level of each its component.

Practical implications. The food trilema is based on the assumption that the angles of each of the "impossible triangles" are caused by dilemmas, and that's why it can therefore be used as a tool for identifying problems and causes of imbalances. Hence, with the help of food trilema, it is possible to identify risk factors and assess the state of food security, food availability and food independence of the country. Therefore, justifying the dynamic fluctuations of the general food security index, attention is paid to the impact on its level of each of the three components of the triad to determine the probability of their balancing, using the trilema of food security management factors.

The overall conclusion of the investigations is that the level of affordability, availability, quality and security of food products is due to the peculiarities of the establishment and functioning of the domestic agro-food complex, whose removal of influence will serve as the key to solving the trilema of food's.

Value/originality. The result of the analysis from the standpoint of the trilema's approach is the key to understanding the challenges that are an integral part of the evolutionary process of the economic system. The key direction of academic research should be the development of trilema of factors of food security management of Ukraine taking into account its national peculiarities.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

ACTUAL PROBLEMS OF THE MONETARY AND CREDIT MARKET OF UKRAINE

У статті розглянуто основні проблеми грошово-кредитного ринку України. Проаналізовано таку його складову частину, як грошова база, яка включає запаси готівки та суму коштів у резервах комерційних банків. Досліджено роль кредитних і депозитних ресурсів у функціонуванні фінансового ринку країни. Проаналізовано обсяги виданих кредитних та депозитних ресурсів на фінансовому ринку України, динаміку грошової бази України та динаміку облікової ставки України у 2014–2018 рр., систематизовано наявні проблеми функціонування ринку України: низький рівень довіри інвесторів та кредиторів до банківської системи взагалі; нестабільний рівень розвитку валютного ринку, де відбувається перевищення доларизації активів банківської системи, відбулося виведення капіталу за кордон; повільне збільшення міжнародних резервів; значне скорочення кількості українських банків, результатом чого на території України стало зростання рівня безробіття. Обґрунтовано основні напрями підвищення ефективності діяльності грошово-кредитного ринку.

Ключові слова: грошово-кредитний ринок, кредитні і депозитні ресурси, Національний банк України, грошова база, комерційні банки, облікова ставка.

В статье рассмотрены основные проблемы денежно-кредитного рынка Укра-

ины. Проанализирована такая его составляющая, как денежная база, которая включает запасы наличности и сумму средств в резервах коммерческих банков. Исследована роль кредитных и депозитных ресурсов в функционировании финансового рынка страны. Проанализированы объемы выданных кредитных и депозитных ресурсов на финансовом рынке Украины, динамика денежной базы Украины и динамика учетной ставки Украины в 2014–2018 гг., Систематизированы имеющиеся проблемы функционирования рынка Украины: низкий уровень доверия инвесторов и кредиторов к банковской системе вообще; нестабильный уровень развития валютного рынка, где происходит превышение долларизации активов банковской системы, имеет место вывод капитала за рубеж; медленное увеличение международных резервов; значительное сокращение количества украинских банков, результатом чего на территории Украины стал рост уровня безработицы. Обоснованы основные направления повышения эффективности деятельности денежно-кредитного рынка.

Ключевые слова: денежно-кредитный рынок, кредитные и депозитные ресурсы, Национальный банк Украины, денежная база, коммерческие банки, учетная ставка.

УДК 336.774

Григораш Т.Ф.

старший викладач кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів
Фоменко В.К.

студентка

Університет митної справи та фінансів

Пушечнікова А.О.

студентка

Університет митної справи та фінансів

The main problems of the monetary and credit market of Ukraine are considered in the article. A monetary base as a component of it is analyzed, it includes cash reserves and the amount of funds in the reserves of commercial banks. The role of credit and deposit resources in the functioning of the financial market of the country is researched. The monetary base in Ukraine includes the following main components: cash, issued in circulation; transferable deposits of other deposit-taking corporations and transferable deposits of other sectors of the economy. The commercial banks play a leading role in providing the financial resources of economy. In this case, their role is not limited to quantitative parameters. The loan volume of issued credit and deposit resources in the financial market of Ukraine, the dynamics of the monetary base of Ukraine and the dynamics of the Ukraine's interest rate in 2014-2018 are analyzed, the existing problems of functioning of the Ukrainian market are systematized. They are: low level of trust of investors and creditors to the banking system in general, the unstable level of development of the foreign exchange market, where an excess of dollarization of banking system takes place, a slow increase in international reserves, a significant reduction in the number of Ukrainian banks, promoted to increase unemployment in Ukraine. The basic directions of increasing the efficiency of activity of the monetary-credit market are substantiated. There is no enough temporarily free financial resources to meet all the needs on the money and credit market of the Ukrainian economy, since the volume of deposits is much smaller than the loans provided, which stimulates financial and credit institutions to attract financial resources not only from owners of temporarily free funds (deposits) but also in financial institutions outside the country. It has been determined that in order to stabilize the effective functioning of the banking system and the development of the monetary and credit market, it is necessary to increase the level of capitalization of the banking system, which will significantly increase the credibility of banks and the system as a whole.

Key words: money market, credit and deposit resources, National Bank of Ukraine, money base, commercial banks, discount rate.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання нестача фінансових ресурсів не лише є перепорою у задоволенні фінансових потреб фізичних та юридичних осіб у позиковому капіталі, але й гальмує інноваційний розвиток національної економіки, скорочує можливості до розширення наявних суб'єктів підприємницької діяльності та знижує кредитний рейтинг країни загалом. У зв'язку з цим виникає необхідність глибокого аналізу ефективності функціонування грошово-кредитного ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретико-методологічні та практичні аспекти функціонування грошово-кредитного ринку наведені у роботах вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Б.П. Адамик, О.Ю. Швець, В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик, О.І. Баранов-

ський, А.П. Данилевич, Н.С. Островська та інші. Водночас невирішеною залишається низка проблем його розвитку. Це зумовило вибір теми та мету дослідження.

Постановка завдання. Обґрунтувати сутність та складники грошово-кредитного ринку України, провести аналіз статистичних даних щодо темпів його розвитку, систематизувати наявні проблеми функціонування ринку України та запропонувати напрями їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складовою частиною дослідження грошової системи є аналіз грошового ринку. Розглянемо підходи до визначення поняття «грошовий ринок».

Грошовий ринок – це особливий сектор ринку, на якому здійснюються купівля і продаж грошей, формується попит, пропозиція і ціна на цей товар.

Він є невід'ємною складовою частиною сучасних товарно-грошових відносин. Суб'єктами грошового ринку є юридичні та фізичні особи, які здійснюють операції купівлі-продажу грошей. Але серед них слід виокремити, з одного боку, домашні господарства, а з іншого – фірми. Перші – головний власник тимчасово вільних коштів, другі – позичальники цих коштів [3].

Грошовий ринок виступає підсистемою фінансового ринку загалом, він функціонально пов'язаний з інвестиційним ринком, товарним ринком, ринком цінних паперів та ринком кредитних ресурсів [2].

Грошово-кредитний ринок відіграє особливу роль у діяльності фінансового ринку. На ньому можна отримати кредит за декілька днів, що є важливою перевагою для функціонування фінансової системи України. Основним суб'єктом грошово-кредитного ринку є комерційні банки, які забезпечують раціональне використання фінансових ресурсів у країні.

Комерційні банки відіграють провідну роль у концентрації та забезпеченні раціонального використання фінансових ресурсів. У банках розміщується переважна частина фінансових ресурсів суспільства. По-перше, це власні кредитні ресурси банків, по-друге, залучені на позикових засадах ресурси, по-третє, розміщені в них кошти суб'єктів господарювання, фізичних осіб та держави. У зв'язку з цим саме комерційні банки віді-

грають провідну роль у забезпеченні потреб економіки у фінансових ресурсах. При цьому їхня роль не обмежується тільки кількісними параметрами, хоча вони й забезпечують концентрацію значних розрізнених коштів [9].

Головна властивість комерційних банків полягає в їх унікальній можливості забезпечення трансформації тимчасово вільних фінансових ресурсів у кредитні ресурси, що спрямовуються на розвиток економіки. Тимчасово вільні фінансові ресурси акумулюються у вигляді депозитів і перетворюються на кредитні ресурси для суб'єктів господарювання [9].

Динаміка обсягу кредитів та депозитів в Україні у 2014-2018 рр. наведена в табл. 1.

За даними табл. 1 можна дійти висновку, що протягом досліджуваного періоду обсяг наданих кредитів збільшився на 52 464 млн. грн. (5,1%) за зростання обсягу депозитів на 257 874 тис. грн. (38,2%).

Аналізуючи наведені дані, можна дійти висновку, що на грошово-кредитному ринку не вистачає тимчасово вільних фінансових ресурсів для задоволення всіх потреб економіки України, адже обсяг депозитів значно менший від наданих кредитів, що стимулює фінансово-кредитні установи до залучення фінансових ресурсів не лише у власників тимчасово вільних коштів (депозитів), але й у фінансових інституціях за межами країни. Проте абсолютний приріст депозитів за весь аналізований період перевищує приріст кредитів на 205 410 тис. грн., що відображено на рис. 1.

Таблиця 1

**Обсяги виданих кредитних та депозитних ресурсів
на фінансовому ринку України у 2014-2018 рр., млн. грн.**

Рік	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення (+, -)	
						Абсолютне, млн. грн	Темп приросту, %
Обсяг кредитів, млн. грн	1 020 667	981 627	998 682	1 016 657	1 073 131	52 464	5,1%
Обсяг депозитів, млн. грн	675 093	716 728	793 475	898 844	932 967	257 874	38,2%

Джерело: складено авторами за [8]

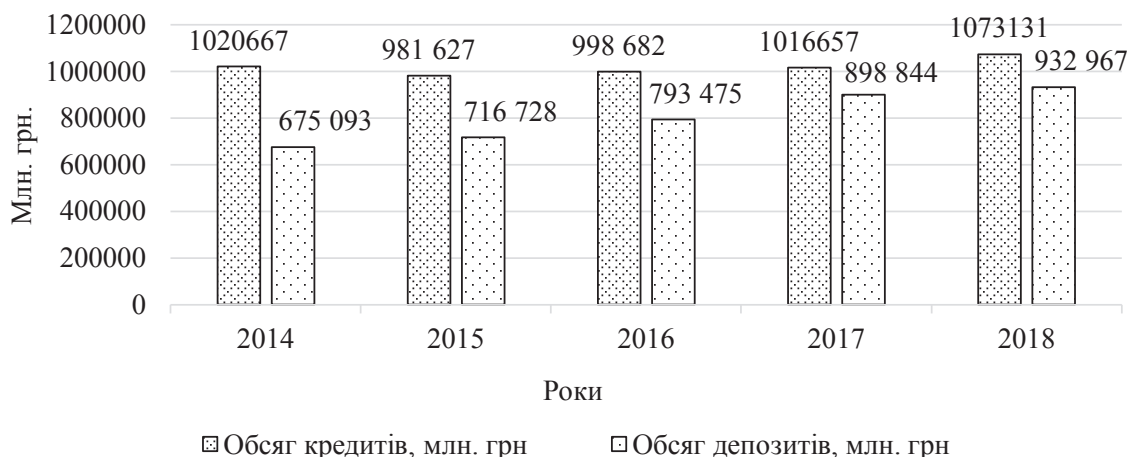


Рис. 1. Динаміка обсягу виданих кредитів та депозитів на фінансовому ринку України у 2014-2018 рр., млн. грн.

Джерело: складено авторами за [8]

Одним із ключових елементів грошово-кредитного ринку є грошова база.

Грошова база (базові гроші) – самостійний компонент грошової маси, який характеризує величину коштів, що надійшли в систему комерційних банків. Є два показники грошової бази: грошова база у вузькому розумінні – включає готівку в обігу, яка випущена центральним банком країни, без урахування готівки у сховищах центрального банку країни; грошова база у широкому розумінні – включає готівку в обігу та кореспондентські рахунки й обов'язкові резерви комерційних банків у центральному банку країни (усі готівкові кошти у національній валюті) [5].

Грошова база в Україні включає такі основні складники: готівкові кошти, випущені в обіг; переказні депозити інших депозитних корпорацій та переказні депозити інших секторів економіки, динаміку яких наведено в табл. 2.

За даними табл. 2 можна дійти висновку, що протягом досліджуваного періоду грошова база збільшилася на 102604 млн. грн. з 333194 млн. грн у 2014 році до 435798 млн. грн у 2018 році, що становить 30,8%. Дані показують, що грошова база України з кожним роком поступово збільшує свої потенційні можливості та випускає в обіг все більше і більше готівкових коштів, що можна також

побачити на рис. 2. Таке зростання грошової бази можна пов'язати з емісією гривні, яка була реалізована під викуп іноземної валюти на міжбанківському ринку [6], адже обсяг депозитів протягом 2014-2018 рр. становить невелику частку у загальному обсязі грошової бази, і тому не має значного впливу на коливання грошей.

За даними рис. 2 можна дійти висновку, що ситуація з грошовим сектором в країні дещо покращилась, адже з позиції реалізації грошово-кредитної політики грошова база – це консолідує показник резервних грошей банківської системи, на основі якого через грошовий мультиплікатор формується пропозиція грошей [4]. Проте для стабілізації ефективної діяльності банківської системи та розвитку грошово-кредитного ринку необхідне зростання рівня капіталізації банківської системи, що значно підвищить довіру до банків і системи загалом.

У Національного банку України досить великий спектр повноважень, до якого входить розроблення та регулювання грошово-кредитної політики за допомогою певного набору інструментів. Одним із основних інструментів регулювання є облікова ставка, рівень якої загалом впливає на пропозицію грошей. Динаміку коливання цього показника регулювання наведено у табл. 3.

Таблиця 2

Грошова база України у 2014-2018 рр., млн. грн

Рік	Грошова база (всього)	у тому числі		
		Готівкові кошти, випущені в обіг	Переказні депозити інших депозитних корпорацій	Переказні депозити інших секторів економіки
2014	333 194	304 811	27 489	894
2015	336 000	308 237	27 699	63
2016	381 575	341 059	40 504	12
2017	399 057	361 544	37 490	23
2018	435 798	400 119	35 650	29

Джерело: складено авторами за [8].

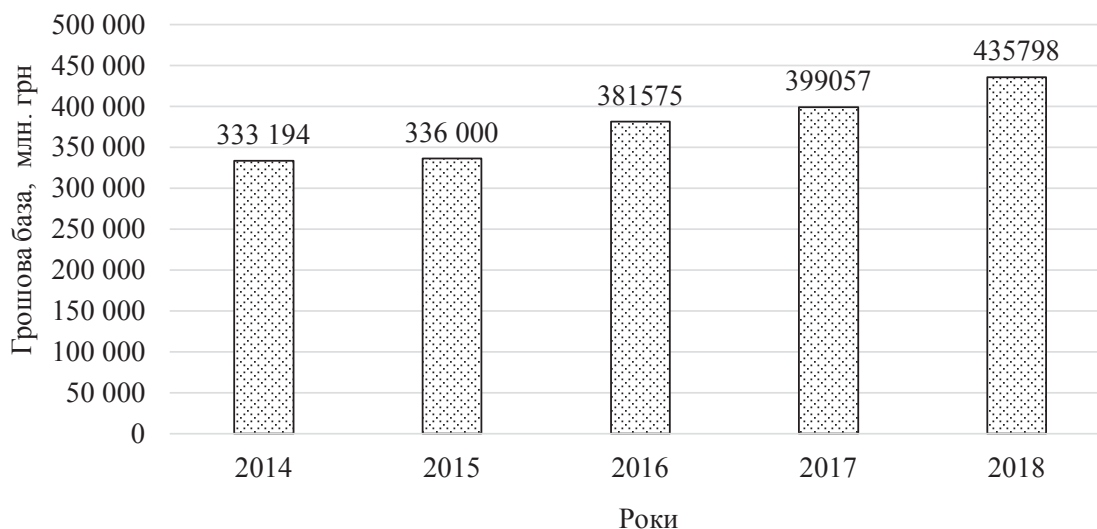


Рис. 2. Динаміка грошової бази України у 2014-2018 рр.

Джерело: складено авторами за [8].

Таблиця 3
Динаміка облікової ставки України
у 2014-2018 рр.

Період	Облікова ставка	Відхилення (+/-)
2014	14,0	7,5
2015	22,0	8,0
2016	14,0	-8,0
2017	14,5	0,5
2018	18,0	3,5

Джерело: складено авторами за [8]

За даними табл. 3 можна дійти висновку, що у 2015 році облікова ставка досягла найвищого значення, становлячи 22%, що на 7,5% перевищує показник 2014 року. У 2016 році почалася робота над стабілізацією економічної ситуації в Україні, що сприяло зниженню облікової ставки НБУ на 8%. Її зміна впливає на вартість наданих кредитів, які спочатку отримують комерційні банки, а надалі їх оплачує потенційний клієнт. Таким чином, чим вища ставка НБУ, тим менше людей може собі дозволити користування послугами кредитування.

На основі вищезазначених даних було зображено на рис. 3 нерівномірні коливання облікової ставки, які відбулися у 2014-2018 роках.

Далі проаналізуємо проблеми, які мають місце на грошово-кредитному ринку України.

По-перше, це низький рівень довіри інвесторів та кредиторів до банківської системи взагалі, через що банк не може залучити додатковий капітал в обіг на фінансовому ринку України.

По-друге, нестабільний рівень розвитку валютного ринку, де відбувається перевищення доларизації активів банківської системи.

По-третє, протягом аналізованого періоду в Україні відбулося виведення капіталу за кордон.

До проблем також відносять і такі:

- повільне збільшення міжнародних резервів;

– значне скорочення кількості українських банків, результатом чого на території України стало зростання рівня безробіття [1].

За часи незалежності в Україні мали місце багато проблем у грошово-кредитній сфері, що здійснювало безпосередній вплив на економіку нашої країни. Тому необхідність дослідження показників грошово-кредитного ринку і розроблення певних заходів щодо приведення їх до норми, за якої в країні почне покращуватися ситуація, не викликає сумнівів.

Щодо зазначених проблем пропонуються такі напрями для їх вирішення:

- розробити заходи щодо зниження валютних ризиків банків;
- вирішення питання реструктуризації кредитів, оздоровлення фінансової системи через державну підтримку та підтримку з боку власників фінансових установ;
- відновлення довіри населення до банківської системи;
- впровадження механізмів конвертації депозитів в акції банків;
- врегулювання питання продажу передачі проблемних активів через формування законодавчої бази діяльності установ, основною функцією яких буде робота із проблемними активами;
- контролювати грошову емісію і тримати її значення в межах норми;
- моніторинг діяльності фінансових установ з боку регуляторів задля своєчасного виявлення проблемних питань у поточній роботі фінансових установ та своєчасне реагування на загрози;
- посилення системи захисту прав інвесторів і споживачів шляхом упровадження відповідної законодавчої бази,
- поступово знизити рівень облікової ставки, щоб збільшити кількість наданих кредитів;

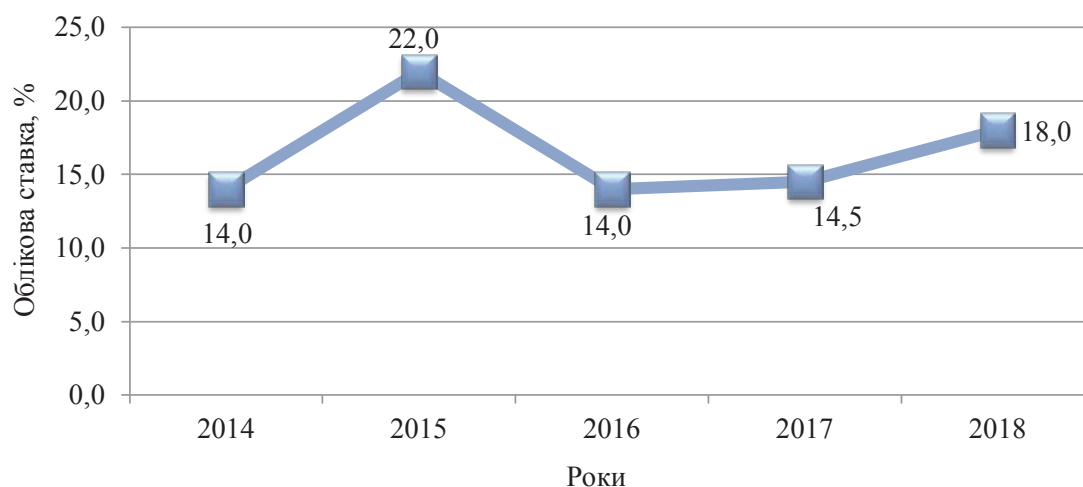


Рис. 3. Динаміка облікової ставки у 2014-2018 рр.

Джерело: складено авторами за [8]

- рефінансування фінансового сектору з контролем використання наданих коштів в окремих випадках участі держави в капіталах банків;
- санація або ж ліквідація неплатоспроможних банківських установ;
- стабілізація, яка потребує забезпечення функціонування системи ефективного нагляду, спрямованого на попередження виникнення загроз;
- створення державного банку розвитку, через який можна спрямувати потоки державних коштів для підтримки пріоритетних інвестиційних та інноваційних проектів, забезпечити доступ суб'єктів господарювання до довгострокових кредитних ресурсів, що в свою чергу стимулюватиме розвиток експортного потенціалу,
- стимулювати банки до інноваційного та інвестиційного кредитування [6].

Висновки з проведеного дослідження.

У статті обґрунтовано сутність та складові частини грошово-кредитного ринку України, проведено аналіз темпів його розвитку, систематизовано наявні проблеми функціонування ринку в Україні та запропоновано напрями їх вирішення. Дослідження динаміки обсягу наданих кредитів та депозитів показало, що державі не вистачає тимчасово вільних фінансових ресурсів для задоволення всіх потреб ринкової економіки України, оскільки обсяг депозитів значно поступається обсягу наданих кредитів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладких, Д.М. Актуальні проблеми реалізації грошово-кредитної політики в Україні та основні напрями їх вирішення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. №14. С. 56-60.
2. Бандурка О. М., Глущенко В. В., Глущенко А.С. Гроші та кредит. Львів : Магнолія, 2014. 368 с.
3. Колодізєв О.М., Колесніченко В.Ф. Гроші і кредит. Київ : Видавництво Знання 2010. 613 с.
4. Кремень В.М. Кремень О.І. Фінансова статистика: Навчальний посібник Київ: Центр учбової літератури, 2014. 368 с.
5. Оголь Д.О. Вплив грошово-кредитної політики на економічне зростання України : дис... канд. економ. наук 08.00.08. Суми, 2016. 285 с.
6. Коніна М., Реха К., Янковський В. Сучасний стан фінансового ринку України та шляхи його вдосконалення. *Економічний дискурс*. 2016. Вип. 2. С. 183-192.
7. Міністерство фінансів України URL: <https://minfin.com.ua> (дата звернення: 15.05.2019).
8. Національний банк України URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 15.05.2019).
9. Гарбар Ж.В. Фінансовий ринок : монографія. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2015. 455 с.

REFERENCES

1. Ghladykh, D.M. (2017) Aktualjni problemy realizacii ghroshovo-kredytanoi polityky v Ukraini ta osnovni naprjamy jikh vyrishennja [Actual problems of realization of monetary policy in Ukraine and the main directions of their decision]. *The Scientific bulletin of the Uzhhorod national university* (electronic journal), vol. 14, pp. 56-60. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_14%281%29__13 (accessed 15 May 2019).
2. Bandurka O.M., Glushchenko V.V., Glushchenko A.S. (2014) Ghroshi ta kredyt [Money and credit]. Lviv: Magnolia (in Ukrainian).
3. Kolodizev O.M., Kolesnichenko V.F. (2010) Ghroshi i kredyt [Money and credit]. Kiev: Knowledge (in Ukrainian).
4. Kremenj V.M., Kremenj O.I. (2014) Finansova statystyka: Navchalnyj posibnyk [Financial statistics: Textbook]. Kiev: Center for Uchitova Literature (in Ukrainian).
5. Ogol D.O. (2016) Vplyv ghroshovo-kredytanoi polityky na ekonomichne zrostantnja Ukrainy [Influence of monetary policy on economic growth of Ukraine] (PhD Thesis), Sumy. (in Ukrainian).
6. Konina M., Rekha K., Jankovs'kyj V. (2016) Suchasnyj stan finansovogho rynku ukrainy ta shljakhy jogho vdoskonalennja [The current state of the financial market of Ukraine and ways of its improvement]. *Economic discourse* (electronic journal), vol. 2, pp. 183-192. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ed_2016_2_22 (accessed 15 May 2019).
7. Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <https://minfin.com.ua> (accessed 15 May 2019).
8. Website of the National Bank of Ukraine. Available at: <http://www.bank.gov.ua> (accessed 15 May 2019).
9. Garbar Zh.V. (2015) *Finansovyj rynek : monohrafija* [Financial market: monograph]. Kiev: Kyiv National University of Trade and Economics (in Ukrainian).

Hryhorash TetyanaSenior Lecturer at Department of State, Local and Corporate Finance
University of Customs and Finance**Fomenko Veronika**

Student

University of Customs and Finance

Pushechnykova Anastasiya

Student

University of Customs and Finance

ACTUAL PROBLEMS OF THE MONETARY AND CREDIT MARKET OF UKRAINE

The purpose of the article. In the current context of economic activity, the lack of financial resources is not only an obstacle to satisfying the financial needs of individuals and legal entities in debt, but it inhibits the innovative development of the national economy, reduces the opportunities for expansion of existing business entities and reduces the credit rating of all the country. In connection with this, there is a need for making a deep analysis of the efficiency of the performance of monetary market of Ukraine.

Methodology. The following methods of research are used in the article: monographic method – for studying the opinion of Ukrainian and foreign economists on the interpretation of the concept of money market, general scientific methods of empirical and theoretical research, in particular: analysis and synthesis – to detail the subject of research and study its functional and structural components, systemic analysis – to study the effectiveness of the functioning of the money market as a set of constituent, forming a system, graphical method – for the construction of tables, analytical x illustrative charts and graphs.

Results. The main problems of the monetary and credit market of Ukraine are considered in the paper. The component of it as a monetary base, which includes cash reserves and the amount of funds in the reserves of commercial banks is analyzed in the paper. The role of credit and deposit resources in the financial market dynamics of the country is researched. The basic directions to increase of efficiency of activity of the monetary-credit market are substantiated.

The money market is a special sector of the market where money is bought and sold, and the demand, supply and price of this product are formed. It is an integral part of modern commodity-money relations. The subjects of the money market are legal entities and individuals who carry out transactions of sale and purchase of money. But among them it should be distinguished, on the one hand, households, and on the other hand – firms. The first is the main holder of temporarily free funds, the second – the borrowers of these funds.

Practical implications. It has been determined that there is no enough temporarily free financial resources to meet all the needs of the Ukrainian economy in the money and credit market, since the volume of deposits is much smaller than the granted loans, which stimulates financial and credit institutions to attract financial resources not only from owners of temporarily free funds (deposits), but also in financial institutions outside the country.

Value/originality. The practical value of the work consists in determining the main problems of functioning of the monetary and credit market and Ukraine and developing the main directions of improving the efficiency of the monetary market.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

TRENDS AND PROSPECTS OF EXPORT ACTIVITIES DEVELOPMENT OF UKRAINE

УДК 339.5

Данілова І.С.

старший викладач кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності та євроінтеграції
Сумський національний
аграрний університет

Бабак А.О.

студент
Сумський національний
аграрний університет

У статті досліджено розвиток зовнішньої торгівлі України та проблеми, які виникають під час експортної діяльності. Експортна діяльність є індикатором розвитку економіки країни та її участі у міжнародних економічних відносинах, особливо звертаючи увагу на посилення конкуренції на світовому ринку. Висвітлено загальну тенденцію експорту та його географічну структуру в розрізі країн ЄС, що дає змогу більш детально розглядати можливості та труднощі здійснення Україною експортної діяльності. Співпраця з країнами Європейського Союзу за останні роки надає Україні можливість більш твердо зайняти свою нішу на міжнародному ринку. Стабілізація національної економіки сьогодні напряму залежить від експортних можливостей держави, від розвитку експортноорієнтованих галузей і здатності окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відповідати вимогам міжнародного ринку. Тому розвиток експортної діяльності є одним із пріоритетних завдань держави.

Ключові слова: зовнішня торгівля, товарний експорт, ефективність експорту, міжнародні ринки, експортний потенціал.

В статье исследовано развитие внешней торговли Украины и проблемы, возникаю-

щие при экспортной деятельности. Экспортная деятельность является индикатором развития экономики страны и ее участия в международных экономических отношениях, особенно принимая во внимание усиление конкуренции на мировом рынке. Проанализированы общие тенденции экспорта и его географическая структура в разрезе стран ЕС, что позволяет более детально рассматривать возможности и трудности осуществления Украиной экспортной деятельности. Сотрудничество со странами Европейского Союза за последние годы дает Украине возможность более твердо занять свою нишу на международном рынке. Стабилизация национальной экономики сегодня напрямую зависит от экспортных возможностей государства, от развития экспортноориентированных отраслей и способности отдельных субъектов внешнеэкономической деятельности соответствовать требованиям международного рынка. Поэтому развитие экспортной деятельности является одной из приоритетных задач государства.

Ключевые слова: внешняя торговля, товарный экспорт, эффективность экспорта, международные рынки, экспортный потенциал.

Ukraine's export activity has been developing dynamically in recent years and cooperation with other countries has a positive impact on various fields of economic activity, the issue of increasing export potential remains relevant. The export potential is an indicator of the country's economic development and its participation in the international division of labor. Today, Ukraine cooperates with 217 countries of the world (we have export to 191 countries and import from 217 countries) within the framework of foreign goods trade. The article explores the development of foreign trade of Ukraine and the problems arising from export activities. Export activity is an indicator of the development of the country's economy and its participation in international economic relations, especially then global competition is increased. The general export trends and its geographical structure are analyzed in the context of European Union countries, which allows us to make more detailed estimation of the possibilities and difficulties to carry out export activities for Ukraine. Cooperation with the countries of the European Union in recent years gives Ukraine the opportunity to find its place more firmly on the international market. About 40% of Ukraine's exports are supplied to the EU market, which means that domestic goods are able to compete in this market. At the same time, an increase in export activity is an opportunity to attract more foreign exchange earnings to the Ukrainian economy. On the one hand, the dynamics of international trade is positive in recent years, given the gradual growth of its volume, but on the other hand it is negative. This is due to the growth of the negative balance of foreign economic activity, in particular, on goods trade. The stabilization of the national economy today directly depends on the state's export potential, on the development of export-oriented industries and the ability of individual subjects of foreign economic activity to meet the requirements of the international market. Therefore, the development of export activities is one of the priorities of the state.

Key words: foreign trade, commodity exports, export efficiency, international markets, export potential.

Постановка проблеми. Під час виходу на зовнішній ринок країна потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. З огляду на глобалізаційні виклики та сучасний стан економіки України, слід зауважити про необхідність інтенсифікації різних сфер виробництва з орієнтацією на міжнародний ринок. Хоча експортна діяльність України в останні роки динамічно розвивається і співпраця з іншими країнами має позитивний вплив на різні сфери діяльності, питання нарощування експортного потенціалу залишається актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експортної, завжди було популярне серед вітчизняних учених та науковців. Актуальні аспекти експортної діяльності у своїх працях розкривають

І.В. Багорова, І. Бураковський, В.М. Геєць, М.І. Дідківський, Н.А. Казакова, О.М. Кібік, В.О. Котлубай, Ю.В. Хаймінова та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення головних тенденцій експортної діяльності та перспектив її розвитку для України у зв'язку з важливістю цього виду діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах дестабілізації глобальних торговельних регуляторів, посилення невизначеності зовнішнього середовища і зростання конкуренції на світових ринках для економіки України набуває пріоритетності завдання щодо підвищення присутності вітчизняних експортерів на зарубіжних ринках. Протягом останніх років уряди багатьох країн не лише реалізують заходи щодо підтримки

реального сектору економіки, а й активізується підтримка національних експортерів з метою посилення їх конкурентних позицій на зарубіжних ринках. Ця проблематика особливо актуальна для України, рівень зовнішньої відкритості у сфері експорту якої в 2017 році становив 47,9%.

Експортний потенціал є індикатором розвитку економіки країни та її участі у міжнародному поділі праці. За підсумками 2017 року зростання експорту товарів становило 19,0%, що, безумовно, є позитивною тенденцією порівняно з 2015 та 2016 роками, коли падіння експорту становило відповідно 29,3% та 4,6%. Водночас за роки незалежності України реформування економічної політики, як правило, приводило до незадовільних результатів, за винятком років, які характеризувалися позитивною кон'юктурою на товари – ключові позиції вітчизняного експорту [4].

Для України значення розвитку експортного потенціалу посилюється після підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Формально тимчасове застосування розділу IV Угоди про асоціацію розпочалося з 1 січня 2016 року, але вже з квітня 2014 року було запроваджено механізм автономних торговельних преференцій з ЄС, які спростили доступ вітчизняних товарів на європейський ринок [5]. За даними Державної служби статистики України, протягом 2018 року Європейський Союз залишався ключовим торговельним партнером України, маючи питому вагу торгівлі товарами та послугами понад 40% від загального обсягу зовнішньоекономічної торгівлі України.

Протягом 2000-2017 років експорт України зріс майже у 2,9 разу (табл. 1), але з 2012 року спостерігалось його зменшення, причому в 2013 році – на майже 30%, що зумовлено окупацією частини

територій Донецької й Луганської областей, які до початку воєнного конфлікту забезпечували до 27% національного експорту, тим більше що товари, які експортувалися з цих територій, мали високу додану вартість [4].

Переважання в експорті традиційних для нашої держави видів економічної діяльності не можна однозначно оцінити негативно, адже свого часу вони були сформовані та розвинені в Україні з огляду на наявні порівняльні переваги. Основними проблемами економічної ситуації і передумовами проблем в зовнішньоекономічній діяльності є такі:

– за тривалий період часу не забезпечено ефективність вітчизняної економіки через диверсифікованість пропонуваних на зовнішніх ринках товарів, яка зменшує її залежність від шоків попиту на обмежену групу товарів;

за період реформування економіки України не відбулося необхідного оновлення і перебудови основних галузей – ключових експортерів, а ступінь зношення основних засобів у добувній промисловості в 2016 році становив 54,6%, у переробній – 76,4%, а загалом в економіці – 58,1% [4]. Водночас високоефективне виробництво на фізично та морально застарілому обладнанні нових високотехнологічних видів продукції є взагалі неможливим [3, с. 195].

Загальна динаміка зовнішньої торгівлі України відображає тенденції національної економіки, характерною рисою якої останнім часом є системна криза, пов'язана з військовим конфліктом із Росією, втратою окремих територій, глибокими соціально-політичними змінами. Тому тенденція до загального скорочення обсягів зовнішньої торгівлі є очікуваним та прогнозованим явищем. Значно повільніше відбуваються структурні зміни у зовнішній торгівлі у географічному розрізі (незва-

Таблиця 1

Реалізація експортного потенціалу України у 2000-2017 роках

Показник	Рік							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Експорт, млн. дол. США	51478	68460	68530	63312	54199	37859	36364	43199
Частка у світовому експорті, %	0,34	0,37	0,37	0,34	0,29	0,23	0,23	0,24
Експортна квота, %	37,7	41,9	38,9	34,4	40,0	41,8	38,98	40,1
Експорт на душу населення, дол. США	1117,9	1494,7	1505,2	1399,5	1204,4	844,6	818,3	976,8
Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці	1,59	1,63	1,54	1,36	1,65	1,93	1,84	1,79
Коефіцієнт ефективності експорту	31,80	35,10	37,70	39,10	28,20	19,50	21,17	23,20
Експорт основних видів продукції до ВВП, %								
Сільське господарство	7,68	8,25	10,47	9,64	12,92	16,11	17,04	17,92
Неблагородні метали	11,64	12,46	9,82	8,76	11,26	10,43	8,14	8,02
Хімічна продукція	2,51	3,31	2,86	2,21	2,71	2,36	1,46	1,37
Машинобудування	6,52	7,08	7,34	5,57	5,25	5,76	4,42	4,32
Частка української експортної продукції у світовому експорті, %								
Сільське господарство	0,77	0,81	1,12	1,02	0,99	0,97	1,01	1,12
Неблагородні метали	3,74	3,85	3,57	3,55	3,23	2,21	2,23	2,22
Хімічна продукція	0,20	0,27	0,26	0,20	0,18	0,10	0,08	0,09
Машинобудування	0,17	0,20	0,22	0,17	0,12	0,08	0,07	0,07

Джерело: складено автором за даними стат. бази даних ЮНКТАД [1]

жаючи на агресію, Росія залишається головним торговим партнером України). Але, незважаючи на значні проблеми, вже намітилися певні позитивні тенденції експорту товарів до ЄС (табл. 2).

Отже, як бачимо з таблиці, найбільшу частку в географічній структурі експорту в ЄС у 2017 році посідають: Польща –15,54% (зокрема, у структурі експорту в 2017 році були чорні метали, електричні машини, руди, шлаки і зола); Італія – 14,09% (чорні метали, зернові культури, жири та олії); Німеччина – 10,00% (електричні машини, насіння і плоди олійних культур, текстильний одяг, руди, шлаки й зола). І знову привертає увагу, що більшість в експорті до цих країн становили в основному сировинні групи товарів.

Додатковим фактором падіння експорту стала заборона Російською Федерацією на транзит товарів із України через свою територію. Таким чином, зниження у 2013-2016 рр. обсягів експорту товарів зумовлено низкою факторів, а саме: війною на сході держави; зміною цінової кон'юнктури на світовому ринку (падіння цін на головні позиції експорту України – чорний прокат (на 15,4%), зерно та залізну руду (45,6%) та добрива (9,6%); суттєвим скороченням економічних зв'язків із Російською Федерацією; загальною економічною ситуацією у світі. Однією із головних причин падіння обсягів імпорту є девальвація гривні.

Оскільки експорт товарів становить понад 85% в загальному обсязі експорту, то слід приділити більше уваги аналізу експорту саме цієї групи.

У таблиці 3 наведена статистична інформація щодо здійснення міжнародної торгівлі товарами у деяких регіонах України. Якщо порівнювати загальні річні цифри, то можна сказати, що експорт і імпорт товарів зростають із кожним роком,

але найбільше зростання обсягів за останні роки відбулося у 2017 році. Наприклад, експорт товарів зріс на 19%, а зростання імпорту товарів відбулося в більшому обсязі – на 26,4%.

За проаналізований період це найбільше зростання, бо у 2016 році порівняно з попереднім відбулося зменшення експорту, а зростання імпорту було лише 4,6%. А у 2018 році порівняно з 2017-м зростання зовнішньої торгівлі в обох напрямках було приблизно на 10% менше, ніж у попередньому році (експорт зріс на 9%, а імпорт – на 15%).

Слід відмітити м. Київ, який виокремлено в статистичній інформації як особливий суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності України. За проаналізований період він є лідером за показниками як експорту, так і імпорту серед регіонів України. На м. Київ припадає понад 20% експорту всіх товарів та близько 40% імпорту. Щоб виявити об'єктивні причини цього явища, слід більш ретельно проаналізувати структуру експорту та імпорту, використовуючи дані Головного управління статистики по м. Київ, але такі обсяги свідчать насамперед про концентрацію фінансових ресурсів.

За останні роки динаміка міжнародної торгівлі має, з одного боку, позитивний характер, зважаючи на поступове зростання її обсягів, але з іншого – негативний. Це зумовлено зростанням негативного сальдо зовнішньоекономічної діяльності, зокрема з торгівлі товарами. Так, у 2016 році сальдо становило майже –3000 млн. дол., у 2017 році – понад –6300 млн. дол., а в 2018 році – майже –9800 млн. дол., хоча ще у 2015 році експорт переважав над імпортом на 611 млн. дол.

Також зазначимо, що сьогодні Україна у межах зовнішньої торгівлі товарами співпрацює із 217 країнами світу (експортує до 191 країни, імпортує із 217

Таблиця 2

Географічна структура експорту товарів до ЄС, %

Країна	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Австрія	3,1	3,3	3,1	2,7	2,7	3,1
Болгарія	3,3	3,5	3,2	3,2	3,1	2,5
Великобританія	3,2	3,3	3,5	2,8	2,4	1,1
Іспанія	9,0	5,9	6,9	8,0	7,4	7,2
Італія	14,5	14,1	14,2	15,2	14,3	14,1
Кіпр	0,9	0,9	1,7	0,5	0,4	0,5
Нідерланди	4,9	6,2	6,5	7,0	7,4	9,6
Німеччина	9,6	9,6	9,4	10,2	10,6	10,0
Польща	15,1	15,2	15,6	15,2	16,3	15,5
Португалія	2,0	1,6	1,8	2,5	1,7	1,5
Румунія	3,2	3,3	3,4	4,4	5,3	4,8
Словаччина	3,9	4,5	3,9	3,6	3,5	3,7
Угорщина	8,8	9,3	8,9	7,0	7,8	7,6
Франція	3,2	4,1	3,1	3,8	3,4	2,4
Чехія	4,1	4,9	4,5	4,2	4,2	4,1
Інші країни	10,9	10,2	9,9	9,8	9,7	12,5

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [4]

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами України та деяких регіонів за 2015-2018 рр.

Регіони	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Експорт				
Україна, тис. дол.	38127149,7	36361711,2	43264736,0	47339935,2
Питома вага, %: м. Київ	22,9	23,6	22,5	21,6
Дніпропетровська обл.	16,8	16,1	16,3	16,3
Донецька обл.	9,7	9,4	10,2	10,2
Сумська обл.	1,6	1,5	1,6	1,7
Імпорт				
Україна, тис. дол.	37516443,0	39249797,2	49607173,9	57141041,5
Питома вага, %: м. Київ	38,6	41,1	40,0	41,2
Дніпропетровська обл.	8,6	8,8	9,3	9,2
Донецька обл.	3,2	2,8	4,1	3,9
Сумська обл.	1,1	1,1	1,1	1,3

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [4]

держав). Проте на сучасному етапі розвитку процес проникнення вітчизняних товаровиробників на іноземні ринки супроводжується великими проблемами та труднощами. Серед них можна виділити:

- високий рівень конкуренції: західні компанії створюють різноманітні бар'єри під час входу на їхній ринок, не дають можливості вітчизняним підприємствам конкурувати зі своєю продукцією на іноземних ринках;

- вагома частка морально та фізично застарілої техніки: непрацююче обладнання, недостатня технологічна та ресурсна гнучкість, низька впровадженість головних науково-технічних розробок у виробництво не дає змоги більшості промислових підприємств досягнути рівня виробництва, котрий би дав змогу витримувати конкуренцію з іноземними виробниками;

- високий рівень державного регулювання, що спричиняє потребу у узгодженні різних питань у відомствах, міністерствах, місцевих адміністраціях та передбачає чималі витрати часу та зусиль суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;

- низький рівень інноваційної привабливості; недостатній рівень захисту інтелектуальної власності, складність та тривалість процедури одержання охоронних документів [2].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, серед ключових пріоритетів у зовнішньоторговельній сфері з країнами ЄС, зокрема щодо її експортної компоненти, є необхідність: подальшого поглиблення рівня інтегрованості України у систему міжнародної технологічної кооперації; зменшення залежності експортного виробництва від імпорту товарів для проміжного споживання; розширення практики застосування заходів, спрямованих на просування експортної продукції України на європейських ринках; сприяння експорту, в тому числі за рахунок пільгового кредитування малого й середнього бізнесу.

Варто наголосити, що близько 40% експорту України постачається на ринок ЄС, а це означає,

що вітчизняні товари спроможні конкурувати на цьому ринку. Водночас підвищення експортної діяльності є можливістю залучити більше валютних надходжень до економіки України.

Найімовірніше, у майбутньому експортний потенціал України стимулюватиме зростання попиту з боку основних партнерів з країн ЄС, але варто зауважити, що подорожчання імпортової сировини для вітчизняних виробників та погіршення цінових умов торгівлі будуть обмежувати можливості нарощування експорту нашої держави. З огляду на те, що митні тарифи між Україною й ЄС будуть скасовані майже повністю, нетарифні бар'єри стануть основною перешкодою для розвитку торгівлі. Щоб їх подолати, наша держава стала на тривалий і складний, але необхідний шлях гармонізації законодавства з ЄС, який передбачає транспонування стандартів ЄС, скасування застарілих радянських норм, зміцнення інституціонального потенціалу та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. UNCTAD e-Handbook of Statistics Online. URL: <http://stats.unctad.org/handbook/> (дата звернення 23.04.2019).
2. Український експорт: підсумки 2016 року та погляд в майбутнє. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=5503> (дата звернення 15.02.2019).
3. Структурні зміни та економічний розвиток України / за ред. Л.В. Шинкарука. Київ, 2011. 696 с.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 04.05.2019 р.).
5. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС від 27.06.2014 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 10.04.2019 р.).

REFERENCES:

1. UNCTAD e-Handbook of Statistics Online. Available at: <http://stats.unctad.org/handbook/> (accessed 23 April 2019).

2. Ukrainskyi eksport: pidsumky 2016 roku ta pohliad v maibutnie [Ukrainian export: the results of 2016 and the view of the future] Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. Available at: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=5503> (accessed 15 February 2019).

3. Shynkaruk L. V. [2011] Strukturni zminy ta ekonomichnyi rozvytok Ukrainy [Structural

changes and economic development of Ukraine. Kyiv, p. 696.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 04 May 2019).

5. Uhoda pro Asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS vid 27.06.2014 r. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (accessed 10 April 2019).

Danilova Inessa

Senior Instructor at Department of Management
of Foreign Economic Activity and European Integration
Sumy National Agrarian University

Babak Andriy

Student
Sumy National Agrarian University

TRENDS AND PROSPECTS OF EXPORT ACTIVITIES DEVELOPMENT OF UKRAINE

It should be noted that Ukraine has a strong scientific and industrial potential, which, unlike most other countries of the world, does not have the appropriate institutional and financial support for moving to world markets, which, despite the available price and technical benefits, is not fully used. Export representation of Ukrainian's high-tech products in foreign commodity markets is poor.

Ukraine's export activity has been developing dynamically in recent years and cooperation with other countries has a positive impact on various fields of economic activity, the issue of increasing export potential remains relevant. The export potential is an indicator of the country's economic development and its participation in the international division of labor.

Today, Ukraine cooperates with 217 countries of the world (we have export to 191 countries and import from 217 countries) within the framework of foreign goods trade.

The article explores the development of foreign trade of Ukraine and the problems arising from export activities. Export activity is an indicator of the development of the country's economy and its participation in international economic relations, especially then global competition is increased. The general export trends and its geographical structure in the context of European Union countries are analyzed, which allows us to make more detailed estimation of the possibilities and difficulties to carry out export activities for Ukraine. Cooperation with the countries of the European Union in recent years gives Ukraine the opportunity to find its place more firmly on the international market.

About 40% of Ukraine's exports are supplied to the EU market, which means that domestic goods are able to compete in this market. At the same time, an increase in export activity is an opportunity to attract more foreign exchange earnings to the Ukrainian economy.

On the one hand, the dynamics of international trade is positive in recent years, given the gradual growth of its volume, but on the other hand it is negative. This is due to the growth of the negative balance of foreign economic activity, in particular, on goods trade.

The predominance of exports goods of traditional types of Ukrainian economic activity can not be unequivocally evaluated negatively, because of they were formed and developed in Ukraine in previous years, and especially it necessary to pay attention to comparative advantages. The main problems of the economic situation and the preconditions of problems in Ukraine foreign economic activity are the follows:

- over a long period of time the efficiency of the domestic economy has not been ensured due to the diversification of the goods offered on foreign markets, which reduces its dependence on demand shocks for a limited group of goods;
- during the long period of the reforming of the Ukrainian economy, there was no needs for the modernization and restructuring of the main industries-exporters.

If Ukraine use strengths and opportunities of its production complex, different enterprises from different branches and regions will be successful to overcome the threat, and turn the weaknesses into advantages. And vice versa the stabilization of the national economy today directly depends on the state's export potential, on the development of export-oriented industries and the ability of individual subjects of foreign economic activity to meet the requirements of the international market. Therefore, the development of export activities must be one of the priorities of the state.

СУЧАСНІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

MODERN GLOBALIZATION CHALLENGES FOR DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Досліджено теоретичні питання розвитку сучасної економіки в умовах глобалізаційних трансформацій, спричинених розгортанням Четвертої індустріальної революції. Аналіз стану наявного потенціалу розвитку науки та інновацій у глобальному середовищі засвідчив відсутність єдиного технологічного гегемона. Обґрунтовано важливість інноваційного відновлення національної промисловості з урахуванням основних напрямів Industry 4.0. Акцентовано на відчутних утратах Україною наявних конкурентних переваг. Результати порівняння України за міжнародним індексом конкурентоспроможності засвідчили суттєве відставання в її розвитку не лише від лідера рейтингу – Швейцарії, а й інших країн, зокрема Польщі. Такий висновок доводить необхідність заходів щодо збереження наявного інноваційного потенціалу в країні. Виокремлено основні напрями розвитку для України, які спроможні забезпечити інноваційні імпульси для інноваційно-індустріального відродження економіки.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційно-індустріальний розвиток, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, глобалізація, глобалізаційні виклики.

Исследованы теоретические вопросы развития современной экономики в усло-

виях глобализационных трансформаций, вызванных развертыванием Четвертой индустриальной революции. Анализ имеющегося потенциала развития науки и инноваций в глобальной среде показал отсутствие единого технологического гегемона. Обоснована важность инновационного восстановления национальной промышленности с учетом основных направлений Industry 4.0. Акцентировано на ощутимых потерях Украины имеющихся конкурентных преимуществ. Результаты сравнения Украины по международному индексу конкурентоспособности показали существенное отставание в ее развитии не только от лидера рейтинга – Швейцарии, но и других стран, в частности Польши. Такой вывод доказывает необходимость мероприятий по сохранению имеющегося инновационного потенциала в стране. Выделены основные направления развития для Украины, которые способны обеспечить инновационные импульсы для инновационно-индустриального возрождения экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационно-индустриальное развитие, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, глобализация, глобализационные вызовы.

УДК 336. 71

Дука А.П.

д.е.н., доцент, професор кафедри публічного управління та менеджменту організацій
Чернігівський національний технологічний університет

Старченко Г.В.

к.т.н., доцент, докторант
Чернігівський національний технологічний університет

The theoretical questions of the development of a modern economy in the conditions of globalization transformations caused by the unfolding of the Fourth Industrial Revolution (4IR, Industry 4.0) are researched. It is determined that global transformations lead to a change in the participation of countries in the structure of the world economy, which requires from each of them the development of a new mechanism of functioning with a view to overcoming the one-sided openness of the weak before the strong, preventing the isolation of economies, ensuring the convergence of transition economies to the higher level of the world hierarchy. The article reveals the challenges of globalization processes and their impact on the national economy. It is emphasized that in the process of distribution and redistribution of property, constant changes in the conditions of management in certain attractive sectors of the Ukrainian economy, Ukraine's loss of competitive advantages becomes tangible every year. Such a statement is based on the results of Ukraine's comparison of the international competitiveness index not only with the unconditional leader of the rating – Switzerland, but also Poland. The results of the comparison showed a significant lag in development and prove the need for decisive steps to maintain the existing innovation potential in the country in order to stop the slowing of the country's economy into the periphery of the world economy. The place of the national economy in the globalization processes is highlighted and the prospects of competitiveness of the country are summarized in the conditions of globalization. An analysis of the state of the existing potential for the development of science and innovation has shown the absence of a single technological hegemony in the global environment. The importance of innovative renewal of the national industry as a result of the development of Industry 4.0 in the global environment is substantiated. Such a conclusion gave grounds for distinguishing the main innovative directions of development for Ukraine that are capable of providing impulses for the innovation and industrial revival of the country's economy.

Key words: innovation, innovation development, innovation-industrial development, competitive advantages, competitiveness, globalization, globalization challenges.

Постановка проблеми. Однією із сучасних тенденцій розвитку суспільства є глобалізація, яка характеризує формування якісно нових взаємозв'язків в економіці, політиці, екології за рахунок підвищення мобільності капіталу, робочої сили, інформаційних потоків у світовому масштабі. Разом із тим глобалізація як явище не позбавлена протиріч та, перебуваючи у полі зору дослідників, отримала як прихильників, так і супротивників з огляду на перерозподіл участі країн у цьому процесі.

Справа у тім, що процес глобалізації являє собою доволі складне та суперечливе явище. Насамперед йдеться про об'єктивний характер даного явища у зв'язку з укріпленням міжнарод-

них інтеграційних процесів. Кожна з країн тією чи іншою мірою потребує участі у формуванні міжнародних зв'язків, оскільки не є автаркією у класичному розумінні даного терміна. Ситуація загострюється й тим, що у сучасній глобальній системі світу інформація відіграє все значнішу роль, модифікуючи практично всі боки економічного життя в епоху Четвертої промислової революції (Industry 4.0, 4IR). Сучасна економіка починає функціонувати як економіка, заснована на цифрових технологіях, формуючи потужний інформаційний та інформаційно-фінансовий сектор, упроваджуючи інформаційні технології в різні сфери суспільного життя. Четверта промислова революція змінює економіч-

ний фундамент і рушії зростання та конкурентоспроможності. Інновації, гнучкість і адаптація до змін стають ключовими компонентами розвитку, а не виключно ефективність та економія коштів на економічний успіх. У сучасному глобальному середовищі економіки, які зможуть швидше застосовувати нові ідеї, методи або продукти, матимуть суттєві переваги. Ось чому можливості належного використання інновацій спроможні прискорити зростання і розвиток для кожної економіки.

Глобальні трансформації зумовлюють зміну участі країн у структурі світового господарства, що вимагає від кожної з них розроблення нового механізму функціонування для подолання односторонньої відкритості слабших перед сильними, недопущення ізоляції економік, забезпечення сходження країн із перехідною економікою на більш високий щабель світової ієрархії. Саме тому приєднання України до європейських та світових інтеграційних процесів неможливе без урахування такого геополітичного вектора розвитку, як Industry 4.0, що значною мірою визначається сьогодишнім станом економіки України та її подальшим інноваційно-індустріальним розвитком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Ще М. Портер, окреслюючи можливості досягнення конкурентних переваг, прямо вказував, що їх досягнення можливе за рахунок інновацій, і тільки за рахунок постійних удосконалень є змога такі конкурентні переваги утримувати [1, с. 60-69]. Виокремлені К. Швабом [2] 23 технологічні напрями, які пов'язані з Четвертою промисловою революцією та побудовані на дії факторів (драйверів), що лежать у сферах фізики, біології та цифрових технологій, значно посилюють вимоги до ДіР та забезпечення країнами своїх конкурентних переваг.

Дослідженню впливу глобалізації на інноваційний розвиток національних економік, а також формування на цій основі конкурентних переваг, зокрема й унаслідок розгортання Четвертої промислової революції, присвячено праці значної плеяди науковців. Найбільшого поширення, зокрема, ці ідеї набули у працях Л. Бляхмана [3], В. Гесця [4], М. Денисенка [5], О. Панченко [6], Т. Фрідмана [7], Мін Ху [8] та багатьох інших.

Ураховуючи доробок дослідників, підвищення вимог до якості інновацій як основи досягнення стратегічних конкурентних переваг сьогодні не потребує додаткових доказів. Разом із тим потребують поглиблення дослідження імперативів інноваційного розвитку для України в умовах розгортання у глобальному середовищі Четвертої промислової революції.

Постановка завдання. Головною метою даної роботи є окреслення перспектив розвитку національної економіки в умовах глобальних викликів, спричинених розгортанням Четвертої промислової революції в глобальному вимірі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проголошення вектору євроінтеграції для подальшого розвитку національної економіки підкреслює участь України в глобалізаційних процесах. У сучасних умовах економічної глобалізації питання вибору стратегії інтеграції залишається найвідповідальнішим етапом її практичного втілення, що наголошено у наших попередніх дослідженнях [9].

Процес глобалізації базується на поєднанні національних економік (NEi) в єдину економічну систему (CES) й охоплює процес трансформації світової економіки у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних (IT), фінансово-економічних (FE), суспільно-політичних (SP), соціально-культурних (SC) взаємозв'язків і взаємозалежностей (рис. 1). Цей процес відбувається паралельно з інтенсифікацією інвестиційно-інноваційних потоків, розвитком світового ринку товарів і праці, формуванням інформаційного суспільства.

Інноваційний шлях розвитку національної економіки є запорукою її конкурентоспроможності та підвищення добробуту населення, тому сьогодні все більше підприємств вибирають інноваційні сфери діяльності, а держава намагається підтримати і фінансувати державні інноваційні проекти, які поліпшать стан вітчизняної економіки. Саме тому одним із найважливіших чинників ефективного функціонування та подальшого розвитку економіки України стає проведення державою послідовної інноваційної політики.

З огляду на те, що глобалізація стає об'єктивною умовою подальшого існування та розвитку суспільства, її наслідків неможливо уникнути, і вони загострили для України технічні, технологічні і структурні проблеми у розвитку національної економіки.

Глобалізація характеризується стрімким розвитком новітніх технологій, безперешкодним обміном досвідом та інформацією, сучасним програмним забезпеченням і, на думку Т. Фрідмана [7, с. 22-28], певною мірою «вирівняла ігровий майданчик для компаній-гравців», а отже, створила базові рівні можливості для кожного з них у доступі до нових знань.

Інновації, по суті, являють собою складову частину глобалізованої економіки. Створення інновацій дедалі більше зосереджується лише в тих видах діяльності, які за своїм історичним, науково-технічним, економічним та, зрештою, геополітичним станом мають конкурентні переваги. І саме тут поряд із позитивним впливом можуть проявлятися негативні наслідки глобалізації на рівні національних економік: подальша структурна деформація економіки, зниження рівня кваліфікації кадрів за рахунок відтоку за кордон висококваліфікованого персоналу, згортання виробництва, посилення імпортозалежності тощо. Це зумовлено тим, що сучасна конкуренція між країнами проявляється не стільки у відношенні капітальних ресурсів,

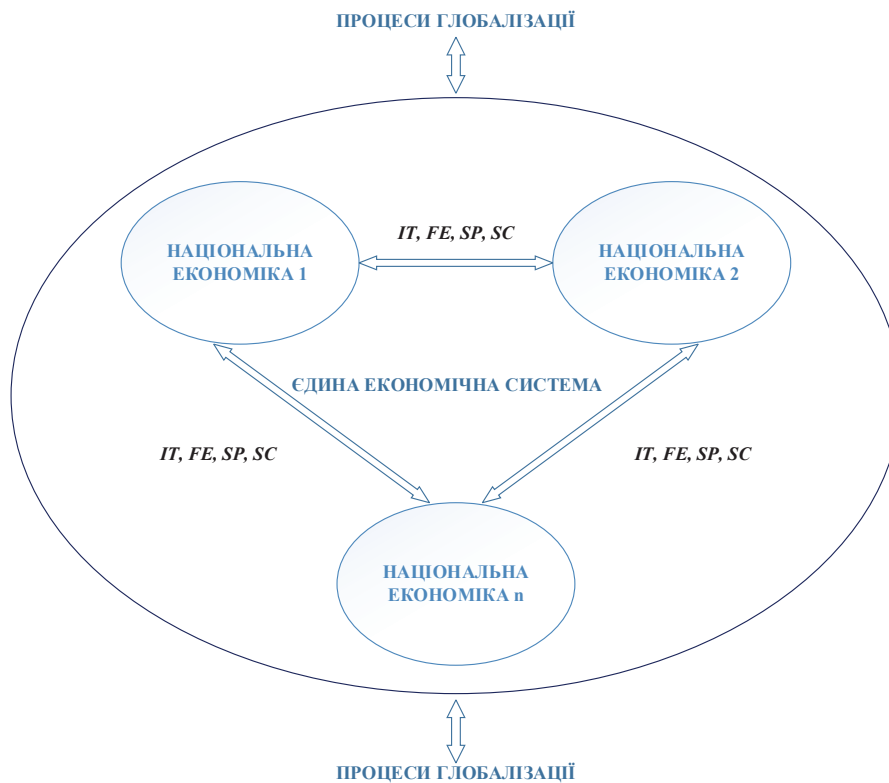


Рис. 1. Вплив глобалізації на розвиток сучасних економічних відносин

Джерело: сформовано на основі [10, с. 113]

матеріальних цінностей, скільки щодо спроможності розроблення та впровадження інновацій.

Інтенсивність процесів інновацій більшою мірою характеризується часткою інноваційно активних підприємств у їхній загальній кількості. Україна значно поступається за рівнем інноваційної активності більшості технологічних лідерів. Особливо гостро це питання стоїть унаслідок втрати Україною своїх позицій за цим показником у тих видах економічної діяльності, які прийнято відносити до конкурентних переваг України на світовому ринку. Так, у виробництві харчових продуктів в Україні лише 15,1% інноваційно активних підприємств, тоді як, наприклад, у Бельгії 59,4%, Великій Британії та Швейцарії – по 48,5%, Фінляндії – 48,0%, Бразилії – 43,8%, Німеччині – 41,1%. У металургійній промисловості в Україні лише 18,9% інноваційно активних підприємств, тоді як в Австрії – 68,9%, Нідерландах – 67,5%, Бельгії – 62,8%, Швейцарії – 54,5%, Франції – 53,6%, Великій Британії – 50,7% [11, с. 97].

В умовах активного розгортання 4IR відбувається посилення міждержавної конкуренції за всіма напрямками її взаємодії. Розвинені країни в основу свого розвитку ставлять високотехнологічні виробництва, а отже, глобалізація викликає підвищення вимог до якості інновацій та являє собою новий виток розвитку світогосподарських зв'язків, що базується вже не лише на технологіза-

ції, а більшою мірою на «діджиталізації» суспільного відтворення.

Асинхронність та диспропорційність освоєння різними країнами новітніх технологій призводить до переміщення геополітичної ваги на терези лідерів світового високотехнологічного виробництва. Саме вони є носіями нової глобальної моделі, яка характеризується такими рисами, як інтелектуалізація, інноваційний характер, соціалізація та екологізація виробництва і середовища життєдіяльності.

Слід відзначити, що трансформаційні процеси у глобальному технологічному середовищі зумовлюють відкриття «вікна можливостей», адже у різних пріоритетних напрямках світове лідерство сьогодні закріплено за різними країнами. Це означає, що сьогодні у світі немає єдиного технологічного гегемона. Так, США є лідерами у сфері біотехнологій та фармацевтики (понад 40% світового патентного фонду за цими напрямками), у галузі медичних технологій та нанотехнологій. Глобальне лідерство в галузі технологій охорони довкілля належить ЄС та Японії. У сфері технологій, що відносяться до електрики, лідером є Японія, у сфері ІКТ та електрики значні позиції має також Китай (відповідно 15,9% та 18,8% за системою РСТ). Частка України в глобальному патентному фонді в галузі фармацевтики (за системою РСТ) досягає 0,1%, в окремих технологічних сферах охорони довкілля та нанотехнологій – 0,09%,

для решти ж пріоритетних технологічних напрямів – 0,01-0,06% [11, с. 99, 101].

Історичний поступ економічного розвитку свідчить, що у 90-х роках ХХ ст. економіка України мала достатньо можливостей увійти у світовий простір постіндустріальних країн рівноправним партнером, оскільки володіла достатньою мірою розвинутим науково-технічним та інноваційним потенціалом. У 1990 р. в Україні зосереджувалося 6,5% світового науково-технічного потенціалу за чисельності населення, яке становило близько 0,1% світового [12, с. 35]. Значення показника чисельності науковців на 1 тис. зайнятого населення рівня України у 1990 р. становило 12. За даними Євростату, у 2016 р. частка науково-дослідного персоналу за секторами діяльності як% від загальної кількості зайнятого населення була в Ісландії (3,38%), Данії (3,18%), Норвегії (3,18%) та Фінляндії (3,04%); менше 1% – у Румунії (0,54%), Північній Македонії (0,61%), Кіпрі (0,87%), Сербії (0,91%), Туреччині (0,92%) [13]. Слід відзначити, що кількість дослідників зайнятого населення у цих країнах зростає з року в рік. У 2016 р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,60%, у тому числі дослідників – 0,39%. У 2017 р. ці аналогічні показники в Україні погіршилися та становили відповідно 0,58%, та 0,37% [14]. За даними 2016 р., частка обсягу витрат на ДіР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%). [13]. Таким чином, багато країн розглядають ДіР як важливу передумову для нарощування свого технологічного рівня та утримання конкурентних переваг. В Україні впродовж 1996-2017 рр. цей показник скоротився з 1,36% до 0,45% [14]. У цьому контексті слід погодитися з висновками [11, с. 82, 84, 86], що Україна на цьому фоні виглядає контрастом, демонструє у цілому знижувальний тренд фінансування ДіР до рівня, на якому вже вкрай проблематично утримувати глобальну конкурентоспроможність української науки, демонструє збільшення «інтелектуального розриву» між Україною та країнами-лідерами.

Можливими пріоритетними для України напрямками, з яких є змога поширювати інноваційні імпульси на інші сфери, можуть стати вироблення електроенергії з відновлювальних джерел енергії, органічного сільськогосподарського виробництва, виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, медичної техніки та поступове відновлення за такими технічними напрямками, як електротехніка, оптичні прилади, машинобудування та ін. Саме за цими напрямками найвищі

по Україні показники заявок на винаходи та світового патентного фонду (за системою РСТ), хоча й мізерні порівняно з іншими країнами. Разом із тим і ці можливості країна може остаточно втратити без змін в існуючій політиці економічного розвитку.

За даними офіційної статистики України, у 2017 р. найбільша кількість заявок від національних заявників належить до таких технічних напрямів: «Медична техніка» – (10,2%); «Аналіз біологічних матеріалів» – (8,6%); «Інші спеціальні машини» – (8,1%); «Вимірювання» – (6,6%); «Лікарські препарати» – (5,9%); «Харчова хімія» – (5,8%) та «Будівництво» – (5,2%) [14].

Аналізуючи можливості долучення до вироблення електроенергії з відновлювальних джерел енергії слід акцентувати, що в 2015 р. середньосвітова частка виробленої електроенергії з екологічно чистих відновлюваних джерел (без урахування гідроенергії) становила 5,98%. В ЄС – у середньому 16,62% (у т.ч. у Великій Британії – 22,97%, Італії – 23,4%, Іспанії – 24,92%, Німеччині – 27,43%; у Польщі – 12,69%). В Україні цей показник становить лише 0,93%. З іншого боку, за наявних в Україні можливостей для виробництва більш дорогої екологічно чистої та безпечної для споживання продукції, яка користується зростаючим попитом серед населення розвинених країн у виробництві продукції, у 2014 р. в Україні частка площ, зайнятих під органічне сільське господарство, становить лише 0,97%, тоді як у Німеччині – 6,27%, Данії – 6,31%, Швейцарії – 8,35%, Фінляндії – 9,31%, Швеції – 16,56% [11, с. 99, 101].

Сьогоднішні результати використання отриманого у спадок потенціалу економічного розвитку країни та її місця у світовому економічному просторі можна оцінити за Індексом глобальної конкурентоспроможності (ІГК). Україна з 2008 по 2017 р. знаходилася у числі країн, для яких характерним є перехід від «фактороорієнтованої економіки» до «економіки, орієнтованої на ефективність» [15, с. 38]. Разом із тим суттєвого погіршення для України у цілому зазнали підіндекси підсилення ефективності та фактори інноваційного потенціалу, а стійкою тенденцією до зменшення за період 2008-2017 рр. у значеннях рейтингів характеризуються такі фактори, як інституції, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, технологічна готовність, інновації. Зазначені зміни засвідчують можливу втрату перспектив у забезпеченні розвитку національної економіки.

За результатами звіту з конкурентоспроможності 2016-2017 рр. очолює рейтинг Швейцарія (5,81) вже восьмий рік поспіль, досягаючи рівнів вище, ніж у попередні роки. І хоча за підсумками 2018 р. свої позиції ця країна втратила, але залишається у п'ятірці лідерів конкурентоспроможності [16, с. 539]. Продовжують утримувати лідерські позиції за 2016-2017 рр. також Сінгапур (5,72),

США (5,70), Нідерланди (5,57), Німеччина (5,57), Швеція (5,53), Великобританія (5,49), Японія (5,48), Гонконг (5,48), Фінляндія (5,44) та Норвегія (5,44). Україна (4,00) посіла 85-ту позицію, втративши за рік шість позицій [15, с. 7].

Як свідчать представлені дані (рис. 2), Україна поступається Швейцарії за всіма складниками конкурентоспроможності, окрім розміру ринку. Постає Україна також Польщі практично за всіма складниками конкурентоспроможності, маючи переваги за інноваціями та ефективністю ринку праці.

Для глибшого розуміння суті подальших перспектив розвитку економіки України доцільно здійснити порівняння показника ВВП на душу населення, що засвідчує багатство країни, її можливості для забезпечення високого рівня життя та розвитку економіки. Розмір цього показника порівняно з основними країнами-лідерами суттєво поступається за значенням (у середньому майже у сім разів). За значенням цього показника Україна поступається також таким країнам, як Польща, Румунія, Угорщина (табл. 1).

Оцінити економічні перспективи України можна, порівнюючи її з певним «країновим еталоном», яким за Індексом конкурентоспроможності є Швейцарія. Як засвідчили результати порівняння, національна економіка суттєво поступається «еталону».

Для розрахунку подолання відставання у рівні розвитку України від рівня розвитку Швейцарії протягом найближчих п'яти років за умови, що економіка Швейцарії продовжить тенденцію щорічної зміни ВВП та зростатиме протягом цього періоду щорічно не більш як на 0,027%, складемо рівняння за середніми значеннями табл. 1:

$$GDP_{\text{укр}} \cdot (1 + p_{\text{укр}})^t = GDP_{\text{швейц}} \cdot (1 + p_{\text{швейц}})^t, \quad (1)$$

де $GDP_{\text{укр}}$, $GDP_{\text{швейц}}$ – обсяги ВВП у розрахунку на одну особу відповідно в Україні та Швейцарії, при цьому $GDP_{\text{швейц}} = 7,3 \cdot GDP_{\text{укр}}$; t – 5 років; $p_{\text{укр}}$, $p_{\text{швейц}}$ – темпи економічного зростання в Україні та Швейцарії, при цьому $p_{\text{швейц}} = 0,0027$.

Отже, отримаємо: $(1 + p_{\text{укр}})^t = 7 \cdot (1 + 0,0027)^5$, звідки $p_{\text{укр}} = 47,66\%$.

Таким чином, щоб досягти рівня розвитку Швейцарії у найближчі п'ять років за умови, що темп розвитку Швейцарії залишатиметься без суттєвих змін, Україні необхідно забезпечити щорічне зростання ВВП на душу населення на рівні не меншому за 47,66%. Аналогічні розрахунки для порівняння з Польщею засвідчують необхідність забезпечення щорічного зростання ВВП на душу населення на рівні не меншому за 29,68%.

Порівняння даних за цими країнами за основними компонентами конкурентоспроможності дає змогу обґрунтувати висновок про нагальну необхідність активізації впровадження ефективніших виробничих процесів, підвищення якості інновацій, підтримання здатності використовувати наявні технології у підприємницькому секторі.

Оцінюючи необхідні темпи подолання відставання національної економіки від розвинених країн, варто мати на увазі, що незначні темпи зростання останніх (приблизно 1,5-2,5%) відбуваються на тлі насичення основних потреб та задоволення основного попиту населення товарами, продукцією та послугами, а також досягненням значного рівня продуктивності праці. В Україні наявні значні потреби та незадоволений власним технологічно застарілим виробництвом попит, що зумовлює нарощення імпорту, а отже, це фактично сприяє економічному розвитку інших країн. Указані причини зумовили наявність негативних явищ в економічному та соціальному житті країни, що

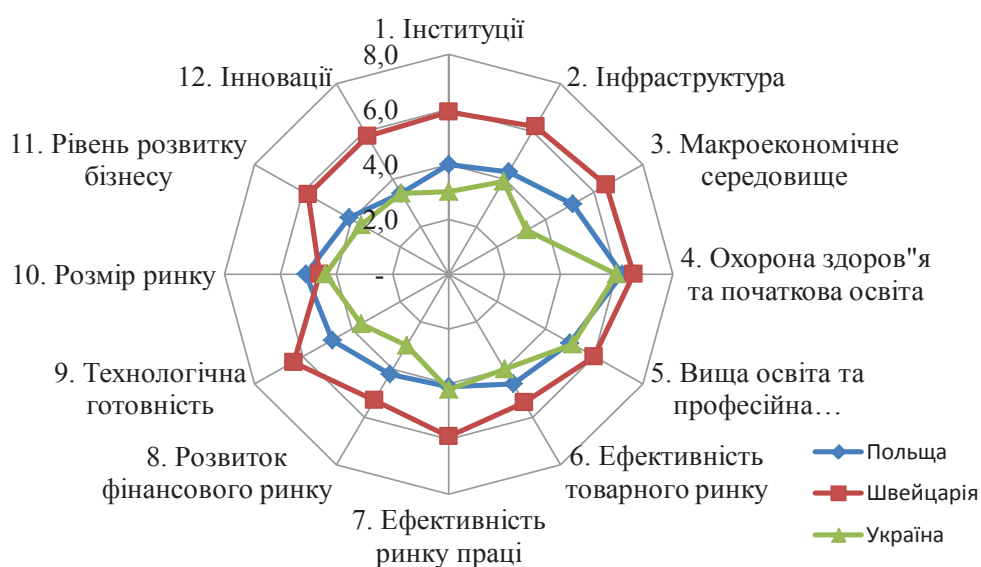


Рис. 2. Порівняння профілів конкурентоспроможності Швейцарії, Польщі та України за ІГК 2016-2017 рр.

Джерело: сформовано на основі [15, с. 298-299, 332-333, 350-351]

Таблиця 1

Порівняння ВВП України та окремих країн у розрахунку на одну особу (дол. США за ПКС 2011 р.) та зростання ВВП на душу населення (% річних)

Країна	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП України та окремих країн у розрахунку на одну особу (тис. дол. США за ПКС 2011 р.)									
Чеська Республіка	19,3	21,2	25,8	28,4	28,4	29,1	30,6	31,3	32,6
Польща	11,3	14,7	17,2	21,8	23,6	24,4	25,3	26,1	27,3
Угорщина	15,3	18,0	22,5	22,4	23,1	24,2	25,0	25,7	26,8
Румунія	10,4	10,4	14,5	17,5	19,1	19,8	20,7	21,8	23,5
Швейцарія	46,3	50,8	52,8	55,9	56,5	57,2	57,3	57,4	57,4
США	39,5	46,0	49,8	49,4	51,0	51,9	53,0	53,4	54,2
Швеція	31,1	36,9	41,2	42,9	43,5	44,2	45,7	46,6	46,9
Великобританія	28,7	33,3	37,2	36,4	37,4	38,3	38,8	39,3	39,8
Україна	5,1	4,8	7,2	7,8	8,3	8,2	7,5	7,7	7,9
Зростання ВВП на душу населення (% річних)									
Чеська Республіка	6,3	4,6	6,4	2,0	-0,5	2,6	5,1	2,4	4,0
Польща	6,8	5,7	3,5	3,9	1,5	3,4	3,9	3,1	4,8
Угорщина	1,6	4,5	4,6	0,9	2,4	4,5	3,6	2,5	4,3
Румунія	7,4	2,5	4,8	-2,2	3,9	3,8	4,4	5,4	7,9
Швейцарія	-0,2	3,4	2,5	1,9	0,7	1,2	0,1	0,3	-0,0
США	1,5	2,9	2,4	1,7	1,0	1,8	2,1	0,7	1,5
Швеція	3,5	4,6	2,4	5,1	0,4	1,6	3,4	1,9	0,8
Великобританія	2,2	3,3	2,4	0,9	1,4	2,3	1,5	1,2	1,1
Україна	-11,5	7,0	3,5	4,6	0,2	-1,1	-9,4	2,7	3,0

Джерело: розраховано за даними [17]

надає кризі перманентного характеру, як-то: низький рівень ринкової інфраструктури; формування у громадськості негативного образу реформ та високий ступінь суспільної недовіри; неефективна структура економіки індустріального типу з переважанням виробництва сировинних товарів та неринкових послуг; низька продуктивність праці; висока енергоємність та екологічна небезпечність виробництва з високим ступенем зносу; низький рівень інвестування в людський капітал; низький рівень платіжної дисципліни; збільшення боргового навантаження на економіку; висока диференціація населення за рівнем доходів; катастрофічні втрати конкурентних переваг у галузі високих технологій через ігнорування необхідності спрямування масованих зусиль на підтримку фундаментальної науки; неефективна структура зовнішньої торгівлі; відплив умів та капіталів з України; незначний ступінь інтернаціоналізації економічних, політичних, технологічних, наукових, соціальних та культурних процесів.

Це означає, що основним напрямом реалізації економічної політики має стати інноваційне оновлення національного виробництва, але на практиці цей напрям не знаходить належного втілення.

Зрештою, ефективність використання наявного потенціалу щодо інноваційної та інвестиційної діяльності суттєво впливає на міжнародні позиції України, усвідомлення ролі яких є важливим аргументом для прийняття рішень в умовах глобалізації.

Основним завданням розвитку економіки України у цих умовах є трансформація моделі економічного зростання – інноваційно-індустріального

розвитку для завершення структурної перебудови економіки і прискорення темпів економічного зростання, досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом забезпечення відновлення продукції і технологій, збільшення експорту високотехнологічної продукції в його загальній структурі, повніше використання наявних конкурентних переваг, поступове забезпечення необхідних темпів імпортозаміщення, розумне використання всіх необхідних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Вступ світової економіки в епоху Четвертої промислової революції, про яку активно дискутують на Всесвітньому економічному форумі, означає настання періоду поглиблення системних змін не лише в технологіях виробництва, а й усієї системи людських відносин, пов'язаних з економічною діяльністю. У провідних країнах світу, які є безперечними лідерами розвитку світової економіки у цілому, відбувається посилення впливу науки, освіти та інноваційних процесів на економічний розвиток. Саме такий підхід визначатиме у найближчі десятиліття тренди розвитку світової економіки.

Україна сьогодні, на превеликий жаль, залишається осторонь більшості процесів структурних змін у світовому господарстві, що значною мірою визначається послабленням за більшістю параметрів її науково-освітнього та інноваційного потенціалу. Це призводить до гальмування необхідних якісних інноваційних зрушень в економіці, що наочно демонструє профіль України за індексом глобальної конкурентоспроможності. У разі

продовження таких тенденцій країні реально загрожує втрата частини тих ринків, на яких вона сьогодні ще спроможна утримувати конкурентні переваги, та призведе до зростання обмежень у включенні до процесів міжнародної кооперації і залучення іноземних інвестицій, а також ще більшої втрати своїх позицій серед країн світу.

За таких умов на перше місце повинні бути винесені питання селективного імпортозаміщення з орієнтацією на несировинні, переробні та високотехнологічні види промислової діяльності шляхом відновлення виробництва та налагодження нових виробництв з якісно вищим технологічним рівнем. Тому інноваційна політика за умов нових глобалізаційних викликів повинна передусім спрямовуватися на створення нової промислової бази для економіки, стимулювання попиту на інноваційну продукцію, селективну підтримку перспективних інновацій у рамках напрямів Industry 4.0, масштабне технологічне оновлення та модернізацію на цій основі існуючих підприємств, а також на залучення інвестицій у нові високотехнологічні підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ. Москва : Междунар. отношения, 1993. 896 с.
2. Klaus Schwab. The Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum. 2016. 184 p.
3. Бляхман Л.С. Новая индустриализация: сущность, политико-экономические основы, социально-экономические предпосылки и сопровождение. *Проблемы современной экономики*. 2013. № 4 (48). С. 44-53.
4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Геєця та ін. ; НАН України. Київ, 2015. 336 с.
5. Денисенко М.П., Гречан А.П. Глобалізація та її вплив на інноваційний розвиток України. *Проблеми науки*. 2005. № 1. С. 47-52.
6. Панченко О.М. Сучасні інноваційні процеси: чинники та особливості організації в умовах глобалізації. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. № 3 (11). С. 200-206.
7. Friedman Tomas L. The World Is Flat: a Brief History of the Twenty-First Century. New York : Picador/Farrar, Straus and Giroux : Distributed by Holtzbrinck Publishers, 2007. 660 p.
8. Min Xu, Jeanne M. David & Suk Hi Kim. The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges. *International Journal of Financial Research*. 2018. Vol. 9. № 2. P. 90-95. URL: https://www.researchgate.net/publication/323638914_The_Fourth_Industrial_Revolution_Opportunities_and_Challenges (дата звернення: 27.03.2019).
9. Дука А. Інноваційний вимір глобалізації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2008. Вип. 99-100. С. 64-68.
10. Старченко Г.В. Драйвери інноваційного розвитку економіки на рівні проектно-орієнтованих організацій. *Colloquium-journal*. 2019. № 9 (33). С. 112-115.

11. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України. Аналітична доповідь / В. Сіденко (кер. проекту) та ін. Київ : Заповіт, 2017. 182 с. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_svit_ecovom_Annotation.pdf (дата звернення: 22.04.2019).

12. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України. *Економіка України*. 2006. № 8. С. 35-40.

13. EUROSTAT. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database> (дата звернення: 23.04.2019).

14. Статистична інформація. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.04.2019).

15. The Global Competitiveness Report 2016–2017. *Всесвітній економічний форум*. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2016-2017/> (дата звернення: 25.04.2019).

16. The Global Competitiveness Report 2018. *Всесвітній економічний форум*. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (дата звернення: 29.04.2019).

17. World Development Indicators. URL: <http://wdi.worldbank.org/tables> (дата звернення: 27.03.2019).

REFERENCES:

1. Porter M. (1993). *Mezhdunarodnaya konkurentsia* [International competition]. M.: Mezhdunar. otnosheniya. 896 p. (in Russian)
2. Klaus Schwab. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum. 184 p.
3. Blyakhman L.S. (2013). Novaya industrializatsiya: sushchnost', politiko-ekonomicheskie osnovy, sotsial'no-ekonomicheskie predposylki i soprovozhdenie [New industrialization: essence, political – economic foundations, social – economic prerequisites and support]. *Problemy sovremennoj ekonomiki*. Vol. 4 (48). p. 44-53.
4. *Innovacijna Ukrayina 2020* [Innovative Ukraine 2020]: nacional'na dopovid' (2015). V.M. Geyecz' (Ed.), NAN Ukrayiny, Kyiv. 336 p (in Ukrainian)
5. Denysenko M.P., Hrechak A.P. (2005). Hlobalizatsiia ta yii vplyv na innovatsiinyi rozvytok Ukrainy [Globalization and its impact on the innovative development of Ukraine]. *Problemy nauky*. No. 1. Pp. 47-52.
6. Panchenko O.M. (2011). Suchasni innovacijni procesy: chynnyky ta osoblyvosti orhanizatsiji v umovax hlobalizatsiji [Modern innovative processes: factors and features of the organization in the conditions of globalization]. *Visnyk Zaporiz'koho nacional'noho universytetu*. No. 3 (11). Pp. 200-206.
7. Friedman Tomas L. (2007). *The World Is Flat: a Brief History of the Twenty-First Century*. New York : Picador/Farrar, Straus and Giroux : Distributed by Holtzbrinck Publishers. 660 p.
8. Min Xu, Jeanne M. David & Suk Hi Kim. (2018). The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges. *International Journal of Financial Research*. Vol. 9, No. 2; Pp. 90-95. Available at: https://www.researchgate.net/publication/323638914_The_Fourth_Industrial_Revolution_Opportunities_and_Challenges (accessed 27 March 2019).

9. Duka A. (2008). Innovatsiyni vymir hlobalizatsii [Innovative Dimension of Globalization]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*. Vol. 99-100. Pp. 64-68.

10. Starchenko G.V. (2019). Drayveryi innovatsionnogo rozvitiya ekonomiki na urovne proektno-orientovannyih organizatsiy. [Drivers Of Innovative Development Of The Economy At The Level Of Project-Oriented Organizations] *Colloquium-journal*. No. 9 (33), ECO-NOMICS. Vol. 8, 2019. Pp. 112-115.

11. *Strukturni transformatsii u svitovii ekonomitsi: vyklyky dlia Ukrainy [Structural Transformations in the World Economy: Challenges for Ukraine]*. Analitichna dopovid. (2017). V. Sidenko (Ed.). Kyiv: Zapovit, 182 p. Available at: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_svit_ecovom_Annotation.pdf (accessed 22 April 2019).

12. Petryna M. (2006). Bazovi umovy stvorennia innovatsiinoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy [Basic condi-

tions for creating an innovative model for Ukraine's economy development]. *Ekonomika Ukrainy*. No. 8. Pp. 35-40.

13. EUROSTAT. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database> (accessed 23 April 2019).

14. Statystychna informatsiia. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (accessed 23 April 2019).

15. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2016-2017/> (accessed 25 April 2019).

16. The Global Competitiveness Report 2018. World Economic Forum. Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (accessed 29 April 2019).

17. World Development Indicators. Available at: <http://wdi.worldbank.org/tables> (accessed 27 March 2019).

Duka Anastasiia

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Department of Public Administration and Organizations' Management
Chernihiv National University of Technology

Starchenko Grygoriy

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Doctoral Student of Department of Public Administration
and Organizations' Management
Chernihiv National University of Technology

MODERN GLOBALIZATION CHALLENGES FOR DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Formulating the goals of the article. The world is at the cusp of the fourth industrial revolution. The globalization and the competitiveness are forcing companies to rethink and to innovate their production processes following the new paradigm so-called «Industry 4.0». The theoretical questions of the development of a modern economy in the conditions of globalization transformations caused by the unfolding of the Fourth Industrial Revolution (4IR, Industry 4.0) are researched. It is determined that global transformations lead to a change in the participation of countries in the structure of the world economy, which requires from each of them the development of a new mechanism of functioning with a view to overcoming the one-sided openness of the weak before the strong, preventing the isolation of economies, ensuring the convergence of transition economies to the higher level of the world hierarchy.

The main goal of this work is to outline the prospects for the development of the national economy in the context of global challenges caused by the deployment of the fourth industrial revolution in the global dimension.

Methodology. Proceeding from the goal, the article sets and resolves the following tasks:

- to evaluate the main innovative results that are characteristic for the modern development of Ukraine and to determine the possible reserves of the revival of industry in Ukraine;
- analyze the ratings of key global competitiveness leaders.
- to compare the competitiveness profiles of Ukraine with the main leaders and to identify the range of «lagging».

To accomplish the above tasks, the following scientific methods were used: scientific research and generalization for determining the main directions of innovation development; a comparative method in the process of analyzing the Global Competitiveness Report.

Results. The article reveals the challenges of globalization processes and their impact on the national economy. It is emphasized that in the process of distribution and redistribution of property, constant changes in the conditions of management in certain attractive sectors of the Ukrainian economy, Ukraine's loss of competitive advantages becomes tangible every year. Such a statement is based on the results of Ukraine's comparison of the international competitiveness index not only with the unconditional leader of the rating - Switzerland, but also Poland.

Practical implications. The results of the comparison showed a significant lag in development and prove the need for decisive steps to maintain the existing innovation potential in the country in order to stop the slowing of the country's economy into the periphery of the world economy. The place of the national economy in the globalization processes is highlighted and the prospects of competitiveness of the country are summarized in the conditions of globalization. An analysis of the state of the existing potential for the development of science and innovation has shown the absence of a single technological hegemony in the global environment. It has been argued that without significant innovations, Switzerland's (global competitiveness leader over the past 8 years) development in Switzerland over the next 5 years, provided that the pace of development of Switzerland remains unchanged, Ukraine needs to ensure annual GDP growth per capita at least equal to 47.66%. Similar calculations for comparison with Poland testify to the need to ensure annual GDP growth per capita at a level not less than 29.68%.

Value (originality). The importance of innovative renewal of the national industry as a result of the development of Industry 4.0 in the global environment is substantiated. Such a conclusion gave grounds for distinguishing the main innovative directions of development for Ukraine that are capable of providing impulses for the innovation and industrial revival of the country's economy.

АНАЛІЗ ПРИЧИН, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ANALYSIS OF REASONS, INFLUENCING ON AVOIDING TAX PAYMENT

У статті розглянуто таке негативне явище, як ухилення від сплати податків, його сутність та основні ознаки. Проаналізовано податковий режим, у якому доводиться працювати підприємствам, та його види. Розглянуто податковий тиск на підприємство та його вплив на явища ухилення від сплати податків. Діяльність підприємств націлена на отримання найбільшого прибутку, тоді як повноцінна сплата податків зменшує його обсяг, саме тому керівники підприємств намагаються сплачувати менші суми обов'язкових платежів до державного бюджету країни, що призводить до збільшення рівня тіньової економіки та порушення економічної безпеки держави. Разом із формуванням, розвитком та реформуванням системи оподаткування з'явилися й різноманітні причини, якими керуються платники податків під час прийняття рішення щодо ухилення від оподаткування. Здебільшого причини ухилення від сплати податків виникають саме через існуючу соціально-економічну ситуацію в країні, тому автором розглянуто та класифіковано можливі причини ухилення від сплати податків.

Ключові слова: ухилення від сплати податків, ознаки ухилення від сплати податків, податковий режим, податковий тиск, причини ухилення від сплати податків.

В статті розглянуто таке негативне явище, як ухилення від сплати податків, його сутність та основні ознаки. Проаналізовано податковий режим, у якому доводиться працювати підприємствам, та його види. Розглянуто податковий тиск на підприємство та його вплив на явища ухилення від сплати податків. Діяльність підприємств націлена на отримання найбільшого прибутку, тоді як повноцінна сплата податків зменшує його обсяг, саме тому керівники підприємств намагаються сплачувати менші суми обов'язкових платежів до державного бюджету країни, що призводить до збільшення рівня тіньової економіки та порушення економічної безпеки держави. Разом із формуванням, розвитком та реформуванням системи оподаткування з'явилися й різноманітні причини, якими керуються платники податків під час прийняття рішення щодо ухилення від оподаткування. Здебільшого причини ухилення від сплати податків виникають саме через існуючу соціально-економічну ситуацію в країні, тому автором розглянуто та класифіковано можливі причини ухилення від сплати податків.

его сущность и основные признаки. Проанализирован налоговый режим, в котором приходится работать предприятиям, и его виды. Рассмотрены налоговое давление на предприятие и его влияние на явления уклонения от уплаты налогов. Деятельность предпринимателей нацелена на получение наибольшей прибыли, в то время как полноценная уплата налогов уменьшает ее объем, именно поэтому руководители предприятий пытаются уплачивать меньшие суммы обязательных платежей в государственный бюджет страны, что приводит к увеличению уровня теневой экономики и нарушению экономической безопасности государства. Вместе с формированием, развитием и реформированием системы налогообложения появлялись и разнообразные причины, которыми руководствуются налогоплательщики при принятии решения относительно уклонения от налогообложения. По большей части причины уклонения от уплаты налогов возникают именно из-за существующей социально-экономической ситуации в стране, поэтому автором рассмотрены и классифицированы возможные причины уклонения от уплаты налогов.

Ключевые слова: уклонение от уплаты налогов, признаки уклонения от уплаты налогов, налоговый режим, налоговое давление, причины уклонения от уплаты налогов.

УДК 336.228

Єніна А.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
митної справи та оподаткування
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

The article considers such a negative phenomenon as tax evasion, its essence and main features. The tax regime in which enterprises and its types have to work was also analyzed. The tax pressure on the enterprise and its influence on the phenomena of tax evasion are considered. The activity of entrepreneurs is aimed at obtaining the greatest profit, while full payment of taxes reduces its volume, which is why business leaders try to pay smaller amounts of mandatory payments to the state budget, which leads to an increase in the level of the shadow economy and violation of the state's economic security. At the macro level, this phenomenon leads to insufficient cash flow to the budgets of various levels and, as a result, insufficient funding of state expenditures aimed at the development of the social sphere. Thus, without sufficient funding from the state, such vital components of public life as: education of children of preschool age, compulsory secondary education, higher education, medicine, protection and protection of the rights, freedoms and legitimate interests of the individual, national security, culture, protection environment, support for low-income and disabled people and many others. The presence of tax evasion and the shadow economy harbors potential threats to the financial security of the country, the national economy, and has a negative effect on the system of resource allocation. Along with the formation, development and reform of the tax system, various reasons emerged that guide taxpayers when deciding on tax evasion. The lack of the necessary financial resources leads to the fact that enterprises in every possible way avoid paying taxes. This situation is closely related to the concept of "tax regime", i.e. on the one hand, it determines its essence, and on the other, it is the tax regime that influences the decision of the heads of enterprises regarding the payment of taxes. For the most part, the causes of tax evasion arise precisely because of the existing socio-economic situation in the country, because the author has considered and classified possible causes of tax evasion.

Key words: tax evasion, signs of tax evasion, tax regime, tax pressure, causes of tax evasion.

Постановка проблеми. Ухилення від сплати податків є серйозною проблемою для будь-якої держави, наслідки якої відображаються передусім на соціальній та економічній ситуації в країні. На макрорівні дане явище призводить до недостатнього надходження грошових коштів до бюджетів різних рівнів і, як наслідок, недостатнього фінансування витрат держави, спрямованих на розвиток соціальної сфери. Таким чином, без достатнього фінансування з боку держави залишаються такі життєво необхідні складники суспільного життя, як навчання дітей дошкільного віку, обов'язкова середня освіта, вища освіта, медицина, захист і охорона прав, свобод та законних інтересів особистості, національна безпека, культура, охорона довкілля, підтримка малозабезпечених верств

населення і людей із фізичними вадами та багато інших. Наявність ухилення від сплати податків і тіньової економіки таїть у собі потенційні загрози фінансовій безпеці країни, національній економіки, негативно впливає на систему розподілу ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема, пов'язана з моніторингом сплати податків, податковим навантаженням, ухиленням від сплати податків, займалися такі відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Г. Агарков, М. Азаров, М. Аллінгам, О. Амоша, В. Білоус, А. Бланк, А. Бодюк, В. Вишневський, А. Воронкова, В. Геєць, В. Дедекаєв, О. Десятнюк, А. Єлисеєв, Т. Єфименко, А. Зрелов, Ю. Іванов, А. Крисоватий, М. Кучерявенко, Л. Липник, В. Мельник, П. Мельник, Т. Рева, А. Сандмо, А. Соколовська,

А. Скрипник, Д. Стігліц, А. Тарангул, О. Турчинов, Т. Юткіна та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз впливу податкового навантаження підприємства на прийняття рішення стосовно ухилення від сплати податків та виявлення різноманітності причин ухилення від сплати податків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки – це потужний економічний інструмент, покликаний регулювати економіку країни у цілому і підприємства зокрема. Крім того, вони впливають на прийняття керівниками підприємств як поточних, так і стратегічних рішень, які ніколи не приймаються без урахування майбутніх податкових зобов'язань. Фахівці, що аналізують податкове законодавство і його поточні зміни, своєчасно та правильно обчислюють податкові зобов'язання, надають керівнику варіанти раціоналізації оподаткування. Таким чином, фахівцеві з оподаткування необхідно правильно вибрати варіанти податкового планування, беручи до уваги всі лазівки й відмінності законодавства, а керівнику прийняти ефективне рішення, здійснення якого не призведе до небажаних наслідків. Англійський суддя лорд Самнер у промові в 1928 р. сказав: «Ураховуючи ті відмінності, які встановлює законодавець в податкових правилах, негоже піддавати санкціям або моральному осуду тих, хто використовує ці відмінності з користю для себе» [9]. Аналізуючи чинне українське законодавство у сфері оподаткування, фахівці та керівники підприємств використовують усі його неточності на свою користь. При цьому не можна стверджувати, що вони не мають рації або ведуть нечесну гру. Метою керівника і власника будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, оскільки бажання отримати більшу вигоду лежить в основі підприємницької діяльності. Однак необхідно враховувати, що якщо основна мета підприємства – отримання прибутку, то всі операції повинні у своїй суті переслідувати цю мету, а її відсутність означає оскаржувані дії керівництва.

Таким чином, податкове планування на підприємстві має проводитися не як основна діяльність, пов'язана з мінімізацією платежів до бюджету, а як допоміжний етап на шляху до отримання максимального прибутку. Під податковим плануванням розуміється система заходів суб'єктів господарювання, спрямованих на максимальне використання можливостей чинного законодавства для законної оптимізації (раціоналізації) податкових платежів [6 с. 15]. Серйозною проблемою є динамічність і запутаність податкового законодавства, тому платникам податків дуже складно правильно трактувати законодавчі акти. Із цієї причини виникає проблема розмежування понять «уникнення податків» (tax avoidance) і «ухилення від оподаткування» (tax evasion). Д. Тихонов та Л. Липник відзначають, що ухилення від оподаткування практично екві-

валентне незаконному податковому плануванню, тоді як уникнення податків відповідає законному податковому плануванню [11, с. 73]. Г. Агарков під поняттям «ухилення від сплати податків» розуміє фінансово-економічні операції, які не мають ділової мети і спрямовані на отримання необґрунтованої податкової вигоди [1, с. 35]. В. Вишневський та А. Веткін увели поняття «відхід від сплати податків», в якому розглядають уникнення й ухилення від оподаткування [2, с. 62].

Однак і уникнення податків, і ухилення від оподаткування призводять до одних і тих самих наслідків для держави – зменшення фінансування діяльності законодавчої, судової та виконавчої гілок влади, допомоги знедоленим і підтримки малозабезпечених верств населення. Крім того, несплата податків призводить до проблем не лише в громадській сфері, а й в економічній: зростання корупції в країні, відтоку капіталу за кордон, нечесної конкуренції серед підприємств, які здійснюють свою діяльність в одній економічній сфері.

Виходячи з викладеного вище, під ухиленням від сплати податків можна розуміти навмисні дії платника податків, спрямовані на зменшення сум податкових зобов'язань до бюджетів та державних цільових фондів із використанням незаконних прийомів і методів податкової мінімізації, метою яких є отримання необлікованих додаткових грошових коштів для задоволення власних потреб, і такі дії завдають шкоди соціуму. Ухилення від сплати податків характеризується такими ознаками:

- навмисні активні або пасивні дії (бездіяльність);
- дії, спрямовані на зменшення податкових зобов'язань;
- незаконні прийоми і методи зменшення податкових платежів;
- дії, які призводять до ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів значних сум грошових коштів;
- метою дій є отримання необлікованих грошових коштів для власної вигоди;
- дії завдають шкоди соціально-економічному розвитку країни.

Необхідно відзначити, що умисел платника податків, навмисність його дій мають передумови і з'являються через те, що фізичні та юридичні особи сприймають податки як частину доходу (прибутку), який вилучається, тоді як його можна було б обміняти на певні індивідуальні блага або на розвиток бізнесу. В умовах занепаду національної економіки і розвитку світової кризи суспільство сприймає людину, яка ухиляється від сплати податків, не як злочинця, а як талановитого підприємця.

Відсутність необхідних фінансових ресурсів призводить до того, що підприємства всіяко уникають сплати податків. Такий стан тісно пов'язаний із поняттям «податковий режим», тобто, з одного

боку, визначає його сутність, а з іншого – саме податковий режим впливає на рішення керівників підприємств щодо сплати податків. Сутністю податкового режиму є те, що саме він як сукупність норм і правил оподаткування створює умови для ведення або легальної економічної діяльності, або відходу підприємств у податкову «тінь». Під податковим режимом розуміється порядок правового регулювання податкових відносин, зумовлений предметом і методом податкового права, що виражається в певному взаємозв'язку економіко-правових засобів і створює конкретне відношення платників податків до існуючої системи оподаткування, порядку сплати податків, їх розміру. Соціально-економічними ознаками податкового режиму є такі:

- має нормативно-правове закріплення;
- являє собою порядок правового регулювання, який складається з юридичних засобів і характеризується їх взаємозв'язком;
- певним чином регламентує податкові відносини;
- створює конкретний рівень задоволення інтересів суб'єктів податкового права у сфері ведення економічної діяльності на тій чи іншій географічній території.

Кожен податковий режим може мати такі характеристики:

- види діяльності, для яких цей податковий режим призначений (або види діяльності, для яких виключається його застосування);
- умови обов'язкового або альтернативного застосування;
- критерії, які описують призначення даного податкового режиму і обмеження щодо його здійснення;
- склад обов'язкових платежів (податків, зборів, страхових внесків), які сплачуються в рамках кожного податкового режиму;
- «сумісність» даного податкового режиму з іншими в господарській діяльності підприємства, тобто можливість застосування декількох податкових режимів.

Що стосується сукупності податкових режимів, які функціонують або можуть функціонувати, то їх можна класифікувати так:

1) м'який – менше 10% податкового навантаження на валовий прибуток, існує в офшорах і забезпечує інтереси виробників, для нього характерне мінімальне податкове навантаження, він дає можливість активно розвиватися, отримувати надвисокий прибуток, але не сприяє наповнюваності бюджетів різних рівнів;

2) ліберальний – 10-20% податкового навантаження на валовий прибуток, існує в спеціальних економічних зонах, забезпечує мінімальний баланс інтересів між державою і підприємствами, характерне незначне податкове навантаження,

дає можливість активно розвиватися, отримувати високий прибуток і водночас забезпечує наповнюваність бюджетів різних рівнів;

3) економічно обґрунтований – 20-40% податкового навантаження на валовий прибуток, існує в стабільному ринковому середовищі, забезпечує баланс інтересів між виробниками і державою, характерне суттєве податкове навантаження, але при цьому він дає можливість підприємствам розвиватися, вести діяльність у рамках закону, отримувати достатній прибуток і водночас забезпечує наповнюваність бюджетів різних рівнів;

4) незбалансований – 40-80% податкового навантаження на валовий прибуток, існує в авторитарних, недемократичних, неринкових економіках, не забезпечує баланс інтересів між виробниками і державою, характерне високе податкове навантаження на підприємства, не дає можливості розвиватися, отримувати прибуток, змушує підприємства виходити за рамки законодавчого поля, і водночас такий режим не сприяє наповнюваності бюджетів різних рівнів;

5) критично незбалансований – понад 80% податкового навантаження на валовий прибуток, існує в кризових економіках, призводить до закриття підприємств, виводу фінансових активів за кордон, не забезпечує наповнюваність бюджетів різних рівнів [4, с. 123].

На основі наведеної класифікації доцільно ввести поняття «лояльність податкового режиму», яке виражає ступінь партнерських відносин суб'єктів господарювання та держави, прийняття існуючої податкової системи, коректне, лояльне ставлення до неї. Необхідно відзначити, що перші два види податкового режиму можна віднести до «лояльних», останні два – до «нелояльних», тобто таких, що не сприяють розвитку підприємства, ускладнюють його діяльність у фінансово-економічній сфері. Безумовно, саме економічно обґрунтований податковий режим може бути визначений як такий, що найбільш сприяє балансу інтересів держави і підприємств, оскільки, з одного боку, забезпечує наповнюваність бюджетів, а з іншого – дає можливість розвиватися суб'єктам господарювання.

Виходячи з викладеного вище, можна зробити висновок, що основним критерієм податкового режиму є податкове навантаження і його вплив на діяльність підприємства. Під податковим навантаженням розуміється узагальнена кількісна та якісна характеристика впливу обов'язкових платежів на фінансовий стан підприємств.

Слід виділити основні фінансово-економічні показники, на які податки мають найбільший вплив:

- прибуток, який безпосередньо змінюється під впливом податків;
- фінансові інвестиції, безпосередньо пов'язані з формуванням основних фондів. Інвестиційна

діяльність, як правило, здійснюється за рахунок прибутку, відповідно, цей показник безпосередньо пов'язаний із розмірами податків;

- власний капітал, який формується за рахунок прибутку підприємства і акціонерного капіталу. Дані види капіталу мають безпосереднє відношення до оподаткування;

- вартість основних фондів, які, з одного боку, оподатковуються в момент їх придбання, а з іншого – податкове навантаження впливає на можливість їх відтворення.

Виходячи з викладеного, впливає, що підприємці зацікавлені у сплаті найменших сум податків і зборів. Окрім впливу обов'язкових платежів на фінансово-економічні показники, існує ще низка причин, які спонукають платників податків до прийняття рішення в бік відходу від сплати податків (для уникнення або ухилення від оподаткування). Вчені [5; 7; 8] і фахівці з питань безпеки та правової охорони [10; 12] виділяють економічні, політичні, технічні, правові та морально-психологічні причини, що породжують дане явище. Однак, розглядаючи ухилення від сплати податків не тільки як загрозу фінансовій та економічній безпеці країни, а й як антисоціальне явище, слід виділити такі причини, що мають соціальне походження, й умовно розділити їх на дві групи: об'єктивні, не залежні від лояльності платника податків до існуючої податкової системи, а зумовлені зовнішнім середовищем, і суб'єктивні, які відображають ставлення платника податків до обов'язку сплачувати податки і збори. Суб'єктивні причини, своєю чергою, можна розділити на матеріальні й ідеологічні.

Об'єктивні причини:

- пов'язані з погіршенням фінансового стану бізнесу і населення, яке призводить до загального зниження рівня життя деяких груп соціуму нижче межі виживання. Це пов'язано з кризовими явищами економіки країни: занепадом виробництва, обміном грошової одиниці країни на іноземну валюту з метою її накопичення, вивезенням капіталу за межі країни. Збільшується кількість збиткових підприємств. Отже, фінансове становище платників податків часто є визначальним чинником скоєння податкових правопорушень. Якщо платник податків порівнює користь від ухилення з можливими наслідками і з матеріального погляду несплата податків себе виправдовує, то, швидше за все, він не буде їх сплачувати. До того ж чим вище ставка податку, тим сильніше бажання ухилитися від його сплати, тому що одержувана корисність значно збільшується;

- пов'язані з проведеною податковою політикою й особливостями податкової системи. Громадяни не в змозі контролювати всі витрати бюджету. Рівень потреб збільшується, а коштів на реалізацію певних планів і програм виявляється недостатньо, тому держава змушена збільшувати

рівень оподаткування. Результатом таких дій є збільшення податкового навантаження на бізнес і населення. Саме зайве податкове навантаження і виступає важливим чинником під час прийняття рішення щодо ухилення від сплати податків. Окрім того, збільшується кількість пілг, що надаються певним категоріям, наближеним до влади платникам. За рахунок несплачуваних ними податків зменшуються надходження до бюджетів, тому все навантаження перекладається на інших платників податків;

- пов'язані з регулюючою функцією податків, коли з їхньою допомогою держава проводить соціальну або економічну політику. Особи, незадоволені політичною ситуацією в країні, шляхом невиконання положень податкового законодавства демонструють певне протистояння пануючій владі. Рівень податкової дисципліни залежить від загальної політичної ситуації в країні. У періоди різкого загострення кризи державної влади відзначається різке зменшення збирання податків через масове невиконання платниками податків своїх обов'язків;

- пов'язані з недотриманням принципу справедливості під час побудови податкової системи. Тобто платники податків, що знаходяться в однаковому економічному становищі, не завжди сплачують однакові суми податків;

- пов'язані з лобіюванням інтересів певних груп платників податків. Якщо платники податків помічають і розуміють факт лобіювання владою інтересів окремих груп платників податків без видимих економічних і соціальних причин, у них виникає бажання захистити інтереси свої та своїх працівників, які залишилися без захисту лобістів. Такі платники вважають себе обділеними і вишуковують різні варіанти зменшення податкових виплат. Наприклад, йдуть тим самим шляхом, тобто кошти, накопичені шляхом ухилення від сплати податків, вкладають у лобіювання необхідних їм законів, рішень. Представники органів влади, які переслідують при цьому свої особисті цілі, приймають необхідні для лобістів закони або вносять певні зміни до чинних законів, тим самим узаконюючи деякі схеми ухилення від сплати податків і створюючи лазівки в законодавстві для уникнення податків;

- пов'язані з недостатньою захищеністю посадових осіб органів контролю під час виконання ними службових обов'язків. На жаль, порушники податкового законодавства намагаються впливати на працівників податкової служби під час проведення ними перевірок суб'єктів господарювання, прийняття рішень шляхом здійснення психологічного тиску, пропозиції матеріальної винагороди, залякування, фізичної розправи і т.д.

Суб'єктивні причини ідеологічного характеру:

- негативне ставлення до існуючої податкової системи. Нелояльна податкова система багато

в чому не стимулює виробників, а, навпаки, підштовхує до приховування прибутку. Платник податків не поважає систему, яка не поважає його як платника, не враховує його можливості зі сплати податків. Підприємці не довіряють владним структурам, вони не задоволені якістю послуг, що надаються державою, і не впевнені, що грошові кошти, що потрапляють до бюджету за рахунок сплати податків, використовуються за призначенням;

– низький рівень податкової культури населення. Податкова система держави ще молода, недостатньо розвинена, бракує кваліфікованих фахівців. Більшість платників податків сприймає податки тільки як вилучений у них дохід і не розуміють, з якою метою вони їх сплачують. Ця проблема може виникнути через брак або відсутність інформації, недостатню освіченість людей у сфері оподаткування, несприйняття податкової системи у цілому;

– відсутність моральної відповідальності за ухилення від сплати податків. Передусім це пов'язано з тим, що чинним законодавством передбачена тільки фінансова, адміністративна та кримінальна відповідальність за порушення у сфері оподаткування. При цьому за несвоєчасну сплату податків або ведення господарської діяльності з незначними порушеннями передбачена тільки фінансова та адміністративна відповідальність. А нормами Кримінального кодексу України передбачено покарання саме за ухилення від сплати податків, що призвело до ненадходження до бюджету країни коштів, яке полягає у стягненні штрафних санкцій і в деяких випадках конфіскації майна і заборони займати певні посади. Однак у жодному законодавчому акті не передбачено моральної відповідальності за вчинення такого злочину у сфері господарської діяльності, що завдає шкоди соціуму, як ухилення від сплати податків;

– несприйняття платниками податків законодавства у сфері оподаткування. Це зумовлено тим, що податкові органи асоціюються у платників податків із ворогами, які вилучають частину їхнього прибутку. Вирішенням цієї проблеми було б створення позитивного іміджу податкових органів серед платників податків за допомогою засобів масової інформації.

Суб'єктивні причини матеріального характеру:

– корислива мотивація грає не останню роль у порушенні податкового законодавства. Однак не всі такі дії мають особисту мотивацію. Кошти, приховані від оподаткування, досить часто використовуються на розвиток бізнесу, нестандартне вирішення проблемних ситуацій (хабар), виплату заробітної плати, премій сумлінним працівникам, допомогу співробітникам, що потрапили в скрутне становище, і т.д.;

– корисливі цілі особистості. Платник податків має тільки свої корисливі цілі, отримання вигоди

для задоволення особистих потреб. Особистість податкового злочинця відрізняється низкою особливостей, наприклад високим рівнем освіти, активністю та ініціативністю у вирішенні низки питань, кмітливостю, стресостійкістю. Крім того, даній особистості притаманна девіантна поведінка, яка проявляється у відхиленні від універсальних правових принципів, визначає неможливість або небажання існувати в системі загальноприйнятих цінностей. Такий платник податків орієнтується тільки на себе, демонструє неповагу до соціальних, суспільних, правових, моральних, політичних, етичних норм, які створені не для себе самих [3].

Висновки з проведеного дослідження.

На жаль, платники податків, які приймають рішення про ухилення від сплати податків, не замислюються про наслідки таких дій. Хоча, в першу чергу, негативні явища, породжені цим явищем, впливають саме на платників та членів їхніх сімей. Несплата громадянами і підприємствами податків і зборів порушує стійкість бюджетної політики, обмежує можливість фінансування соціальних програм. Через ухилення від сплати податків відбувається злиття нових економічних структур із кримінальною діяльністю, зростає злочинність, тому що значна частина прихованих від оподаткування коштів знаходять своє місце в кримінальному, «чорному» секторі економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК :

1. Агарков Г.А. Противодействие налоговой системы теневой экономической деятельности / под. ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург : Институт экономики Уро РАН, 2007. 278 с.
2. Вишневський В.П. Методологічні основи вдосконалення оподаткування підприємств : автореф. дис. ... доктора екон. наук : 08.06.01. Донецьк, 1998. 34 с.
3. Девіантна поведінка як основа юридичної відповідальності. *Кібер Ленінка* : веб-сайт. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/deviantna-povedinka-yak-osnova-yuridichnoyi-vidpovidalnosti> (дата звернення: 27.05.2019).
4. Економічні проблеми чорної металургії України : монографія / С.С. Аптекар та ін. ; за заг. ред. О.І. Амоші. Донецьк, 2005. 383 с.
5. Жестков С.В. Правовые основы налогового планирования. Москва, 2002. 141 с.
6. Иванов Ю.Б., Карпова В.В., Карпов Л.Н. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментов : монография. Харків : ІНЖЕК, 2006. 272 с.
7. Иванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізіма А.Я. Податковий менеджмент. Київ : Знання, 2008. 525 с.
8. Иванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система. Київ : Атіка, 2006. 920 с.
9. Мельник Д.Ю. Налоговый менеджмент. Москва : Финансы и статистика, 1999. 352 с.
10. Причини ухилення від сплати податків : веб-сайт. URL: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58686.doc.htm (дата звернення: 21.05.2019).

11. Тихонов Д., Липник Л. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 253 с.

12. Український ресурс по безпеці : веб-сайт. URL: <http://kiev-security.org.ua/b/x232/ch8p1.shtml#2> (дата звернення: 15.05.2019).

REFERENCES:

1. Agarkov G.A. (2007) Protivodeystvie nalogovoy sistemy tenevoy ekonomicheskoy deyatel'nosti [Countering the tax system of shadow economic activity]. Ekaterinburg: Institut ekonomiki Uro RAN (in Russian).

2. Vyshnevs'kyj V.P. (1998) Metodologichni osnovy vdoskonalennja opodatkuwannja pidpryjemstv [Methodological bases for improvement of taxation of enterprises] (PhD Thesis), Donetsk (in Ukrainian).

3. Deviantna povedinka jak osnova jurydychnoji vidpovidalnosti [Deviant behavior as the basis of legal liability] Kiber Leninka : Availabel at: <https://cyberleninka.ru/article/n/deviantna-povedinka-yak-osnova-yuridichnoyi-vidpovidalnosti> (accessed 27 May 2019).

4. Amoshy A.Y. (2005) Ekonomichni problemy chornoji metalurhiji Ukrajinu: monoghrafija [Economic problems of ferrous metallurgy of Ukrainians: monograph], Donetsk (in Ukrainian).

5. Zhestkov S.V. (2002) Pravovyye osnovy nalogovogo planirovaniya [Legal basis of tax planning], Moskva (in Russian).

6. Ivanov Yu.B., Karpova V.V., Karpov L.N. (2006) Nalogovoe planirovanie: printsipy, metody, instrumentariy : monografiya [Tax planning: principles, methods, tools: monograph], Kharkiv (in Russian).

7. Ivanov YU.B., Krysovatty A.I., Kizyma A.Ya. (2008) Podatkovyy menedzhment [Tax management], Kiev (in Ukrainian).

8. Ivanov YU.B., Krysovatty A.I., Desyatnyuk O.M. (2006) Podatkova systema [The tax system], Kiev (in Ukrainian).

9. Mel'nyk D.YU. (1999) Nalohovyy menedzhment [Tax Management], Moscow (in Russian).

10. Prychyny ukhylennja vid splaty podatkiv [Reason for tax evasion] Availabel at: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58686.doc.htm (accessed 21 May 2019).

11. Tikhonov D., Lipnik L. (2004) Nalogovoye planirovaniye i minimizatsiya nalogovykh riskov [Tax planning and minimization of tax risks], Moscow (in Russian).

12. Ukrayins'kyj resurs po bezpetsi [Ukrainian SecurityResource] Availabel at: <http://kiev-security.org.ua/b/x232/ch8p1.shtml#2> (accessed 15 May 2019).

Yenina Anastasiia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Customs Affairs and Taxation
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ANALYSIS OF REASONS, INFLUENCING ON AVOIDING TAX PAYMENT

The purpose of the article. Tax evasion is a serious problem for any state, the consequences of which affect, first of all, the social and economic situation in the country. At the macro level, this phenomenon leads to insufficient cash flow to the budgets of various levels and, as a result, insufficient funding of state expenditures aimed at the development of the social sphere. Thus, without sufficient funding from the state, such vital components of public life as: education of children of preschool age, compulsory secondary education, higher education, medicine, protection and protection of the rights, freedoms and legitimate interests of the individual, national security, culture, protection environment, support for low-income and disabled people and many others. The presence of tax evasion and the shadow economy harbors potential threats to the financial security of the country, the national economy, and has a negative effect on the system of resource allocation.

Methodology. The article analyzed tax evasion, the influence of the tax regime of an enterprise on the decision-making regarding tax evasion, and also classified the reasons for tax evasion.

Results. According to the analysis of the concept of tax evasion, the main signs of tax evasion have been derived, which emphasize the taxpayer's focus on obtaining additional unaccounted funds for satisfying their own needs or developing business and investing, and also focused on the intentional nature of this phenomenon. The analysis of the causes and evasion of tax evasion allowed us to generalize and systematize the classification of the causes, motives and factors influencing the decision-making by taxpayers to evade paying them. In the proposed classification, objective, independent of the taxpayer (economic and legal) and subjective, generated by the taxpayer's attitude to the existing tax system or the desire to enrich themselves (material and ideological) reasons are highlighted.

Practical implications. The definition of the "tax evasion" definition, unlike the existing ones, takes into account the orientation of taxpayers to receive additional unaccounted funds for their own needs, also focused on the intention of the act and punishment for such actions and noted that these actions harm society and economic security of the state on the one hand, and on the other - allow the company to invest the saved money in the development of industry, and helps management of tax payment monitoring. The classification of causes and factors that encourage taxpayers to make decisions on tax evasion, unlike those described earlier, are of social origin of an objective (economic and legal) nature, which do not depend on the attitude of the taxpayer to the obligation to pay them, and the subjective (ideological) and material) nature, highlighting the attitude of the payer to the obligation to pay and reflect the desire for material enrichment.

Value. Unfortunately, taxpayers who make decisions on tax evasion do not think about the consequences of such actions. Although, in the first place, the negative phenomena generated by this phenomenon are reflected in payers and members of their families. Non-payment by citizens and enterprises of taxes and fees violates the stability of the budget policy, limits the possibility of financing social programs. Due to tax evasion, a merger of new economic structures with criminal activity occurs, crime increases, because a significant part of the taxation of funds hidden in it finds its place in the criminal, "black" sector of the economy.

КОНЦЕПТУАЛЬНА ПОСЛІДОВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ ТА МІСЦЕ У ЦИХ ПРОЦЕСАХ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

CONCEPTUAL SEQUENCE OF FORMATION OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE STATE AND PLACE IN THESE PROCESS OF TECHNOLOGICAL COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY

У статті висвітлено аспекти технологічної конкурентоспроможності з позиції економічної безпеки в розрізі її науково-технологічної, інноваційної, інноваційно-інвестиційної компонент. Установлено проблему науково-технологічної безпеки в системі технологічної конкурентоспроможності економіки. Наведено підходи до державного регулювання, за яких простежуються зв'язки між науково-технологічною безпекою та технологічною конкурентоспроможністю національного господарства. Розглянуто сутнісно-змістову характеристику технологічної конкурентоспроможності. Охарактеризовано інструменти державного регулювання для підвищення технологічної конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Обґрунтовано ключові підходи до вибудовування системи управління технологічною конкурентоспроможністю. Розроблено алгоритм концептуальної послідовності формування міжнародної конкурентоспроможності держави та визначено місце у цих процесах технологічної конкурентоспроможності економіки.

Ключові слова: технологічна конкурентоспроможність, економіка, державне регулювання, економічна безпека, науково-технологічна безпека.

В статье освещены аспекты технологической конкурентоспособности с позиции

экономической безопасности в разрезе ее научно-технологической, инновационной, инновационно-инвестиционной компонент. Установлена проблема научно-технологической безопасности в системе технологической конкурентоспособности экономики. Приведены подходы к государственному регулированию, при которых прослеживаются связи между научно-технологической безопасностью и технологической конкурентоспособностью национального хозяйства. Рассмотрена сущностно-содержательная характеристика технологической конкурентоспособности. Охарактеризованы инструменты государственного регулирования для повышения технологической конкурентоспособности в условиях глобализации. Обоснованы ключевые подходы к выстраиванию системы управления технологической конкурентоспособностью. Разработан алгоритм концептуальной последовательности формирования международной конкурентоспособности государства и определено место в этих процессах технологической конкурентоспособности экономики.

Ключевые слова: технологическая конкурентоспособность, экономика, государственное регулирование, экономическая безопасность, научно-технологическая безопасность.

УДК 330.341.12:330.34(477)

Зайченко В.В.

к.н.держ.упр., доцент

Центральноукраїнський національний технічний університет

Technological competitiveness is the leading component of the competitiveness of the national economy, which characterizes the modernity and progressiveness of the technologies used, the degree of their spread in the economy and society, the quality of the production system, attraction and implementation, availability and accessibility of resource support, the effectiveness of the use of innovative technological results. The purpose of the article is to study the system of forming the international competitiveness of the state and the place in these processes of technological competitiveness of the economy. The article highlights aspects of technological competitiveness from the standpoint of economic security in the context of its scientific, technological, innovative, innovative and investment component. The problem of scientific and technological security in the system of technological competitiveness of the economy has been established. The approaches to state regulation are given, under which there are links between the scientific and technological security and the technological competitiveness of the national economy. The essential and informative characteristics of technological competitiveness are considered. Characterized by government regulation tools to increase technological competitiveness in the context of globalization. Justified Key approach to building a management system of technological competitiveness. An algorithm for the conceptual sequence of the formation of the international competitiveness of the state and the place in these processes of technological competitiveness of the economy has been developed. The result of the study is the identification of the place, role and significance of the technological competitiveness of the national economy in the conceptual sequence of the formation of international competitiveness. So, the development of the economy should be based on the optimization and innovativeness of the structure of the economy, which will contribute to achieving the highest rates of economic growth and raising the standard of living.

Key words: technological competitiveness, economics, state regulation, economic security, science-technological security.

Постановка проблеми. Технологічна конкурентоспроможність – категорія складна, мульти-системна і полігалузева. Отже, її забезпечення потребує ретельного планування й узгодженості державної політики на різних рівнях управління, у різних функціональних сферах, галузевих підсистемах тощо. Саме це зумовлює критичну важливість комплексного стратегічного підходу до планування і реалізації державної технологічної політики в руслі формування конкурентоспроможності, а саме розроблення системної характеристики державної політики управління технологічною конкурентоспроможністю економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню системних характеристик технологічної конкурентоспроможності економіки присвятила свої праці О. Ляшенко. Проблема науково-технологічної безпеки в системі технологічної конкурентоспроможності економіки набула поширення й у дослідженнях М. Денисенка та С. Бреуса. Аналіз конкурентоспроможності економіки країни висвітлюється у працях О. Шнипка. Проте питання формування концептуальної послідовності формування міжнародної конкурентоспроможності держави та місце у цих процесах технологічної конкурентоспроможності економіки залишається недостатньо розкритим.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження формування концептуальної послідовності формування міжнародної конкурентоспроможності держави та визначення місця у цих процесах технологічної конкурентоспроможності економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна державна політика забезпечення інноваційно-технологічної безпеки є однією з умов здатності економіки протидіяти ризикам і загрозам у частині більш якісної й технологічно оснащеної продукції конкурентів. А це шлях до конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, а отже, і національного господарства.

Саме тому слушно розглядати аспекти технологічної конкурентоспроможності з позиції економічної безпеки чи її науково-технологічної, інноваційної або ж інноваційно-інвестиційної компонент. Саме таку форму подання системних характеристик технологічної конкурентоспроможності економіки використовує О. Ляшенко та ін. у праці «Економічна безпека та національна конкурентоспроможність в умовах глобалізації» [5, с. 113-114].

Беззаперечно, що науково-технологічна чи інноваційно-інвестиційна компоненти економічної безпеки значною мірою визначають здатність економіки конкурувати та витримувати конкуренцію на зовнішньому і внутрішньому ринках [4, с. 104]. Але важливо розуміти й те, що питання безпеки локалізуються навколо протидії ризикам та загрозам (зниженню інноваційної активності, втраті інноваційно-технологічного потенціалу, занепаду інфраструктури інноваційної діяльності, погіршенню інтелектуально-кадрового потенціалу, витоку інформації про перспективні розробки і т. ін.), тоді як питання конкурентоспроможності мають ширший діапазон і стосуються інноваційно-технологічного розвитку, реалізації інноваційного потенціалу держави, причому не лише у сфері економіки, а й суспільно-політичного життя, соціальної системи, якості буття і праці людей, іміджу та інвестиційної привабливості країни.

Проблема науково-технологічної безпеки в системі технологічної конкурентоспроможності економіки набула поширення й у дослідженнях М. Денисенка та С. Бреуса. Так, науковці у власних дискурсах доходять висновку, що науково-технологічна безпека – ключовий вектор політики забезпечення економічної безпеки держави за глобальної конкурентоспроможності і визначає здатність як товаровиробників, так і країни у цілому конкурувати на сучасних світових ринках високотехнологічної продукції (товарів, робіт, послуг).

Зв'язки між науково-технологічною безпекою та технологічною конкурентоспроможністю національного господарства простежуються за таких принципів (підходів) державного регулювання, як: узгодження і тісний зв'язок інвестицій з інноваціями, високе цільове призначення та ефек-

тивність науково-технічних робіт і витрат на їх фінансування, становлення ключових елементів мінімізації ризиків інноваційно-технологічної діяльності, орієнтація на відтворювальний тип виробництва, інтеграція до міжнародного науково-технологічного простору, широкомасштабний розвиток інформаційних технологій, досягнення оптимально-природного рівня імпортозалежності внутрішнього ринку [2, с. 227].

Вочевидь, що таке бачення має якнайширшу підтримку в науково-експертних колах. Хоча певної дискусійності в контексті технологічної конкурентоспроможності може набувати аспект імпортозалежності, адже в стратегії досягнення технологічного лідерства багато успішних країн розпочинали власну політику з імпорту передових технологій, наслідування високотехнологічних країн, придбання патентів і свідоцтв та ін. Отже, все ще слабким економікам із нереалізованим інноваційно-технологічним потенціалом важливо орієнтуватися на структурні характеристики в імпорті та досягати успіхів імпортозаміщення передусім у сегменті споживчих товарів (послуг), у тому числі за рахунок нарощування імпорту технологій, устаткування й обладнання з високим рівнем сучасності.

«Така політика орієнтується не лише на зміцнення позицій вітчизняного виробника, нарощування обсягів виробництва і збуту, витіснення продукції некритичного імпорту, а й на забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни», – зазначає О. Шнипко. При цьому, оскільки на зовнішніх ринках країни конкурують результатами власного виробництва (які за природних умов мають більш-менш рівну собівартість), то перемога залежить від конкурентних переваг, які здебільшого зводяться до таких трьох аспектів: 1) вартість виробництва та застосування новітніх технологій; 2) якість протекціонізму і регулювання експортно-імпортних процесів; 3) рівень оплати праці та політика формування кадрового потенціалу [6, с. 113-114].

Потрібно відзначити, що поняття конкурентоспроможності країни у цілому дискусійне. У наукових дослідженнях із проблем конкурентоспроможності ширшого поширення набула конкурентоспроможність економіки країни. Із політичного погляду національна економіка тут лише окремий складник. Іншими компонентами конкурентоспроможності слугують інтернаціоналізація, уряд, фінанси, інфраструктура, менеджмент, наука та технології, соціально-гуманітарні показники [7, с. 120-124].

На думку автора, зазначене є, навпаки, аргументами на користь того, що технологічну конкурентоспроможність слід розглядати дещо ширше, ніж лише як обсяги та міру впровадження сучасних передових технологій в економіці. Тут слід також

вести мову й про застосування, впровадження і поширення технологій та технологічних рішень у системі державного управління, у фінансовому секторі, у функціонуванні інфраструктурних елементів, науково-освітньому середовищі, системі соціальних послуг, у гуманітарній сфері. У будь-якому разі все зводиться до якісного та ефективного функціонування соціально-економічної системи країни, а отже, і до її конкурентних переваг відносно інших країн у боротьбі за економічні ресурси та високий рівень якості життя населення.

Практично у цьому ж руслі розвиваються дослідження О. Кірдіної. Науковець тісно пов'язує успішність державної політики техніко-технологічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності економіки, що особливо важливо й актуально в умовах становлення шостого технологічного укладу. Таким чином, саме технологічна конкурентоспроможність в умовах глобалізації та підвищення рівня міжнародної конкуренції виступає ключовим аспектом здатності національних товаровиробників, економіки та держави у цілому до конкуренції.

Прикладне значення в рамках аналізованої праці можна відвести визначенням найбільш важливим інструментам державного регулювання, що пропонуються. Це надання пільгових преференцій для всіх витрат суб'єктів господарювання, пов'язаних із НДДКР, відшкодування з бюджетного ресурсу витрат на створення і реєстрацію об'єктів інтелектуальної власності, що будуть використовуватися під час виробництва вітчизняної продукції (надання послуг), розширення складу потенційних венчурних інвесторів (за рахунок більшої частини суб'єктів сектору інституційного позабанківського інвестування), розвиток потужної та диверсифі-

кованої інфраструктури інноваційно-технологічної діяльності [3, с. 183].

При цьому, беззаперечно, тотожним є бачення кінцевої мети, результатів державної політики в аналізованій сфері – забезпечення конкурентоспроможності як невід'ємної умови нарощування обсягів і підвищення ефективності функціонування національної економіки (на внутрішньому і зовнішньому ринках). Ключовими засобами формування такого результату слугують інновації та техніко-технологічний аспект, іншими словами – обсяги, рівень поширення й ефективність використання прогресивних технологій та технологічних інновацій.

Слід також розуміти важливість кожного з аналізованих підходів. Очевидно, що їх необхідно враховувати й уже в інтегральному ключі підходити до вибудовування системи управління технологічною конкурентоспроможністю. Ба більше: не аби яке значення відводиться послідовності державної політики в аналізованій сфері [1, с. 113].

Вочевидь, насамперед увага має бути приділена питанням середовища, інституційно-правової та економічної безпеки інноваційної та технологічної діяльності. Тільки в середовищі безпеки і мотивації є підстави до якісного збалансованого розвитку, а також залучення і системного використання сучасних передових технологій. У підсумку такі зрушення призводять до структурних змін із подальшою інноваційно-технологічною модернізацією економіки та її галузей. Високий рівень конкурентоспроможності національного господарства стає чинником посилення загальних конкурентних позицій держави.

Охарактеризована послідовність набуває вигляду, як на рис. 1, та водночас визначає потребу в обґрунтуванні дещо різних методів, механізмів,

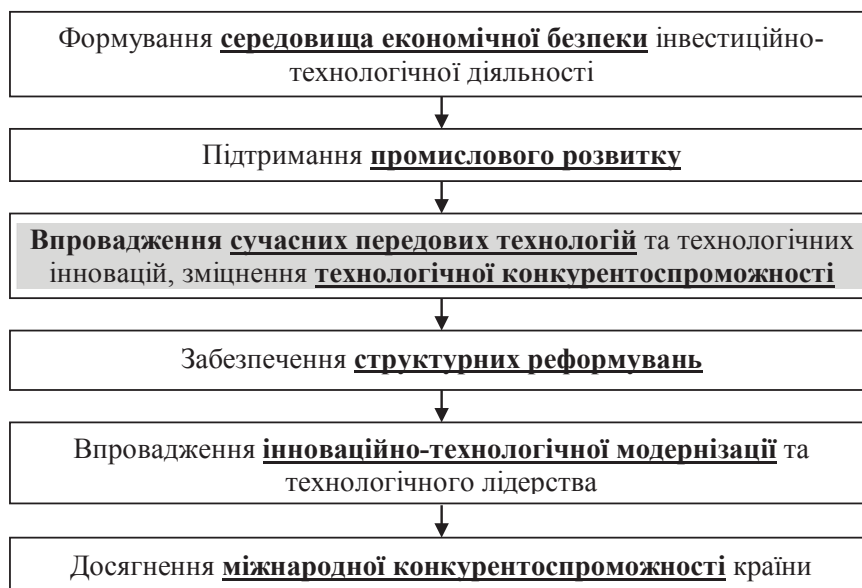


Рис. 1. Концептуальна послідовність формування міжнародної конкурентоспроможності держави та місце у цих процесах технологічної конкурентоспроможності економіки

інструментів та засобів державної політики, впровадження яких дає змогу послідовно просуватися в рамках визначеної концептуальної послідовності подій та їхніх результатів.

Отже, технологічна конкурентоспроможність виступає деякою мірою проміжним етапом під час досягнення цілей вищого порядку, у тому числі таких, як структурні зміни та інституційні реформи в економіці, модернізація та осучаснення техніко-технологічної бази національного виробництва і базових галузей реального сектору, формування основ міжнародної конкурентоспроможності країни.

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку узагальнення системних характеристик технологічної конкурентоспроможності національного господарства ідентифіковано її місце, а також роль і значення в концептуальній послідовності формування міжнародної конкурентоспроможності. Це важливий етап, якому передують формування середовища економічної безпеки інноваційно-технологічної діяльності і промисловий розвиток та який дає змогу активізувати процеси структурних реформ та інноваційно-технологічної модернізації економіки з подальшим забезпеченням міжнародної конкурентоспроможності держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бужимська К.О. Деякі складові теоретико-методологічної бази інноваційно-технологічної модернізації. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2011. С. 113-119.
2. Денисенко М.П., Бреус С.В. Науково-технологічна безпека в умовах глобальної конкуренції. *Вісник КНУТД*. 2011. № 6. С. 224-228.
3. Кірдіна О.Г. Обмеження та орієнтири техніко-технологічного розвитку України в умовах глобалізації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. Т. 1. С. 179-184.
4. Лупак Р.Л. Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки : монографія / за ред. Т.Г. Васильціва. Львів : ННБК «АТБ», 2019. 552 с.
5. Ляшенко О.М., Плєскач Б.В., Бантуш В.К. Економічна безпека та національна конкурентоспроможність в умовах глобалізації. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 161. С. 113-118.
6. Шнипко О.С. Міжнародна конкурентоспроможність країни: поняття, основні складові, та джерела. *Економіка і прогнозування*. 2002. № 1. С. 110-116.
7. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. Київ : Наук. думка, 2003. 343 с.

REFERENCES:

1. Buzhymyska K.O. (2011) Deiaki skladovi teoretyko-metodolohichnoi bazy innovatsiino-tekhnologichnoi modernizatsii [Some components of the theoretical and methodological base of innovation and technological modernization]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnologichnoho universytetu*. no 113-119pp.
2. Denysenko M.P., Breus S.V. (2011), Naukovo-tekhnologichna bezpeka v umovakh hlobalnoi konkurentsii [Scientific and technological safety in the conditions of global competition]. *Visnyk KNUITD*, vol 6. No 224-228 pp.
3. Kirdina O.H. (2011), Obmezhenia ta oriientyry tekhniko-tekhnologichnoho rozvytku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Limits and guidelines for technical and technological development of Ukraine in the conditions of globalization]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 4/1. 179-184 pp.
4. Lupak R.L. (2019) *Mekhanizmy ta funktsionalno-strukturni instrumenty zabezpechennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky v umovakh suchasnykh zahroz ekonomichnoi bezpeky* [Mechanisms and functional and structural tools for ensuring the competitiveness of the national economy in the context of modern threats to economic security]. Lviv : Vydavnytstvo NNVK «ATB». (in Ukrainian)
5. Liashenko O.M., Liashenko O.M., Pleskach B.V., Bantush V.K., (2009), *Ekonomichna bezpeka ta natsionalna konkurentospromozhnist v umovakh hlobalizatsii* [Economic security and national competitiveness in the conditions of globalization]. *Kultura narodov Prychornomoria*. vol 161. 113-118 pp.
6. Shnyepko O.S. (2002), *Mizhnarodna konkurentospromozhnist krainy: poniattia, osnovni skladovi, ta dzherela* [International competitiveness of the country: the concept, main components, and sources]. *Ekonomika i prohnouzuvannia*, vol. 1. 110-116 pp.
7. Shnyepko O.S. (2003). *Natsionalna konkurentospromozhnist: sutnist, problemy, mekhanizmy realizatsii* [National competitiveness: essence, problems, mechanisms of implementation]; Kyiv: Nauk. Dumka. (in Ukrainian)

**CONCEPTUAL SEQUENCE OF FORMATION OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS
OF THE STATE AND PLACE IN THESE PROCESSES OF TECHNOLOGICAL COMPETITIVENESS
OF THE ECONOMY**

The purpose of the article is to study the system of forming the international competitiveness of the state and the place in these processes of technological competitiveness of the economy.

Methodology. In the process of research, general scientific and special methods were used: theoretical generalization to characterize the technological competitiveness of the economy, the definition of scientific and technological security. Analysis and synthesis to summarize the tools of state regulation of technological competitiveness of the economy, determining the results of government policy in this area. Graphic – with a visual representation of the conceptual sequence of the formation of the international competitiveness of the state and the place in these processes of technological competitiveness of the economy.

Results. Technological competitiveness is the leading component of the competitiveness of the national economy, which characterizes the modernity and progressiveness of the technologies used, the degree of their spread in the economy and society, the quality of the production system, attraction and implementation, availability and accessibility of resource support, the effectiveness of the use of innovative technological results.

The article highlights aspects of technological competitiveness from the standpoint of economic security in the context of its scientific, technological, innovative, innovative and investment component. The problem of scientific and technological security in the system of technological competitiveness of the economy has been established. The approaches to state regulation are given, under which there are links between the scientific and technological security and the technological competitiveness of the national economy. The essential and informative characteristics of technological competitiveness are considered. Characterized by government regulation tools to increase technological competitiveness in the context of globalization. Justified Key approach to building a management system of technological competitiveness. An algorithm for the conceptual sequence of the formation of the international competitiveness of the state and the place in these processes of technological competitiveness of the economy has been developed.

Practical implications. The scientific novelty of the work lies in the development of an algorithm for the conceptual sequence of the formation of the international competitiveness of a state, first examined through the prism of the technological component of economic competitiveness.

Value/originality. In modern conditions of high-tech competition in the world, countries that can develop the domestic potential of economic modernization are becoming successful. This enhances its flexibility in responding to changes in the competitive environment. The development of the economy should be based on the optimization and innovativeness of the structure of the economy, which will contribute to achieving the highest rates of economic growth and raising the standard of living. For countries with economies in transition, priority should be given to modernizing the economy, introducing innovative structural mechanisms for modernizing the economy, increasing participation in the international market, and improving competitiveness based on technological rather than price competitive advantages. Technological factors will increase the dynamic growth of the development of competitiveness of the country.

ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

EXTERNAL LABOR MIGRATION AND ITS CONSEQUENCES FOR THE UKRAINIAN ECONOMY

Розглянуто актуальні тенденції міграційних процесів у світовому і національному масштабах. Здійснено аналіз міграційних потоків між країнами Євросоюзу та Україною. Акцентовано увагу на політиці держав-реципієнтів із залучення трудових мігрантів. Розкрито загрози зовнішньої трудової міграції українців для економіки. Розглянуто як ефект від трудової міграції зовнішні приватні грошові перекази. Проаналізовано їхню структуру в розрізі країн-реципієнтів і динаміку по роках за офіційними і неофіційними каналами надходження. Визначено роль і вплив мігрантських валютних трансферів на національну економіку. Доведено, що українські заробітчани залишаються найбільшими інвесторами й одними з головних постачальників валюти до країни. Обґрунтовано необхідність ефективної міграційної політики та запропоновано заходи щодо її поліпшення для максимального використання позитивних наслідків та зменшення негативного впливу на національну економіку.

Ключові слова: глобальні міграційні процеси, міжнародна міграція, зовнішня трудова міграція, ефект трудової міграції, зовнішні приватні грошові перекази, державна міграційна політика.

Рассмотрены актуальные тенденции миграционных процессов в мировом и наци-

ональном масштабах. Осуществлен анализ миграционных потоков между странами Евросоюза и Украины. Акцентировано внимание на политике государств-реципиентов по привлечению трудовых мигрантов. Раскрыты угрозы внешней трудовой миграции для украинской экономики. Рассмотрены в качестве эффекта от трудовой миграции внешние частные денежные переводы. Проанализированы их структура в разрезе стран-реципиентов и динамика по годам по официальным и неофициальным каналам поступления. Определены роль и влияние мигрантских валютных трансфертов на национальную экономику. Доказано, что украинские рабочие остаются крупнейшими инвесторами и одними из главных поставщиков валюты в страну. Обоснована необходимость эффективной миграционной политики и предложены меры по ее улучшению для максимального использования положительных результатов и уменьшения негативного влияния на национальную экономику.

Ключевые слова: глобальные миграционные процессы, международная миграция, внешняя трудовая миграция, эффект трудовой миграции, внешние частные денежные переводы, государственная миграционная политика.

УДК 331.556.4:332.1

Літковець Ю.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

The article focuses on the intensification of migration processes over the last decade, taking into account global trends of globalization. It has been argued that labor migration is becoming an important source of economic development for recipient countries, which is far more important than foreign investment and government loans. The tendencies of migration processes on a global scale are investigated. The statistical data, which indicate the acceleration of the rate of external migration from Ukraine to European countries, was studied. The list of countries that simplify employment conditions for Ukrainian migrants is defined - Poland, Czech Republic, Lithuania, Hungary, Germany, Denmark and others. The analysis of Eurostat's report showed that every fifth migrant to the EU countries came from Ukraine. In addition, Ukrainians are in the first place to obtain employment permits. Analysis of the structure of Ukrainian labor migration has shown that there are also changes. In particular, the volume of long-term migration lasts from one year. More and more young people, women, residents of cities are drawn into the migration process. The greatest positive effect from external labor migration is the influx of currency into the country. Ten countries in terms of remittances through official and informal channels headed by Poland, the Russian Federation, the United States, the Czech Republic, Italy, the United Kingdom, Germany, Cyprus, Israel, and Greece. The value of external money transfers of labor migrants, which make up 8.2-8.3% of GDP, is established. The analysis showed that Ukrainian labor migrants remain the largest investors and one of the main suppliers of currency to the country. The necessity of effective migration policy was substantiated and measures for its improvement were proposed in order to maximize the use of positive effects and reduce the negative impact on the national economy. Increased informational and reliable data on migration processes was proposed. Signing of agreements on the use of labor migrants was substantiated. Development of mutually beneficial terms cooperation for banks and migrants for investment was suggested. Conduct effective social and economic policy.

Key words: global migration processes, international migration, external labor migration, labor migration effect, external private money transfers, state migration policy.

Постановка проблеми. Масштабна глобалізація світової економіки, прозорість кордонів, політика міжнародного співробітництва сприяють обміну виробничими факторами, інформаційними технологіями та трудовими ресурсами. Останні світові тенденції сприяють створенню високопродуктивних та інноваційних робочих місць, без чого неможливе економічне зростання країни. З огляду на це, міграція є явищем, яке привертає увагу громадськості та дослідників.

Міграційні процеси, що активізувалися за останнє десятиліття, викликають неоднозначну оцінку. З одного боку, європейські держави, які

стрімко розвиваються, потребують додаткових трудових ресурсів для своєї економіки. З іншого боку, масові міграційні потоки вносять соціальний і політичний дисонанс. Так, у дослідженні Міжнародної організації з міграції (МОМ) [2] зазначається, що для країн-реципієнтів трудова міграція стає важливим джерелом розвитку економіки, який є набагато вагомішим, ніж іноземні інвестиції та державні кредити.

Разом із тим у глобальному сенсі масштаби трудових міграційних процесів не є критичними, а впливають з огляду на світові тенденції. Це явище підтримує демократичні права

і свободи, що стосуються вільного вибору місця, умов та оплати праці залежно від досвіду, вмінь, навичок і професійних якостей претендента.

Зазначені аспекти зовнішньої трудової міграції вимагають детального дослідження і вироблення дієвої регулятивної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Явище трудової міграції знаходиться у центрі уваги багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців і дослідників, зокрема А. Гайдуцького, К.Н. Ебінгдон, М. Жайка, Е. Мавроді, З.В. Смутчак, Х. Хаас та ін.

Авторами досліджено широке коло питань, що стосуються чисельності, вікового, гендерного і професійного складу трудових мігрантів у глобальному і національному масштабах, визначено структуру країн – експортерів та імпортерів робочої сили, регіонів підвищеного попиту і донорства тощо.

Поряд із загрозливою ситуацією, пов'язаною із втечею робочої сили з країни існує низка позитивних чинників, ефектів, які отримує країна-донор, що, своєю чергою, потребують дослідження. Зокрема, внесок українських трудових мігрантів у розвиток національної економіки у вигляді зовнішніх приватних грошових переказів та отриманого досвіду, що є потужним потенціалом і водночас недостатньо вивченим.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану та тенденцій зовнішньої трудової міграції у глобальному і національному масштабах; установлення вагомості впливання зовнішніх грошових переказів трудових мігрантів в українську економіку та їхні розміри в розрізі країн – реципієнтів робочої сили; вироблення рекомендацій з удосконалення механізму регулювання міграційних процесів для максимального використання позитивних наслідків та зменшення негативного впливу на національну економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поштовхом до поглиблення міграційної політики у світовому масштабі стає ускладнення демографічної ситуації у багатьох промислово розвинутих країнах. Трудові мігранти є тим важелем, що здатний сповільнити скорочення робочої сили в країні.

Держави з розвинутою економікою використовують працю мігрантів як альтернативне джерело економічного зростання. Досвід доводить, що природні ресурси та залучення іноземних інвестицій уже не здатні забезпечити такий темп зростання валового внутрішнього продукту, як у минулому столітті. У зв'язку із цим праця мігрантів сприяє створенню додаткової доданої вартості і зростанню ВВП.

Згідно зі звітом МОМ за 2018 р., за поточними оцінками нараховується 244 млн. міжнародних мігрантів, що становить 3,3% світового населення [12]. Глобальне переміщення знаходиться на рекордно високому рівні, причому кількість вну-

трішньо переміщених осіб – понад 40 млн., а кількість біженців – понад 22 млн.

Ураховуючи викладені вище причини та неможливість реалізувати трудовий потенціал на території своєї держави, українці стають бажаною робочою силою для країн-реципієнтів.

Євроінтеграційний політичний курс України сприяє можливості вільного вибору місця працевлаштування нашими громадянами. З часу відкриття безвізового в'їзду міграційні потоки з України до країн Євросоюзу зросли. Закономірно схожими є реакції на відміну віз і для громадян інших країн, що розвиваються [9].

Експорт української робочої сили зумовлюється і збільшенням попиту на додаткові «робочі руки» у країнах-сусідах, у яких спостерігається економічне зростання. Деякі з держав-імпортерів спрощують процедури працевлаштування для українців та видають дозволи на проживання для працевлаштування. До цього списку можна віднести такі країни, як Польща, Чехія, Литва, Угорщина, Німеччина, Данія та ін.

Держави-реципієнти створюють різні мотиваційні програми та закріплюють свої наміри у законодавчому полі з метою постійного залучення трудових мігрантів. Запроваджуються новації, які пом'якшують умови імміграції для задоволення попиту на робочу силу. Таку практику із вербування зовнішніх трудових ресурсів розпочала Польща. За оцінками експертів, для зростання польської економіки необхідно додатково 5 млн. трудових мігрантів, з яких близько 70% становитимуть українці.

У Німеччині канцлер А. Меркель анонсувала законодавчі ініціативи з приводу міграційної політики. Наприкінці 2018 р. ухвалено закон про імміграцію, який має мету полегшити процес залучення робочої сили з країн Східної Європи.

Схожа ситуація зі спрощенням процедур працевлаштування для не громадян ЄС складається у Чехії та низці інших держав. Уряд країни висунув пропозицію поступового збільшення заробітних плат своїм громадянам та одночасного залучення працівників із сусідніх держав.

На прискорення темпів зовнішньої міграції останніми роками вказують статистичні дані. Згідно з інформацією Державної міграційної служби, у 2018 р. видано паспортів громадянина України для виїзду за кордон (у т.ч. МЗС) 5559 тис. штук, тоді як за 2017 р. – 3052 штуки. Оформлено документів для виїзду громадян України за кордон на постійне місце проживання у 2018 р. 8551 особі, а в 2017 р. – 7325 особам [3]. Як видно, офіційні статистичні дані та дані прикордонної служби не відображають реальної кількості мігрантів.

Міністр соціальної політики Андрій Рева з посиленням на дані Державної міграційної служби та Державної прикордонної служби заявив, що

постійну роботу за кордоном мають 3,2 млн. українців, а тимчасово працюють від 7 до 9 млн. [4].

Якщо керуватися статичними даними про чисельність населення України на кінець 2018 р. (42,15 млн. осіб) і чисельність економічно активного населення (17,3 млн. осіб) [3], то частка мігрантів буде коливатися від 7,6% до 21,3% відносно всього населення країни та від 18,5% до 52% відносно населення працездатного віку.

Відповідно до звіту Євростату (Європейського статистичного управління) за 2017 р. [10], було видано вперше (без продовження виданих раніше) 3,1 млн. дозволів на проживання в Європейському Союзі (ЄС) для не громадян ЄС, що на 4% більше, ніж за попередній період. Для працевлаштування видано третину дозволів – 32,2%, за сімейними обставинами – 26,5%, на навчання – 16,9%, з інших причин (як правило, біженці) – 24,5%.

Близько половини з усіх дозволів на проживання видано громадянам семи країн (табл. 1). Найбільшу кількість дозволів в ЄС у 2017 р. отримали громадяни України (661,8 тис. дозволів, з яких майже 88% – із Польщі), випередивши громадян Сирії (223,2 тис., з яких майже дві третини з Німеччини). Вихідці з Китаю отримали 193 тис. дозволів, з Індії – 163,1 тис., зі США – 147,3 тис. Більшість дозволів для цих країн видано Великобританією. Громадянам Марокко видано 107,8 тис. дозволів, із них 41% в Іспанії й Афганістану – 87,1 тис., із них близько 61% у Німеччині) [10].

Як видно з табл. 1, цифри говорять самі за себе. Кожен п'ятий мігрант до країн ЄС – виходець з України. Крім того, українці на першому місці з отримання дозволів для працевлаштування – 87,7% з усіх віз, виданих для них уперше. Для порівняння: серед уродженців Китаю і Гонконгу переважають дозволи, отримані на навчання, – 65,2%.

Найпопулярнішими напрямками міграції за кількістю виданих дозволів у 2017 р. стали Польща, Чехія, Угорщина, Литва, Словаччина.

Тільки у Польщі працюють близько 2 млн. українців [4], проте лише половина з них легально

оформлені, а ще менше сплачують соціальні внески. Схожа ситуація з українськими заробітчанами й в інших країнах. Разом із тим останніми роками Польща стає менш привабливою для українських трудових мігрантів, оскільки для них відкриваються кордони інших європейських країн із вищими заробітними платами. Популярним напрямком зовнішньої трудової міграції стають країни Балтії, особливо Литва. Перевагою стає відсутність мовного бар'єру за однакового рівня зарплат порівняно з Польщею.

Аналіз структури української трудової міграції показав, що тут також є зміни. Зокрема, збільшується обсяг довгострокової міграції тривалістю від одного року. У міграційний процес утягується все більше молодих людей, жінок, мешканців міст. Географія значно розширилася й охоплює все більшу кількість осіб – вихідців зі Східної, Північної та Центральної України.

Загрозливою для ринку праці стає ситуація, пов'язана з виїздом українців на довший термін. Скорочується кількість сезонних міграцій. Зменшується кількість трудових мігрантів і молоді, які після завершення навчання мають намір повертатися додому. Усе більше іммігрантів стають емігрантами і залишають Україну назавжди.

Негативним для України явищем стає відтік студентів до країн ЄС. За 2017 р. виїхало понад 23 тис. молодих людей на навчання, і ця цифра продовжує зростати. За оцінками експертів, зараз за кордоном здобувають освіту близько 70 тис. студентів [4].

Найбільшим позитивним ефектом від зовнішньої трудової міграції є притік валюти в країну. Цей беззаперечний факт викликає інтерес для дослідження з боку владних і приватних структур.

Десятку країн за обсягами грошових переказів, що надходять через офіційні та неофіційні канали, очолює Польща, за нею – Російська Федерація, США, Чеська Республіка, Італія, Сполучене Королівство, Німеччина, Кіпр, Ізраїль та замикає Греція. Динаміку грошових надходжень п'яти перших

Таблиця 1

Структура отриманих дозволів на проживання в ЄС, виданих уперше

Країни	Дозволи, видані на проживання								
	для працевлаштування		за сімейними обставинами		на навчання		з інших причин		Всього
	штук	%	штук	%	штук	%	штук	%	
Україна	580499	87,7	26296	4	23134	3,5	31945	4,8	661874
Сирія	897	0,4	60877	27,3	1952	0,9	159444	71,4	223170
Китай і Гонконг	21321	11	31854	16,5	125835	65,2	13992	7,2	193002
Індія	60172	36,9	56011	34,3	34226	21	12665	7,8	163074
США	39187	26,6	22235	15,1	38751	26,3	47144	32	147317
Марокко	13573	12,6	72157	67	13782	12,8	8245	7,7	107757
Афганістан	186	0,2	6753	7,8	404	0,5	79789	91,6	87132
Всього	1009427	32,2	829922	26,5	529994	16,9	766798	24,5	3136141

Джерело: складено автором за даними Євростату [10]

країн за чотири попередніх роки демонструє рис. 1. Дані розраховано на підставі банківської звітності про фінансові операції з нерезидентами України та про перекази, які здійснено з використанням міжнародних систем переказу коштів та враховують обсяги коштів, які надійшли в Україну неформальними каналами [5].

Викладений список країн указує і на популярність напрямків зовнішньої трудової міграції. Так, тривалі військові дії на сході змінили ставлення багатьох українців до Російської Федерації як держави для пошуку працевлаштування. Це зумовило значне зменшення потоку мігрантів до країни-агресора, відповідно, й скоротилися грошові надходження заробітчан із цього напрямку. Як наслідок, у структурі грошових переказів трудових мігрантів починаючи з 2016 р. почали переважати перекази з Польщі. На кінець 2018 р. частка надходжень із цієї країни становила 33,3% (3626 млн. дол.).

За підсумками 2018 р. сума грошових переказів українських заробітчан становила 10 888 млн. дол.

США. За прогнозами НБУ, валютні надходження збільшаться в 2019 р. на 1,5 млрд. дол. [5]. Інформацію про те, з якої країни поступають найбільші суми, видно з рис. 2.

У цілому за 2018 р. із країн Євросоюзу надійшло в Україну валюти на 24,1% більше, ніж у 2017 р. (7070 млн. дол.), а з країн СНД – 1107 млн. дол., що на 23,5% менше порівняно з попереднім роком.

У дослідженні МОМ йдеться, що грошові перекази втричі перевищують офіційну допомогу у цілях розвитку (ОДР), тоді як у деяких країнах вони набагато більші ОДР та прямих іноземних інвестицій (ПІІ) разом узятих. Наприклад, у 2017 р. українці отримали 12,1 млрд. дол. США як грошові перекази, 2,4 млрд. дол. – як ПІІ і 1,5 млрд. дол. – як ОДР [12].

Зауважимо, що Міжнародна організація з міграції оцінила грошові перекази українських мігрантів вище, ніж НБУ. Наприклад, за інформацією МОМ, у 2017 р. сума закордонних грошових переказів становила 12,1 млрд. дол., тоді як за даними НБУ – 9,3 млрд. дол.

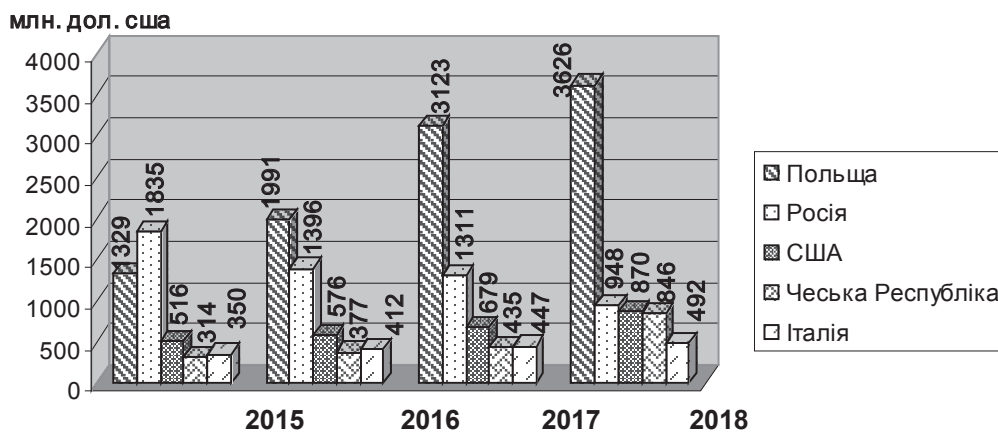


Рис. 1. Динаміка грошових переказів трудових мігрантів за офіційними та неофіційними каналами надходження

Джерело: складено автором за [5]

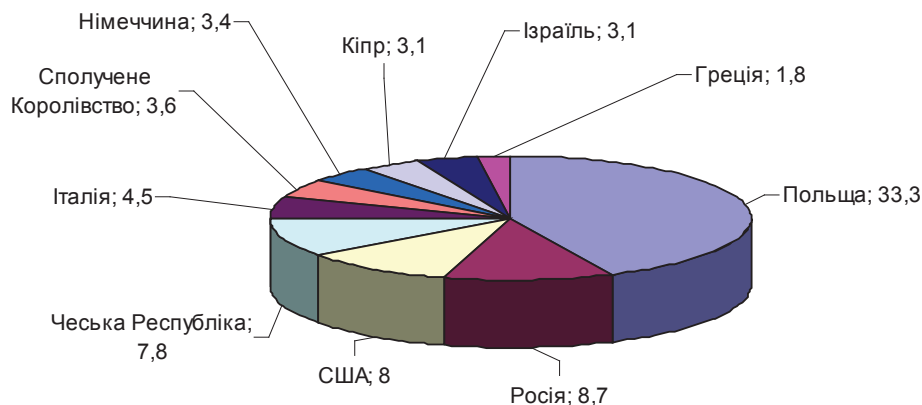


Рис. 2. Структура зовнішніх грошових переказів трудових мігрантів за 2018 р. із країн першої десятки, %

Джерело: складено за даними [5]

У НБУ визнають можливість розбіжностей і пояснюють це складністю підрахунків, оскільки для складання статистики приватних грошових переказів потрібно враховувати різні джерела інформації. Сюди слід віднести дані фінансового сектору, результати опитування безпосередньо трудових мігрантів, моделювання даних для отримання оцінок. Відсутність єдиної системи збору інформації призводить до недооцінки обсягів переказів та відмінності у даних.

Таким чином, недооцінка реальних грошових потоків трудових мігрантів є ще одною вагомою прогалиною, яка потребує врахування й удосконалення.

Кроком для збільшення інформованості про міграційний рух є прагнення країн Євросоюзу ввести єдину систему обліку в'їзду, виїзду і терміну перебування мігрантів на території кожної країни.

Отже, виникає питання, наскільки вагомими є приватні грошові перекази для національної економіки. Для цього достатньо лише співставити суми, що надходять з-за кордону, з розміром валового внутрішнього продукту (ВВП).

За даними статуправління, номінальний ВВП становив у 2018 р. 3558,7 млрд. грн. (84190 грн. у розрахунку на одну особу) проти 2982,92 млрд. грн. у 2017 р. (70224,3 млрд. грн. на одну особу). Реальний ВВП у 2018 р. порівняно з 2017 р. збільшився на 3,3% [3].

Таким чином, зовнішні грошові перекази трудових мігрантів становлять 8,2-8,3% ВВП. Якщо ж для співставлення брати дані МОМ, то такий відсоток зросте майже до 11% українського ВВП.

Дещо по-іншому виглядає структура грошових потоків за офіційними каналами надходження, до яких належать перекази, що отримують через банківську систему та міжнародні платіжні системи. Порядок країн першої десятки з-поміж тридцяти, які згруповані НБУ за розмірами грошових надходжень, буде виглядати так: США, Сполучене Королівство, Німеччина, Кіпр, Ізраїль, Росія, Італія, Польща, Греція. За підсумками 2018 р. найбільша сума грошових переказів надійшла зі США – 871,5 млн. дол. (17,9%), Великобританії – 391,3 млн. дол. (8%), Німеччини – 369,8 млн. дол. (7,6%) [5]. Для порівняння: з Польщі в Україну за офіційними каналами було переведено 232,7 млн. дол., що становить лише 4,8%. Решта з 3626 млн. дол. перевозяться українськими трудовими мігрантами неофіційно. У зв'язку із цим зрозумілими є наміри владних структур оподатковувати зароблені за кордоном кошти.

Проведений вище аналіз показує, що українські заробітчани залишаються найбільшими інвесторами й одними з головних постачальників валюти до країни. Завдяки надходженню валютних переказів підтримується макроекономічна стабільність, скорочується платіжний дефіцит, зменшується напруга на ринку праці. Збільшення готівкової

валюти утримує курс гривні, розвивається банківська і фінансова системи. Фінансуються витрати домогосподарств на придбання житла, навчання дітей, відкриття власної справи, задоволення споживчих потреб тощо. Це інвестиції у сферу житлового будівництва, розвиток малого підприємництва. Як наслідок зростання доходів окремих домогосподарств, відбувається ефект мультиплікації, тобто розширюється коло виробництв споживчого ринку. Перераховані наслідки доводять необхідність ефективної регулятивної політики.

Висновки з проведеного дослідження. Вивчення думок експертів ринку праці вказує на те, що пожвавлення міграційних процесів є вимушеним завдяки сукупності таких чинників, як неврегульований військовий конфлікт на сході країни, недалекоглядні політичні рішення, а також відсутність ефективних глобальних економічних реформ. Сукупність цих чинників приводить у рух економічно активне населення.

Таким чином, аналіз тенденцій міграційних процесів призвів до необхідності вдосконалення державної політики у цій сфері. Насамперед убачається потреба підписання двосторонніх угод про міжнародне співробітництво у частині використання праці мігрантів для максимального використання позитивних ефектів і мінімізації негативних наслідків.

Доцільним є вирішення питань про підвищення інформативності й достовірності даних міграційних процесів. Особливу увагу необхідно приділити якості та джерелам збору статистичної інформації про рух робочої сили.

Важливими напрямками є розвиток партнерських відносин між державою і приватним установами, вироблення взаємовигідних умов співпраці для банків і трудових мігрантів, покликаних на використання валютних засобів для інвестування, зокрема розроблення спеціальних продуктів для розміщення валютних заощаджень в Україні з використанням прозорих і безпечних для вкладників схем.

Загалом дієва міграційна політика пов'язана з ефективною соціально-економічною політикою. Забезпечення робочих місць із належними умовами праці, з гідною оплатою, що сприяє особистій самореалізації й удосконаленню, дає змогу відчувати захищеність і впевненість у майбутньому для себе і своєї сім'ї на території власної держави.

Явище зовнішньої трудової міграції має різні прояви і наслідки, що потребує подальшого дослідження, особливо в частині вирішення проблеми не лише міграції кадрів, а й міграції інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдуцький А.П. Банки і міграційний капітал. Київ : Інфосистем, 2013. 460 с.

2. Міграція як чинник розвитку в Україні. Дослідження Міжнародної організації з міграції (МОМ), Представництво в Україні. Київ, 2016. URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf (дата звернення: 27.03.2019).

3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.03.2019).

4. Офіційний веб-сайт Міністерства соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/16492.html> (дата звернення: 20.03.2019).

5. Офіційні статистичні матеріали Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208357> (дата звернення: 10.04.2019).

6. Про зовнішню трудову міграцію: Закон України від 05 листопада 2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-viii> (дата звернення: 24.03.2019).

7. Смутчак З.В. Сучасні міграційні процеси в Україні в контексті національної безпеки. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління* 2017. Вип. 2 (07). С. 228-231. URL: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/7_2017/44.pdf (дата звернення: 01.04.2019).

8. Controlling Immigration: A Global Perspective / Third Edition by James F. Hollifield, Philip L. Martin, Pia Orrenius. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 2014. 512 p.

9. Czaika M., Haas H. The Effect of Visas on Migration Processes. *International Migration Review*. 2017. Wiley Online Library. DOI: <https://doi.org/10.1111/imre.12261>.

10. Eurostat Statistics Explained. Migration and migrant population statistics: Newsrelease, 2018. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migration_and_migrant_population_statistics (дата звернення: 18.04.2019).

11. Global Migration: Patterns, processes, and politics / edited by Elizabeth Mavroudi and Caroline Nagel. London, 2016. 262 p. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781315623399>.

12. International Organization for Migration. World Migration Report 2018. URL: <https://www.iom.int/wmr/world-migration-report-2018> (дата звернення: 7.04.2019).

REFERENCES:

1. Ghajducjkyj A. P. (2013) Banky i mighracijnyj kapital [Banks and migration capital]. K.: TOV «Infosystem», 460 p. (in Ukrainian).

2. Mighracija jak chynnyk rozvytku v Ukrajinі. *Doslidzhennja Mizhnarodnoji orghanizaciji z mighraciji, Predstavnytvo v Ukrajinі* (2016) [Migration as a factor in development in Ukraine. Research of the International Organization for Migration]. Kyiv. Available at : http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf (accessed 27 March 2019).

3. Oficijnyj veb-sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 20 March 2019).

4. Oficijnyj veb-sajt Ministerstva socialjnoji polityky Ukrainy [Official website of the Ministry of Social Policy of Ukraine]. Available at : <https://www.msp.gov.ua/news/16492.html> (accessed 20 March 2019).

5. Oficijni statystychni materialy Nacionalnogho banku Ukrainy [Official statistical materials of the National Bank of Ukraine]. Available at : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208357> (accessed 10 April 2019).

6. Pro zovnishnju trudovu mighraciju: Zakon Ukrainy (2015) [On Foreign Labor Migration: The Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-viii> (accessed 24 March 2019).

7. Smutchak Z. V. (2017). Suchasni mighracijni procesy v Ukrajinі v konteksti nacionalnoji bezpeky. *Skhidna Jevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnja*, 2 (07). [Modern Migration Processes in Ukraine in the Context of National Security]. URL: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/7_2017/44.pdf (in Ukrainian) (Accessed 1 April 2019).

8. Hollifield J.F., Martin P.L., Orrenius P. (2014). *Controlling Immigration: A Global Perspective* (3th ed). Stanford, Calif.: Stanford University Press.

9. Czaika M., Haas H. (2017). The Effect of Visas on Migration Processes. *International Migration Review*, Wiley Online Library. Doi: <https://doi.org/10.1111/imre.12261>.

10. Migration and migrant population statistics: Newsrelease. (2018). *Eurostat Statistics Explained*. Available at : https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migration_and_migrant_population_statistics/ (accessed 18 April 2019).

11. Mavroudi E. and Nagel C. *Global Migration: Patterns, processes, and politics* (2016). London. Doi: <https://doi.org/10.4324/9781315623399>.

12. World Migration Report (2018). *International Organization for Migration*. Available at : <https://www.iom.int/wmr/world-migration-report-2018> (accessed 7 April 2019).

Litkovets Yuliya

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprises
and Corporations
Ternopil National Economic University

EXTERNAL LABOR MIGRATION AND ITS CONSEQUENCES FOR THE UKRAINIAN ECONOMY

Purpose. The massive globalization of the world economy, border transparency, and the policy of international cooperation contribute to the exchange of productive factors, information technologies and labor resources. For recipient countries, labor migration is becoming an important source of economic development, which is far more important than foreign investment and government loans. Given this, migration is a phenomenon that attracts the attention of the public and researchers. The purpose of the article is to analyze the state and trends of external labor migration on a global and national scale. Establishing the importance and size of money transfers into the Ukrainian economy in the context of the recipient countries of the labor force. Development of recommendations for improving the mechanism of regulation migration processes in order to maximize the use of positive effects and reduce the negative impact on the national economy.

Methodology. The methodological basis of the research was the work of domestic and foreign scientists in the field of migration processes. In the process of research were used such methods as analysis of statistic data, systematization and generalization to determine the chief results as well as for the formulation of conclusions.

Results. The current tendencies of migration processes on the world and national scale are considered. The analysis of migration flows between the countries of the European Union and Ukraine is carried out. The emphasis is on the policy of recipient countries to attract labor migrants. The threats of foreign labor migration of Ukrainians to the economy are revealed. Considered as an effect of labor migration, external private money transfers. Their structure is analyzed in terms of recipient countries and dynamics by years according to official and unofficial channels of receipt. The role and influence of migrant currency transfers to the national economy is determined. It is proved that Ukrainian labor migrants remain the largest investors and one of the main suppliers of currency to the country. The necessity of effective migration policy was substantiated and measures for its improvement were proposed in order to maximize the use of positive effects and reduce the negative impact on the national economy. Increased informational and reliable data on migration processes was proposed. Signing of agreements on the use of labor migrants was substantiated. Development of mutually beneficial terms cooperation for banks and migrants for investment was suggested. Effective social and economic policy was conducted.

Practical implications. The results of the research can be used in the formation of an effective socio-economic policy for the regulation of migration processes and the use of positive effects from migration.

Value/originality. The value of the research is in defining the sources, amount and role of migrants foreign currency earnings in national economy.

ОЦІНКА СИРОВИННОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИESTIMATION OF RAW MATERIAL POTENTIAL
OF WOODWORKING INDUSTRY IN THE REGIONS OF UKRAINE

У статті розглянуто тенденції заготівлі сировини для деревообробної промисловості в регіонах України. Виявлено, що за останні роки обсяги заготівлі деревини в Україні зросли. Лідерами за обсягами заготівлі ліквідної деревини в 2018 р. були Житомирська, Рівненська та Київська області. Водночас найбільша частка ділової деревини від загального по Україні – у Рівненській, Житомирській та Чернігівській областях. Загалом структурні зміни видів заготівлі ліквідної деревини характеризувалися зниженням частки ділової деревини у ліквідній. Виявлено проблеми розвитку сировинного потенціалу деревообробної промисловості, зокрема низькі темпи та погана якість відтворення лісів, неякісна заготівля деревини, яка спричиняє зниження частки ділової деревини, та ін. Запропоновано шляхи вирішення вказаних проблем, наприклад збільшити площі відтворення лісів у регіонах, де рівень заготівлі деревини значно перевищував рівень відновлення лісів, приділити увагу якості відтворення лісів, оновити технологічне забезпечення у лісових господарствах, підвищити контроль над якістю лісових рубок та ін.

Ключові слова: площі рубок лісів, обсяг заготівлі деревини, ліквідна деревина, ділова деревина, структура заготівлі деревини.

В статье рассмотрены тенденции заготовки сырья для деревообрабатывающей

промышленности в регионах Украины. Выявлено, что за последние годы объемы заготовки древесины в Украине выросли. Лидерами по объемам заготовки ликвидной древесины в 2018 г. были Житомирская, Ровенская и Киевская области. В то же время наибольшая доля деловой древесины от общего по Украине – в Ровенской, Житомирской и Черниговской областях. В общем структурные изменения видов заготовки ликвидной древесины характеризовались снижением доли деловой древесины в ликвидной. Выявлены проблемы развития сырьевого потенциала деревообрабатывающей промышленности, в частности низкие темпы и качество воспроизведения лесов, некачественная заготовка древесины, что приводит к снижению доли деловой древесины, и др. Предложены пути решения указанных проблем, например увеличить площади воспроизводства лесов в регионах, где уровень заготовки древесины значительно превышал уровень восстановления лесов, уделить внимание качеству воспроизведения лесов, обновить технологическое обеспечение в лесных хозяйствах, повысить контроль над качеством лесных рубок и др.

Ключевые слова: площади рубок лесов, объем заготовки древесины, ликвидная древесина, деловая древесина, структура заготовки древесины.

УДК 332.1:338.1

Ляховська О.В.

к.е.н., науковий співробітник

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього Національної академії наук України»

Woodworking is one of the promising directions of development of the industrial sector of Ukraine. The raw material potential of the woodworking industry is investigated, the main problems and directions of its increase are revealed. Comparatively, trends in the growth of forest felling areas and their reproduction over the past 7 years in the regions. It was found that the growth rates of forest reproduction areas decreased, in contrast to the areas of felling. The leaders in terms of harvesting liquid wood in 2010 and 2018 were Zhytomyr, Rivne and Kyiv regions. In 2018, the volumes of harvesting of liquid wood in Ukraine increased by 3550.1 thousand cubic meters compared to 2010. Growth in the growth rate of harvesting for the indicated period was in 18 of the oblasts. The volumes of harvesting of liquid wood in Zhytomyr, Volyn and Kyiv regions grew the most. The volumes of harvesting for the specified period in 6 of the oblasts decreased: Chernivtsi, Kherson, Vinnitsa, Donetsk, Mykolayiv and Zaporozhye. In 2018, Ukraine harvested business wood 45.57% of the liquid, the remaining 54.43% – fuel wood harvesting. Structural changes in the types of harvesting of liquid wood in the regions of Ukraine (during 2010-2018) were characterized by a decline in the share of commercial wood in liquidity in most regions (14 out of the oblasts). In particular, the indicator has decreased most in Zhytomyr, Kyiv and Dnipropetrovsk oblasts. The growth of the share of business wood for the specified period took place in Cherkassy, Rivne and Ternopil regions. Structural changes in liquid wood types in 2018 relative to 2010 indicate a predominant decline in the share of business wood in liquid, with an increase in share of only 9 of Ukraine's oblasts. In order to preserve the raw material potential of the woodworking industry, it is proposed to increase the area of forest reproduction in regions where the level of timber harvesting significantly exceeded the level of recovery of forests, for example, in the Kyiv, Transcarpathian and Zhytomyr regions. It is important to pay attention to the reproduction of forests, since only in 2017 about 20,1 thousand hectares. forest plantations died from diseases, pests, forest fires and other causes. It is advisable to update technological support in forestry farms, to increase control over the quality of forest felling, to promote the use of non-waste wood raw materials, and so on.

Key words: timber cutting area, timber harvesting volume, liquid wood, business wood, structure of timber harvesting.

Постановка проблеми. Деревообробне виробництво – один із перспективних напрямів розвитку промисловості в Україні, що розвивається, передусім, завдяки високому рівню сировинного забезпечення. Проте необхідно зазначити, що з часом загострюється ризик вичерпання сировини, що спричинений неякісним відтворенням лісів та неефективним використанням наявних ресурсів, тому доцільно проаналізувати сучасний стан сировинного потенціалу деревообробної промисловості України та виявити шляхи його збереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан та потенціал деревообробної промисловості в Україні досліджували, зокрема, О.С. Биконя, В.Е. Лір [1], Л.В. Гут [2], О.Б. Мних, Б.Д. Гречин [3] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка сировинного потенціалу деревообробної промисловості України та виявлення шляхів його збереження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2017 р. площі рубок лісу в Україні становили 419,1 тис. га, що на 16,9 тис. га більше від показ-

ника 2010 р. (402,2 тис. га). Найбільші площі вирубки лісів (як у 2010, так і у 2017 рр.) були у Житомирській, Рівненській та Волинській областях (табл. 1).

Площа відтворення лісів в Україні в 2017 р. становила 70,1 тис. га, що на 5,4 тис. га менше від показника 2010 р. (64,7 тис. га). Лідерами з відтворення лісів у 2010 р. були Житомирська, Луганська та Рівненська області, у 2017 р. – Житомирська, Рівненська та Волинська області.

У 2018 р. в Україні заготовлено 19695,7 тис. м куб. ліквідної деревини (рис. 1). Серед регіонів найбільші обсяги заготівлі (у 2010 та 2017 рр.) були у Житомирській (3488,5 тис. м куб. у 2018 р.), Рівненській (1794,1 тис. м куб.) та Київській (1785,7 тис. м куб.) областях.

Обсяги заготівлі ліквідної деревини в Україні в 2018 р. порівняно з 2010 р. зросли на 3550,1 тис. м куб. (21,99%) (табл. 2). Зростання темпу приросту обсягів заготівлі за вказаний період було у 18 областях. Зокрема, найбільше зросли обсяги заготівлі у Житомирській (на 1044,4 тис. м куб., або на 42,73%), Волинській (на 519,9 тис. м куб., або на 53,23%) та

Київській (на 511,0 тис. м куб., або на 40,09%) областях. Зменшилися обсяги заготівлі за вказаний період у шести областях: Чернівецькій (на 276,2 тис. м куб., або на 30,69%), Херсонській (на 72,9 тис. м куб., або на 57,40%), Вінницькій (на 21,1 тис. м куб., або на 3,16%), Донецькій (на 13,8 тис. м куб., або на 17,00%), Миколаївській (на 9,0 тис. м куб., або на 26,55%) та Запорізькій (на 7,9 тис. м куб., або на 28,21%).

Протягом 2018 р. обсяги заготівлі ліквідної деревини в Україні зросли на 781,8 тис. м куб. (4,13%). Зростання показника відбулося у 15 областях, лідерами за зростанням обсягів заготівлі були Волинська – на 131,5 тис. м куб. (9,63%), Житомирська – 128,2 тис. м куб. (3,82%) та Київська – 126,5 тис. м куб. (7,63%) області. Зменшилася заготівля ліквідної деревини у дев'яти областях, найбільше у Луганській – на 48 тис. м куб. (17,20%), Чернівецькій – 32,8 тис. м куб. (5,00%) та Чернігівській – 16,4 тис. м куб. (1,05%).

Найбільшу частку у структурі заготівлі ліквідної деревини України в 2018 році становили Житомирська (17,71%), Рівненська (9,11%) та Київська (9,07%) області (табл. 3):

Таблиця 1

Площі рубок та відтворення лісів у розрізі регіонів

	Площа рубок лісів, тис. м куб.		Площа відтворення лісів, тис. м куб.		Темп приросту площі рубок лісів	Темп приросту відтворення лісів
	2010	2017	2010	2017	2017/2010	2017/2010
Україна	402,2	419,1	70,1	64,7	16,9	-6,4
Вінницька	19,7	16,0	3,0	2,4	-18,7	-21,5
Волинська	32,5	31,2	4,0	6,2	-3,9	53,39
Дніпропетровська	1,7	3,6	1,9	0,3	109,3	-85,6
Донецька	5,6	3,8	2,0	3,2	-32,6	-83,9
Житомирська	52,7	62,2	6,4	11,6	18,0	80,8
Закарпатська	25,4	25,7	2,2	3,2	1,3	45,6
Запорізька	1,9	1,5	2,0	0,1	-23,0	-97,7
Івано-Франківська	22,7	25,8	2,4	3,9	13,6	63,4
Київська	26,4	30,9	2,9	4,7	17,3	60,7
Кіровоградська	4,5	4,5	2,3	0,8	-0,9	-64,5
Луганська	12,4	9,1	6,2	1,6	-26,7	-74,0
Львівська	20,9	25,9	3,3	4,2	24,1	29,2
Миколаївська	1,9	2,2	2,7	0,2	16,5	-92,9
Одеська	4,1	3,3	3,4	0,5	-18,3	-83,9
Полтавська	7,9	7,6	2,2	1,7	-3,6	-22,8
Рівненська	41,4	36,9	5,2	8,3	-10,8	58,5
Сумська	21,4	21,3	2,4	2,0	-0,5	-14,6
Тернопільська	8,3	7,5	0,9	7,2	-9,7	-21,3
Харківська	10,9	15,5	1,2	1,1	42,6	-2,4
Херсонська	4,6	1,6	1,9	0,2	-64,2	-88,7
Хмельницька	13,5	15,3	2,4	1,8	13,7	-24,4
Черкаська	17,1	20,3	1,7	1,9	18,7	12,4
Чернівецька	13,2	12,0	2,3	1,9	-9,3	-14,1
Чернігівська	23,9	27,0	3,4	4,6	12,8	35,3

Джерело: сформовано автором на основі [5]

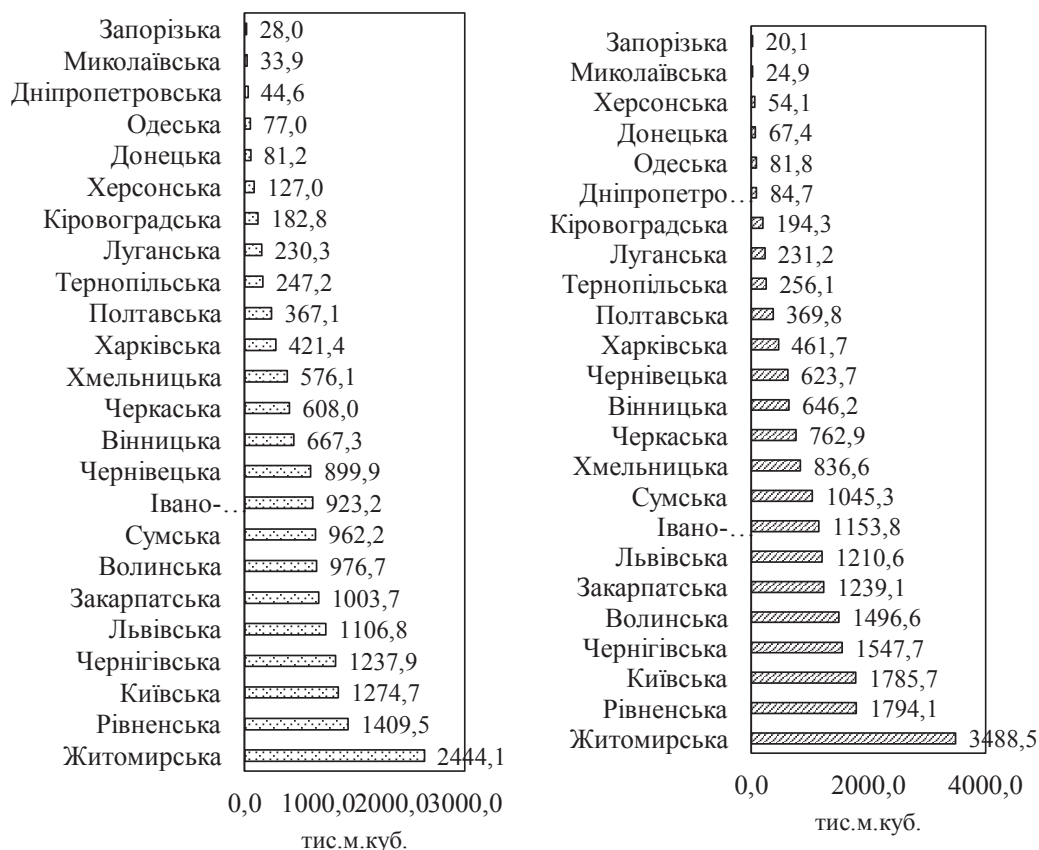


Рис. 1. Обсяг заготівлі ліквідної деревини у 2010 та 2018 рр.

Джерело: побудовано за [5]

Таблиця 2

Темп приросту обсягів заготівлі ліквідної деревини в розрізі регіонів, тис. м куб.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2010
Україна	13,5	8,5	0,0	2,9	1,7	5,1	1,8	-3,5	4,1	22,0
Вінницька	4,3	0,0	-0,4	1,6	1,1	0,6	-5,2	-1,8	1,1	-3,2
Волинська	15,0	-0,2	4,8	0,2	5,4	4,6	4,8	15,5	9,6	53,2
Дніпропетровська	22,2	211,9	-24,7	-33,1	-10,0	32,7	20,6	-22,1	7,9	89,9
Донецька	22,7	21,9	-14,8	-10,1	-41,2	98,7	13,0	-17,6	-18,3	-17,0
Житомирська	16,4	9,9	-0,3	7,6	5,0	3,3	8,8	-1,3	3,8	42,7
Закарпатська	10,9	15,3	-0,2	2,9	15,4	5,7	-8,8	-9,2	3,1	23,5
Запорізька	12,5	-3,6	-4,1	-3,1	8,0	13,7	-4,2	-25,5	-8,6	-28,2
Івано-Франківська	10,0	8,9	11,9	-1,5	3,1	7,2	-0,9	-4,3	-0,7	25,0
Київська	27,5	9,1	-11,1	9,8	4,9	9,9	6,1	-0,2	7,6	40,1
Кіровоградська	0,9	12,6	-2,1	-6,2	3,8	10,9	3,5	-25,4	15,7	6,3
Луганська	37,6	-9,6	-7,8	-4,0	-27,2	25,9	30,4	26,8	-17,2	0,4
Львівська	15,2	13,3	-8,6	10,5	-0,4	1,8	-3,2	-5,2	2,8	9,4
Миколаївська	-0,6	-0,3	0,0	2,4	0,0	7,5	2,2	-15,8	-22,2	-26,6
Одеська	-12,8	2,5	1,3	16,0	-2,9	18,0	3,2	-18,2	-8,8	6,2
Полтавська	16,2	3,8	4,4	5,5	4,2	12,4	-4,1	-27,6	8,5	0,7
Рівненська	12,1	4,2	6,0	3,7	-8,0	2,8	10,6	-1,2	7,4	27,3
Сумська	12,5	8,4	-2,9	1,5	-3,4	-1,0	-0,2	1,2	5,3	8,6
Тернопільська	10,7	18,9	-2,0	-5,4	-1,2	4,0	-8,8	4,2	-3,7	3,6
Харківська	-0,3	9,9	-0,7	-11,8	5,6	11,3	2,1	-24,5	25,7	9,6
Херсонська	-2,7	-24,8	24,7	10,8	-7,9	-37,0	-22,3	-32,5	34,6	-57,4
Хмельницька	3,4	7,1	-7,6	4,7	3,1	13,5	7,4	4,2	7,0	45,2
Черкаська	11,6	1,6	2,6	-2,6	6,6	6,1	-3,7	6,0	6,9	25,5
Чернівецька	9,5	7,1	0,8	-2,1	-2,1	-11,1	-9,4	-12,6	-5,0	-30,7
Чернігівська	17,7	14,1	0,6	2,8	4,1	3,5	9,7	-9,5	-1,1	25,0

Джерело: розраховано автором на основі [5]

Таблиця 3

Структура заготівлі ліквідної деревини України (за регіонами)

	Обсяги заготівлі ліквідної деревини, усього		лісоматеріали круглі (ділова деревина), усього		паливна деревина, усього	
	2010	2018	2010	2018	2010	2018
Україна	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Вінницька	4,13	3,28	2,81	2,11	5,47	4,26
Волинська	6,05	7,60	8,57	11,17	4,12	4,61
Дніпропетровська	0,28	0,43	0,07	0,03	0,47	0,76
Донецька	0,50	0,34	0,12	0,02	0,89	0,61
Житомирська	15,14	17,71	17,96	11,99	13,55	22,50
Закарпатська	6,22	6,29	5,21	4,96	7,47	7,40
Запорізька	0,17	0,10	-	-	0,35	0,19
Івано-Франківська	5,72	5,86	6,35	6,50	5,46	5,32
Київська	7,90	9,07	7,59	6,56	8,70	11,16
Кіровоградська	1,13	0,99	0,73	0,86	1,58	1,09
Луганська	1,43	1,17	0,29	0,19	2,59	2,00
Львівська	6,86	6,15	7,00	6,22	7,14	6,09
Миколаївська	0,21	0,13	н.д.	0,01	н.д.	0,22
Одеська	0,48	0,42	0,06	0,04	0,89	0,73
Полтавська	2,27	1,88	2,33	1,76	2,38	1,97
Рівненська	8,73	9,11	9,71	13,68	8,42	5,29
Сумська	5,96	5,31	6,74	6,19	н.д.	4,57
Тернопільська	1,53	1,30	0,93	1,16	2,14	1,42
Харківська	2,61	2,34	1,72	1,17	3,62	3,33
Херсонська	0,79	0,27	0,07	0,06	1,50	0,45
Хмельницька	3,57	4,25	2,95	4,72	4,40	3,85
Черкаська	3,77	3,87	2,68	5,75	4,98	2,30
Чернівецька	5,57	3,17	5,32	2,55	6,20	3,68
Чернігівська	7,67	7,86	10,27	11,50	5,77	4,81

Джерело: розраховано автором на основі [5]

– у Житомирській області заготовили 11,99% від лісоматеріалів круглих (ділової деревини) в Україні і 22,50% від паливної деревини;

– у Рівненській області: 13,68% – ділової деревини, 5,29% – паливної деревини від показника в Україні;

– у Київській області: 6,56% – ділової деревини, 11,16% – паливної деревини від показника в Україні.

Найменша частка у структурі ліквідної деревини у Запорізькій (0,10% від ліквідної деревини в Україні), Миколаївській (0,13%) та Херсонській (0,27%) областях.

У 2018 р. порівняно з 2010 р. відбулися такі зміни у структурі заготівлі ліквідної деревини України:

– у 10 областях зросла частка заготівлі ліквідної деревини. Найбільше зростання відбулося у Житомирській (на 2,57 пункти), Волинській (1,55 пункти) та Київській (1,17 пункти) областях. Зменшилася частка ліквідної деревини в 14 областях, зокрема найбільші зміни у частці відбулися у Чернівецькій (на 2,40 пункти), Вінницькій (0,85 пункти) та Львівській (0,71 пункти) областях;

– у восьми областях зросла частка ділової деревини. Найбільше зростання відбулося у Рівненській (3,97 пункти), Черкаській (3,07 пункти) та

Волинській (2,60 пункти) областях. Зменшилася частка у 14 областях, зокрема найбільші зміни відбулися у Житомирській (5,97 пункти), Чернівецькій (2,77 пункти) та Київській (1,03 пункти) областях;

– у чотирьох областях зросла частка паливної деревини: Житомирській (на 8,95 пункти), Київській (2,46 пункти), Волинській (0,49 пункти) та Дніпропетровській (0,29 пункти). Зменшилася частка паливної деревини у 18 областях, найбільші зміни відбулися у Рівненській (3,13 пункти), Черкаській (2,68 пункти) та Чернівецькій (2,52 пункти) областях.

У 2018 р. в Україні заготовлено ділової деревини 45,57% від ліквідної, решта 54,43% – заготівля паливної деревини (табл. 4). Найбільша частка заготовленої ділової деревини в 2018 р. була у Рівненській (68,42%), Черкаській (67,70%) та Волинській (66,97%) областях. Найбільша частка паливної деревини – у Запорізькій (100%), Донецькій (96,88%) та Миколаївській (96,79%) областях.

Структурні зміни видів заготівлі ліквідної деревини в регіонах України (протягом 2010-2018 рр.) характеризувалися зниженням частки ділової деревини у ліквідній у більшості регіонів (14 областей). Зокрема, найбільше зменшився показник у Житомирській (на 24,53 пункти),

Структура видів заготівлі ліквідної деревини в розрізі регіонів

	Лісоматеріали круглі (ділова деревина), усього		Паливна деревина, усього	
	2010	2018	2010	2018
Україна	46,68	45,57	53,32	54,43
Вінницька	31,75	29,28	65,91	70,72
Волинська	66,09	66,97	33,91	33,03
Дніпропетровська	12,56	3,31	85,65	96,69
Донецька	11,33	3,12	88,67	96,88
Житомирська	55,38	30,85	44,62	69,15
Закарпатська	39,09	35,95	59,92	64,05
Запорізька	-	-	99,64	100,00
Івано-Франківська	51,85	50,55	47,58	49,45
Київська	44,90	33,00	54,91	67,00
Кіровоградська	29,92	39,68	69,53	60,32
Луганська	9,51	7,40	90,49	92,60
Львівська	47,66	46,12	51,92	53,88
Миколаївська	н.д.	3,21	н.д.	96,79
Одеська	6,23	4,52	93,38	95,48
Полтавська	47,83	42,75	52,17	57,25
Рівненська	51,93	68,42	48,07	31,58
Сумська	52,76	53,17	н.д.	46,83
Тернопільська	28,48	40,53	69,70	59,47
Харківська	30,75	22,74	69,20	77,26
Херсонська	4,25	9,98	95,12	90,02
Хмельницька	38,57	50,61	61,43	49,39
Черкаська	33,22	67,70	65,95	32,30
Чернівецька	44,53	36,75	55,47	63,25
Чернігівська	62,53	66,71	37,47	33,29

Джерело: розраховано автором на основі [5]

Київській (11,90 пункти) та Дніпропетровській (9,25 пункти) областях. Зростання частки ділової деревини за вказаний період відбулося у Черкаській (на 34,48 пункти), Рівненській (16,49 пункти) та Тернопільській (12,05 пункти) областях.

Такі тенденції характерні й для змін у 2018 р.: переважне зниження частки ділової деревини у ліквідній, зростання частки відбулося лише у дев'яти областях України.

Висновки з проведеного дослідження. Можна виділити такі позитивні чинники розвитку сировинного забезпечення деревообробної промисловості, як великі обсяги заготівлі деревини, зростання площ відтворення лісів, перехід до міжнародних стандартів ведення лісового господарства та ін.

Водночас збереження сировинного потенціалу деревообробки потребує вирішення проблемних аспектів. Зокрема, доцільно збільшити площі відтворення лісів у регіонах, де рівень заготівлі деревини значно перевищував рівень відновлення лісів, наприклад у Київській, Закарпатській та Житомирській областях. Важливо приділити увагу якості відтворення лісів, оскільки лише в 2017 р. близько 20,1 тис. га лісових насаджень загинуло від хвороб, шкідників, лісових пожеж та інших причин.

Доцільно оновити технологічне забезпечення у лісових господарствах, підвищити контроль над

якістю лісових рубок, сприяти безвідходному використанню деревинної сировини та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лір В.Е., Биконя О.С. Економічний потенціал деревообробної промисловості в контексті сталого розвитку України. *Економіка промисловості*. 2017. № 3 (79). С. 18-38.
2. Гут Л.В. Основні фінансові результати підприємств деревообробної, паперової та поліграфічної промисловості карпатського регіону. *Молодий вчений*. 2017. № 12 (52). С. 600-604.
3. Мних О.Б., Гречин Б.Д. Актуальні проблеми у сфері торгівлі необробленою деревиною та факторний аналіз діяльності деревообробних підприємств України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 262. С. 143-149.
4. Голян В.А., Петруха С.В., Рошкевич В.Ф. Державне регулювання інституціональних змін у лісовому секторі економіки України: теоретико-методологічний контекст. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 8-14.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 31.05.2019).
6. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України. URL: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index> (дата звернення: 31.05.2019).
7. Офіційний сайт Forest Stewardship Council. URL: <https://ua.fsc.org/ua-ua/pro-nas> (дата звернення: 31.05.2019).

REFERENCES:

1. Liver V.E., Bikonya O.S. (2017) Ekonomichnyy potentsial derevoobrobnoyi promyslovosti v konteksti staloho rozvytku Ukrayiny [The economic potential of the woodworking industry in the context of sustainable development of Ukraine]. *Economy of the industry*, no. 3 (79), pp. 18-38.
2. Guth L.V. (2017) Osnovni finansovi rezul'taty pidpryyemstv derevoobrobnoyi, paperovoyi ta polihrafichnoyi promyslovosti karpats'koho rehionu [The main financial results of the enterprises of the woodworking, paper and printing industry of the Carpathian region]. *Young scientist*, no. 12 (52), pp. 600-604.
3. Mnykh O. B., Hrechyn B. D. (2016) Aktual'ni problemy u sferi torhivli neobroblenoyu derevynoyu ta faktornyy analiz diyal'nosti derevoobrobnykh pidpryyemstv Ukrayiny [The current problems in the field of trade in unprocessed wood and factor analysis of the activity of Ukrainian woodworking enterprises]. *Scientific herald of NLTU of Ukraine*, no. 262. pp. 143-149.
4. Holyan V.A., Petrukha S.V., Roshkevych V.F. (2018) Derzhavne rehulyuvannya instytutsional'nykh zmin u lisovomu sektori ekonomiky Ukrayiny: teoretyko-metodolohichnyy kontekst [State regulation of institutional changes in the forest sector of Ukraine's economy: theoretical and methodological context]. *Economy and the state*. no. 11. pp. 8-14.
5. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny (2018) [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 31 May 31 2019).
6. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho ahentstva lisyvykh resursiv Ukrainy (2018) [Official site of the State Forest Resources Agency of Ukraine]. Available at: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index> (accessed 31 May 31 2019).
7. Ofitsiynyy sayt Forest Stewardship Council (2018) [Official Forest Stewardship Council website]. Available at: <https://ua.fsc.org/ua-ua/pro-nas> (accessed 31 May 31 2019).

**ESTIMATION OF RAW MATERIAL POTENTIAL
OF WOODWORKING INDUSTRY IN THE REGIONS OF UKRAINE**

The purpose of the article. Woodworking is one of the most promising areas for the development of industry in Ukraine, primarily due to the high equality of raw material potential. However, it is worth pointing out that today there is a risk of exposing the raw material potential, which leads to inadequate reproduction of forests and ineffective use of available resources.

The purpose of the study is to analyze the raw material potential of the Ukrainian woodworking industry and to identify ways of preserving it.

Methodology. The study is based on statistical data, international organizations and the State Forest Resources Agency of Ukraine. The research methodology, synthesis, comparison, and others have been applied.

Results. Comparatively, trends in the growth of forest felling areas and their reproduction over the past 7 years in the regions. It was found that the growth rates of forest reproduction areas decreased, in contrast to the areas of felling.

The leaders in terms of harvesting liquid wood in 2010 and 2018 were Zhytomyr, Rivne and Kyiv regions. In 2018, the volumes of harvesting of liquid wood in Ukraine increased by 3550.1 thousand cubic meters compared to 2010. Growth in the growth rate of harvesting for the indicated period was in 18 of the oblasts. The volumes of harvesting of liquid wood in Zhytomyr, Volyn and Kyiv regions grew the most. The volumes of harvesting for the specified period in 6 of the oblasts decreased: Chernivtsi, Kherson, Vinnitsa, Donetsk, Mykolayiv and Zaporozhye.

In 2018, Ukraine harvested business wood 45.57% of the liquid, the remaining 54.43% - fuel wood harvesting. Structural changes in the types of harvesting of liquid wood in the regions of Ukraine (during 2010-2018) were characterized by a decline in the share of commercial wood in liquidity in most regions (14 out of the oblasts). In particular, the indicator has decreased most in Zhytomyr, Kyiv and Dnipropetrovsk oblasts. The growth of the share of business wood for the specified period took place in Cherkassy, Rivne and Ternopil regions.

Structural changes in liquid wood types in 2018 relative to 2010 indicate a predominant decline in the share of business wood in liquid, with an increase in share of only 9 of Ukraine's oblasts.

Practical implications. The obtained results of the research allowed to give recommendations on preserving the raw material potential of the woodworking industry. In particular, it was proposed to increase the areas of forest reproduction in the regions where the level of timber harvesting significantly exceeded the level of recovery of forests, for example, in the Kyiv, Transcarpathian and Zhytomyr regions. It is important to pay attention to the quality of the reproduction of forests, since only in 2017 about 20,1 thousand hectares. forest plantations died from diseases, pests, forest fires and other causes. It is advisable to update technological support in forestry farms, to increase control over the quality of forest felling, to promote the use of non-waste wood raw materials, and so on.

Value/originality. In this paper the raw material potential of the woodworking industry is investigated in the regional aspect. This allowed us to identify the prospects and opportunities for improving the raw material resources that are specific to each individual region.

ЗАСТОСУВАННЯ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ЦІНОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

APPLICATION OF CORRELATION-REGISTRATION ANALYSIS IN MANAGEMENT PRICE POLICY OF CONFECTIONERY COMPANIES

У статті розглянуто проблему важливості управління ціновою політикою. Охарактеризовано сутність цінової політики та роль управління ціною в загальній системі менеджменту вітчизняних підприємств. Проаналізовано ринок кондитерської галузі як однієї з найбільш розвинених та прибуткових галузей економіки України. Проведено характеристику чинників впливу на цінову політику. Виявлено та описано зв'язок між чинниками впливу на цінову політику за допомогою економетричної моделі. Оскільки механізм управління ціновою політикою підприємства можна реалізувати через конкретні важелі впливу на результативну ознаку, то на прикладі конкретного підприємства проведено кореляційно-регресійний аналіз та описано зв'язок між чинниками впливу на ціну. У ході даного аналізу запропоновано використовувати його результати для обґрунтування управлінських рішень щодо прогнозування, планування та формування цінової політики на продукції підприємств кондитерської галузі. Пріділено увагу значенню ефективності управління ціновою політикою та її ролі в умовах невизначеності ринкової кон'юнктури.

Ключові слова: цінова політика, ціна, чинники впливу, залежність, зв'язок, управління ціновою політикою, система менеджменту, економетричне моделювання, кореляційно-регресійний аналіз.

В статье рассмотрена проблема важности управления ценовой политикой. Охарактеризованы сущность ценовой политики и роль управления ценой в общей системе менеджмента отечественных предприятий. Проанализирован рынок кондитерской отрасли как одной из наиболее развитых и прибыльных отраслей экономики Украины. Дана характеристика факторов влияния на ценовую политику. Выявлены и описаны связи между факторами влияния на ценовую политику с помощью эконометрической модели. Поскольку механизм управления ценовой политикой предприятия можно реализовать через конкретные рычаги влияния на результативный признак, то на примере конкретного предприятия проведен корреляционно-регрессионный анализ и описана связь между факторами влияния на цену. В итоге данного анализа было предложено использовать результаты для обоснования управленческих решений по прогнозированию, планированию и формированию ценовой политики на продукции предприятий кондитерской отрасли. Уделено внимание значению эффективности управления ценовой политикой и ее роли в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: ценовая политика, цена, факторы влияния, зависимость, связь, управление ценовой политикой, система менеджмента, эконометрическое моделирование, корреляционно-регрессионный анализ.

УДК 338.532

Малинка К.С.

студентка

Національний технічний

університет України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

Марченко В.М.

д.е.н., професор кафедри

економіки підприємництва

Національний технічний

університет України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

In this article there is considered the problem of the importance of price policy management. The essence of price policy and the role of price management in the general management system of domestic enterprises are characterized. The market of confectionery industry as one of the most developed and profitable branches of economy of Ukraine is analyzed. A description of the factors influencing the pricing policy is conducted. Also it is determined that prices are a weight lever that affects the strength of the confectionery sector and the economy as a whole. After all, it is precisely from the level of prices for goods that depend on the commercial results of the enterprise, and the price policy chosen by it has a long and decisive influence on the efficiency of its work on the market. Also, the relationship between the factors of influence on price policy with the help of the econometric model was revealed and described in the work. As the mechanism of price policy management of the enterprise can be realized through concrete levers of influence on the resultant attribute, the correlation-regression analysis was carried out on the example of a concrete enterprise and the description of the link between the factors of influence on the price. In addition, during the study of this topic an econometric model of linear regression was developed, according to which the description of the influence of the selected factors on the value of the resulting trait was made. For the correlation analysis of factors' influence on net profit as the main indicator reflecting the effectiveness of the management of price policy, an appropriate statistical sample was generated according to the financial statements of the selected confectionery industry of Ukraine. Also in this article as a result of regression analysis were determined the regression coefficients and the regression equation. In consequence of the research in the course of this analysis, it was proposed to use its results to substantiate managerial decisions regarding forecasting, planning and pricing policy for the products of the confectionery industry. The attention paid to the value of the management of price policy and its role in conditions of uncertainty in market conditions.

Key words: price policy, price, factors of influence, dependence, connection, price policy management, management system, econometric modeling, correlation-regression analysis.

Постановка проблеми. Той факт, що саме від ціни товару залежить його успіх або невдача, сьогодні не потребує доказів. Проте так було не завжди. Важливість ціноутворення недооцінювалася протягом багатьох років. Дослідження, проведені в 1950-х роках, показали, що більша частина фірм або механічно встановлювала ціни на основі витрат, або слідувала ціноутворенню конкурентів.

На сучасному етапі розвитку економіки, усвідомивши важливість цінової політики, провідні компанії світу для реалізації своїх цілей та збільшення

прибутковості звернули увагу на розроблення та вдосконалення своєї цінової політики. Крім того, змінилися погляди на техніку обліку витрат, багато фірм проводять дослідження ринку, щоб краще усвідомити мотивацію споживачів, вивчають діяльність конкурентів.

Складність цінової політики полягає у тому, що ціна – категорія кон'юнктурна. На неї впливає комплекс політичних, економічних, психологічних та соціальних чинників. Сьогодні ціна може визначатися виходячи з витрат, а завтра її рівень може

залежати переважно від психології та поведінки покупців. Тому у зв'язку з постійним підвищенням значущості цінової політики як для виробників, так і для споживачів досліджувана тема є актуальною та потребує подальшого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Викладена проблема досить широко обговорюється в наукових колах як на національному, так і на міжнародному рівні.

В Україні проблема управління ціновою політикою викликала неабиякий інтерес серед наукової спільноти. Вивченню даної тематики присвячують свої праці багато вчених-економістів: Л.В. Балабанова, Т.В. Дудка, О.В. Шестак, В.М. Руденко.

Значним внеском у дослідження різних аспектів формування та управління ціною є роботи Д.М. Марченко, Ю.Г. Тормоса, Л.О. Чорної, С.І. Наконечного, Є.В. Шишкіна, О.В. Косинської та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності цінової політики та її значення в умовах невизначеності ринкової економіки, а також виявлення найбільш вагомих чинників впливу на процес управління ціновою політикою. Оскільки механізм управління ціновою політикою підприємства можна реалізувати через конкретні важелі впливу на результативну ознаку, то метою дослідження також є виявлення та опис зв'язку між цими величинами за допомогою економетричної моделі, а саме багатофакторного кореляційно-регресивного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасний кондитерський ринок України є одним із найбільших секторів харчової промисловості, характеризується стабільністю та стрімким зростанням, а також показує низький рівень вразливості до негативних спадів в економіці країни та світу в цілому. Сьогодні український кондитерський ринок майже нічим не відрізняється від європейського, оскільки вітчизняні виробники пропонують різноманітний асортимент кондитерської продукції

Ціни на кондитерські вироби в Україні в період із 2012 по 2018 р. та нині постійно зростають у зв'язку зі збільшенням витрат виробництва. Зокрема, середні ціни на кондитерські вироби збільшилися за останні шість років на 71,4%. Зростання у 2018 р. спостерігалось на рівні 0,8% (середній показник для всіх регіонів України).

Це свідчить про те, що ціни є ваговим важелем, який впливає на потужність кондитерського сектору та економіки у цілому [2], адже саме від рівня цін на товари залежать комерційні результати діяльності підприємства, а вибрана ним цінова політика справляє тривалий і вирішальний вплив на ефективність його роботи на ринку

Зазначимо, що цінова політика являє собою сукупність економічних та організаційних заходів, спрямованих на досягнення за допомогою цін високих результатів підприємницької діяльності, вихо-

дячи із цілей ціноутворення (одержання високого прибутку, забезпечення сталого збуту тощо) [1].

Процес управління ціновою політикою підприємства полягає у тому, щоб установити на свій товар таку ціну і змінювати її залежно від ситуації на ринку так, щоб опанувати певний його сегмент, досягти бажаного обсягу прибутку, тобто вирішити завдання, пов'язане з реалізацією товару в певній фазі його життєвого циклу, відреагувати на діяльність конкурентів тощо [3].

Згідно із цим, цінність ефективної системи управління ціновою політикою у загальній системі управління підприємством є досить вагомою. Для ефективного функціонування підприємства представникам управлінської ланки необхідно повноцінно розуміти важливість чинників впливу на цінову політику та їх кореляцію з іншими показниками ефективності діяльності. Це дасть змогу сформувати чітке уявлення щодо системи управління та важелів впливу на неї.

Для того щоб конкретизувати систему взаємних впливів економічних чинників на цінову політику (результуючу ознаку), нами пропонується використання методу кореляційного-регресійного аналізу [5]. Його вибір обґрунтовується тим, що за допомогою даної методики можна визначити ступінь залежності між детермінантами, а саме тісноту їхнього впливу один на одного (за методикою парної регресії), а також спрогнозувати взаємозалежну поведінку показників у майбутньому.

Оскільки основним результатом ефективного управління ціновою політикою на підприємстві є отриманий прибуток, тому як результативну ознаку буде доцільним використати показник чистого прибутку. Серед чинників впливу на чистий прибуток, що найбільш підконтрольні під час організації процесу управління ціною, є витрати, тому для проведення розрахунків використано дані про витрати на підприємстві «ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро» [8].

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу необхідно сформувати вибірку статистичних даних. Візьмемо офіційні дані фінансового звіту ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро» у річному вимірі. Вибір лише річних показників є виправданим, оскільки для даного підприємства обіг коштів становить один рік і такі важливі показники, як, наприклад, прибуток чи рентабельність, розраховуються за рік. Для аналізу взято вибірку даних за п'ять років (2012-2017 рр.).

Зазначимо, що кореляційний аналіз дає змогу оцінити тісноту зв'язку між чистим прибутком та сукупністю ознак, вибраних для дослідження, за допомогою коефіцієнта множинної кореляції. Чим ближче значення коефіцієнта до одиниці, тим тісніший зв'язок досліджуваної ознаки та чистого прибутку.

Згідно з існуючою системою методів, метод регресійного аналізу дає можливість спрогно-

зувати результуючий фактор через незалежні ознаки:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5,$$

де Y – чистий прибуток від реалізованої продукції;

X_1 – витрати на утримання та експлуатацію основних фондів;

X_2 – витрати на збут;

X_3 – адміністративні витрати;

X_4 – матеріальні витрати.

Для кореляційного аналізу впливу чинників на чистий прибуток як основного показника, що відображає ефективність управління ціновою політикою, було сформовано відповідну статистичну вибірку за даними фінансової звітності ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро» (табл. 1) [11].

Результати кореляційного аналізу представлено в табл. 2.

Для якісної оцінки тісноти зв'язку було використано шкалу Чеддока [10], згідно з якою можна зробити висновки, що зв'язок між прибутком від реалізованої продукції та витратами на збут достатньо тісний, оскільки він становить 0,97. Між витратами на утримання та експлуатацію основних фондів та прибутком від реалізованої продукції також зв'язок доволі сильний, оскільки він становить 0,98.

Отже, можна говорити про те, що на прикладі аналізованого підприємства протягом періоду спостереження була висока ступінь прямого лінійного взаємозв'язку між чистим прибутком реалізованої продукції (Y) та показниками витрат на утримання

та експлуатацію основних фондів (X_1), витрат на збут (X_2).

Визначивши фактор, який має найбільший вплив, проведемо щодо нього регресійний аналіз.

Методи регресійного аналізу дають змогу оцінити щільність зв'язку між ознаками та сформулювати уявлення про вид цього зв'язку у вигляді рівняння, що описує залежність між середнім значенням однієї залежної ознаки та значеннями незалежних факторів, вплив яких на залежну ознаку необхідно оцінити [6].

У результаті регресійного аналізу було визначено коефіцієнти регресії та визначено рівняння регресії, яке має такий вигляд:

$$Y = -830340 + 52,14637X_1 + 5,197721X_2 + 5,052455X_3 + 1,368372753X_4.$$

Якість цієї економетричної моделі визначається відповідними показниками, зокрема коефіцієнтом детермінації.

Коефіцієнт детермінації: $R^2 = 0,93$, говорить про те, що на 93% значення результуючої ознаки (чистий прибуток від реалізованої продукції) визначається значеннями пояснювальних змінних, а на 7% – іншими показниками.

Ураховуючи велику кількість чинників, які впливають на прибуток від реалізованої продукції, отриманий результат вважаємо досить значним. Загалом обчислене значення коефіцієнта детермінації говорить, що зазначена регресійна модель є якісною, оскільки скоригований коефіцієнт детермінації близький до 1.

Важливість усіх аналізованих показників, що підтверджується їхніми коефіцієнтами кореляції

Таблиця 1

Вхідні дані для кореляційно-регресійного аналізу

Період	Чистий прибуток реалізованої продукції (Y)	Чинники впливу				
		Витрати на утримання та експлуатацію основних фондів, тис. грн (X_1)	Витрати на збут, тис. грн (X_2)	Адміністративні витрати, тис. грн (X_3)	Матеріальні витрати, тис. грн (X_4)	Інші операційні витрати (X_5)
2012	231623	16734	1167	18956	67413	14896
2013	256258	16947	1289	18348	66894	14267
2014	287564	17555	1483	19961	68272	15934
2015	413277	17433	3337	18508	162018	16389
2016	753641	20966	42545	21031	122727	16541
2017	821691	21067	44792	26215	138301	12599

Джерело: складено авторами на основі [11]

Таблиця 2

Результати кореляційного аналізу

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
Y	1				
X_1	0,982276967 (достатньо тісний)	1			
X_2	0,977719491 (достатньо тісний)	0,960920168	1		
X_3	0,822154859 (тісний)	0,8215824	0,811601427	1	
X_4	0,675496631 (помірний)	0,538912233	0,516968982	0,392474297	1

Джерело: складено авторами

з обсягами чистого прибутку, є цілком логічною та зрозумілою.

Зокрема, суттєвий взаємозв'язок між чистим прибутком реалізованої продукції та витратами на збут пояснюється тим, що дані витрати набувають особливого значення через дію ринкового принципу: головне – не виробити товар, а його продати [9]. Тому сума цих витрат, що складається не лише з витрат на пакування готової продукції, її транспортування, а й включає витрати на рекламу та дослідження ринку, що відіграють велику роль у просуванні готової продукції. Сила зв'язку, яка була виявлена в результаті кореляційно-регресійного аналізу, вказує на залежність прибутку від витрат на збут та означає, що зниження даних витрат призведе до зниження собівартості та водночас до збільшення чистого прибутку, і навпаки.

Вплив витрат на утримання та експлуатацію основних фондів пояснюється тим, що стан обладнання, яке використовується для виробництва продукції, позначається на обсягах виробництва та якості продукції. Потужність обладнання, фізичний та моральний знос, необхідність у ремонті – усе це позначається на витратах даної статті, що, своєю чергою, впливає на собівартість кінцевої продукції. Проведений аналіз показав, що будь-яка зміна витрат на утримання та експлуатацію позначиться на розмірі чистого прибутку від реалізованої продукції. А оскільки передумовою ефективної цінової політики підприємства є оптимальне формування ціни, що може бути реалізовано за рахунок зниження собівартості, то виникає необхідність у дослідженні шляхів зниження даних витрат, тому що саме вони здійснюють найбільший вплив на собівартість та ціну порівняно з іншими досліджуваними чинниками.

Таким чином, методологія кореляційно-регресійного аналізу дала змогу гнучко виявити питому вагу та значущість чинників, які впливають на прибуток підприємства, та швидко пристосовуватися до них в умовах зміни чинників ринкового середовища. А оскільки прибуток є основним індикатором, що показує ефективність цінової політики, то саме цьому показнику варто приділяти значну увагу в процесі управління ціновою політикою. Це пояснюється тим, що за допомогою коригування факторів виробництва шляхом зниження калькуляційних витрат можна позитивно вплинути на ефективність та прибутковість діяльності підприємства, що є основною метою управління ціновою політикою.

Дійсно, процес управління ціною являє собою визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткотерміновому періоді та в перспективі. Отримані результати кореляційно-регресійного аналізу дають змогу використовувати їх для обґрунтування управлінських рішень щодо прогнозування, планування та формування цінової політики на підприємствах кондитерської галузі.

Висновки з проведеного дослідження.

Результати дослідження показують, що управління ціновою політикою є досить важливим та актуальним для кожного підприємства та для підприємств кондитерської галузі зокрема. У ході дослідження виявлено та охарактеризовано найбільш вагомі чинники впливу на систему управління ціновою політикою, зокрема варто виділити собівартість реалізованої продукції, яка є основою під час формування ціни на продукцію. Для аналізу та значимості впливу даного чинника запропоновано та проведено кореляційно-регресійний аналіз, який дає змогу виявити взаємозалежну поведінку показників та спрогнозувати її в майбутньому.

Окрім того, розроблено економетричну модель лінійної регресії, згідно з якою проведено опис впливу вибраних чинників на значення результатуючої ознаки.

У результаті аналізу виявлено значний вплив таких внутрішніх чинників, як витрати на утримання та експлуатацію обладнання та збутові витрати на чистий прибуток від реалізованої продукції. На нашу думку, ці чинники значно розширюють фінансові можливості підприємств кондитерської галузі, оскільки вони є засобом зниження фінансових витрат. Це, своєю чергою, забезпечить збільшення прибутку в майбутньому, оскільки більшість вітчизняних підприємств, які виробляють продукцію кондитерської галузі, використовують в процесі виробництва застаріле обладнання зі значним фізичним зносом. Заміна ж основних фондів на нове обладнання з кращими технічними характеристиками забезпечить виробництво якіснішої продукції в більших обсягах за мінімізації витрат на ремонт та утримання. Проте питання ефективності управління ціною в сучасних ринкових умовах є досить складним та багатостороннім, тому його подальше дослідження є актуальним та важливим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Цінова політика підприємства в умовах маркетингової орієнтації : монографія. Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2012. 148 с.
2. Дудка Т.В. Сучасний стан та оцінка прибутковості діяльності підприємств кондитерської промисловості України. *Економіка харчової промисловості*. 2014. С. 17-20.
3. Косинська О.В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 7. С. 106-110.
4. Марченко Д.М. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 2. С. 163-171.
5. Наконечний С.І. Економетрія : підручник / за ред. Т.О. Терещенка, Т.П. Романюка. Київ : КНЕУ, 2015. 520 с.

6. Руденко В.М. Математична статистика : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 304 с.

7. Тормос Ю.Г. Ціни та цінова політика : навчальний посібник. Київ, 2011.

8. Чорна Л.О. Управління ціноутворенням в каналах реалізації продукції підприємств харчової промисловості : монографія. Київ : НУХТ, 2016. 239 с.

9. Шестак О.В. Сучасний стан та тенденції розвитку кондитерської галузі. *Вісник НТУ «ХПІ». Актуальні проблеми розвитку українського суспільства*. 2016. № 6 (980). С. 132-137.

10. Шишкін Є.В. Математичні методи та моделі в управлінні : навчальний посібник. Київ, 2014. 440 с.

11. Фінансова звітність приватного акціонерного товариства «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро». URL: <https://smida.gov.ua/db/participant/00373882> (дата звернення: 15.05.2019).

REFERENCES:

1. Balabanova L.V. (2012) *Cinova polityka pidpryjemstva v umovah marketyngovoi' orijentacii* [Price policy of the company in the marketing orientation]. Donetsk: Don TUET named after M. Tugan-Baranovsky, 148 p. (in Ukrainian).

2. Dudka T.V. (2014) *Suchasnyj stan ta ocinka prybutkovosti dijal'nosti pidpryjemstv kondyters'koi' promyslovosti Ukrainy* [Current status and estimation of profitability of the enterprises of the confectionery industry of Ukraine]. *The economy of the food industry*, no. 2, pp 17-20. (in Ukrainian).

3. Kosyn'ska O.V. (2017) *Optymizacija vytrat jak zasib pidvyshhennja prybutkovosti pidpryjemstv* [Opti-

mization of costs as a means of increasing the profitability of enterprises]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 7, pp. 106-110. (in Ukrainian).

4. Marchenko D. M. (2010) *Udoskonalennja organizacii' vnutrishn'ogo finansovogo kontrolju pidpryjemstv* [Improvement of organization of internal financial control of enterprises]. *Actual problems of the economy*, no. 2, pp. 163-171. (in Ukrainian).

5. S.I. Nakonechnyj, T.O. Tereshhenko, T.P. Romanjuk (2017) *Ekonometrija* [Econometrics]. Textbook Kyiv: KNEU, p. 520. (in Ukrainian).

6. Rudenko, V.M. (2017) *Matematychna statystyka* [Mathematical Statistics]. Teach manual. Kyiv: Center for Educational Literature, p. 304. (in Ukrainian).

7. Tormos Ju.G. (2011) *Ciny ta cinova polityka* [Prices and pricing policies]. Tutorial, Kiev. (in Ukrainian).

8. Chorna L.O. (2016) *Upravlinnja cinoutvorennyam v kanalah realizacii' produkcii' pidpryjemstv harchovoi' promyslovosti* [Management of pricing in the channels of sales of products of enterprises of the food industry]. Monograph, Kyiv: NUKHT, p. 239. (in Ukrainian).

9. Shestak O.V. (2016) *Suchasnyj stan ta tendencii' rozvytku kondyters'koi' galuzi* [The current state and trends of the confectionery industry]. *Actual problems of development of Ukrainian society* vol. 6, no. 980, Kharkiv: NTU "KhPI", pp. 132-137. (in Ukrainian).

10. Shyshkin Je.V. (2014) *Matematychni metody ta modeli v upravlinni* [Mathematical methods and models in management]. Tutorial, p. 440. (in Ukrainian).

11. Financial statements of the private joint-stock company "Confectionery factory AVK" of the city of Dnipro. Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/00373882>. (accessed 15 May 2019).

Malynka Kateryna

Student

National Technical University of Ukraine

"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Marchenko Valentyna

Doctor of Economic Sciences,

Professor of the Department of Economics of Entrepreneurship

National Technical University of Ukraine

"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

APPLICATION OF CORRELATION-REGISTRATION ANALYSIS IN MANAGEMENT PRICE POLICY OF CONFECTIONERY COMPANIES

The purpose of the article. The purpose of the study is to determine the essence of price policy and its significance in the conditions of market economy uncertainty, as well as to identify the most important factors influencing the process of price policy management. Since the mechanism of price policy management of an enterprise can be realized through specific levers of influence on the resultant feature, the purpose of the study is also to identify and describe the connection between these values with the help of an econometric model, namely multifactorial correlation-regression analysis.

Methodology. For the solution of goals were used analytical and statistical methods such as selective observations, groups, average sizes, comparative analysis, systematization and generalization. Theoretical and methodological basis of researches became fundamental provisions of the economic theory, laws and regulations of Ukraine, monograph, scientific articles of domestic and foreign scientists.

Results. During the article it was studied problems of the importance of price policy management and particular attention is paid to one of the most important aspects - factors influencing the pricing policy. Nowadays, the fact that it depends on the price of a product depends on its success or failure does not require proof. However, this was not always the case. Importance of pricing was underestimated for many years. The article presents the meaning of price policy features and the basic principles of formation.

During the research, the most important factors influencing the price policy system were identified and described, in particular, factors such as the cost price of sales, which is the basis for the formation of the price of products, should be highlighted. For the analysis and significance of the influence of this factor, a correlation-regression analysis was proposed and conducted that allows revealing the interdependent behavior of the indicators and predicting it in the future.

In order to specify the system of mutual influences of economic factors on price policy (the resulting feature), we suggest using the method of correlation-regression analysis. The choice of this method is substantiated by the fact that with this method it is possible to determine the degree of dependence between determinants, namely, the intensity of their influence on each other (according to the method of pair regression) and also to predict the interdependent behavior of indicators in the future.

In addition, an econometric model of linear regression was developed, according to which the description of the influence of the selected factors on the value of the resulting trait was made.

As a result of this analysis, significant influence of such internal factors as the costs of maintenance and operation of equipment and sales expenses on net profit from sales were revealed. In our opinion, these factors considerably expand financial possibilities of enterprises of the confectionery industry, as they are a means of reducing financial expenses. This, in turn, will provide increased profits in the future, as most domestic enterprises producing confectionery products use obsolete equipment with significant physical deterioration in the production process. The replacement of the main assets for new equipment, with the best technical characteristics, will ensure the production of better-quality products, in larger volumes while minimizing the cost of repairs and maintenance. However, the question of the effectiveness of price management in today's market conditions is quite complex and multilateral, so its further research is relevant and important.

Practical implications. The results of this study indicate that price policy management is very important and relevant for each enterprise and for the confectionery industry in particular. The results of the correlation-regression analysis allow to use them to substantiate management decisions regarding forecasting, planning and pricing policy in the confectionery industry.

Value/originality. In this work we were analyzing the price policy and its importance for domestic enterprises. The author revealed and described the connection between the factors of influence on price policy with the help of an econometric model.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ АВТОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ TRENDS AND PROSPECTS OF THE AUTOMOTIVE MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

УДК 629.331

Плоскіна А.А.

студентка

Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки

Сак Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки, безпеки та інноваційної
діяльності підприємства

Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки

У статті розглянуто основні тенденції розвитку ринку автомобілів України та світу. Визначено чинники, які позитивно та негативно впливають на автомобілебудування в сучасних умовах господарювання. Названо найбільші країни – виробники автотранспортних засобів у світі, проаналізовано місце України на світовому ринку автомобілів. Досліджено перспективи розвитку автомобільної промисловості України, виявлено основні проблеми та загрози, з якими стикаються вітчизняні виробники автомобілів. На основі дослідження динаміки цін на продукцію, структури попиту та пропозиції розроблено прогноз ринку на майбутнє, наведено заходи, вжиття яких може пришвидшити темпи розвитку ринку автомобілів. Наголошено на важливості державної підтримки автомобілебудівних підприємств України, спрямованої на стимулювання інноваційної активності та підвищення конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Ключові слова: ринок автомобілів, тенденції розвитку, динаміка цін, перспективи розвитку, прогнозування, рейтинг країн-виробників.

В статье рассмотрены основные тенденции развития рынка автомобилей

Украины и мира. Определены факторы, которые положительно и отрицательно влияют на автомобилестроение в современных условиях ведения хозяйствования. Названы наибольшие страны – производители автотранспортных средств в мире, проанализировано место Украины на мировом рынке автомобилей. Исследованы перспективы развития автомобильной промышленности Украины, обнаружены основные проблемы и угрозы, с которыми сталкиваются отечественные производители автомобилей. На основе исследования динамики цен на продукцию, структуры спроса и предложения разработан прогноз рынка на будущее, приведены меры, принятие которых может ускорить темпы развития рынка автомобилей. Сделан акцент на важности государственной поддержки автомобилестроительных предприятий Украины, направленной на стимулирование инновационной активности и повышение конкурентоспособности продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ключевые слова: рынок автомобилей, тенденции развития, динамика цен, перспективы развития, прогнозирование, рейтинг стран-производителей.

Automotive industry is an important part of the economy. Therefore, the problems connected with it have positive and negative impacts on both human and the whole country. In order to promote the development of the automotive industry, identify the negative factors and prevent their consequences, it is necessary to carry out the simultaneous research in this area and according to it find out the right strategy and effective methodology in market regulation. The topicality of the theme is connected with the fact that nowadays the majority of people have own cars. The automobile plays a great role in the hierarchy of human needs. Also, this branch has an influence on the development of other spheres and it promotes the introduction of the new technologies as well as provides high employment rates. As a result of the research, it can be stated that the automotive market is one of the highly developed produce market where is concentrated a large number of sellers and buyers. The world's leading automotive maker is China. We can observe an active process of ionization that is accompanied by decrease in expenses and the prices, which lead to increase in consumer demands. The car manufacture is constantly increasing at a slow pace. However, in 2018 we can admit the tendency of decreasing car manufacture all around the world. The situation is rather complicated in Ukraine, as there is a crisis of entire economy. The process of car manufacture is rapidly decreasing. The production of machinery and equipment is of great importance in the structure of auto manufacturing complex in Ukraine. The automotive market also depends on the technology development and introduction of the innovative processes in the automotive industry. Therefore, Ukrainian market is quite different from the European and the USA markets. The sale of the new cars is not the main task of the economy, it is necessary to determine the main prospects of development like car importation and regulation of this process. The price is also an important factor, which affects the consumer demands. Inflation, fuel costs, Internet access in the car and safety during the trip are of great importance. There are the other problems in automobile manufacture like the use of outdated equipment, low investment in this area, insufficient support from the state.

Key words: automotive market, trends of development, price dynamics, prospects of development, forecasting, rating of producer countries.

Постановка проблеми. Автомобільна промисловість – це важлива складова економіки майже кожної держави, адже перебуває на етапі постійного розвитку та стимулює економічне зростання країни.

У сучасному світі багато людей мають легкові автомобілі, які використовуються для потреб власного споживання. У розвинутих країнах автомобілебудування є стратегічною промисловістю та посідає основне місце в економічній політиці держави. Саме автомобільна промисловість здатна сприяти розвитку національної економіки, запровадженню новітніх технологій і, відповідно, підвищенню продуктивності праці, зростанню якості життя населення. З огляду на це дослідження ринку автомобілів і визначення основних тенден-

цій та перспектив його розвитку в Україні є особливо актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених приділяли увагу різним проблемам, які пов'язані зі структурою, типом, поточним станом, основними тенденціями розвитку, функціонуванням та продажами на ринку автомобілів.

О. Кривоконь та А. Бондаренко у роботі «Стратегія та перспективи розвитку легкового автомобілебудування в Україні» проводять дослідження однієї з найголовніших проблем будь-якого ринку, а саме вибору стратегії, що забезпечуватиме швидкі темпи зростання ринку, сприятиме економічному розвитку країни [1].

Відомий науковець О. Кузьмін розглядав ринок автомобілів у праці «Злиття підприємств в автомобілебудівній промисловості України як фактор активізації інвестиційної діяльності». Автор проаналізував стан ринку країни, підкреслив важливість інвестицій для збільшення кількості виробників продукції, подав рекомендації, яких слід дотримуватися виробникам вантажних автомобілів та автобусів [2]. Багато різних дослідників, таких як О. Марущак, Б. Данилишин, С. Едмін, К. Лежнін, В. Бойко, В. Писарева, А. Міщенко, приділяли увагу різним факторам та чинникам, що впливають на ринок автомобілів, і зробили вагомий внесок у дослідження різноманітних аспектів функціонування автомобілебудівних компаній.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ринку автомобілів та визначення основних тенденцій і перспектив його розвитку в Україні; визначення основних чинників певних змін в автомобільній галузі та прогнозування їх на майбутнє.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок автомобілів, як і будь-який інший, виконує певні функції. По-перше, основне завдання автомобілебудування полягає у задоволенні потреб як покупців, так і продавців, тобто ринок повинен надавати повну інформацію про стан та можливі структурні зміни своїм суб'єктам для ефективності функціонування промисловості. По-друге, ринок створює баланс у виробництві, адже, керуючи ціною за допомогою попиту пропозиції та інших показників, ринок встановлює пропорції, які необхідні для реалізації товарів. Зокрема, існує конкуренція, яка стимулює ринок до запровадження передових технологій та методів здійснення виробництва продукції, розширюючи диференціацію та підвищуючи якість продуктів на ринку. Важливою є сануюча функція, яка

полягає в очищенні середовища від слабких представників автомобільної промисловості.

Якщо проаналізувати стан автомобільного ринку, то можна зазначити, що ситуація на світовому ринку автомобілів є диференційованою. Динаміку виробництва автомобілів у найбільших країнах-виробниках наведено в табл. 1.

Відповідно до вищезазначених даних лідером у процесі виготовлення автотранспортних засобів у світі є Китай, залишаючи позаду американських, японських та інших європейських виробників. Друге місце в рейтингу посідає США, третє – Японія. Помітно, що виробництво авто в Україні має незначну частку у світовому виробництві.

Станом на 2015 рік світові продажі легкових автомобілів досягли обсягів близько 75 мільйонів одиниць. Глобально Китай є найбільшим автомобільним ринком щодо й попиту, й пропозиції. Згідно з прогнозами дослідників вже у 2020 році очікується, що виробництво машин Китаю становитиме близько 35 мільйонів одиниць, адже з огляду на кількість населення ринок легкових автомобілів країни має дуже великий потенціал. Менш ніж за 15 років Китайська Народна Республіка налічуватиме на своїх дорогах близько 200 мільйонів машин, але загальний обсяг становитиме менше, ніж одне авто на особу [4, с. 46].

США займає другу сходинку в таблиці за обсягами виробництва серед ринків автомобілів у світі після Китаю. Країна у 2014 році створила більше ніж 17 мільйонів автомобілів. З них близько 7 мільйонів були експортовані. У 1990-х роках США посіли провідне місце серед автомобільних ринків, адже їх основна марка «Ford» перейшла на масове виробництво моделей для реалізації товарів. Ця марка і сьогодні є однією з найпопулярні-

Таблиця 1

**Виробництво автотранспортних засобів найбільших світових країн-виробників
та частка України серед них (тис. од.)**

Місце в рейтингу світового виробництва (2017 рік)	Країна	2000 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	Китай	2 069	18 264	18 418	19 272	2 217	23 720	24 503	28 120	29 020
2	США	12 800	7 761	8 653	10 326	11 066	11 661	12 100	12 232	11 190
3	Японія	10 140	9 625	8 398	9 943	9 630	9 775	9 278	9 496	9 694
4	Німеччина	5 526	5 906	6 311	5 649	5 718	5 908	6 033	5 746	5 693
5	Індія	801	3 536	3 936	4 175	3 881	3 840	4 161	4 357	4 783
6	Республіка Корея	3 144	4 272	4 657	4 562	4 521	4 525	4 556	4 327	4 115
7	Мексика	1 935	2 345	2 680	3 002	3 052	3 365	3 565	3 600	4 068
8	Іспанія	3 032	2 388	2 354	1 979	2 163	2 403	2 733	2 885	2 848
9	Бразилія	1 681	3 382	3 406	3 423	3 712	3 146	2 429	2 157	2 700
10	Канада	2 962	2 071	2 134	2 453	2 380	2 394	2 283	2 370	2 200
11	Таїланд	325	1 644	1 458	2 429	2 457	1 880	1 915	1 943	1 989
12	Росія	1 202	1 403	1 988	2 233	2 175	1 887	1 384	1 299	1 551
Україна		31	83	105	76	50	29	8	5	9
Разом		45 648	62 680	64 498	69 522	53 022	74 533	74 948	78 537	79 860
Всього у світі		58 374	77 858	80 108	84 288	87 300	89 737	90 070	90 871	96 671

Джерело: розраховано за даними Міжнародної організації підприємств автомобільної промисловості [3]

ших, зокрема у 2016 році модель «Ford Focus» увійшла в рейтинг п'яти автомобілів у світі, які найбільше продаються. У цьому ж році у США на 1 000 осіб нараховувалося приблизно 850 авто.

За даними табл. 1 можна помітити, що виробництво найбільших країн-виробників у 2017 році має тенденцію до зниження, незважаючи на збільшення показника виробництва авто всього у світі. Однак у 2018 році виробництво авто у світі зменшилось на 1036 тис. од.

Розрахунок абсолютного відхилення у табл. 2 дає змогу інтерпретувати те, що виробництво автомобілів у Китаї, провідній країні-автовиробнику, постійно зростає значними темпами. У США у 2017 році виробництво знизилось на 1042 тис. од., однак це не вплинуло на їхню другу позицію в рейтингу. Також цілеспрямоване зростання виробництва автомобілів спостерігається у Мексиці. З 2013 року до 2016 року відбувається постійний спад виробництва у Росії. У Таїланді після значного спаду у 2014 році у 577 тис. од. відбувається зростання виробництва повільними темпами. В Україні ситуація є досить складною. З 2012 року до 2016 року процес виробництва досить швидко скорочується. У 2017 році він збільшується на 4 тис. од., однак вже у 2018 році спостерігається спад виробництва.

Виробництво автомобілів у Китаї, США, Мексиці, Індії та Канаді зростали постійними темпами порівняно з 2010 роком. Так, наприклад, у 2016 та 2017 роках в Китаї виробництво автомобілів зросло більш ніж на половину. У Бразилії з початку 2014 року постійно знижуються обсяги виробництва (на 7%, 29%, 37% і 21% відповідно) залежно від 2010 базисного року. В Іспанії до 2013 року виробництво автомобілів знижувалось, а з 2014 року збільшується незначними темпами. В Україні обсяги виробництва зменшуються протягом всіх років, окрім 2011 та 2017 років (рис. 1).

Зокрема, відповідно до табл. 4, обсяг виробництва країн – виробників автотранспортних засобів, зазначених у табл. 1, за 2016 рік складає 78 537 тис. од, за 2017 рік – 79 860 тис. од. Аналізуючи цю таблицю, визначаємо, що питома вага виробництва автомобілів Китаю у 2016 та 2017 роках є найбільшою, складаючи 35,8% і 36,34% відповідно, а України – найменшою (0,006% і 0,013%). Структурні зрушення країн-виробників Китаю, Індії, Мексики, Бразилії, Таїланду, Росії та України є додатними, що свідчить про збільшення виробництва у 2017 році. Показники інших країн є від'ємними, отже, обсяги виробництва зменшились, окрім показника Японії, питома вага якої залишилась незмінною.

За останні декілька років світовий ринок автомобілів збільшився приблизно на третину. Згідно з прогнозами світових аналітиків до 2030 року світовий автомобільний ринок може збільшитись на 40-45% порівняно з 2015 роком, досягнувши 125-130 млн. одиниць. При цьому приблизно 75% буде припадати на легкові автомобілі, а 25% – на комерційні.

До тенденцій, що спостерігаються за останні роки на світовому ринку легкових автомобілів, слід віднести такі:

1) споживачі чутливі до національного виробництва й бренду (якщо в країні споживання розміщено виробництво глобального бренду, то споживач купує автомобіль локального виробництва та має сталу культуру споживання національного бренду);

2) приходить ера усвідомленого споживання, оскільки періодичні світові та регіональні кризи вплинули на поведінку споживача, тому зараз він поводить себе раціонально, отже, вартість автомобіля буде визначною (особливо під час його купівлі в розвинених країнах);

3) у країнах, що розвиваються, є тенденція збільшення об'ємів продажу автомобілів преміум-сегменту, що пояснюється поступовим насиченням

Таблиця 2

Тенденції зміни обсягів виробництва автотранспортних засобів в розрізі окремих країн упродовж 2000-2017 років (тис. од.)

Країна	2010/2000	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Китай	16 195	154	854	2 845	1 603	783	3 617	900
США	-5 039	892	1 673	740	595	439	132	-1 042
Японія	-515	-1 227	1 545	-313	145	-497	218	198
Німеччина	380	405	-662	69	190	125	-287	-53
Італія	2 735	400	239	-294	-41	321	196	426
Республіка Корея	1 128	385	-95	-41	4	31	-229	-212
Мексика	410	335	322	50	313	200	35	468
Іспанія	-644	-34	-375	184	240	330	152	-37
Бразилія	1 701	24	17	289	-566	-717	-272	543
Канада	-891	63	319	-73	14	-111	87	-170
Таїланд	1319	-186	971	28	-577	35	28	46
Росія	201	585	245	-58	-288	-503	-85	252
Україна	52	22	-29	-26	-21	-21	-3	4

Джерело: розраховано за даними Міжнародної організації підприємств автомобільної промисловості [3]

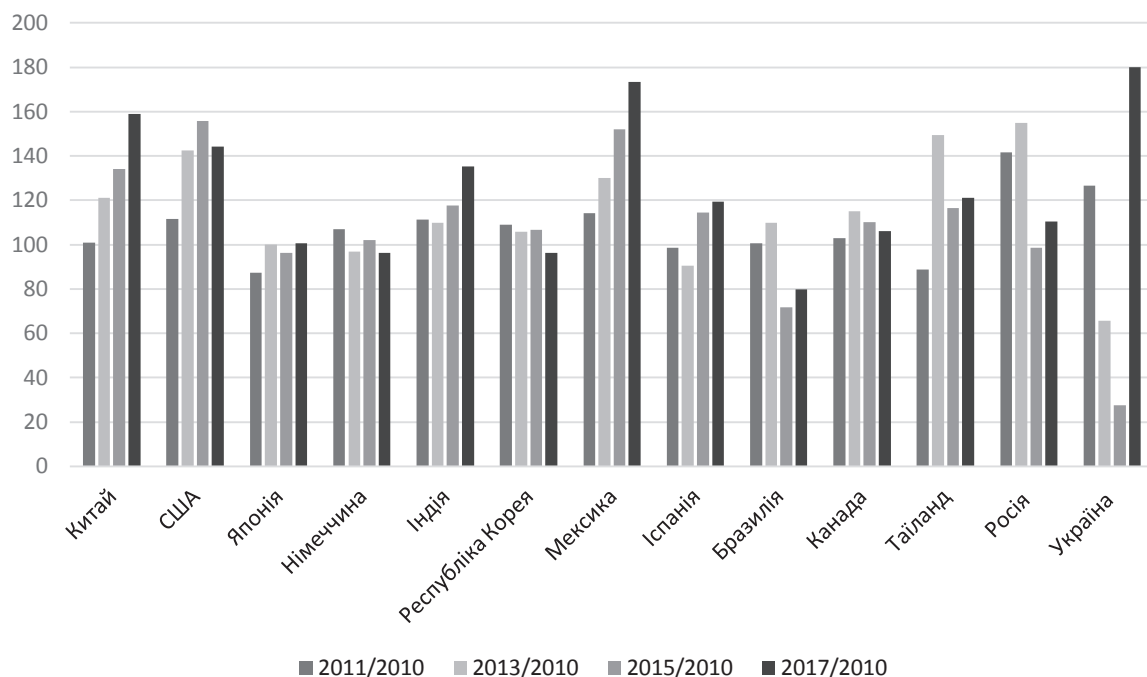


Рис. 1. Індекс промислового виробництва автотранспортних засобів за базою 2010 року, %

Джерело: розраховано за даними Міжнародної організації підприємств автомобільної промисловості [3]

Таблиця 3

Частка основних країн – виробників автотранспортних засобів у 2016-2017 роках, %

Країна	Питома вага, %		Структурні зрушення, %
	2016 рік	2017 рік	
Китай	35,8	36,34	0,53
США	15,6	14,01	-1,56
Японія	12,1	12,1	0
Німеччина	7,32	7,13	-0,19
Індія	5,54	5,99	0,44
Республіка Корея	5,51	5,15	-0,36
Мексика	4,58	5,09	0,51
Іспанія	3,67	3,57	-0,11
Бразилія	2,75	3,38	0,63
Канада	3,02	2,75	-0,26
Таїланд	2,4	2,49	0,02
Росія	1,65	1,94	0,29
Україна	0,006	0,013	0,005

Джерело: розраховано за даними Міжнародної організації підприємств автомобільної промисловості [3]

ринку, наявністю впродовж довгого часу незадоволених потреб та відсутністю доступу до розкоші;

4) існує схожість споживання в географічних регіонах;

5) від розвитку інфраструктури та доходів залежить споживання автомобілів (компактні, дешеві, застарілі та малолітражні автомобілі купуються в найбідніших країнах);

6) збільшення продажів автомобілів альтернативного палива чи гібридів;

7) інтернеталізація автомобілів.

Відомо, що показники будь-якого ринку постійно змінюються, тому безперервне дослідження ринку є надзвичайно важливим для того, щоби якомога точ-

ніше оцінити вплив різних кон'юнктурутворюючих та інших факторів для визначення перспективи розвитку в умовах ринкової економіки й зробити прогнозування на майбутнє.

В Україні становище ринку автомобілів є досить складним, оскільки перебуває в кризовому стані, як економіка загалом.

Виробництво автотранспортних засобів є одним з видів економічної діяльності сфери машинобудування. Найбільші частки в структурі машинобудівного комплексу України мають виробництво машин та устаткування, не віднесені до інших угруповань (36,6%), виробництво електричного устаткування (19,2%), виробництво інших тран-

спортних засобів (судна й човни, поїзди та локомотиви, літаки, космічні судна) (24,4%). Питома вага виробництва автотранспортних засобів в структурі машинобудівного комплексу країни становить лише 11,9% (рис. 2). Водночас обсяги виробництва автотранспортних засобів щороку зростають. Так, виробництво автотранспортних засобів в Україні у 2017 році збільшилось на 63,1%, а саме до 8586 тис. од. порівняно з 2016 роком (табл. 4).

Виробництво легкових авто у 2017 році зросло на 68,1% до 7296 тис. од. порівняно з 2016 роком. Також виробництво комерційних автомобілів зменшилось відповідно з минулорічними показниками на 19,4% до 486 штук, а виробництво автобусів зросло в 1,5 рази до 804 штук. Виробництво авто в Україні за підсумками 2016 року порівняно з 2015 роком скоротилось на 36% до 5,2 тис. од.

Виробництво автомобілів в Україні 2018 року порівняно з 2017 роком зменшилось на 22,9% до 6623 тис. од. Аналізуючи дані, зазначаємо, що виробництво легкових автомобілів та комерційних авто у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшилось на 22,4% до 5660 тис. штук і на 72,8% до 132 тис. штук відповідно. При цьому виробництво автобусів зросло на 3,4% до 831 тис. штук. У загальному обсязі автовиробництва значну частину становили легкові автомобілі виробництва «Єврокар» [6].

Ринок легкових автомобілів в Україні сильно відрізняється від ринків країн Європи або США, адже на ринку слід звертати увагу не тільки на

первинний, але й на вторинний ринки. Важливо також визначити основні перспективи розвитку, наприклад, імпорту авто і, відповідно, регулювати їх діяльність.

Основними імпортерами автомобілів є виробники розвинених країн. Перспективи розвитку вітчизняного автомобільного ринку слід розглядати загалом як виробничого майданчика для глобальних автомобільних концернів. В цьому аспекті основними конкурентами є Росія, Китай, Туреччина, Румунія, Узбекистан (сукупна частка на ринку становить 26,5%). Зокрема, Росія активно збільшує свою частку на ринку, яка протягом останніх декількох років зросла з 11% до 15% [7, с. 202].

Динаміка попиту на автомобілі є однією з найважливіших характеристик ринку. Так, наведені дані в діаграмі показують, що японський автомобільний бренд «Toyota» посідає перше місце серед виробників авто, які мають найбільші показники реалізації товару, з показником 2536 продажів моделей. Друге місце посів німецький автомобільний бренд «Volkswagen». Продавались як нові марки, так і автомобілі, які були у використанні. Третє місце посіла французька компанія «Renault». В Україні під цим брендом добре продається комерційний транспорт. Четверте місце в рейтингу посідає японська компанія «Nissan». Під цим брендом продаються автомобілі, які мають різну ціну, тому компанія може більше задовольнити потреби споживачів.

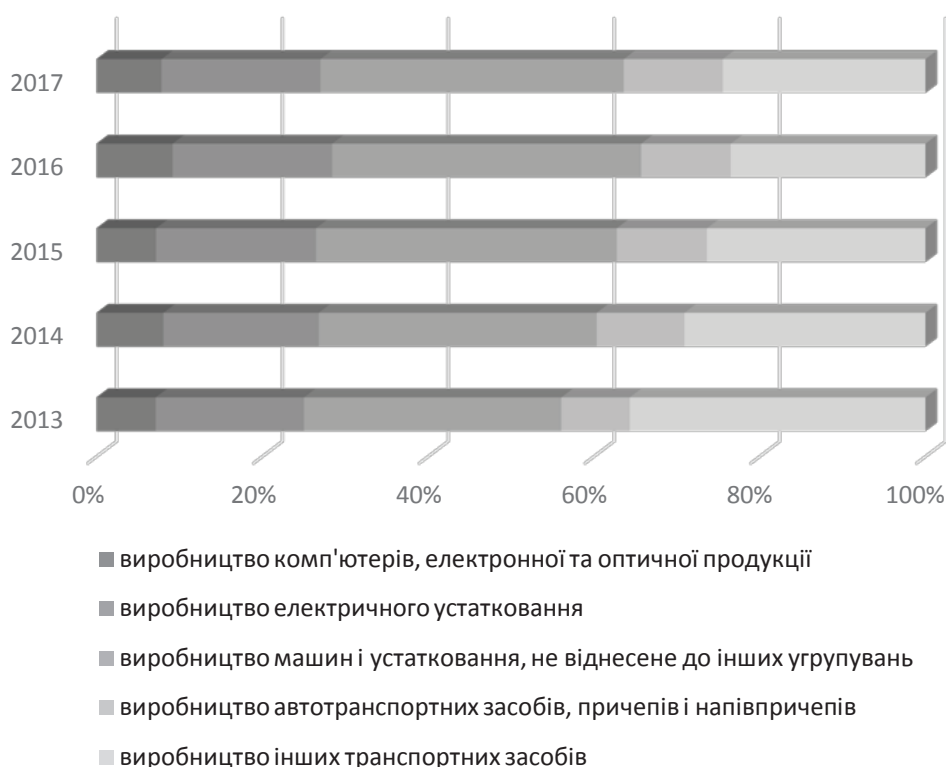


Рис. 2. Місце виробництва автотранспортних засобів у структурі машинобудівного комплексу України, %

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [4]

Виробництво автотранспортних засобів в Україні за 2016–2018 роки (шт.)

№	Виробництво (ПАТ)	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відносне відхилення (2016/2017), %	Відносне відхилення (2017/2018), %
1	«ЗАЗ» (Запорізький автомобілебудівний завод)	526	1 674	131	218,3	-92,2
	Авто	403	1 151	1	185,6	-99,9
	Комерційні автомобілі	118	479	85	305,9	-82,3
	Автобуси	2	44	45	780	2,3
2	«АвтоКрАЗ» (Кременчуцький автомобільний завод) (комерційні автомобілі)	480	0	0	-100	0
3	Корпорація «Богдан» (автобуси)	78	110	50	41	-54,5
4	Корпорація «Еталон» («Чернігівський автоплан») (автобуси)	3	178	188	5 833,3	5,6
5	«Єврокар»	3 937	6 145	5 659	56,1	-7,9
6	«Черкаський автобус»	203	389	488	91,6	25,4
	Комерційні автомобілі	5	7	47	40	571,4
	Автобуси	198	382	441	92,9	15,4
	Автомобілі	4 340	7 296	5 660	68,1	-22,4
	Комерційні автомобілі	603	486	132	-19,4	-72,8
	Автобуси	321	804	831	150,5	3,4
Усього		5 264	8 586	6 623	63,1	-22,9

Джерело: розраховано за даними Асоціації автовиробників України «Укравтопром» [5]

Чеський автомобільний виробник «Skoda» посідає високі місця в рейтингу автомобільного ринку України. Попит на авто під цим брендом є досить високим, оскільки ціна зазвичай відповідає якості. Наступні місця посідають «Audi», «Hyundai», «Ravon», «Mazda» і «Ford» [8].

Загалом транспорт створений для того, щоби підвищувати якість життя населення і, відповідно, стимулювати розвиток економіки цілої держави. Отже, ціна як один з факторів, що впливає на попит покупців, також є важливою для ринку автомобілів. Проаналізуємо динаміку цін на прикладі автомобіля «Ford Fiesta» (табл. 5).

Найбільші коливання цін відбулися у 2014 році, коли максимальна ціна за автомобіль становила 26 500\$, а мінімальна – 10 500\$. Мінімально можлива ціна склала 10 100\$ у 2017 році. Мінімальна середня ціна становила 14 050\$ у 2017 році, а максимальна середня – 18 500\$ у 2014 році. Одним з факторів, що привів до таких коливань цін, є зміна курсу долара.

Загалом за останні роки попит на ринку авто в Україні знизився. Перш за все це сталося через прояви економічної кризи, що вплинула на зростання рівня інфляції в країні, що привело до зниження купівельної спроможності населення. Це є

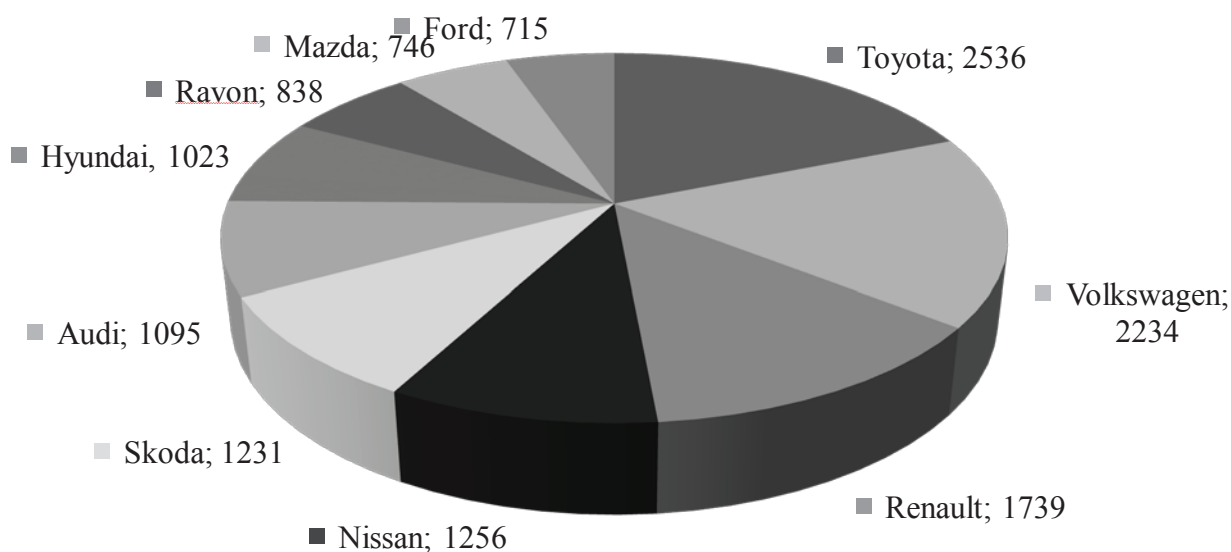


Рис. 3. Топ-10 марок авто, яким віддають перевагу українці у 2018 році

Джерело: складено на основі джерела [8]

Таблиця 5

Динаміка цін на “Ford Fiesta” за 2013–2018 роки

Рік	Ціна, \$			
	Min	Max	Середня	Розмах варіації
2018	11 700	20 200	15 950	8 500
2017	10 100	18 000	14 050	7 900
2016	10 200	18 800	14 500	8 600
2015	12 000	24 000	18 000	12 000
2014	10 500	26 500	18 500	16 000
2013	13 000	21 500	17 250	8 500

Джерело: розраховано на основі [9]

одним з факторів, що може уповільнити або тимчасово припинити процес створення нових чи вдосконалення наявних моделей автомобілів, тому варто розглянути також інші чинники. Наприклад, вартість палива, що також має значний вплив на поведінку суб'єктів ринку. У сучасному світі більшість споживачів віддає перевагу машинам із дизельним двигателем, бо їх витрати на паливо є меншими. Доступ до Інтернету є не менш важливим чинником, оскільки цього потребує не тільки власник автомобіля, але й сам автомобіль, який іноді вже обладнаний навігацією та певними видами обслуговування. Безпека також відіграє чималу роль під час вибору авто, адже з кожним роком норми щодо безпеки стають жорсткішими, тому автомобілі стають безпечнішими. Використання легкого спеціального матеріалу для автомобілебудування робить продукцію значно дешевшою та придатною до переробки.

Отже, до основних проблем розвитку ринку автомобілів в Україні варто віднести використання застарілого обладнання на виробництві; низький рівень інвестиційної привабливості країни; низький рівень підтримки розвитку галузі з боку держави; високі митні тарифи на розмитнення іноземних автомобілів; погана якість автомобільних доріг; зазвичай позичковий капітал, який використовується для розроблення нових марок автомобілів, що часто приводить до фінансової нестабільності підприємств, підвищує загрозу їх банкрутства.

З огляду на важливу роль виробництва автотранспортних засобів для економіки України до основних завдань його розвитку слід віднести усунення причин кризового стану. Важливою є дієва державна політика підтримки машинобудування, основними напрямками якої мають стати пільгове фінансування та кредитування, стимулювання інноваційної діяльності та підтримка розвитку інноваційно активних підприємств [10].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, автомобільна промисловість є досить перспективною галуззю для розвитку країни, одним з найважливіших сегментів економічної системи більшості держав. Ринок легкових автомобілів України перебуває у важкому стані, адже населення віддає перевагу імпортним авто перед вітчизняними. Цей факт має негативний вплив на

бюджет держави, фінансовий стан та перспективи вітчизняних виробників. Водночас ринок автомобілів перебуває в процесі постійного розвитку, тому перспективи піднесення наявні в кожній країні. Важливою є державна підтримка розвитку автомобілебудівних підприємств України, спрямована на стимулювання інноваційної активності та підвищення конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кривоконь О., Бондаренко А. Стратегія та перспективи розвитку легкового автомобілебудування в Україні. *Автомобильный транспорт*. 2012. № 30. С. 23-28.
2. Кузьмін О., Шуляр Н., Шуляр Р. Об'єднання підприємств у автомобілебудівній промисловості: проблеми та перспективи створення. *Проектування, виробництво та експлуатація автотранспортних засобів, поїздів та нафто-газопроводів*. 2002. № 9. С. 105-109.
3. Офіційний сайт Міжнародної організації підприємств автомобільної промисловості (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers – IOMVM). URL: <http://www.oica.net> (дата звернення: 26.05.2016).
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 26.05.2019).
5. Асоціація автовиробників України «Укр-автопром». URL: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2018> (дата звернення: 01.06.2019).
6. Офіційний сайт ПрАТ «Єврокар». URL: <http://www.eurocar.com.ua> (дата звернення: 26.05.2019).
7. Чкан А. Автомобільний ринок України: експертний аналіз стану, тенденції та перспективи розвитку. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 3 (23). С. 200-204.
8. Яким маркам віддають перевагу українці у 2018 році. *AtlanticExpressUkraine*. URL: <http://atlanticexpress.com.ua/ua/top-20-kakie-marki-avtopredpochitajut-ukraincy-v-2018-godu> (дата звернення: 26.05.2019).
9. InfoCar. Динаміка цін на Ford Fiesta 5-ти дверная. URL: https://ford-fiesta.infocar.ua/dynamics_fiesta-5-d_id2502.html (дата звернення: 26.05.2019).
10. Сак Т. Діагностика причин кризи машинобудівних підприємств України. *Економіка та суспільство*. 2018. № 19. URL: www.economyandsociety.in.ua (дата звернення: 26.05.2019).

REFERENCES:

1. Kryvokon O., Bondarenko A. Stratehiia ta perspektyvy rozvytku lehkovo avtomobilebuduvannia v Ukraini [Strategy and prospects of development of automobile industry in Ukraine]. *Avtomobilnyi transport – Road transport*, 30, pp. 23-28 (in Ukrainian).
2. Kuzmin O., Shuliar N., Shuliar R. (2002). Ob'iednannia pidpriemstv u avtomobilebudivnii promyslovosti: problemy ta perspektyvy stvorennia [Association of enterprises in the automobile industry: problems and prospects of creation]. *Proektuvannia, vyrobnytstvo ta ekspluatatsiia avtotransportnykh zasobiv, poizdiv ta nafto-hazoprovodiv – Design, manufacture and operation of motor vehicles, trains and oil and gas pipelines*, 9, pp. 105-109 (in Ukrainian).
3. Ofitsiinyi sait Mizhnarodnoi orhanizatsii pidpriemstv avtomobilnoi promyslovosti [International Organization of Motor Vehicle Manufacturers – IOMVM] (2018). Available at: <http://oica.net> (accessed: 26.05.2019).
4. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine] (2017). Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed: 26.05.2019).
5. Asotsiatsiia avtovyrobnykiv Ukrainy "Ukravtoprom" [Association of Automobile Manufacturers of Ukraine "Ukravtoprom"] (2018). Available at: <http://ukravtoprom.com.ua/statistika/statistika-2018> (accessed: 26.05.2019).
6. Ofitsiinyi sait PrAT "levrokar" [Official site of Eurocard PJSC] (2019). Available at: <http://www.eurocar.com.ua> (accessed: 26.05.2019).
7. Chkan A. (2013). Avtomobilnyi rynok Ukrainy: ekspertnyi analiz stanu, tendentsii ta perspektyvy rozvytku [Automobile market of Ukraine: expert analysis of the state, trends and prospects of development]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) – Collection of scientific works of the Tavria State Agrotechnological University (economic sciences)*, 3 (23), pp. 200-204 (in Ukrainian).
8. Yakym markam viddaiut perevahu ukrainsi u 2018 rotsi [What brands are preferred by Ukrainians in 2018]. (2018). *AtlanticExpressUkraine*. Available at: <http://atlanticexpress.com.ua/ua/top-20-kakie-marki-avto-predpochitajut-ukraincy-v-2018-godu> (accessed: 26.05.2019).
9. Dynamyka tsen na Ford Fiesta 5-ty dvernaia [The dynamics of prices on the Ford Fiesta 5-door]. Available at: https://ford-fiesta.infocar.ua/dynamics_fiesta-5-d_id2502.html (accessed: 26.05.2019).
10. Sak T. (2018). Diahnostyka prychn kryzy mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy [Diagnostics of the causes of machine-building enterprises crisis in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economics and Society*, 19, pp. 604-611 (in Ukrainian).

Ploskina Andriana

Student

Lesya Ukrainka Eastern European National University

Sak Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of Economics,

Security and Innovation of the Enterprise

Lesya Ukrainka Eastern European National University

TRENDS AND PROSPECTS OF THE AUTOMOTIVE MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

The purpose of the article. Automotive industry is an important part of the economy. Therefore, the problems connected with it have positive and negative impacts on both human and the whole country. In order to promote the development of the automotive industry, identify the negative factors and prevent their consequences, it is necessary to carry out the simultaneous research in this area and according to it find out the right strategy and effective methodology in market regulation. The topicality of the theme is connected with the fact that nowadays the majority of people have own cars. The automobile plays a great role in the hierarchy of human needs. Also, this branch has an influence on the development of other spheres and it promotes the introduction of the new technologies as well as provides high employment rates.

Methodology. In order to carry out the research we used different methods of fundamental analysis such as comparison, visual-graphical, formal-logical, index and grouping method. We also used technical analysis and method of averages. We used such indicators as price level, car production volume, product share in the total volume of goods turnover, chain and over a certain period growth rate in volume production. The materials of the research were theoretical works of various domestic and foreign scientists, practical knowledge, and state organizations data, general data on questionnaires, surveys and observation samples.

Results. As a result of the research, it can be stated that the automotive market is one of the highly developed produce market where is concentrated a large number of sellers and buyers. The world's leading automotive maker is China. We can observe an active process of ionization that is accompanied by decrease in expenses and the prices, which lead to increase in consumer demands. The car manufacture is constantly increasing at a slow pace. However, in 2018 we can admit the tendency of decreasing car manufacture all around the world. The situation is rather complicated in Ukraine, as there is a crisis of entire economy. The process of car manufacture is rapidly decreasing. The production of machinery and equipment is of great importance in the structure of auto manufacturing complex in Ukraine. The automotive market also depends on the technology development and introduction of the innovative processes in the automotive industry. Therefore, Ukrainian market is quite different from the European and the USA markets. The sale of the new cars is not the main task of the economy, it is necessary to determine the main prospects of development like car importation and regulation of this process. The price is also an important factor, which affects the consumer demands. Inflation, fuel costs, Internet access in the car and safety during the trip are of great importance. There are the other problems in automobile manufacture like the use of outdated equipment, low investment in this area, and insufficient support from the state and so on.

Practical implications. Prospects of the automotive industry growth are possible in each country. The population of Ukraine prefers the imported new cars as well as the used cars. In order to accelerate the pace of automotive manufacture in Ukraine it is necessary to engage investors in this area. The production of electro cars is perspective in today's world, because this market isn't highly concentrated now. So, we can get one of the leading positions on the world market.

Value/originality. In this article, we described all the prospects of development in the automotive manufacture area and built forecast of the market development for the future. We also proved the need to take into account the latest innovations in automotive manufacture in order to know all the possible structural changes, as well as the efficiency of this industry.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ, ПРОЦЕСІВ, ЯВИЩ

THEORETICAL-METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE SYSTEMIC ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC OBJECTS, PROCESSES, EVENTS

У статті розглянуто важливість вивчення будь-яких соціально-економічних об'єктів, явищ або процесів як систем. Визначено сутність цього поняття, виділено історичні передумови виникнення системного підходу та його характерні ознаки. Описано його методологічну специфіку, орієнтацію на розкриття цілісності різноманітного об'єкта дослідження, забезпечення механізмів виявлення різноманітних типів зв'язків та їх зведення в єдину цілісну теоретичну картину. Складність соціально-економічних об'єктів, процесів, явищ обумовлює дотримання закону необхідної та достатньої різноманітності в проектуванні й функціонуванні будь-яких соціально-економічних систем, що підвищує їх ефективність. Отримані результати корисні для конструювання цілісної, несуперечливої теорії систем, яка є універсальною та застосовується до системно складних об'єктів, а також дає змогу розкрити сутність явищ в усій повноті та адекватно моделювати складні різноманісні об'єкти, зокрема соціально-економічні.

Ключові слова: генезис, система, «професійний кретинізм», редуктивізм, системний підхід, соціально-економічна система, елемент, підсистема, зв'язок, структура, мета, системні властивості, вісім ознак системи.

В статті рассмотрена важность изучения любых социально-экономических об-

ъектов, явлений или процессов как систем. Определена сущность этого понятия, выделены исторические предпосылки возникновения системного подхода и его характерные признаки. Описаны его методологическая специфика, ориентация на раскрытие целостности разнокачественного объекта исследования, обеспечение механизмов выявления различных типов связей и их сведения в единую целостную теоретическую картину. Сложность социально-экономических объектов, процессов, явлений обуславливает соблюдение закона необходимого и достаточного разнообразия в проектировании и функционировании любых социально-экономических систем, что повышает их эффективность. Полученные результаты полезны для конструирования целостной, непротиворечивой теории систем, которая является универсальной и применяется к системно сложным объектам, а также позволяет раскрыть суть явлений во всей полноте и адекватно моделировать сложные разнокачественные объекты, в частности социально-экономические.

Ключевые слова: генезис, система, «профессиональный кретинизм», редуктивизм, системный подход, социально-экономическая система, элемент, подсистема, связь, структура, цель, системные свойства, восемь признаков системы.

УДК 001.8:330.101.8+338.242

Приймакова Ю.А.

аспірант кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»
ORCID: 0000-0002-9510-3226

The article discusses the importance of studying any socio-economic objects, phenomena or processes as systems. The essence of this concept has been determined, the historical prerequisites for the emergence of the system approach and its characteristic features have been highlighted. It describes its methodological specificity, focusing on the disclosure of the integrity of different-quality research objects, providing mechanisms for identifying various types of connections and bringing them together into a single holistic theoretical picture. In contrast to the analytical methods for the study of complex socio-economic objects, the most effective is the universal interdisciplinary method – the method of systematic approach. Substantiations have been given and the system limitations of the choice of the proposed approach have been indicated – the condition of the adequacy of the method and the object of research in terms of their systemic complexity. The complexity of socio-economic objects, processes and phenomena determines the observance of the law of necessary and sufficient diversity in the design and operation of any socio-economic systems, which increases their efficiency. Eight basic features were selected and systematized on the basis of non-identical sets of system properties identified by different researchers. The described theoretical and methodological approaches to system analysis allow revealing the essence of the phenomena in its entirety, to adequately model complex objects of different quality, including socio-economic objects. It is the systematic approach that makes it possible to calculate the risks and possible consequences of economic crises, natural and man-made disasters. It is practically difficult to warn or anticipate them with maximum accuracy. But using system analysis, one can develop a strategy for action in all possible scenarios. Using the interdisciplinary feature of system analysis, it is possible to develop a strategy for the state in any of the scenarios. The first option: rapid fall and the same rapid rise of the economy. The second option: fall and long-term stay "at the bottom", then recovery. The third option: a few waves of economic crisis. In each of these cases, maximum possible consideration of all factors and influences, both from the outside and from the inside, will be taken into account. In this case, a study will be conducted of a specific integral unit – the system.

Key words: genesis, system, "professional cretinism", reductive, system approach, socio-economic system, element, subsystem, connection, structure, purpose, system properties, eight signs of the system.

Постановка проблеми. Системний аналіз соціально-економічних об'єктів, процесів, явищ повинен поєднати економічні, соціальні, психологічні складові в єдину сукупність під час дослідження практичної проблематики, а також обумовлює розгляд і включення в досліджуваний процес не тільки самого об'єкта, але й суб'єкта діяльності, а саме людину, що має супроводжуватися врахуванням (аналізом і дослідженням) тих якостей, які є важливими під час вирішення проблем, що виникли.

Проблемний характер зазначеної ситуації вимагає пильної уваги та серйозного наукового дослідження, оскільки соціально-економічна сфера загалом не тільки визначає стійкість розвитку країни як окремої держави, але й істотно впливає на життєвий рівень як усього населення, так і кожного громадянина окремо.

Досягнення позитивних результатів під час вирішення соціально-економічних кризових явищ в умовах економіки трансформаційного типу

зумовлюється розв'язанням відповідних методологічних проблем за системного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Наявні напрацювання з цієї проблематики системного підходу як способу вдосконалення діяльності та управління соціально-економічними процесами проводились українськими та іноземними вченими, такими як О.О. Богданов, Л. Берталанфі, І.В. Блауберг, Е.Г. Юдін, Ф.І. Перегудов, Н.В. Панкратова, С. Лем, Ю.П. Сурмін. Однак питання подальшого синтезу в нове знання результатів декількох аналізів, проведених різними дослідниками, різних систем, різних етапів життєвого циклу або різних станів об'єктів слід розглянути задля виходу висновків на більш абстрактний рівень знань, вивчення особливостей управління системою різноякісних взаємозалежних процесів для можливості застосування цього досвіду у вітчизняних умовах.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення наявних позицій щодо теоретико-методичних підходів до системного аналізу соціально-економічних об'єктів, процесів, явищ та використання системного підходу в процесі досліджень з можливістю виходу на керований рівень управління досліджуваними системами.

Актуальність розвитку системного підходу як одного з основних методів наукового дослідження обумовлена такими передумовами:

1) стрімка диференціація науки, що обов'язково приводить до виділення численних практично ізолюваних одна від одної наукових дисциплін, що розвиваються незалежно одна від одної; такий стан речей привів до такого негативного наслідку, як втрата зв'язку цілого, звуження кругозору, навіть «професійний кретинізм» [1]; в результаті обмеженість у предметі та методі дослідження привела до кристалізації професійної «однобокості кругозору»;

2) криза редукціонізму як методологічного принципу, за якого будь-які об'єкти пізнання можуть бути повністю пояснені на основі законів та закономірностей, властивих простішим системам; цей метод використовується під час проведення досліджень виключно простих об'єктів, тоді як потрібно вивчити складно утворені, наприклад соціально-економічні, відносини.

Таким чином, актуальність розвитку та вдосконалення системного підходу обумовлені соціальною потребою дослідження складних об'єктів за допомогою загальнонаукової міждисциплінарної методології.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Задля ефективного застосування системного підходу в конкретній галузі необхідно вивчити його генезис (гр. «Γένεσις», «Γένεσις»), тобто походження, виникнення; процес утворення та закономірності трансформації.

Принципи системності знання були закладені в давньогрецькій філософії та науці (приблизно

IV-III ст. до н.е.), коли Евклід будував свою геометрію як систему, а також саме системне викладення їй надав Платон [2]. Хоча виникнення слова «система» датують періодом Стародавньої Еллади [3], інші вважають, що зачатки системних ідей простежуються в більш далекій давнині, а саме цілісному міфологічному сприйнятті людьми всього наявного [4].

Особливий внесок у розуміння світобудови зробили давньогрецькі філософи, зокрема представники атомізму, створивши вчення про переривисту, дискретно (зернисту) будову матерії, яка виникла завдяки філософу-матеріалісту Левкіппу та його учневі Демокриту. «Демокрит слідом за своїм учителем Левкіппом вважав, що весь світ складається з атомів і порожнечі, завдяки якій атоми рухаються. З його атомістики випливає універсальний принцип причинності. Атоми розрізняються за формою, порядком, положенням і, рухаючись в порожнечі, стикаються, відштовхуються, зчіплюються. Це і є процесом утворення різноманітних речей» [5], а саме систему світу. Отже, Демокрит вибудовує систему світу, взявши за основу буття атом.

Цікавим з позиції досліджуваної нами тематики є вчення Платона, який спробував уявити систему світу ідей, де ідея виступала «як спільність, цілісність» [6], тобто саме це було систематизуючим фактором. Критикуючи вчення Платона, Аристотель представив свою систему світобудови, в якій важливе місце відводилось уявленням про форму й матерію [7].

Більш того, центральною складовою частиною системного світогляду Аристотеля стало вчення про космос, в якому вся сума видимих небесних явищ і руху світил зводиться у вистроєну систему, актуальну з часу її створення аж до виникнення вчення Коперника [8].

Системні погляди на світобудову давньогрецьких мислителів (Евклід, Платон, Епікур, стоїки та інші філософи) супроводжувалися спробами систематизувати знання, іншими словами, звести їх в єдину систему. Найбільш показовим прикладом цього є система знань, викладена Аристотелем. Як зазначає П.В. Алексєєв, Аристотель став систематизатором всіх наявних в ту епоху галузей наукового знання й основоположником цілої низки наук (логіки, психології, біології, історії науки, історії філософії, естетики, політекономії, державознавства тощо). Його історична заслуга полягала в тому, що він не просто виділив ті чи інші категорії, а, відібравши найбільш значні, загальні поняття, поповнивши їх склад, представив категорії вперше у вигляді системи [9].

Як зазначив В.С. Нерсисянц, саме в цей час «починаються пошуки принципів, форм і конструкцій для встановлення належних взаємовідносин, взаємозалежностей і погодженої взаємодії» [10].

У період середньовіччя, відзначеного падінням античного рабовласницького суспільства, також спостерігаються системні ідеї у філософських поглядах. Так, християнський богослов і філософ Августин Блаженний Аврелій систематизував релігійне знання, представивши його як єдину, цілісну систему. Крім того, він переосмислив вчення Платона про існування безтілесних ідей, об'єднавши світ ідей та Світову Душу, включивши всі платонівські ідеї в релігійний Абсолют [11].

Системні погляди спостерігаються в судженнях монаха-домініканця Томи Аквінського, який представляв філософію та теологію єдиним цілим, вважаючи, що за своїм предметом вони «практично не відрізняються: обидві вони мають предметом Бога і те, що він створює; тільки теологія йде від Бога до природи, а філософія – від природи до Бога» [12]. Таким чином, на думку Фоми Аквінського, система світобудови, заснована на принципі гармонії віри та розуму, вибудовується відповідно до ієрархічного порядку всього сущого, створеного Богом.

Новий розвиток системні ідеї отримали в епоху Відродження. В цей період виникає новий світогляд: людина сприймає дійсності як єдність і цілісність природи. Прикладом цього є системні погляди Миколи Коперника (геліоцентрична система світу), Джордано Бруно (концепція нескінченності Всесвіту і незліченної безлічі світів), Галілео Галілея (обертання Землі, нескінченність світу і єдність природи), Йоганна Кеплера (закони руху планет навколо сонця) тощо.

У Новий час перший варіант загальної теорії систем було запропоновано О.О. Богдановим ще у 1912-1928 рр. в його роботі «Загальна організаційна наука». Пізніше, в середині 30-х рр., ця ідея була відроджена Людвігом фон Берталанфі та іншими дослідниками системного підходу, повернувши загальну увагу, що характеризується кризою механістичної методології, непридатною до дослідження складних об'єктів, диференціацією та спеціалізацією наукового знання. Виникла необхідність вироблення єдиної загальнонаукової методології, якою виступила загальна теорія систем. У своїх роботах Л. фон Берталанфі сформулював загальні принципи й закони систем, створив основи синтезу сучасного наукового знання в результаті виявлення ізоморфізму законів, що належать до різних сфер реальності [13].

З народженням кібернетики системне дослідження отримало розвиток в працях Н. Вінера, У. Ешбі, О. Ланге. Ці вчені сформулювали основи кібернетики й дали початок розвитку теорії інформатики. Стали можливими опрацювання та широке застосування під час проведення наукових досліджень, електронної обчислювальної техніки. Проте технічні системи мало що дали для вирішення проблем управління суспільними та економічними системами, котрі, як відомо, є найскладнішими

формами організації матеріального світу. Часто можна було запозичити лише принципи управління технологічними процесами як більш замкнутими та квантифікованими.

Таким чином, досліджуючи еволюцію системного підходу, ми доходимо таких висновків. По-перше, системні ідеї сягають своїм корінням в сиву давнину, міфологію, коли людина, протистояючи природі, конструювала фантастичну систему світу. По-друге, не доводиться говорити про універсальність загальної теорії систем, оскільки не вдалося виробити такі несуперечливі закони, які б застосовувались до всього різноманіття системних об'єктів. Цю обставину визнавав і сам Л. фон Берталанфі. Якщо в його роботах 40-50-х рр. минулого століття неодноразово стверджувалося, що загальна теорія систем являє собою «крок до *Mathesis universalis*, до універсальної науки, що охоплює всі інші науки» [14], то в подальшому вчений зазначав, що «загальна теорія систем в її теперішньому вигляді є однією – і до того ж дуже недоосконалою – моделлю серед інших» [15].

Сьогодні в системному підході прийнято бачити загальнонаукову орієнтацію, міждисциплінарну методологію, що виражається в прагненні побудувати цілісну картину об'єкта, «сукупність методів і коштів, що дають змогу досліджувати властивості, структуру і функції об'єктів, явищ або процесів загалом, представивши їх як систем з усіма складними міжелементними взаємозв'язками, взаємовпливом елементів на систему і навколишнє середовище, а також впливом системи на її структурні елементи» [16]. Системний підхід пропонує спочатку будувати модель, що є загальною картиною всіх майбутніх напрямів отримання знань, а окремі частини досліджень узгоджувати з цією загальною моделлю [17].

За системного підходу вирізняються цілісні, інтегративні властивості досліджуваного об'єкта, явища або процесу, їх структура й функції. Гостра необхідність застосування системного підходу простежується тоді, коли об'єкт описується різнобічно, тоді як виведене знання має вбирати все знання, отримане всіма можливими способами.

Найголовнішим у системному підході є поняття «система», під яким розуміється «безліч взаємопов'язаних елементів, що виступає як певна цілісність» [18].

Існує щонайменше кілька десятків різних визначень поняття «система», які використовуються залежно від контексту, сфери знань та цілей дослідження. Основний фактор, що впливає на відмінність у визначеннях, полягає в тому, що в понятті «система» є подвійність: з одного боку, воно використовується для позначення об'єктивно наявних феноменів, а з іншого боку, воно розуміється як метод вивчення та подання феноменів, тобто як суб'єктивна модель реальності.

Термін «система» має різну місткість та чистоту. Найсуворіші вимоги до нього висуває теорія системного аналізу, особливо коли предметом вивчення є високоорганізовані самокеровані системи. У суспільних науках до систем часто відносять також менш компактні утворення, але в цьому разі те, що віднесено до системи, має відповідати мінімуму обов'язкових вимог.

Під соціально-економічною системою можна розуміти складну ймовірнісну динамічну систему, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу й споживання матеріальних та інших благ. Вона належить до класу кібернетичних систем, тобто систем керованих.

Сутність системного дослідження полягає в тому, що досліджуваний об'єкт аналізується не як сукупність його складових частин, а як система, тобто цілісне утворення. Незважаючи на поширеність терміна, це обумовлене перш за все не стільки термінологічними розбіжностями, скільки наділенням різними дослідниками системи неідентичним комплектом властивостей.

Вчені з теорії систем І.В. Блауберг та Е.Г. Юдін вважають, що пошуки «одного загального визначення поняття «система» навряд чи можна вважати вдалим завданням» [7]. Система завжди характеризується цілою низкою ознак.

Перша ознака полягає в тому, що система повинна мати структуру, тобто складатися з певної множини складових (елементів, компонентів, частин, розділів), що відрізняються різноманітністю. Структурованість економіки помітна в будь-якому її «розрізі», адже на кожному історичному етапі розвитку людського суспільства вона складається з декількох основних ланок, а саме продуктивних сил, економічних відносин та господарського механізму. Продуктивні сили як конкретна визначеність сукупності засобів та предметів праці, складають матеріальну основу суспільного виробництва, працівників з притаманними їм фізичними та розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом. Економічні відносини – це відносини, які виникають між членами суспільства у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних і нематеріальних благ. Вони належать до суттєвих елементів економічної системи, які функціонують та розвиваються відповідно до дії економічних законів.

Економічні відносини поділяються на техніко-економічні, організаційно-економічні та соціально-економічні відносини.

Необхідним елементом економічної системи є господарський механізм, який є сукупністю конкретних економічних форм, методів та важелів регулювання економічної діяльності суспільства. Ґрунтуючись на економічних відносинах та дії економічних законів, він охоплює підсистеми

управління, стимулювання, фінансування, кредитні важелі, правові норми та відповідні інститути. Кожна з цих складових забезпечує реалізацію об'єктивного змісту відповідних економічних відносин та економічних законів, метою якої є ефективний розвиток суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом і споживанням, попитом та пропозицією.

Компонентами системи можуть бути не тільки речі, але й властивості та стан, зв'язки й відношення, фази, етапи, стадії, цикли та рівні функціонування й розвитку. Ця установка є справедливою також щодо економіки, яку за першою ознакою можна віднести до класу систем, що характеризуються складною багатоярусною структурою.

Друга ознака полягає в тому, що система повинна бути цілісною, тобто її компоненти мають перебувати в певній взаємозалежності, обумовлюючи один одного, будучи складовими частинами, виступаючи причинами, наслідками чи формами прояву.

Третя ознака полягає в тому, що система повинна мати чіткі межі, які дають змогу відрізнити те, що входить у неї, від того, що не входить. Хоча часто неможливо чітко розділити всі елементи системи на внутрішні та зовнішні, все ж таки це потрібно робити без огляду на певну умовність встановлення таких меж. Це передусім стосується меж самої економіки, які роблять можливим відокремлювання її від суміжної соціальної сфери.

Четверта ознака полягає в тому, що кожна система має перебувати в певній ієрархії систем. Зазвичай мається на увазі наявність трьох основних рівнів ієрархії соціально-економічних систем, таких як макрорівень, мезорівень та мікрорівень. Під макрорівнем розуміється рівень держави. Об'єктом системного вивчення на макрорівні є держава як соціально-економічна система в складі системи більш високого рівня, а саме загальносвітової соціально-економічної системи.

Під мезорівнем розуміється рівень регіону, розташованого на території держави. Звідси випливає, що об'єктом системного вивчення на мезорівні стає регіон як територіальна соціально-економічна система в складі соціально-економічної системи держави. Необхідно відзначити, що під регіоном розуміється частина території держави, що володіє спільністю географічних, природних, соціально-економічних, національно-культурних та інших умов. Регіон може збігатися з кордонами території суб'єкта держави або об'єднувати території декількох його суб'єктів.

Під мікрорівнем розуміється рівень конкретної організації, розташованої на території конкретного регіону. Об'єктом системного вивчення на мікрорівні є організація як соціально-економічна система в рамках території регіону країни.

П'ята ознака полягає в тому, що система повинна мати певний набір функцій, на що прямо вказують

теорії систем. Групування функцій усередині економіки здійснюється за різними розрізами, адже визначені функції має кожний суб'єкт ринку, кожний етап обігу капіталу тощо. Класифікація функцій уможливорює забезпечення нормального функціонування та розвитку економіки, зокрема, засобами охорони наявних форм власності, організації суспільних робіт, планування виробництва, організації зовнішньоекономічних зв'язків.

Шоста ознака полягає в тому, що система повинна мати цільову налаштованість, тобто мати певну мету або набір цілей, досягнення яких забезпечує її функціонування. Системний аналіз передбачає генеральну мету в ієрархії цілей та завдань, розв'язання яких забезпечує досягнення такої генеральної мети. В Україні вони поділяються на три групи, такі як стратегічні, проміжні й поточні (тактичні). Стратегічними зазвичай є цілі, що визначені як ключові в загальноекономічній політиці держави, а саме зростання виробництва, зростання зайнятості, стабілізація цін, зменшення інфляції, збалансування платіжного балансу. Проміжні цілі полягають у таких змінах певних економічних процесів, які сприятимуть досягненню стратегічних цілей. Наприклад, якщо стратегічною метою є стабілізація цін, то потрібно забезпечити стримування кон'юнктури ринку, а для цього необхідно вибрати адекватні цим ситуаціям монетарні змінні у вигляді процентних ставок за кредитами. Характерними ознаками поточних цілей є їх короткостроковість, реалізація шляхом вжиття оперативних заходів.

Сьома ознака полягає в тому, що системі має бути притаманна здатність до розвитку, вдосконалення, отже, самозбереження. Життєздатність системи забезпечується динамічною постійністю названих вище ознак, а саме постійністю, бо з часом вони не розчиняються в масі характеристик інших систем, і динамічністю, бо вони змінюються лише в процесі модифікування системи за іманентними закономірностями. Кілька десят років функціонування економіки запевняють як у стійкості та незмінності багатьох його елементів, які стали класичними, так і в постійному русі вперед згідно з новими запитами та новими можливостями економіки. Закріплення та стабілізація досягнутого є лише сходиною для нового етапу розвитку.

Восьма ознака полягає в тому, що система може бути життєздатною, якщо вона буде самоналаштовуватися, коли їй буде властивий певний автоматизм реагування на зміну ситуації. Практика неодноразово запевняла нас у тому, що надумані правила й норми не спроможні керувати економікою згідно з об'єктивними закономірностями та тенденціями її розвитку. Мистецтво законодавця полягає в тому, щоби розпізнати ці закономірності.

Об'єднуючи вищевказані ознаки, доходимо висновку, що система – це скоординована сукуп-

ність елементів, що володіють певними зв'язками та відносинами, яка становить цілісність.

В результаті застосування системного підходу наукове дослідження орієнтоване на виявлення інтегративних ознак, відсутніх в окремих елементах, але властивих системі загалом. Водночас під час дослідження об'єкта (явища, процесу) загалом необхідно враховувати взаємодію системи та її елементів з навколишнім середовищем, зовнішніми факторами, з якими система взаємодіє, змінюючи їх і змінюючись сама. Подібне дослідження сприяє визначенню кордонів системи, даючи змогу пізнати її цілісність та структуру, більш того прогнозувати її потенційну трансформацію. Інакше кажучи, системний об'єкт принципово не може бути проаналізований, якщо під час його аналізування абстрагуватися від його взаємодії із середовищем. Ця обставина зобов'язує вивчати системні соціально-економічні конструкції у взаємозв'язку та взаємодії з їх елементами, враховуючи вплив на об'єкт зовнішніх факторів. У процесі свого функціонування система спирається на певну внутрішню впорядкованість взаємопов'язаних елементів, іншими словами, структуру. Існує безліч визначень структури системи, які зводяться до такої дефініції: інваріантна впорядкованість (взаєморозташування) елементів згідно із законом зв'язку між ними. Призначення структури полягає в тому, щоби забезпечити внутрішню міцність, стійкість та високий ступінь взаємопов'язаності всіх елементів системи, можливість протистояти середовищу у вигляді незалежного утворення. Більш того, не можна розглядати систему у відриві від її структури, оскільки саме завдяки структурі, що забезпечує стійкість зв'язку та взаємодію елементів, утворюється загальна картина, єдине ціле. Саме тому структуру часто називають хранителем цілісності системи.

Отже, під час дослідження системного об'єкта необхідно визначити його структуру, щоби встановити композицію елементів системи, розглянути наявні між ними зв'язки, здатні перетворювати елементи системи на цілісність.

Слід зазначити, що внутрішньою вихідною одиницею, функціональною частиною системи, будова якої не розглядається, є інваріанта, елемент, який виступає найменшою частиною системи, підкоряється її закономірностям. Фактор неподільності елемента, на нашу думку, має умовний характер, оскільки виділення переліку елементів залежить від поставленої дослідником мети.

Під час аналізування окремих елементів системи потрібно враховувати роль конкретного елемента в системі, а також його взаємодію з іншими елементами та навколишнім середовищем. Інакше кажучи, елемент описується не як такий, а з урахуванням його місця загалом.

З точки зору методології системного підходу необхідно особливу увагу звернути на дослі-

дження зв'язків, що виникають між цеглинками структури, а саме елементами. Під зв'язками системи розуміються «компоненти системи, що здійснюють взаємодію між її елементами, а також між системою загалом і середовищем зокрема» [19].

Під час дослідження конкретної системи часом можна знайти дуже велику кількість різноманітних зв'язків між елементами. При цьому немає необхідності суцільного вивчення всіх цих зв'язків, навпаки, потрібна концентрація на тих системоутворюючих зв'язках, що обумовлюють створення та збереження інтеграційних властивостей системи.

Висновки з проведеного дослідження. Найбільш ефективним як загальнонауковий міждисциплінарний метод дослідження складних соціально-економічних об'єктів є системний підхід. Особливістю вивчення складно побудованих об'єктів є те, що аналітичні методи дослідження не підходять для вирішення такого завдання. В умовах відносної розробленості соціально-економічних досліджень системний підхід увійшов в арсенал інтенсивно використовуваних методів.

Таким чином, розглядаючи генезис системного підходу в науковому дослідженні, доходимо висновку, що початкове прагнення деяких вчених виробити загальну теорію систем як універсальну метатеорію передчасно, оскільки досі не вдалося сконструювати цілісну, несуперечливу теорію систем, яка застосовується до різноманітних складних системних об'єктів. Крім того, ускладнення та диференціація рівнів економічного регулювання суспільних відносин, зокрема, за допомогою взаємопроникнення права й політики та економіки приводять до необхідності вивчення економічної матерії за системного підходу та його зарахування до числа базових методів соціально-економічних досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кохановский В.П., Золотухина Е.В., Лешкевич Т.Г., Фатхи Т.Б. *Философия для аспирантов : учебное пособие*. Ростов-на-Дону : Феникс, 1985. 448 с.
2. Агошкова Е.Б., Ахлибинский Б.В. Эволюция понятия системы. *Вопросы философии*. 1998. № 7. С. 173. URL: <https://studfiles.net/preview/3320423.html> (дата звернення: 30.04.2019).
3. Спицнадель В.Н. *Основы системного анализа : учебное пособие*. Санкт-Петербург : Бизнес-пресса, 2000. 326 с.
4. Сурмин Ю.П. *Теория систем и системный анализ : учебное пособие*. Киев : МАУП, 2003. 368 с.
5. Басов Р.А. *История греческой философии. От Фалеса до Аристотеля*. Москва : Летопись, 2002. 416 с.
6. Алексеев П.В., Панин А.В. *Философия : учебник*. Москва : МГУ, 2007. 592 с.
7. Аристотель. *Метафизика* : в 4 т. / ред. В.Ф. Асмус. Москва : Мысль, 1975. Т. 1. 550 с.
8. *Мир философии: книга для чтения. Исходные философские проблемы, понятия и принципы*. Москва : Политиздат, 1991. Ч. 1. 672 с.

9. Алексеев П.В. *Указанные сочинения*. С. 20-21.
10. Нерсисянц В.С. *Философия права : учебник*. 2-е изд. Москва : Норма ; Инфра-М, 1997. 848 с.
11. Ушаков Е.В. *Введение в философию и методологию науки*. Москва : Экзамен, 2005. 528 с.
12. Боргош Ю. Фома Аквинский / пер. с польск. М.В. Гуренко. Москва : Мысль, 1966. 212 с.
13. Берталанфи Л. *История и статус общей теории систем. Системные исследования. Ежегодник 1973*. Москва : Наука, 1973. С. 20-37.
14. Садовский В.Н. *Проблемы методологии системных исследований в современной американской философии науки. Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник. 1980*. Москва, 1981. С. 93.
15. Берталанфи Л. *Общая теория систем – критический обзор. Исследования по общей теории систем*. Москва, 1969. С. 50.
16. Прангишвили И.В. *Системный подход и общесистемные закономерности*. Москва : Синтез, 2000. С. 22.
17. Юдин Э.Г. *Системный подход и принцип деятельности*. Москва, 1978. 131 с.
18. Садовский В.Н. *Основания общей теории систем*. Москва : Наука, 1974. С. 18.
19. Качала В.В. *Основы теории систем и системного анализа : учебное пособие для вузов*. Москва : Горячая линия – Телеком, 2007. С. 62.

REFERENCES:

1. Kokhanovskiy V.P., Zolotukhina Ye.V., Leshkevich T.G., Fatkhi T.B. (1985) *Filosofiya dlya aspirantov: Uchebnoye posobiye* [Philosophy for graduate students: Study Guide]. Rostov-na-Donu : Feniks. P. 384 (in Russian).
2. Agoshkova Ye.B., Akhlininitskiy B.V. (1998) *Evolutsiya ponyatiya sistemy* [Evolution of the concept of a system]. *Voprosy filosofii*. [Philosophy issues], no. 7. P. 173. Available at: <https://studfiles.net/preview/3320423.html> (accessed: 30.04.2019) (in Russian).
3. Spitsnadel' V.N. (2000) *Osnovy sistemnogo analiza : ucheb. posob* [Basics of system analysis : Study Guide]. Sankt-Peterburg : Biznes-pressa. 326 p. P. 11–12 (in Russian).
4. Surmin Yu.P. (2003) *Teoriya sistem i sistemnyy analiz: Uchebnoye posobiye* [Theory and Systems Analysis: Tutorial]. – Kiyev : MAUP. 368 p. P. 13 (in Russian).
5. Basov R.A. (2002) *Istoriya grecheskoy filosofii. Ot Falesa do Aristotelya*. [History of Greek Philosophy. From Thales to Aristotle] / red. R.A. Basov. Moskva : Letopis'. 416 p. P. 79–113 (in Russian).
6. Alekseyev P.V., Panin A.V. (2005) *Filosofiya: uchebnik* [Philosophy: a textbook] / red. P.V. Alekseyev. Moskva : MGU. 592 p. P. 14 (in Russian).
7. Aristotel'. *Metafizika* [Aristotle. Metaphysics] (1975) /red. V.F. Asmus. Moskva : Mysl'. Sochineniya v 4 t. T. 1. 550 p. P. 148–149, 174–175 (in Russian).
8. *Mir filosofii: Kniga dlya chteniya*. [The world of philosophy: a book to read] (1991). V 2-kh ch. Ch. 1. *Iskhodnyye filosof. problemy, ponyatiya i printsipy*. Moskva : Politizdat. 672 p. (in Russian).
9. Alekseyev P.V. *Ukaz. soch.* P. 20–21 (in Russian).
10. Nersesyan V.S. *Filosofiya prava: Uchebnik* [Philosophy rights: Textbook]. 2-e izd. Moskva : Norma ; Infra-M, 1997. 848 p. P. 94 (in Russian).

11. Ushakov Ye.V. (2005) *Vvedeniye v filosofiyyu i metodologiyu nauki*. [Introduction to the philosophy and methodology of science]. Moskva : Ekzamen. 528 p. P. 203 (in Russian).
12. Borgosh Yu. (1966) *Foma Akvinskiy*. [Thomas Aquinas] / per. s pol'sk. M.V. Gurenko. Moskva : Mysl'. 212 p. (in Russian).
13. Bertalanfi L. (1973) *Istoriya i status obshchey teorii sistem* [History and Status of General Systems Theory] *Sistemnyye issledovaniya. Yezhegodnik* [System Research. Yearbook]. Moskva : Nauka. P. 20–37 (in Russian).
14. Sadovskiy V.N. (1981) *Problemy metodologii sistemnykh issledovaniy v sovremennoy amerikanskoy filosofii nauki* [Problems of system research methodology in modern American philosophy of science]. *Sistemnyye issledovaniya. Metodologicheskiye problemy. Yezhegodnik 1980*. [System Research. Methodological problems. Yearbook 1980]. Moskva, 1981, p. 93 (in Russian).
15. Bertalanfi L. (1969) *Obshchaya teoriya sistem – kriticheskiy obzor* [The General Theory of Systems – A Critical Review]. *Issledovaniya po obshchey teorii sistem* [Studies in the General Theory of Systems]. Moskva, 1969, p. 50. (in Russian).
16. Prangishvili I.V. (2000) *Sistemnyy podkhod i obshchesistemnyye zakonomernosti*. [System approach and system-wide laws]. Moskva : Sinteg. P. 22 (in Russian).
17. Yudin E.G. (1978) *Sistemnyy podkhod i printsip deyatel'nosti*. [System approach and principle of activity]. Moskva : Nauka. P. 131 (in Russian).
18. Sadovskiy V.N. (1974) *Osnovaniya obshchey teorii sistem*. [Foundations of the General Theory of Systems]. Moskva : Nauka, 1974, p. 18 (in Russian).
19. Kachala V.V. (2007) *Osnovy teorii sistem i sistemnogo analiza: uchebnoye posobiye dlya vuzov*. [Fundamentals of the theory of systems and systems analysis: a textbook for universities]. Moskva : Goryachaya liniya – Telekom. P. 62 (in Russian).

THEORETICAL-METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE SYSTEMIC ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC OBJECTS, PROCESSES, EVENTS

The purpose of the article. The study of theoretical and methodological approaches to the system analysis of socio-economic objects as systems. The origin and laws of transformation of the system approach are considered. The view on this method is presented as an element of the consistent holistic theory of systems for the study of complex socio-economic objects. The article reveals the substantiation of the essence of the management of the functioning and development of socio-economic systems in order to determine the factors causing the effectiveness of managerial influence.

Methodology. The methodological specificity of the system approach is described, its orientation is to disclose the integrity of the object and the mechanisms supporting it, to identify the diverse types of connections of the object and bring them into a single picture.

Results. In contrast to the analytical methods for the study of complex socio-economic objects, the most effective one is the universal interdisciplinary method - the systematic approach. The substantiations are given and the system limitations of the choice of the proposed approach were indicated - the conditions for the adequacy of the method and the object of research in terms of their systemic complexity. The complexity of socio-economic objects, processes and phenomena determines the observance of the law of the necessary and sufficient diversity in the design and operation of any socio-economic systems, which increases their efficiency. Eight basic features were selected and systematized on the basis of non-identical sets of system properties identified by different researchers.

Practical implications. Practical application is the possibility of reaching a regulated level of control of the studied complex systems. The results obtained are useful for constructing a coherent, consistent system theory that is universal. This theory is applied to systemically complex objects and allows revealing the essence of the phenomena in its entirety, to adequately model complex objects of different quality, including socio-economic objects. An example of potential practical applications: resolving contradictions in the social security system. Two social protection functions are the opposite of one and one. On the one hand, this is creation of a possibility of accumulation of resources by the population of the country, their economy in order to use it for their own needs and the needs of society in those periods in which such a need arises. On the other hand: their redistribution from active to inactive groups of the population. In order to accumulate funds, there is an increase in taxes and fees, and this transfers part of the population from active to inactive status. At the same time, these funds are necessary to help those who cannot provide for themselves in the process of economic transformation.

It is the systematic approach that makes it possible to calculate the risks and possible consequences of economic crises, natural and man-made disasters. To warn or anticipate them with maximum accuracy is practically difficult. But using system analysis, one can develop a strategy for action in all possible scenarios.

Considering the scenarios for the development of the global financial crisis, using the interdisciplinary feature of the system analysis, it is possible to develop a strategy for government action in any of the scenarios for the development of events in any of the cases. The first option: rapid fall and the same rapid rise of the economy. The second option: fall and long-term stay "at the bottom", then recovery. The third option: a few waves of economic crisis. In each of these cases, maximum possible consideration of all factors and influences, both from the outside and from the inside, will be taken into account. In this case, a study will be conducted of a specific integral unit – the system.

Value/originality. The novelty is the isolation and concentration on systemic links that determine the creation and preservation of the integration properties of systems. It justifies the need to include the subject of activity into the process under study, i. e. a person, taking into account those of its properties that may affect the solution of the problem under study.

ДОСЯГНЕННЯ ТА ВИКЛИКИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS OF STATE SUPPORT FOR THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

У статті розглянуто тенденції державної підтримки сільського господарства України. Проаналізовано нормативні документи щодо напрямів та розвитку політики державного регулювання. Здійснено аналіз державної підтримки за 2016–2018 рр. для виявлення та упередження ризиків цього процесу. Проаналізовано чинні бюджетні програми підтримки, визначено, що у структурі видатків лідирує галузь тваринництва, на яку припадає майже 60% бюджетних аграрних коштів, значні суми виділяються на фінансову підтримку виробників та підтримку фермерів, а саме по 15%. Проведено оцінювання бюджетної підтримки за методологією ОЕСР, з чого випливає, що Україна не тільки фактично не підтримує сільське господарство, але й здійснює приховане експліцитне оподаткування, оскільки через різницю внутрішніх та зовнішніх цін на агропродукцію значення державної підтримки від'ємне. Загалом систематизовано досягнення та виклики державної підтримки агросектору, окреслено напрями вдосконалення аналізованих процесів задля інтеграції України та її аграрної галузі у простір ЄС.

Ключові слова: сільське господарство України, державна підтримка, бюджетні програми, методика ОЕСР, ризики бюджетного фінансування.

В статті рассмотрены тенденции государственной поддержки сельского хозяйства

Украины. Проанализированы нормативные документы по направлениям и развитию политики государственного регулирования. Осуществлен анализ государственной поддержки за 2016–2018 гг. для выявления и предупреждения рисков этого процесса. Проанализированы действующие бюджетные программы поддержки, определено, что в структуре расходов лидирует отрасль животноводства, на которую приходится почти 60% бюджетных аграрных средств, значительные суммы выделяются на финансовую поддержку производителей и поддержку фермеров, а именно по 15%. Проведено оценивание бюджетной поддержки по методологии ОЭСР, из чего вытекает, что Украина не только фактически не поддерживает сельское хозяйство, но и осуществляет скрытое эксплицитное налогообложение, поскольку из-за разницы внутренних и внешних цен на агропродукцию значение государственной поддержки отрицательное. Вообще систематизированы достижения и вызовы государственной поддержки агросектора, определены направления совершенствования анализируемых процессов с целью интеграции Украины и ее аграрной отрасли в пространство ЕС.

Ключевые слова: сельское хозяйство Украины, государственная поддержка, бюджетные программы, методика ОЭСР, риски бюджетного финансирования.

УДК 631.1.016:336.221

Радченко О.Д.

к.е.н., доцент,
с.н.с. відділу фінансово-кредитної та податкової політики

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

Мельничук О.О.

аспірант

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

The article considers tendencies of state support of agriculture in Ukraine. The statutory documents on directions and development of the state regulation policy are analyzed. The analysis of state support for 2016–2018 has been carried out in order to identify the achievements and prevent the risks of this process. The current budget support programs are analyzed and it is determined that in the structure of expenditures, the livestock sector is leading, which accounts for almost 60% of the agrarian budget, as well as considerable funds are allocated for financial support of producers in terms of providing domestic equipment and support to farmers in different programs – 15% for each direction. In the dynamics of the past few years, the agrarian budget expenditures have increased, in particular, from 0.596 billion UAH in 2016 to almost 5.908 billion UAH in the project for 2019 (ten times). That is, the analysis of the expenditure dynamics is quite positive and indicates some achievements of the policy of state support to the agrarian sector. But, if we estimate the budget support according to the adopted OECD methodology, then it turns out that, despite the volume of financing of agriculture by European countries, Ukraine not only does not support agriculture but also practices implicit taxation of the industry, since the difference in internal and foreign prices for agricultural products is negative, and it is included in the assessment of the effectiveness of public policy. That is why in this area Ukraine needs to move towards the EU CAP standards. The study confirmed that after the selection of a vector of European integration, state support in Ukraine has undergone considerable and, in recent years, fundamental changes. It was possible to structure the directions of budgetary appropriations, directing them mainly in support of small business, support of industries and products (livestock, horticulture, and berry production), which are of strategic importance to the whole society. Thus, the policy of state support has both achievements and risks. The first ones are the program reforms, the definition of the agrarian budget in the percentage of the gross output of the industry, the approach of the programs to the WTO requirements, etc. Risks include inadequate funding, poorly thought-out mechanisms for implementing individual programs, support for those businesses and products that are financially self-sufficient, lack of funds in the budget, and mistrust of producer programs. In general, the study systematized the achievements and challenges of state support to the agrarian sector, improvement of the processes under consideration in order to integrate Ukraine and its agrarian sector into the EU.

Key words: agriculture of Ukraine, state support, budget programs, OECD methodology, risks of budget financing.

Постановка проблеми. Державна підтримка сільського господарства передбачає систему заходів, вжиття яких спрямоване на відтворення матеріально-технічної бази, досягнення необхідного рівня рентабельності, підтримку соціальних та екологічних програм. З часу ринкової орієнтації економіки вона зазнала значних змін, але основний принцип бюджетного фінансування за пере-

ліком множини різнопланових заходів зберігався. В умовах вибраного вектору Євроінтеграції, особливо після приєднання до СОТ, політика державної підтримки прагне до стратегій, прийнятих САП ЄС. Окрім того, державна підтримка після відміни спеціальних режимів оподаткування підприємств галузі зіткнулася з переважанням прямих методів підтримки з незначними обсягами фінансування

та вмілими маніпуляціями аграрного лобі великих підприємств у розподілі бюджетних коштів на їх користь. На основі цих тенденцій слід здійснити наукове узагальнення досягнень та викликів державної політики підтримки сільського господарства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням державної підтримки сільського господарства займаються вчені, експерти та практики, зокрема О. Бородіна, М. Дем'яненко, А. Діброва, П. Лайко, Ю. Лупенко, П. Саблук, В. Чопенко. Дослідниками загалом визначено основні переваги та недоліки чинного механізму, розроблено відповідні стратегії та концепції, але проблема настільки багатогранна, що вимагає постійного наукового моніторингу для організації раціональної практики управління.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз досягнень та визначення основних загроз розвитку політики державної підтримки сільського господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Державна підтримка сільського господарства здійснюється в напрямках, які гарантують продовольчу безпеку та сталий розвиток галузі. Головними завданнями десятирічного «Європейського плану для України» [1] є розбудова сприятливого інвестиційного середовища та підтримка економічного зростання, на що планується залучити 50 млрд. євро до 2027 р. Безпосередньо для агросектору передбачено проект «Прискорення інвестицій у сільське господарство України» [2]. Серед попередньо визначених аграрних компонентів реалізації проекту слід назвати гармонізацію українського законодавства до вимог ЄС, удосконалення системи державної підтримки сільського господарства, стимулювання диверсифікації виробництва аграрного сектору, розвиток сільських територій, посилення спроможності у сфері безпеки харчових продуктів, вирішення логістичних питань, підвищення якості землекористування, покращення управління водними ресурсами, покращення доступу до сільськогосподарських ресурсів, удосконалення доступу до фінансових ресурсів та інструментів управління ризиками.

Міністерством аграрної політики розроблена Стратегія [3], в рамках якої визначено три ключових пріоритети реформування галузі, якими є наближення законодавства до стандартів ЄС та дерегуляція; підвищення конкурентоспроможності сільського господарства; розвиток сільських територій та захист навколишнього середовища. Серед множини цілей державна підтримка та оподаткування у сфері сільського господарства передбачають перегляд і вдосконалення системи державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції, зменшення адміністративного тиску за рахунок спрощення системи оподаткування галузі.

ННЦ «Інститут аграрної економіки» окреслено стратегічні напрями розвитку сільського господарства [4] тощо.

Відповідно, з більшою чи меншою деталізацією на ці цілі спрямовуються державні кошти чи розробляються заходи інституційного регулювання, оскільки, відповідно до вимог міжнародних організацій (СОТ, МВФ), до держав-учасників висуваються чіткі вимоги щодо управління у сфері сільського господарства. Існує послідовна за роками методика визначення державної підтримки галузі, здійснювана ОЕСР для порівняння аграрної політики національних рівнів [5].

Згідно з оцінкою експертів, Україна унікальна в тенденціях державної підтримки, адже в усіх інших країнах, які входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), здійснюються суворий моніторинг, сільське господарство підтримується, а в Україні воно оподатковується [5; 6]. Дані та їх оцінювання для України за 2015-2017 рр. наведені в табл. 1.

Сукупна оцінка підтримки у відсотковому відношенні (% PSE) характеризує вартість трансферів виробникам до загальної ефективної вартості продукції. Згідно зі звітом ОЕСР в Україні PSE протягом п'яти останніх років залишався від'ємним, що зумовлене різницею вітчизняних та світових цін на продукцію, що експортуються, а також є своєрідним імпліцитним оподаткуванням сектору [5].

Коефіцієнт номінального захисту (NPC), визначений як співвідношення внутрішньої та світової цін, нижче 1, що означає, що сільське господарство України не має підтримки, більш того, є джерелом непрямого оподаткування на користь споживачів. Номінальний коефіцієнт допомоги виробникам (NAC) як відношення фактично отриманих виробниками засобів до світових цін є індексом національних цін до світових, є майже ідентичним коефіцієнту захисту.

Серед порад, які надає ОЕСР, слід назвати активне використання преференцій, наданих угодами про вільну торгівлю з ЄС та Канадою, інвестування у транспортну інфраструктуру та логістику, запровадження ринку землі та забезпечення належного доступу до сільськогосподарських кредитів [6].

За 2016-2018 рр. фактична державна підтримка галузі склала 10,810 млрд. грн., проте, згідно з оцінками експертів, за закладених у бюджеті 4,85 млрд. грн. сільськогосподарські виробники у 2018 р. недоотримали щонайменше третину через неефективний розподіл виділених коштів. Отже, у 2019 р. уряд переглянув деякі програми та їх механізми. Сучасний стан аграрної політики формують обсяги та структура видатків, закладених у Державному бюджеті, перелік програм та проектне фінансування яких наведені у табл. 2.

Згідно з даними табл. 2 у структурі видатків лідирує галузь тваринництва, маючи майже 60%,

Таблиця 1

**Оцінювання державної підтримки сільського господарства України
за методикою ОЕСР, 2015-2017 рр., млн. грн.**

Показники	2015–2017 рр.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Вартість виробленої продукції	26 848	25 701	26 354	28 488
Вартість спожитої продукції	15 876	16 042	16 171	15 415
Сукупна оцінка підтримки (PSE)	-2 112	-2 016	-2 278	-2 043
Відсоток PSE	-7,7	-7,5	-8,5	-7,1
Підтримка продукції	-2 720	-3 129	-2 799	-2 234
Підтримка ринкових цін	-2 720	-3 129	-2 799	-2 234
Підтримка ресурсів	547	930	521	191
Номінальний коефіцієнт захисту, % NPC	0,90	0,88	0,90	0,92
Номінальний коефіцієнт підтримки, % NAC	0,93	0,93	0,92	0,93
Оцінка підтримки загальних послуг (GSSE)	121	115	110	139
Оцінка підтримки споживачів (CSE)	1 701	1 813	1 903	1 387
Сукупна підтримка сільського господарства (TSE)	-1 991	-1 901	-2 168	-1 904
TSE, % ВВП	-2,0	-2,1	-2,3	-1,8

Джерело: складено за даними [5]

Таблиця 2

**Перелік та структура програм бюджетної підтримки
сільського господарства України на 2019 р., тис. грн., %**

Код	Програма	Видатки	Відсоток
2801030	Фінансова підтримка шляхом здешевлення кредитів	127 160,0	2,1
2801230	Фінансова підтримка фермерів	800 000,0	13,5
	Часткова компенсація вартості насіння	80 000,0	
	Часткова компенсація дорадчих послуг	5 000,0	
	Фінансова підтримка СОК	50 000,0	
	Часткова компенсація вартості техніки	250 000,0	
	Субсидія на 1 га:		
	– новоствореним ф/г	90 000,0	
	– іншим ф/г	240 000,0	
	Здешевлення кредитів	45 000,0	
	Доплата ЄСВ	40 000,0	
2801350	Державна підтримка розвитку садів	400 000,0	6,8
2801460	Надання кредитів фермерам	200 000,0	3,4
2801540	Державна підтримка тваринництва	3 500 000,0	59,2
	Часткова компенсація за кредитами	50 000,0	
	Компенсація вартості об'єктів, профінансованих за банками	100 000,0	
	Дотація за утримання корів	700 000,0	
	Дотація за вирощування молодняка ВРХ	700 000,0	
	Часткове відшкодування на племсправу	250 000,0	
	Часткове відшкодування об'єктів галузі	850 000,0	
2801580	Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	881 790,0	15,0
	Здешевлення сільськогосподарської техніки та обладнання	681 790,0	
	Здешевлення вагонів, обладнання для виробництва біоетанолу	200 000,0	
Разом		5 908 950,0	100

Джерело: складено за даними [7]

далі йдуть фінансова підтримка виробників (програма здешевлення придбання вітчизняної техніки) (15%) та підтримка фермерів (13,5%).

Згідно з даними Рахункової палати стан розрахунків із державним бюджетом суб'єктів господарювання у сільському господарстві за відповідний період (з 2016 р. по I півріччя 2018 р.) такий: до державного бюджету сплачено 39,713 млрд. грн.

(у 3,7 разів більше за бюджетні аграрні видатки), зокрема 37,742 млрд. грн. ПДВ, 1,741 млрд. грн. податку на прибуток, 0,230 млрд. грн. вивізного мита, питома вага яких у загальних надходженнях державного бюджету зросла з 0,96% до 8,4% за аналізований період [8].

Рух до Євроінтеграції передбачає врахування того факту, що САП ЄС відходить від суто аграрної

підтримки до підтримки сталого сільського розвитку. Для України, як уже досліджено [9], до недавнього часу розвиток села розглядався як складова асигнування на невикористані цілі у сільське господарство, оскільки в аграрній економіці України галузевий та територіальний фактори були інтегровані. Отже, враховуючи досвід країн ЄС, де аграрна політика поєднує елементи регуляторно-ринкової, цінової, зовнішньоторговельної та структурної політики, більшість вітчизняних науковців відзначає, що державна підтримка розвитку сільськогосподарського виробництва й підтримка сталого розвитку сільських територій України є близькими, але не тотожними завданнями, тому позиціонують як стратегічний напрям рівну пріоритетність державної підтримки розвитку аграрного бізнесу та сільської місцевості.

Процеси Євроінтеграції України відіграють певну роль у поліпшенні державного управління, оскільки фінансовими та комунікативними інструментами сприяють наближенню сільського господарства до стандартів виробництва ЄС. Підтвердженням цього є зростання обсягів українського

експорту продукції АПК до країн ЄС з \$4 млрд. у 2016 р. до \$6,3 млрд. у 2018 р. [7].

За наведеними дослідженнями та опрацюванням аналітичних оглядів нами виділені досягнення та ризики сучасної державної підтримки сільського господарства України (табл. 3).

До переваг державної підтримки нами віднесено насамперед можливість управління процесами виробництва, формування загальнодержавних стратегій з дотриманням балансу інтересів учасників ринку, підтримку підприємницької ініціативи населення, розвитку окремих галузей та видів продукції. Ризиками цього процесу є державне втручання в ринкове ціноутворення, результатом чого є від'ємне значення підтримки (за методикою ОЕСР) через різницю внутрішніх та зовнішніх цін, зростання державних витрат, автоматичне збільшення державного боргу, зростання потреби в додаткових ресурсах, як наслідок, підвищення оподаткування галузі, зокрема непрямого.

Таким чином, в умовах Євроінтеграції державна політика підтримки сільського господарства все

Таблиця 3

Досягнення та виклики державної підтримки сільського господарства України

Напрямок підтримки	Досягнення	Виклики
Виділення галузі як напряму державної підтримки	Можливості державного контролю за аграрною економікою.	Зниження продуктивності через спотворення конкуренції з іншими галузями економіки.
	Збільшення можливостей аграрного експорту.	Переважаючий експорт сировини через міжнародний попит.
	Збільшення валютних надходжень.	Потреба в додаткових ресурсах, підвищення оподаткування.
	Зниження цін для внутрішніх споживачів.	Негативна підтримка за методикою ОЕСР через різницю внутрішніх та зовнішніх цін.
	Підтримка одночасно декількох заходів, а саме ресурсів, продукції, людського потенціалу.	Розпорошеність та низька ефективність субсидій через обмеженість фінансування.
Підтримка фінансового потенціалу	Сприяння ефективному використанню наявних та залученню потенціальних фінансових ресурсів.	Приведення збільшення фінансових ресурсів виробників до виснаження невідтворюваних ресурсів та порушення пропорцій агропромислової структури.
Підтримка інновацій	Зростання технічної ефективності.	Зниження продуктивності через порушення конкуренції.
Підтримка форм господарювання	Розвиток малого підприємництва, молодих фермерів, збільшення зайнятості на селі.	Неповна ефективність виробництва, спотворення під час формування ланцюгів доданої вартості, ризик рівноваги ринку.
Підтримка сезонності цін та збуту	Зменшення впливу сезонних та погодних коливань.	Зростання державних витрат, наслідком чого є збільшення державного боргу.
Підтримка галузей та продукції	Формування ринку нішевої та органічної продукції, тваринництва, садівництва.	Ризики ринків збуту, загострення конкуренції, варіативність видів виплат.
Підтримка відтворення МТБ	Сприяння відтворенню основних засобів.	Витіснення субсидіями інвестицій.
Підтримка сталого розвитку сільських територій	Формування цілісної стратегії розвитку аграрного виробництва та сільських територій.	Розпорошеність використання коштів довгоочікуваною та неявною віддачею.
Підтримка людського капіталу	Забезпечення агровиробництва кваліфікованими кадрами.	Ризик перевиробництва за певними професіями, низький рівень знань.
Підтримка екологічного балансу	Підвищення попиту на земельні ресурси.	Виснаження природних ресурсів через збільшення виробництва.

Джерело: складено на основі [10, с. 255; 11, с. 5]

більше тяжіє до вжиття заходів, притаманних САП ЄС. Насамперед це визначено зобов'язаннями України перед міжнародною спільнотою, необхідністю гармонізації законодавчого поля, тобто зовнішніми факторами. Щодо внутрішніх мотивів політики, то тут переважають поточні пріоритети управління галуззю та обсяг можливих до розподілу бюджетних коштів.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідженнями підтверджено, що з часу вибору Україною вектору Євроінтеграції державна підтримка зазнала значних змін, а останніми роками – навіть кардинальних змін.

Аналіз програм бюджетної підтримки на 2019 р. свідчить про те, що у структурі видатків лідирує галузь тваринництва, на яку припадає майже 60% коштів аграрного бюджету, також значні кошти виділяються на фінансову підтримку виробників щодо забезпечення вітчизняною технікою та на підтримку фермерів за різними напрямками (по 15% відповідно).

У динаміці за декілька останніх років витрати аграрного бюджету зростають, зокрема, з 0,596 млрд. грн. у 2016 році до майже 5,908 млрд. грн. у проекті 2019 року (у 10 разів). Вдалося структурувати напрями бюджетних асигнувань, спрямувавши їх переважно на підтримку малого підприємництва за стратегічно важливими для суспільства напрямками.

Отже, динаміка видатків за обсягами коштів досить позитивна, нормативно закріплена як щорічний відсоток від валової продукції галузі, що свідчить про певні здобутки політики державної підтримки.

Однак якщо оцінити бюджетну підтримку за методологією ОЕСР, то виходить, що на фоні обсягів фінансування сільського господарства європейськими країнами Україна не тільки не підтримує сільське господарство, але й практикує імпліцитне оподаткування галузі, оскільки різниця у внутрішніх та зовнішніх цінах на сільськогосподарську продукцію є від'ємною, а вона закладена в оцінювання ефективності державної політики. Крім того, з моменту відміни пільгового оподаткування, яке з 1998 р. відігравало роль непрямой державної підтримки, галузь недоотримує значно більше коштів, ніж фінансується з бюджету. Саме тому у цій сфері для України необхідно прямувати до стандартів САП ЄС.

У множині заходів державної підтримки досягненням є сформована за напрямками бюджетна підтримка, наближена до вимог СОТ, а викликами є недостатнє фінансування, непродуманість механізмів реалізації окремих програм, підтримка тих форм господарювання, що не найбільше її потребують, зарегулювання процесу виділення коштів та недовіра виробників до державних програм.

Зокрема, Рахунковою палатою доручено Мінагрополітики спільно з Мінфіном та за участі ДФС розглянути питання проведення щорічного ана-

лізу ефективності надання державної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам для покращення їх фінансового стану та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції [8, с. 29]. Отже, перспективами подальших досліджень державної підтримки сільського господарства України є розроблення методики ефективності бюджетного фінансування на мезо- та макрорівнях, вивчення показників та індексів моніторингу, розгляд регіональних аспектів розподілу коштів.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. European plan for Ukraine. URL: <https://g8fip1kplyr33r3krz5b97d1-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2017/11/Presentation-EuropeanPlanUkraineupdate.pdf> (дата звернення: 17.05.2019).
2. Прискорення інвестицій у сільське господарство України : проект / Кабінет Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/minagropolitiki-ta-svitovij-bank-obgovorili-proekt-priskorenniya-investicij-u-silkske-gospodarstvo-ukrayini> (дата звернення: 17.05.2019).
3. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки : проект / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16025> (дата звернення: 17.05.2019).
4. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. Лупенка, В. Месель-Веселяка. Київ : ІАЕ, 2012. 218 с.
5. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2018. DOI: https://doi.org/10.1787/agr_pol-2018-en (дата звернення: 17.05.2019).
6. Янковий О. Годувальниця на дієті: скільки недоотримує український агросектор. URL: <https://mind.ua/publications/20189580-goduvalnitsya-na-dieti-skilki-nedootrimue-ukrayinskij-agrosekto> (дата звернення: 17.05.2019).
7. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України : веб-сайт. URL: minagro.gov.ua (дата звернення: 17.05.2019).
8. Про результати аудиту ефективності виконання повноважень органами державної влади в частині повноти та своєчасності сплати податків суб'єктами господарювання в сільському господарстві : звіт / Рахункова Палата України. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16758046/Zvit_27-4_2018.pdf (дата звернення: 17.05.2019).
9. Радченко О., Лазутіна Л. Державна фінансова підтримка сільського розвитку України у світлі євроінтеграційних процесів. *Фінансове забезпечення аграрного сектору: вітчизняний та зарубіжний досвід* : монографія / ред. Н. Давиденко. Київ : НУБІП України, 2017. С. 54-69.
10. Радченко О. Економічні та соціальні наслідки зміни механізму бюджетної підтримки аграрного сектора України. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2017. № 1. С. 241-255.
11. Яка модель субсидіювання аграрного сектора потрібна Україні // Центр економічної стратегії : веб-сайт. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/10.96.pdf> (дата звернення: 17.05.2019).

REFERENCES:

1. European plan for Ukraine. Available at: <https://g8fip1kplyr33r3krz5b97d1-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2017/11/Presentation-European-PlanUkraineupdate.pdf> (accessed: 17 May 2019).
2. Pryskorennia investytsii u silske hospodarstvo Ukrainy : Proekt Cabinet of Ministers of Ukraine [Project "Accelerating investment in agriculture in Ukraine"]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/minagropolitika-svitovij-bank-obgovorili-proekt-priskorennia-investicij-u-silske-gospodarstvo-ukrayini> (accessed: 17 May 2019).
3. Yedyna kompleksna stratehiia rozvytku silskoho hospodarstva ta silskykh terytorii na 2015–2020 roky [Integrated strategy for the development of agriculture and rural areas for 2015–2020] : project / Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. Available at: <http://minagro.gov.ua/node/16025> (accessed: 17 May 2019).
4. Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku (2012) [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine for the period till 2020]; za red.Yu. Lupenka, V. Mesel-Veseliaka. Kyiv : IAE (in Ukrainian).
5. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2018. DOI: https://doi.org/10.1787/agr_pol-2018-en (accessed: 17 May 2019).
6. Yankovy O. (2018) Hoduvalnytsia na diieti: skilky nedootrymuie ukraïnskyi ahrosektor [The nutritionist on the diet: how much the Ukrainian agricultural sector lacks]. Available at: <https://mind.ua/publications/20189580-goduvalnicya-na-diety-skilki-nedootrimue-ukrayinskij-agrorektor> (accessed: 17 May 2019).
7. Sait Ministerstva ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy [Website of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. Available at: minagro.gov.ua (accessed: 17 May 2019).
8. Pro rezultaty audytu efektyvnosti vykonannya povnovazhen orhanamy derzhavnoi vlady v chastyini povnoty ta svoiechasnosti splaty podatkov subiektamy hospodariuvannya v silskomu hospodarstvi (2018) [Report on the results of the audit of the effectiveness of the exercise of powers by public authorities in terms of completeness and timeliness of payment of taxes by economic entities in agriculture]. *Zvit Accounting Chamber of Ukraine*. Available at: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16758046/Zvit_27-4_2018.pdf (accessed: 17 May 2019).
9. Radchenko O., Lazutina L. (2017) Derzhavna finansova pidtrymka silskoho rozvytku Ukrainy u svitli yevrointehratsiinykh protsesiv. *Finansove zabezpechennia ahrarynoho sektoru : vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid* : monohr. [State financial support of rural development of Ukraine in the light of European integration processes. *Financial support of the agrarian sector: domestic and foreign experience* : monogr] / red. N. Davydenko. Kyiv : NUBIP Ukrainy, pp. 54-69 (in Ukrainian).
10. Radchenko O. (2017) Ekonomichni ta sotsialni naslidky zminy mekhanizmu biudzhetnoi pidtrymky ahrarynoho sektora Ukrainy [Economic and social consequences of changing the mechanism of budget support of the agrarian sector of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy*, no. 1, pp. 241–255 (in Ukrainian).
11. Yaka model subsydiuvannya ahrarynoho sektora potrebnna Ukraini (2018) [What model of subsidization of the agrarian sector is needed for Ukraine]. *Center for Economic Strategy*. Available at: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/10.96.pdf> (accessed: 17 May 2019).

Radchenko Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
 Leading Researcher at Department of Financial-Credit and Tax Policy
 National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics"

Melnychuk Oleksandr

Postgraduate Student
 National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics"

ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS OF STATE SUPPORT FOR THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The purpose of the article. The purpose of the study is to analyze the achievements and identify the main threats to the development of the policy of state support for agriculture in Ukraine in the context of European integration processes.

Methodology. The study uses the methods of financial theory in the study of budget financing; a method of comparison and statistical analysis in order to identify the dynamics of state support and its components; method of formalizing the selection of indicators of achievements and risks; method of expert assessments for the adaptation of foreign experience.

Results. According to strategic development programs, state support to agriculture in Ukraine is carried out in areas, which guarantee food security and sustainable development of the industry.

This strategy defines three key priorities for sector reform: approximation of legislation to EU standards and deregulation; increasing the competitiveness of agriculture; as well as rural development and environmental protection.

As a consequence, in 2019, budget lines for agriculture were structured, focusing mainly on supporting small business in strategically important areas for society, including livestock farming, with 60% financing, financial support for producers through the promotion of updating the material base – 15%, and support for farmers – 13.5%.

In the dynamics of the past few years, the agrarian budget expenditures have increased, in particular, from 0.596 billion UAH in 2016 to almost 5.908 billion UAH in the project for 2019 (ten times). That is, the analysis of the expenditure dynamics is quite positive and indicates some achievements of the policy of state support to the agrarian sector.

However, according to OECD experts, Ukraine is unique in the tendencies of state support: if rigorous monitoring is carried out and agriculture is supported in all countries, then in Ukraine it is taxed and has an unprecedented negative value.

For the period of 2016–2018, the actual state support to the industry amounted to 10.810 billion UAH. And according to the Accounting Chamber, farmers paid to the state budget 39.713 billion UAH, that is, taxes of the industry far exceed the state preferences.

It is generalized that the benefits of state support in Ukraine are: the possibility of managing production processes, national strategies formed by different departments, maintaining a balance of interests and competitiveness of market participants, supporting entrepreneurial initiatives of the population, development of separate industries and products.

The risks to this process are: government intervention in market pricing and, consequently, negative support over the difference in internal and external prices, growth of government expenditures without their expected returns, automatic increase in public debt, increased demand for additional resources and, as a consequence, increased taxation of the industry, including indirect ones.

Practical implications. The study can be used to formulate plans and programs of budget support for the agrarian sector of Ukraine in the long run.

Value/originality. The relative novelty of the study is that in many state support measures, we are faced with risks and achievements. The methodology of the effectiveness of budget financing at the meso and macro levels, indicators of monitoring, as well as aspects of regional distribution of funds.

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

STATE AND PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE AMALGAMATED TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE

Стаття присвячена аналізу стану функціонування об'єднаних територіальних громад у контексті реалізації реформи децентралізації державного управління. Сформуовано визначення поняття «об'єднана територіальна громада», проаналізовано показники розвитку об'єднаних територіальних громад, обґрунтовано доцільність державної підтримки, визначено проблеми та перспективи їх розвитку в Україні, якими слід керуватися місцевим органам влади під час розроблення дієвих стратегій, моделей та організаційно-економічних механізмів функціонування громади як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Це наукове дослідження слугує як практичним, так і теоретичним прикладом прискорення процесів формування ефективно діючої управлінської системи, що є запорукою гармонійного розвитку та стосується покращення економічної, політичної, соціальної, культурної та екологічної ситуації в регіонах.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, децентралізація, місцеве самоврядування, бюджетна децентралізація, деконцентрація, делегування, деволюція, власні доходи, місцеві бюджети, загальний фонд місцевих бюджетів.

Стаття посвящена аналізу состояния функционирования объединенных террито-

риальных общин в контексте реализации реформы децентрализации государственного управления. Сформуировано определение понятия «объединенная территориальная община», проанализированы показатели развития объединенных территориальных общин, обоснована целесообразность государственной поддержки, определены проблемы и перспективы их развития в Украине, которыми следует руководствоваться местным органам власти при разработке действенных стратегий, моделей и организационно-экономических механизмов функционирования общества как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Это научное исследование служит как практическим, так и теоретическим примером ускорения процессов формирования эффективно действующей управленческой системы, что, в свою очередь, является залогом гармоничного развития и касается улучшения экономической, политической, социальной, культурной и экологической ситуации в регионах.

Ключевые слова: объединенная территориальная община, децентрализация, местное самоуправление, бюджетная децентрализация, деконцентрация, делегирование, деволюция, собственные доходы, местные бюджеты, общий фонд местных бюджетов.

УДК 352.071

Вдовенко Л.О.

д.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Вінницький національний аграрний університет

Тітов Д.В.

аспірант

Вінницький національний аграрний університет

The article is devoted to the analysis of the efficiency of functioning of the amalgamated territorial communities in the context of the implementation of the reform of decentralization of public administration. Relying on the current legislation, formed the definition of the concept of "amalgamated territorial community". The pace of formation of united communities for the period from 2014 to 2019 has been analyzed. During this period, 899 new territorial communities were created. The expediency of state support was estimated, in 2018 the amount of funds allocated from the state budget amounted to 19.37 billion hryvnias, while in 2019 it is foreseen to allocate from the budget 20.75 billion hryvnias, which creates dependence on state subsidies for the territorial communities and an additional burden for the state budget. Revenues of the budgets of territorial communities are increasing, since the beginning of the decentralization reform, incomes grew by 165.5 billion hryvnias, and by the end of this year may reach 267 billion hryvnias. Analysis of the economic indicators of the profitability of budgets of amalgamated communities per capita, showed that personal income of the general fund per one inhabitant grew by 21.5% in 2018, income from the personal income tax increased by 25.5%, local taxes and fees – respectively 16.1%. It was found that in 2018 the budgets of the combined territorial communities came in the volume of tax revenues more than in 2017, which is a positive dynamics. In the article also identifies the actual problems faced by communities and describes the main directions of further development of amalgamated territorial communities in Ukraine, which should be guided by local authorities in developing effective strategies, models and organizational and economic mechanisms of community functioning, both in the short and long term. This research serves as a practical and theoretical example of accelerating the processes of forming an efficiently functioning management system, which in turn is a guarantee of harmonious development and concerns the improvement of the economic, political, social, cultural and ecological situation in the regions.

Key words: amalgamated territorial community, decentralization, local self-government, budget decentralization, deconcentration, delegation, devolution, own revenues, local budgets, general fund of local budgets.

Постановка проблеми. Процес євроінтеграції України зумовлює необхідність реформування різних галузей та опирається на наявні економічні, соціальні та політичні чинники впливу. Нині значна увага приділяється подоланню проблем регіонального розвитку та запровадження процесу децентралізації влади, що дало більше повноважень та можливостей для місцевих органів влади, зокрема, і сільським громадам щодо прийняття рішень із використання бюджетних коштів; соціально-економічному розвитку територій та оптимізації діяльності підприємництва в регіонах. За період реалізації цієї реформи, було вжито низку

активних заходів щодо покращення соціально-економічного стану та добробуту населення в регіонах. Тому доцільним є проведення комплексної оцінки результатів цієї реформи і подальші кроки з розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведенню реформи децентралізації в Україні та функціонуванню об'єднаних територіальних громад приділено увагу в наукових колах, зокрема, дослідженням цієї проблематики займалися такі вітчизняні науковці, як: І.В. Абрамова, Г.О. Коваленко, М.І. Дяченко, І.В. Чукіна, Н.В. Мацедонська,

Л.М. Клівіденко, З.О. Сірик та інші. Проте ця проблематика залишається не повністю дослідженою, зокрема, відсутня детальна аналітична оцінка результатів та формування пропозицій із подальшої реалізації реформи.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення аналітичного огляду процесу формування об'єднаних територіальних громад та реалізації реформи децентралізації в Україні, а також визначення основних напрямів розвитку, якими слід керуватися об'єднаним територіальним громадам під час розроблення своїх стратегій розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення реформи місцевого самоврядування, що реалізується в Україні, має на меті децентралізацію влади та розмежування повноважень між різними її рівнями з метою забезпечення фінансової, соціальної, політичної та енергетичної самодостатності територіальних громад.

Термін «децентралізація» широко використовується в економічних джерелах, однак змінюється його зміст.

У політичному сенсі децентралізація (лат. de – заперечення, centralize – центральний) розглядається як спосіб територіальної організації влади, за якого держава передає право на прийняття рішень із визначених питань або у визначеній сфері структурам локального або регіонального рівня, що не належать до системи виконавчої влади і є відносно незалежними від неї [1, с. 11].

Найбільш ефективна концепція була розроблена в 1980-х роках, коли децентралізація була визначена як «передача планування, прийняття рішень або адміністративної влади від центральної влади до її польових організацій, місцевих адміністративних одиниць, напівавтономних і напівдержавних організацій, місцевих органів влади або неурядових організацій». Це визначення класифікує децентралізацію на три форми:

1. Деконцентрація – це розподіл завдань від центральних міністерств до їхніх польових відділень. Незважаючи на те, що офіси на місцях знаходяться далеко від штаб-квартири, вони формально є інститутом центрального уряду. У процесі деконцентрації центральні міністерства

зберігають прийняття рішень, тоді як польові офіси є лише агентами, що реалізують рішення.

2. Делегування – це передача завдань від центрального уряду організаціям, державним підприємствам або окремим палатам за межами державної бюрократії.

3. Деволюція, тобто передача рішень із центрального органу місцевого самоврядування. У децентралізації місцеве самоврядування є автономним, а не частиною центральної бюрократії [2, с. 6].

В Україні процес децентралізації влади реалізується через формування об'єднаних територіальних громад на рівні міста, села або селища. Спробуємо дати визначення поняття «об'єднана територіальна громада» (ОТГ), опираючись на чинне законодавство, зокрема, на Конституцію України [3] та Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [4]. Об'єднану територіальну громаду (ОТГ) слід розглядати як добровільне об'єднання мешканців декількох сіл, селищ чи міст в один адміністративний центр, в якому утворюється загальна для всіх об'єднаних населених пунктів рада та інші органи самоврядування із отриманням адміністративної і фінансової децентралізації для вирішення питань місцевого значення, а також затвердження бюджету та програм соціально-економічного та культурного розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Реформа децентралізації розпочалася в 2014 р. і триває вже п'ятий рік, за цей час вона вже дала певні результати. Станом на 01 травня 2019 р. створено 899 об'єднаних територіальних громад в Україні (рис. 1). Темп утворення нових ОТГ в 2018 р. є доволі непоганий порівняно з попереднім, адже за цей період було утворено 141 об'єднану територіальну громаду, а вже за 5 місяців 2019 року – 93 нові об'єднані територіальні громади. Тому варто розраховувати на те, що за підсумками 2019 р. приріст створення нових ОТГ буде значно вищим.

Варто звернути увагу на такий факт, що зі зростанням кількості ОТГ відповідно зростає і кількість населення, що проживає на їхній території. Станом на 01 травня 2019 р. кількість населення, що проживає на території об'єднаних територіаль-

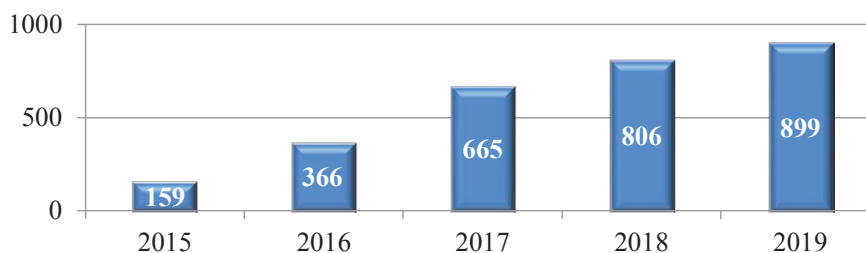


Рис. 1. Кількість об'єднаних територіальних громад в Україні

Джерело: сформовано автором на основі [5]

них громад, становить 9,5 млн. осіб, а це становить 27,0% від загальної чисельності населення в Україні (рис. 2). Отже, можемо дійти висновків, що реформа децентралізації стає все більш охоплюючою, і від результатів її реалізації залежить добробут чверті населення країни. А це створює додаткову відповідальність як для вищих органів влади, котрі реалізують реформу, так і для новостворених місцевих рад та інших органів самоврядування у новостворених ОТГ.

Сутність фінансового забезпечення територіальних громад як складової частини міжбюджетних відносин полягає у використанні сукупності інституційних засад формування місцевих бюджетів із врахуванням ступеня збалансованості фінансово-економічних відносин. Важливим завданням місцевих бюджетів є фінансування суспільних потреб відповідно до функцій певних територіальних громад [7, с. 13-14].

Важливим показником розвитку об'єднаних територіальних громад є обсяг надходження власних доходів до загального фонду місцевих бюджетів. У 2018 р. обсяг власних доходів становив 234,1 млрд. грн., що на 41,4 млрд. грн., або на 21,5% більше порівняно з 2017 р. З початку реформи фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів показують стрімку позитивну

динаміку, і вони відповідно вирости на 165,5 млрд. грн., при цьому прогноз на 2019 р. свідчить про те, що доходи ОТГ зростуть ще на 32,9 млрд. грн., їхній обсяг досягне значення майже 267 млрд. грн. (рис. 3). Зазначимо, що такої позитивної динаміки вдалося досягти за рахунок нарощення ефективності адміністрування податків і зборів, а також правильного стратегічного підходу з боку місцевого самоврядування.

Встановлено, що щорічно зростають власні доходи загального фонду у розрахунку на одного жителя: так, у 2018 р. вони зросли порівняно з 2017 р. на 21,5% та становили 6032,9 грн. Така ж тенденція і з обсягом надходжень податку на доходи фізичних осіб у розрахунку на одного мешканця: цей показник зріс на 25,5% і становив 3557,9 грн. у 2018 р. Щодо виключно місцевих податків і зборів у розрахунку на одного мешканця, то вони вирости у 2018 р. на 16,1% і становили 1570,6 грн. (рис. 4).

Для наочності проаналізуємо обсяг податкових надходжень 665 ОТГ впродовж 2017-2018 рр. (табл. 1).

Таким чином, після об'єднання обсяг податкових надходжень до бюджетів в ОТГ починає зростати стрімкими темпами і є в рази вищим, ніж у територіальних громадах, які не об'єднувалися.

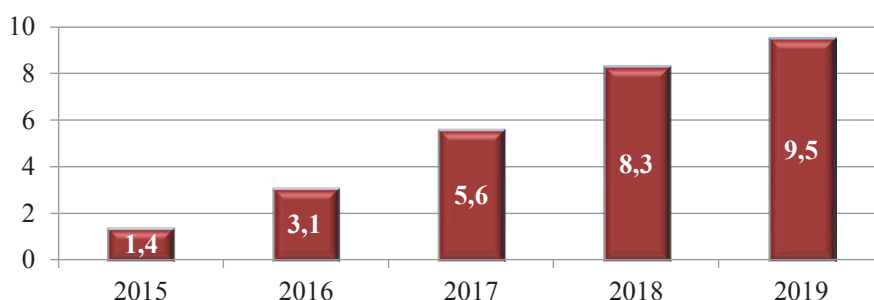


Рис. 2. Кількість населення, що проживає в об'єднаних територіальних громадах в Україні, млн. чол.

Джерело: сформовано автором на основі [5; 6]

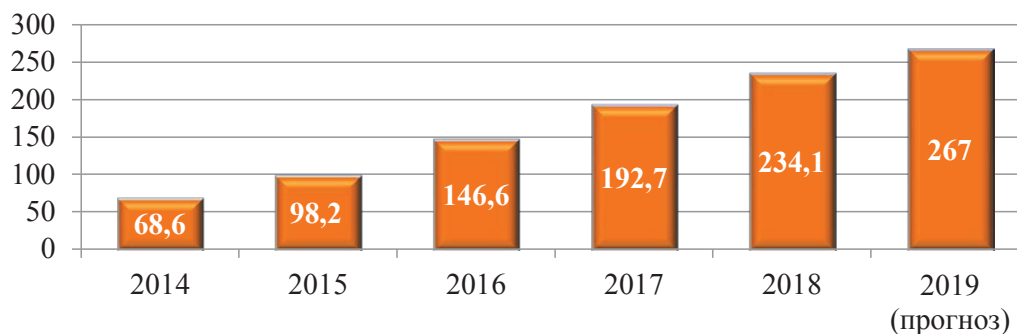


Рис. 3. Власні доходи загального фонду місцевих бюджетів, млрд. грн.

Джерело: сформовано автором на основі [5]



Рис. 4. Основні економічні показники дохідності бюджетів ОТГ в розрахунку на одного мешканця, грн.

Джерело: сформовано автором на основі [5]

Таблиця 1

Обсяг податкових надходжень до бюджетів 665 ОТГ

Платежі до бюджету	Надходження		Відхилення +/-	Темпи приросту, %
	2017 р.	2018 р.		
Всього, із них:	12 873,1	20 865,3	7 992,2	162,1
Податок на доходи фізичних осіб	5 223,3	11 880,3	6 656,0	227,4
Акцизний податок	1 522,8	1 538,7	15,9	101,4
Місцеві податки і збори, із них:	5 614,4	6 656,0	1 087,1	118,6
Плата за землю	2 698,1	2 997,4	299,3	111,1
Єдиний податок	2 646,2	3 299,1	652,9	124,7
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	245,9	373,6	127,8	151,9

Джерело: розраховано на основі [5]

У 2018 р. до місцевих бюджетів 665 ОТГ надійшло податків у сумі 20 865 млн. грн., що на 7 992,2 млн. грн. більше порівняно з 2017 р. Зокрема, значно зросли доходи з надходжень податку на доходи фізичних осіб – що в гривневому еквіваленті на 6 656,0 млн. грн. більше проти попереднього року. Щодо місцевих податків та зборів, то у 2018 р. вони збільшилися на 1 087,1 млн. грн., темпи приросту становлять 118,6%.

Також слід відзначити, що держава щорічно збільшує обсяги надання бюджетної підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури (рис. 5). Так, якщо у 2016 р. було передбачено регіонам із державного бюджету на підтримку соціально-економічного розвитку лише 7,3 млрд. грн., в 2018 р. – обсяг коштів становив 19,37 млрд. грн., а бюджетом на 2019 р. передбачено 20,75 млрд. грн., що в 2,8 разу більше проти 2017 р., що є свідченням того, що держава активно підтримує розвиток реформ децентралізації в Україні.

Таким чином, розвиток ОТГ залежить від державної підтримки, тому держава повинна продовжувати напрями зростання її обсягів для місцевого і регіонального розвитку з метою запобігання ускладненням із реалізації реформи децентралізації в Україні. Водночас у подальшому слід відходити

від політики суттєвої фінансової залежності ОТГ від вищих органів влади та державного бюджету, а розробляти власні стратегії та моделі розвитку регіонів, а також оптимізувати використання власних бюджетних коштів, що значно послабить тягар на державний бюджет, а самі ОТГ зробить більш самостійними і самодостатніми. При цьому основними пріоритетними напрямками їхнього розвитку є забезпечення інвестиційної привабливості, енергонезалежність, активізація підприємництва на місцевому рівні та формування сучасної соціальної інфраструктури, що забезпечить сталий розвиток об'єднаних територіальних громад та формування ефективно діючого механізму їх підтримки.

Так, стримують процес розвитку ОТГ їхня недостатня інвестиційна привабливість та низька ефективність використання інвестиційних ресурсів. Прозорість надання з боку місцевих органів влади усіх адміністративних послуг створить додаткові гарантії як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів, які матимуть бажання вкладати кошти.

ОТГ слід на місцевому рівні формувати розвинену інфраструктуру та створювати сприятливі умови для здійснення підприємницької діяльності.

Підприємницька орієнтація на розвиток ОТГ базується на стимулюванні місцевих підприємницьких талантів та подальшому зростанні кіль-

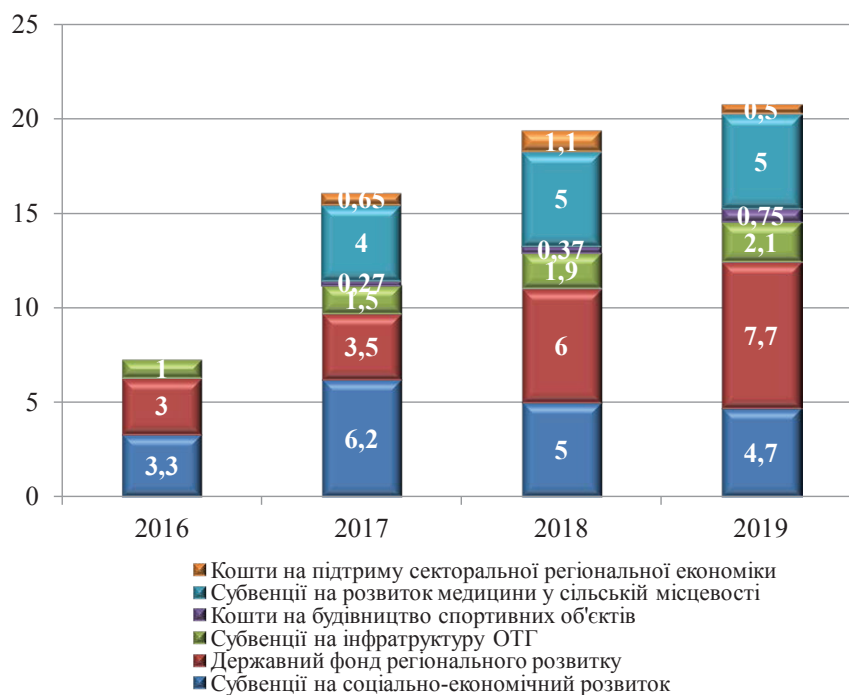


Рис. 5. Державна фінансова підтримка місцевого і регіонального розвитку, млрд. грн.

Джерело: сформовано автором на основі [5]

кості підприємницьких структур. Це, у свою чергу, створить робочі місця та додасть економічної цінності регіону та спільноті і водночас збереже обмежені ресурси всередині громади.

Важливою є також енергонезалежність об'єднаних територіальних громад, тому зростає роль використання відновлюваних джерел енергії як можливості створення нових робочих місць в ОТГ, ефективного використання ними природних ресурсів із метою задоволення потреб домогосподарств із обмеженим доступом до високовитратних форм енергії.

Розвиток соціальної інфраструктури є доволі актуальним з урахуванням рівня її занепаду на місцевому рівні. Саме наявність соціальної інфраструктури є чинником зменшення міграції населення, а також дає можливість працевлаштування безпосередньо в цій сфері або у сфері, яка обслуговує соціальну інфраструктуру. До того ж покращується довіра до органів місцевого самоврядування з боку населення, адже наявність освітніх, медичних, культурних, розважальних та спортивних закладів позитивно впливає на добробут громадян та їхній соціально-культурний розвиток, а саме це і є основною місією цієї реформи.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведення реформи децентралізації в Україні показує позитивний соціально-економічний ефект, хоча є і проблеми: низька податкоспроможність, проблеми розвитку економічно слабких та малолюдних територіальних громад, відсутність стратегічного бачення щодо економічного і соціального

розвитку в окремих ОТГ, неефективне використання наявних бюджетних коштів.

У подальшому розвиток ОТГ залежатиме від заходів держави, спрямованих на формування ефективного механізму підтримки реформ на місцевому рівні з поступовим переходом до підвищення самостійності і самодостатності об'єднаних територіальних громад як адміністративного центру вирішення питань місцевого значення та затвердження бюджету та програм соціально-економічного і культурного розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курносова О.А. Децентралізація від А до Я (словник ключових понять). Запоріжжя. ЗЦППКК. 2018. 34 с.
2. Sutiyo S. Decentralization: Potentiality and Challenge for Rural Development. Journal of International Development and Cooperation. Vol. 20. № 3. 2014. P. 5-12.
3. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр> (дата звернення: 20.05.2019).
4. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 трав. 1997 р. № 280/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.05.2019).
5. Децентралізація в Україні: офіційний сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua> (дата звернення: 15.05.2019).
6. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 01.05.2019).

7. Абрамова І.В. Теоретичне обґрунтування змісту та форм фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад. Вісник ЖНАЕУ. 2017. № 1 (59), т. 2. С. 9-18.

REFERENCES:

1. Kurnosova O.A. (2018) Detsentralizatsiia vid A do Ya (slovyk kliuchovykh poniat) [Decentralization from A to Z (dictionary of key concepts)]. Zaporizhzhia. 34 p. (in Ukrainian)
2. Sutiyo S. Decentralization: Potentiality and Challenge for Rural Development. Journal of International Development and Cooperation. Vol. 20. № 3. 2014. P. 5-12. (in English)
3. Konstytutsiia Ukrainy [The Constitution of Ukraine] dated June 28, 1996 №.254к / 96-ВР Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр> (accessed 20 May 2019).

4. Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini: Zakon Ukrainy [On Local Self Governance in Ukraine: The Law of Ukraine] dated May 21. 1997 № № 280/97-ВР. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (accessed 20 May 2019).

5. Detsentralizatsiia v Ukraini: ofitsiinyi sait [Decentralization in Ukraine: official site]. Available at: <https://decentralization.gov.ua> (accessed 15 May 2019).

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofitsiinyi sait [State Statistics Service of Ukraine: official site]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 01 May 2019).

7. Abramova I.V. (2017) Teoretychne obhruntuvannia zmistu ta form finansovoho zabezpechennia obiednanykh terytorialnykh hromad [Theoretical substantiation of the content and forms of financial support of the combined territorial communities]. Bulletin of ZNAEU. No. 1 (59), t. 2. pp. 9-18. (in Ukrainian)

Vdovenko Larisa

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University

Titov Denys

Postgraduate Student
Vinnytsia National Agrarian University

STATE AND PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE AMALGAMATED TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE

Relevance of the topic and purpose. Not so long ago Ukraine began the process of European integration, which led to the reform of various industries and touched on a number of problems that need to be addressed. That is why research and introduction of proposals that would address the organizational and economic mechanism for the development of rural communities are extremely relevant. Such a study would help accelerate the formation of an effective management system, which in turn served the harmonious development and related to the improvement of the economic, political, social, cultural and environmental situation in the regions.

The purpose of this article is to carry out an analytical review of the formation of amalgamated territorial communities and to implement the decentralization reform in Ukraine as a whole. It is also necessary to determine the directions that should be guided by territorial communities in working out their own organizational and economic mechanism of development.

Research methods. This study is aimed at assessing the implementation of the decentralization reform in Ukraine, based on the objective, it is expedient to use the following scientific methods: analysis - for assess the main economic indicators of the functioning of the amalgamated territorial communities; comparative – for comparison of indicators of community development in the previous period; generalization – when drawing conclusions and proposing directions for the development of amalgamated territorial communities.

Characteristics of the results. The process of financial and administrative decentralization of power, realized through the formation of amalgamated territorial communities at the level of the city, village, or settlement. The analysis of the main economic indicators showed that in the period from 2014 to 2019 were created 899 new communities. The financial support from the state side is also increasing, in 2018 the amount of funds allocated from the state budget amounted to 19.37 billion hryvnias, while in 2019 it is foreseen to allocate from the budget 20.75 billion hryvnias, which creates dependence on state subsidies for territorial communities and an additional burden for the state budget. Revenues of the budgets of territorial communities are increasing, since the beginning of the decentralization reform, incomes grew by 165.5 billion hryvnias. Analysis of the economic indicators of the profitability of budgets of amalgamated communities per capita, showed that personal income of the general fund per one inhabitant grew by 21.5% in 2018, income from the personal income tax increased by 25.5% , local taxes and fees - respectively 16.1%. It was found that in 2018 the budgets of the combined territorial communities came in the volume of tax revenues more than in 2017, which is a positive dynamics.

Practical value of the article. In the article proposes the main directions which should be guided by the amalgamated territorial communities in order to increase the financial capacity and independence of the state authorities, among which ensuring investment attractiveness, energy independence, activation of entrepreneurship at the local level and the formation of a modern social infrastructure that will ensure the sustainable development of amalgamated territorial communities and the formation of an effective mechanism for their support.

АУДИТ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ

AUDIT OF ADMINISTRATIVE ACTIVITY IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT OF ORGANIZATION

У статті розглянуто питання аудиту управлінської діяльності в системі адміністративного менеджменту організації. Висвітлено трактування базових дефініцій «адміністративний менеджмент» та «аудит управлінської діяльності». Проаналізовано показники стану ринку аудиторських послуг в Україні. Виявлено, що у структурі аудиторських послуг домінують завдання з надання впевненості та інші професійні послуги. На основі аналізу чинного законодавства окреслено новачі функціонування ринку аудиторських послуг в Україні. Сформовано теоретико-методичні положення щодо імплементації інструментарію аудиту управлінської діяльності в систему адміністративного менеджменту організації. Наведено орієнтовний перелік послуг, які можуть належати до категорії послуг аудиту управлінської діяльності, до яких можна віднести послуги з категорії аудиту ефективності, аудит результативності прийняття управлінських рішень, аудит результативності та ресурсного аудиту.

Ключові слова: адміністративний менеджмент, аудит управлінської діяльності, аудиторська послуга, ринок аудиторських послуг, аудит ефективності, аудит результативності, ресурсний аудит.

В статье рассмотрены вопросы аудита управленческой деятельности в системе административного менеджмента организации. Приведена трактовка базовых дефиниций «административный менеджмент» и «аудит управленческой деятельности». Проанализированы показатели состояния рынка аудиторских услуг в Украине. Установлено, что в структуре аудиторских услуг доминируют задачи по предоставлению уверенности и другие профессиональные услуги. На основе анализа действующего законодательства обозначены новации функционирования рынка аудиторских услуг в Украине. Сформированы теоретико-методические положения по имплементации инструментария аудита управленческой деятельности в систему административного менеджмента организации. Приведен ориентировочный перечень услуг, которые могут относиться к категории услуг аудита управленческой деятельности, к которым можно отнести услуги по аудиту эффективности, аудиту результативности и ресурсного аудита.

Ключевые слова: административный менеджмент, аудит управленческой деятельности, аудиторская услуга, рынок аудиторских услуг, аудит эффективности, аудит результативности, ресурсный аудит.

УДК 657.6:65.014.1

Чикало І.В.

к.е.н., викладач кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільський національний економічний університет

The interpretation of the basic definitions of "administrative management" and "audit of management activity" are explained. The indicators of the state of the market of audit services in Ukraine are analyzed. On the basis of the analysis of the current legislation, innovations in the functioning of the market of audit services in Ukraine are outlined. It is revealed that the structure of audit services is dominated by assurance and other professional services. Innovations of functioning of the market of audit services in Ukraine are outlined. Formed theoretical and methodological provisions on the implementation of the audit management activities in the system of administrative management of the organization. The audit of management activity is the process of diagnosing and evaluating management facts and actions with the aim of developing recommendations to the administrative apparatus for managing the organization of recommendations for improving its effectiveness, its tools are somewhat wider than the control function and allows you to identify the reserves of such increase are determined in the article. The indicative list of services that may be included in the category of audit services of management activity, which can include services in the category of efficiency audit (audit of the effectiveness of providing administrative services, audit of the effectiveness of public procurement, quality audits, audit of the effectiveness of the management system, audit of the effectiveness of management decisions, audit of the effectiveness of the adoption of regulatory acts, audit of the effectiveness of program implementation), performance audit and resource audit (HR audit, financial audit, information audit, audit logistics). The theoretical and methodical provisions on the application of the audit of management activity in the administrative management of the organization formed in the article and the indicative list of audit services of management activity can be applied in the practical activity of the organizations of various organizational and legal forms for the formation of information support for the adoption and implementation of management decisions aimed at increasing efficiency their functioning.

Key words: administrative management, audit of management activity, audit service, market of audit services, audit effectiveness, audit of management performance, resource audit.

Постановка проблеми. Функціонування суб'єктів економічних відносин в умовах висококонкурентного динамічного зовнішнього середовища потребує від адміністративного апарату останніх застосування нових управлінських механізмів, здатних адаптуватися до зовнішніх викликів та враховувати внутрішні умови розвитку. Для цього необхідним є визначення прогалів у менеджменті організацій в різних сферах їхньої діяльності – від правильності вибору та ведення системи обліку до прийняття та реалізації управлінських рішень. Вагомою інформаційною базою для покращення ефективності функціонування організацій різних типів можуть слугувати результати аудиту управлінської діяльності, що містити-

муть достовірні та об'єктивні висновки щодо різних аспектів її діяльності. Зазначене актуалізує проблематику імплементації аудиту управлінської діяльності в систему адміністративного менеджменту організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині у фаховій літературі питання адміністративного менеджменту та аудиту управлінської діяльності досліджуються автономно. Так, проблематика побудови дієвої системи адміністративного менеджменту стала об'єктом наукових досліджень науковців Г.Ф. Сініюк, П.В. Круш, Л.Я. Колдіної, А.М. Фомічова, Д. Смітбурга, В. Томпсона, А.В. Райченка, Г.І. Дібніса, О.Р. Шарка, А. Герберта, М.М. Новікової, Н.В. Герасимія та інших. Окремі

аспекти аудиту управлінської діяльності в контексті проблематики впровадження, становлення, розвитку та методики аудиту висвітлено у працях як зарубіжних (В.Д. Андрєєва, М.П. Баришнікова, А.М. Богомолова, П.І. Камишанова, Я.В. Соколова, В.В. Скобари, Л.З. Шнайдермана, Дж.К. Робертсона, Л.Д. Паркера, Дж. Лоуверса та інших), так і вітчизняних учених (В.С. Адамовської, О.В. Артюха, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, Г.М. Давидова, Н.І. Дороша, А.М. Кузьмінського, М.Д. Корінко, Р.О. Костирко, В.І. Лазуренко, Є.В. Мниха, І.І. Пилипенка, В.С. Рудницького, В.Г. Швеця, В.О. Шевчука та інших).

Однак, попри певний науковий інтерес у царині досліджень з окресленої проблематики, питання вивчення аудиту управлінської діяльності як інструменту адміністративного менеджменту залишаються малодослідженими.

Постановка завдання. З огляду на вказане, метою цієї статті є формування теоретико-методичних положень щодо застосування аудиту управлінської діяльності в системі адміністративного менеджменту організації. Досягнення поставленої мети потребує реалізації комплексу завдань щодо вивчення сутності аудиту управлінської діяльності, аналізу стану аудиторської діяльності та систематизації комплексу послуг аудиту управлінської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із типів менеджменту відповідно до положень теорії управління виступає адміністративний менеджмент, основною метою якого є розроблення й ухвалення управлінських рішень, розподіл завдань між виконавцями та контроль за їх виконанням. Під адміністративним менеджментом фахівці розглядають управлінську діяльність, яка передбачає встановлення та підтримку штатних параметрів функціонування організації, що базується на методах чіткої формалізації, регламентації, контролю і регулювання діяльності трудового колективу, яка спрямована на вирішення зовнішніх завдань, досягнення цільових орієнтирів, забезпечення стійкості її функціонування у зовнішньому середовищі [1; 2]. Таким чином, адміністративний менеджмент реалізується на вищому ієрархічному рівні управління організацією, системоутворюючими елементами якого є сучасне ділове адміністрування (master of business administration) та сучасне публічне адміністрування (master of public administration). Тобто управління організацією у сучасних умовах має враховувати вплив факторів економічного, соціального та політичного характеру на стан її внутрішнього середовища.

Формування ефективної системи адміністративного менеджменту дасть змогу забезпечити організації підвищення якісних показників роботи, зниження собівартості створюваного продукту чи надання послуги (в тому числі й адміністративної),

конкурентоспроможність у довгостроковому періоді за рахунок алокації управлінського чинника. Зазначене у свою чергу потребує:

- по-перше, вивчення об'єктивних причини покращення показників результативності організації,
- по-друге, оцінки чинної адміністративної системи управління із виокремленням причин недосконалої роботи та можливих ресурсних резервів,

- по-третє, вивчення досвіду формування систем адміністративного менеджменту та наявних сучасних новацій в управлінні із окресленням можливих оптимальних напрямів та їх імплементація у діяльність організації;

- по-четверте, оцінка показників діяльності організації за результатами нововведень та проведення, у разі потреби, необхідних коригуючих дій.

Для реалізації вказаного необхідним є належне інформаційне забезпечення, інструментом формування якого, враховуючи специфіку адміністративного менеджменту, може слугувати використання аудиту, зокрема аудиту управлінської діяльності. При цьому варто зауважити, що нині немає єдиного чітко визначеного теоретико-методичного підходу щодо розуміння його змісту.

У зарубіжній фаховій літературі сутність аудиту управлінської діяльності розглядається з позиції реалізації функції контролю та інформаційного забезпечення адміністративного апарату управління організацією. Так, зокрема, Чарльз Т. Хонгрен управлінський аудит трактує як огляд, призначений для з'ясування того, чи виконуються цілі і процедури, визначені вищим керівництвом, чи ні [3, с. 98-101]. Джек С. Тімот і Дж. Лоуверс розглядають управлінський аудит як вивчення ділових операцій з метою розроблення рекомендацій щодо більш економічного й ефективного використання ресурсів, результативності в досягненні цілей діяльності і відповідності політиці організації. Л.Д. Паркер управлінський аудит визначає як оцінку системи управління і функціонування організації, а також виконання роботи з погляду ефективності, економічності і результативності діяльності [4, с. 102].

Вітчизняні науковці в основному трактують дефініцію «аудит управлінської діяльності» з позиції реалізації функції контролю, форми контролю та незалежної фінансової перевірки. У вітчизняній теорії і практиці управління аудит управлінської діяльності є менш досліджуваним. Так, на законодавчому рівні визначено лише зміст поняття «аудит фінансової звітності», який є аудиторською послугою з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання, або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову

звітність групи, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам [5]. Фахівці, зокрема Л. Приходченко, розглядають аудит адміністративної діяльності як самостійний вид діяльності, що за своєю сутністю є методом контролю [6]. І. Стефанюк пропонує аудит адміністративної діяльності в Україні ідентифікувати як аудит ефективності й ототожнює його зміст із формою контролю, яка являє собою сукупність статистичних, ревізійних і аналітичних дій, спрямованих на визначення рівня ефективності державних вкладень у процесі реалізації запланованих цілей, встановлення факторів, що перешкоджають досягненню максимального результату в процесі використання певного обсягу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, і обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних ресурсів [7, ст. 11]. В. Черепанова розглядає аудит адміністративної діяльності як незалежну фінансову перевірку діяльності держави, порівнюючи його з аналізом державної політики та контролем як функцією державного управління [8].

Резюмуючи зазначене, зауважимо, що аудит управлінської діяльності є процесом діагностики та оцінювання управлінських фактів і дій з метою вироблення рекомендацій адміністративному апарату управління організацією рекомендацій з питань підвищення ефективності її функціонування, інструментарій якого є дещо ширшим від функції контролю і дає змогу виявляти резерви такого підвищення.

Зазначене виступає передумовою становлення аудиту управлінської діяльності як самостійного виду аудиторських послуг на аудиторському ринку.

Чинним законодавством до аудиторських послуг віднесено аудит, огляд фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, виконання завдань з іншого надання впевненості та інші професійні послуги, що надаються відповідно до міжнародних стандартів аудиту [5]. Із набранням чинності Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» основними новаціями ринку аудиторських послуг є те, що результатом проведення аудиту є аудиторський звіт, визначено новий порядок атестації аудиторів, залишено один Реєстр аудиторів і суб'єктів аудиторської діяльності, встановлено обмеження щодо одночасного надання послуг з обов'язкового аудиту і неаудиторських послуг, обмежено тривалість обов'язкового аудиту фінансової звітності підприємства, посилено контроль за здійсненням аудиторської діяльності (рис. 1).

На ринку аудиторських послуг в Україні станом на 08.05.2019 р. здійснювали діяльність 2726 суб'єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів [9]. У структурі наданих послуг у 2018 році превалювали завдання з надання впевненості та інші професійні послуги, частки яких у загальній структурі становили 46,6% та 45,9% відповідно (рис. 2). Щодо інших категорій послуг, то 7,4% від загальної вартості наданих послуг припадає на супутні послуги, 0,1% – на організаційне та методичне забезпечення аудиту (рис. 2).

При цьому зазначимо, що основними послугами з категорії завдань із надання впевненості є ініціативний аудит фінансової звітності, вартість якого становила 596 620,1 тис. грн., та обов'язковий аудит фінансової звітності, обсяг наданих послуг з якого сягнув 278 119,9 тис. грн. [10]. Щодо категорії супутніх послуг, то завдань із виконання пого-

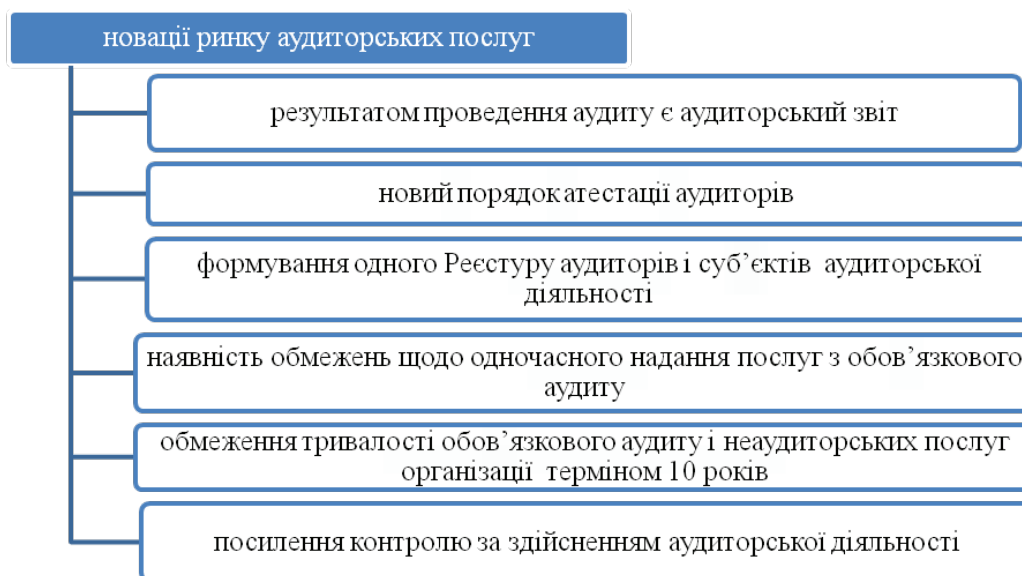


Рис. 1. Новації функціонування ринку аудиторських послуг в Україні

джених процедур надано на суму 146138,8 тис. грн., а завдань із підготовки фінансової інформації – на суму 11626,8 тис. грн. Серед інших професійних послуг домінують консультаційні послуги вартістю 461275,5 тис. грн. та послуги з ведення бухгалтерського обліку – 302073,6 тис. грн. [10].



Рис. 2. Структура ринку аудиторських послуг за видами замовлень в Україні

Джерело: побудовано на основі даних станом на 01.01.2018р. [10]

Основними користувачами аудиторських послуг виступають товариства з обмеженою відповідальністю (35%), публічні акціонерні товариства (23%) та приватні акціонерні товариства (13%). Найменше замовників аудиторських послуг серед комунальних підприємств та об'єднань громадян, профспілок, благодійних організацій та інших подібних організацій (по 1%) (рис. 3).

Результати проведеного аналізу стану ринку аудиторських послуг в Україні свідчать про від-

сутність окремої категорії послуг «Аудит управлінської діяльності». Безперечно, окремі його складники відображені у представлених на ринку послугах, а саме в завданнях із надання впевненості, під час надання інших професійних послуг та послуг щодо організаційно-методичного забезпечення аудиту, однак цілісної системи послуг такого характеру немає.

Причиною вказаного є насамперед несформованість законодавчого визначення категорійного апарату цього аудиту та методологічних засад його проведення, а також неузгодженість наукових теоретико-методологічних підходів у цій сфері. Так, зокрема, суть аудиту управлінської діяльності одними фахівцями вивчається через реалізацію функції контролю загалом як функції менеджменту і контролю господарських операцій, іншими – виокремлення користувачами аудиторської інформації виключно управлінського персоналу організації. У цьому плані найбільш повним трактуванням змісту аудиту управлінської діяльності вбачаємо його розгляд як процесу вивчення та оцінки господарських явищ і фактів з метою надання рекомендацій управлінню суб'єкта господарської діяльності щодо ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, досягнення кінцевого результату і програмних цілей [3, с. 9].

Виходячи з цього, вбачаємо за доцільне виокремлення аудиту управлінської діяльності в окрему категорію аудиторських послуг, що охоплюватиме сукупність послуг ефективності менеджменту, результативності менеджменту та ресурсного аудиту (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, виокремлення аудиту управлін-

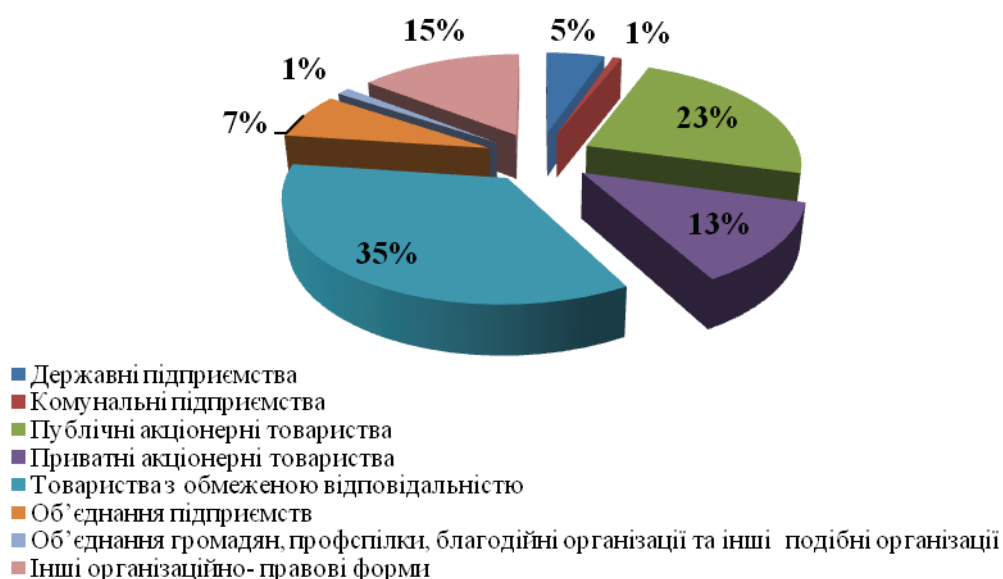


Рис. 3. Структура ринку аудиторських послуг за організаційно-правовою формою споживачів в Україні

Джерело: побудовано на основі даних станом на 01.01.2018 р. [10]

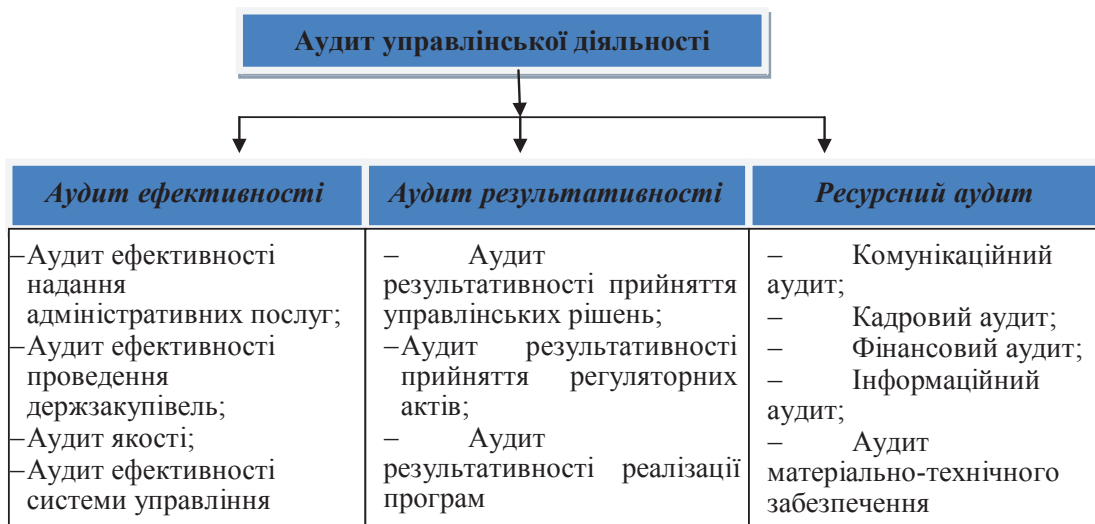


Рис. 4. Орієнтовний перелік послуг аудиту управлінської діяльності

ської діяльності в окрему категорію аудиторських послуг дасть змогу керівництву організацій отримувати системну, повну та достовірну інформацію про стан системи менеджменту та розробляти на цій основі відповідні управлінські рішення. Аудит управлінської діяльності має охоплювати систему послуг щодо оцінки ефективності та результативності менеджменту а також аудиту наявних ресурсів організації в розрізі окремих їх складників. Кінцевою метою такого виду аудиту має стати формування інформаційного забезпечення для виявлення «вузьких місць» та резервів підвищення ефективності функціонування організації. Споживачами послуг аудиту управлінської діяльності можуть бути організації різних організаційно-правових форм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Велешук С.С. Концептуальні підходи до визначення функцій та класифікації методів адміністративного менеджменту. Ефективна економіка. 2013. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1952> (дата звернення: 12.04.2019).
2. Основи адміністративного менеджменту : навч. посіб. / за заг. ред. Л.М. Усаченко. К.: Інтерсервіс, 2013. 148 с.
3. Хонгрэн Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. под. ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1995. 416 с.
4. Parker L.D. Value-for-Money Auditing: Conceptual, Development and Operational Issues. Caulfield, AU: Australian Accounting Research Foundation, Auditing Discussion Paper No. 1, 1986.
5. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 № 2258-VIII. Відомості Верховної Ради, 2018. № 9, ст. 50.
6. Приходченко Л.Л. Аудит адміністративної діяльності: форма чи метод контролю. Державне будівництво, 2007. № 1(1). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1%281%29__31 (дата звернення: 13.04.2019).

7. Стефанов С. Є. Аудит ефективності – закономірності виникнення та перспективи розвитку. Збірник всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту» за заг. ред. проф. В.Д. Базилевича. К., 2009. 439 с.

8. Черепанова В.О. Аудит адміністративної діяльності: концептуальні підходи. Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. Х.: Видавництво ХарПІ НАДУ «Магістр», 2003. Вип. 3 (18). С. 136-142.

9. Реєстр аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності в Україні. URL: <https://www.apu.com.ua/2018/10/01/> (дата звернення: 30.04.2019)

10. *Звіт Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2017.* URL: <https://www.apu.com.ua/1165-zvit-apu-2017> (дата звернення: 30.04.2019)

REFERENCES:

1. Veleshuk S.S. (2013), *Kontseptual'ni pidkhody do vyznachennia funktsij ta klasyfikatsii metodiv administratyvnoho menedzhmentu* [Conceptual approaches to the definition of functions and classification of methods of administrative management]. *Efektivna ekonomika*. [Effective economy] (electronic journal), vol. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1952> (accessed 12 April 2019).
2. Ysachenko L.M. (2013) *Osnovy administratyvnoho menedzhmentu* [Fundamentals of administrative management] Kyiv: Interservis. (in Ukraine).
3. Honhren Ch.T., Foster, D. (1995), *Buhgalterskij uchet: upravlencheskij aspekt: per. s angl* [Accounting: management aspect: per. from english, finances and statistics]. Moscow: finansy i statystyka. (in Russian).
4. Parker L.D. (1986) *Value-for-Money Auditing: Conceptual, Development and Operational Issues*. Caulfield, AU: Australian Accounting Research Foundation, Auditing Discussion, Paper No. 1.
5. On Audit of Financial Reporting and Auditing (2017). Law of Ukraine from 21.12.2017, no. 2258-VIII. Available at: Bulletin of the Supreme Council of Ukraine (VR), No. 9, p. 50.

6. Pryhodchenko L.L. (2007) Audyt administrativnoi diial'nosti: forma chy metod kontroliu [Audit of administrative activity: form or method of control]. *Derzhavne budivnytvo* [State building] (electronic journal), vol. 1. Available at: URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1%281%29__31 (accessed 13 April 2019).

7. Stefanov S.Ye. (2009). Audyt efektyvnosti – zakonominosti vynykennja ta perspektyvy rozvytku [Audit efficiency – the patterns of occurrence and development prospects]. Proceedings of the *Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku derzhavnogho kontrolju i audytu (Ukraine, Kyiv, November, 2009 (eds. Bazylevych V.D.), Kyiv, p. 439.*

8. Cherepanova V.O. (2003) Audyt administrativnoi diial'nosti: kontseptual'ni pidkhody [Audit of administrative activity: conceptual approaches]. Aktualjni problemy derzhavnogho upravlinnja, vol 3 (18), pp. 41-45.

9. Register of auditors and audit entities in Ukraine. Available at: <https://www.apu.com.ua/2018/10/01> (accessed 1 May 2019).

10. Audit Chamber of Ukraine (2016), "Report of the Audit Chamber of Ukraine for 2017 to the Cabinet of Ministers". Available at: <https://www.apu.com.ua/1165-zvit-apu-2017zvitydokmu2017> (accessed 30 April 2019).

Chykalo Inna

Candidate of Economic Sciences,
Instructor at Department of Department of Management
and Public Administration
Ternopil National Economy University

AUDIT OF ADMINISTRATIVE ACTIVITY IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT OF ORGANIZATION

The purpose of the article. The purpose of the article is to formulate theoretical and methodological provisions on the application of audit of management activities in the system of administrative management of the organization.

Methodology. In the framework of the research, were used: the monographic method (during the interpretation of the definitions of administrative management and audit of management activities), analysis (in the analysis of performance indicators of the market of audit services in Ukraine); grouping (in distinguishing services of audit of management activity), graphic (for visual representation of the results of scientific research, in particular, presentation of innovations in the market of audit services in Ukraine, structure of the market of audit services by types of orders in Ukraine, structure of the market of audit services by the organizational-legal form of consumers in Ukraine, an indicative list of audit services for management activities).

Results. The interpretation of the basic definitions of "administrative management" and "audit of management activity" are explained. The indicators of the state of the market of audit services in Ukraine are analyzed. Innovations of functioning of the market audit services in Ukraine are outlined. It is revealed that the structure of audit services is dominated by assurance and other professional services. Innovations of functioning of the market of audit services in Ukraine are outlined. Formed theoretical and methodological provisions on the implementation of the audit management activities in the system of administrative management of the organization. The indicative list of services that may be included in the category of audit services of management activity, which can include services in the category of efficiency audit (audit of the effectiveness of providing administrative services, audit of the effectiveness of public procurement, quality audits, audit of the effectiveness of the management system, audit of the effectiveness of management decisions, audit of the effectiveness of the adoption of regulatory acts, audit of the effectiveness of program implementation), performance audit and resource audit (HR audit, financial audit, information audit, audit logistics).

Originality. The article improves the interpretation of the essence of the definition of "audit of management activity". The theoretical provisions regarding the audit of management activities as an instrument of administrative management of the organization and the systematization of audit services management activities have further developed are further developed.

Practical value. The theoretical and methodical provisions on the application of the audit of management activity in the administrative management of the organization formed in the article and the indicative list of audit services of management activity can be applied in the practical activity of the organizations of various organizational and legal forms for the formation of information support for the adoption and implementation of management decisions aimed at increasing efficiency their functioning.

БІРЖОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

THE EXCHANGE MARKET IN GLOBALIZATION CONDITIONS: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

УДК 339.172

Солодкий М.О.

к.е.н., професор кафедри
біржової діяльності і торгівлі,
заслужений діяч науки і техніки України
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Яворська В.О.

к.е.н., доцент кафедри
біржової діяльності і торгівлі
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

У статті розкриті особливості формування біржового ринку в контексті глобалізації товарних і фінансових ринків. Сформульовано роль і функції біржового ринку в ринковій економіці. Визначено тісну залежність стану національного біржового ринку від економічного розвитку країни. Відзначено, що, за умов невизначеностей і ризиків ефективним механізмом управління і мінімізації цінових ризиків є механізм хеджування біржовими деривативами на основі товарні і фінансові активи. Проаналізовано сучасний стан та структуру світової біржової торгівлі товарними та фінансовими деривативами. Розглянуті товарні та фінансові деривативи за видами базових активів. Виявлено домінування світової біржової торгівлі фінансовими деривативами над товарними біржовими інструментами. Показано види фінансових деривативів, які інвестиційно привабливі на провідних глобальних біржових майданчиках. Визначено напрями розвитку провідних світових бірж.

Ключові слова: біржовий ринок, глобалізація, консолідація, деривативи, ф'ючерси, опціони.

В статье раскрыты особенности формирования биржевого рынка в контексте гло-

бализации товарных и финансовых рынков. Сформулированы роль и функции биржевого рынка в рыночной экономике. Определена тесная зависимость состояния национального биржевого рынка от экономического развития страны. Отмечено, что в условиях неопределенностей и рисков эффективным механизмом управления и минимизации ценовых рисков является механизм хеджирования биржевыми деривативами на основные товарные и финансовые активы. Проанализировано современное состояние и структура мировой биржевой торговли товарными и финансовыми деривативами. Рассмотрены товарные и финансовые деривативы по видам базовых активов. Выявлено доминирование мировой биржевой торговли финансовыми деривативами над товарными биржевыми инструментами. Показаны виды финансовых деривативов, которые инвестиционно привлекательны на ведущих мировых биржевых площадках. Определены направления развития ведущих мировых бирж.

Ключевые слова: биржевой рынок, глобализация, консолидация, деривативы, фьючерсы, опционы.

The article reveals the peculiarities of the exchange market formation in the context of commodity and financial markets globalization. The role and functions of the global exchange market in a market economy are formulated. The article highlights the position that in today's conditions the assessment of the globalization impact on the pricing processes of commodity and financial markets remains important. Strengthening the tightness of the correlation between the world and national markets prices provides an additional opportunity to use the exchange-traded instruments of the world's leading exchanges by members of different geographical zones. Globalization, on the one hand, has contributed to the growth of new uncertainties and risks, and on the other hand, has created additional opportunities for market participants. The close dependence of the national exchange market state on the country's economic development is determined. It is noted that, in the conditions of uncertainties and risks, an effective mechanism for managing and minimizing price risks is the mechanism of hedging by exchange-traded derivatives for major commodity and financial assets. The article shows that the lack of trade in commodity and many financial derivatives on the domestic exchange market in the current realities can be offset by hedging derivatives with the highest level of correlation. In this regard, today the research of the global exchange market is urgent and timely. The article analyzes the current state and structure of the world commodity and financial derivative exchange trading. The domination of the world stock trading with financial derivatives over commodity exchange instruments was revealed. The types of financial derivatives that are attractive for investment on the leading global stock exchanges are shown. The directions of the leading world exchanges development are determined. It is shown that the strengthening of international competition for free financial capital has been an impetus for the rapid development of the commodity and stock exchange industry in the last two decades.

Key words: exchange market, globalization, consolidation, derivatives, futures, options.

Постановка проблеми. Зростання цінової нестабільності та напруги на світових товарних і фінансових ринках приводить до удосконалення та виявлення нових інструментів та ринків у світовому економічному просторі. Прозорість та конкурентні умови на світових ринках має забезпечувати організований механізм ринкової економіки – біржовий ринок. Біржова торгівля допомагає справлятися із ціновою волатильністю шляхом хеджування цінових ризиків.

У сучасних умовах важливою залишається оцінка глобалізаційного впливу на процеси ціноутворення товарних і фінансових ринків. Посилення тісноти кореляційного зв'язку між цінами світових та національних ринків забезпечує додаткову можливість у використанні біржових інструментів провідних світових бірж учасниками різних географічних зон.

Відсутність торгівлі товарними та багатьма фінансовими деривативами на вітчизняному біржовому ринку в нинішніх реаліях може бути компенсована хеджуванням деривативами з найбільшим рівнем кореляції. У зв'язку з цим сьогодні дослідження біржового ринку є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики біржового ринку, біржової торгівлі здійснено у значній кількості наукових праць зарубіжних та вітчизняних учених-економістів. Серед вітчизняних дослідників можна виокремити праці В. Гниляк [4-5], О. Маслака, А. Масло, Ю. Рубана, М. Солодкого [1-4], О. Сохацької, М. Примостки та інших.

Постановка завдання. Метою є дослідження сучасного стану світового біржового ринку в умо-

вах цінової нестабільності та поглиблення консолідаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Біржовий ринок та біржова торгівля товарними і фінансовими деривативами нині зайняли чільне місце у ринковій економіці провідних країн світу. Біржовий механізм – це запорука організованого, прозорого та конкурентного середовища. Відкритість і доступність до біржових торгів та процесів ціноутворення зробили біржовий ринок визначальним елементом ринкової економіки. Водночас простежується тісний зв'язок зі станом біржового ринку в країні та зрілістю економічної системи [1-5].

Адже можна чітко спостерігати, як біржовий ринок миттєво реагує на економічні, політичні чи соціальні події, які відбулись або очікуються. Сучасна строкова форма торгівлі на біржовому ринку зробила його універсальним торговим майданчиком, який збирає учасників, які різні за стратегіями торгівлі, але однакові у їхніх бажаннях отримати прибуток чи мінімізувати втрати своїх активів [2-3].

Посилення глобалізації на всіх рівнях диктує свої умови та породжує нові загрози і ризики,

з якими повинні боротись учасники ринкових відносин не тільки на національному, а й на глобальному рівнях [4].

Посилення міжнародної конкуренції за вільний фінансовий капітал стало поштовхом до стрімкого розвитку біржової індустрії в останні два десятиліття (рис. 1).

Глобалізація, з одного боку, сприяла наростанню нових невизначеностей та ризиків, а з іншого – створила додаткові можливості для учасників ринку. Останні вийшли за межі національного рівня і сформували потужний глобальний капітал, який досить чутливий до глобальних змін на товарних і фінансових ринках. Крім того, значно спростився доступ до сучасних інноваційних інструментів біржового ринку.

Мінімізувати ризики чи інвестувати вільні кошти нині можна, користуючись біржовими деривативами провідних електронних біржових платформ.

Аналіз статистичних даних глобального біржового ринку за даними світової Асоціації ф'ючерсної індустрії (FIA) свідчить, що у 2018 р. була зафіксована рекордна активність учасників на провідних



Рис. 1. Взаємозв'язок глобалізації та біржового ринку

Джерело: побудовано на основі джерел [1-3]

світових біржових майданчиках. Кількість укладених угод на біржах зросла на 20,2% і сягнула нового в історії максимуму – 30,28 млрд. угод (рис. 2.). Така ситуація тільки ще раз підкреслює важливість деривативів та їх глобальне застосування [6].

Структура торгівлі на глобальному біржовому ринку за видами деривативів наведена на рис 3. Обсяги торгівлі ф'ючерсними контрактами у 2018 р. зросли на 15,6% до рівня 17,15 млрд. угод. Водночас торгівля опціонами на глобальному біржовому ринку за минулий рік мала більш відчутне зростання на рівні 26,8%, або 13,13 млрд. угод [6].

Порівняльна структура світової біржової торгівлі товарними і фінансовими деривативами свідчить про значне домінування фінансових інструментів упродовж останніх десяти років (рис. 4). Як свідчать статистичні дані Асоціації ф'ючерсної індустрії, частка торгівлі товарними деривативами зросла упродовж останніх п'яти років. Водночас порівняно з 2009 р. (2,31 млрд. угод) у 2018 р. – 6,03 млрд. угод, що майже у 3 рази більше [6]. Така ситуація може бути пояснена як підвищенням рівня виробництва і споживання аграрної продукції глобально, що викликало потребу у додатко-

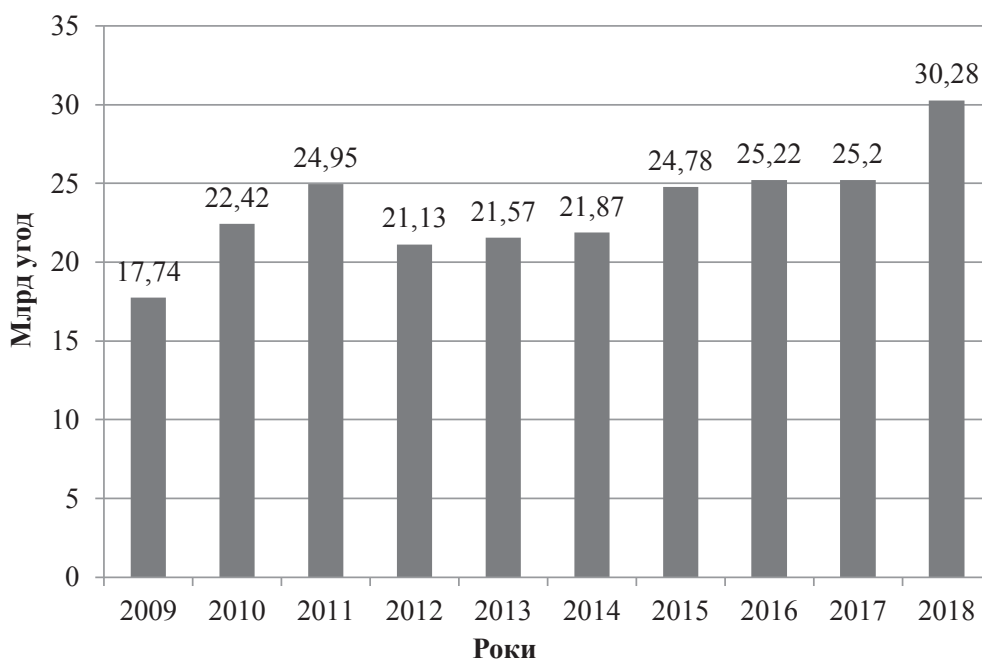


Рис. 2. Динаміка торгівлі на глобальному біржовому ринку, млрд. угод

Джерело: побудовано за даними FIA [6]

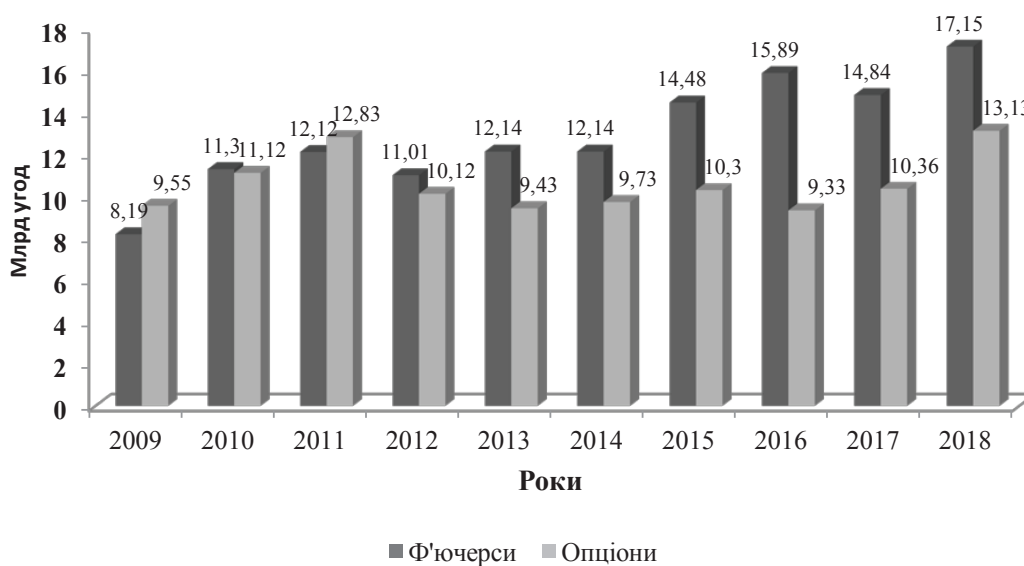


Рис. 3. Динаміка світової біржової торгівлі ф'ючерсами та опціонами, млрд. угод

Джерело: побудовано за даними FIA [6]

вому захисті виробників та споживачів від цінових ризиків, так і тим, що в останні роки фінансова нестабільність спричинювала активний перетік капіталу у товарні деривативи.

Товарні деривативи включають таку групу активів: енергоресурси, кольорові метали, дорогоцінні метали, аграрну продукцію, інші види активів (рис. 5).

Ці види деривативів порівняно з фінансовими мають більшу ймовірність прогнозування цінових трендів. Фінансові деривативи характеризуються високим попитом серед інвесторів у глобаль-

ному просторі і включають: фондові індекси, цінні папери, відсоткові ставки, валюту.

Порівняльна характеристика глобальної біржової торгівлі фінансовими та товарними деривативами, структурована за видами активів, вказує на значне домінування торгівлі фондовими індексами та цінними паперами і відсотковими ставками.

У 2017 р. та 2018 р. частка фінансових деривативів на фондові індекси становила 30% та 33%, відбулося зростання на 3%. Біржова торгівля цінними паперами, в основному акціями та облігаціями, залишилася незмінною упродовж останніх



Рис. 4. Динаміка світової біржової торгівлі фінансовими та товарними деривативами, млрд. угод

Джерело: побудовано за даними FIA [6]

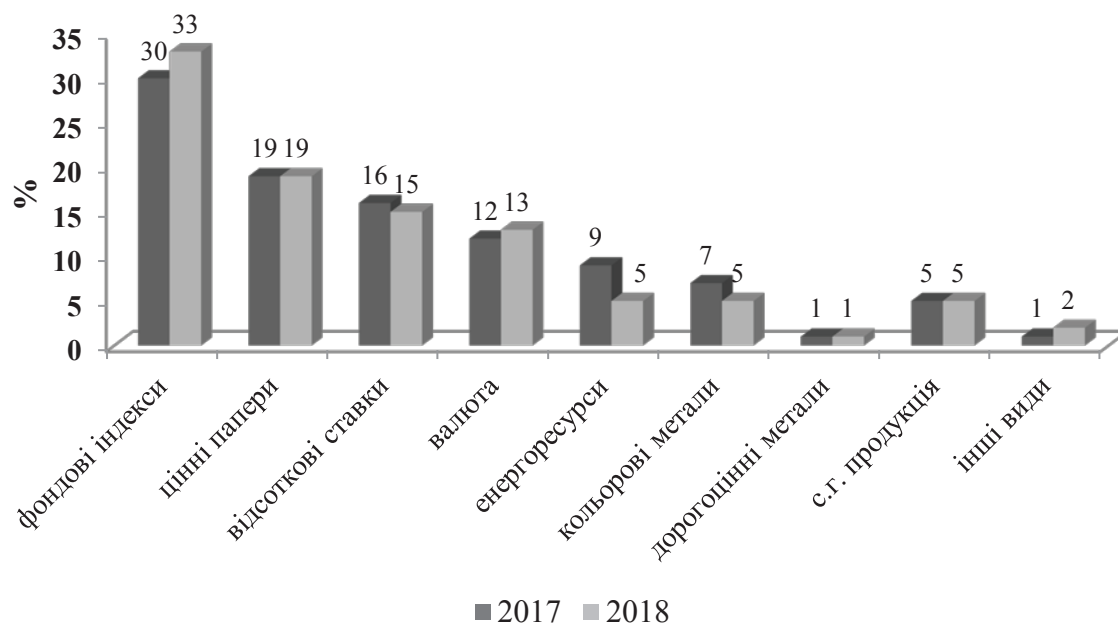


Рис. 5. Порівняльна структура світової біржової торгівлі за видами активів, %

Джерело: побудовано за даними FIA [6]

двох років – 19%. Зміна торгівлі деривативами на відсоткові ставки відбулась у бік зниження на 1% і становила у 2018 р. 15%, тоді як частка торгівлі фінансовими деривативами на валютні курси зросла на 1% до рівня 13%. У групі товарних деривативів частка енергоресурсів скоротилася за рік на 4% і становила лише 5%. Частка товарних деривативів на аграрну продукцію залишилася на однаковому рівні – 5%. Крім того, відбулося скорочення і частки торгівлі кольоровими металами з 7% до 5% [6].

Зростання глобального впливу на тенденції біржової торгівлі значно підсилило функціональне призначення біржового ринку в сучасних умовах, що простежується через такі функції [2, с. 26-31]:

- глобалізацію процесів ціноутворення;
- зниження впливу цінових ризиків на суб'єкти ринку;
- просторовий і географічний перерозподіл товарних і фінансових потоків;
- прогнозування кон'юнктури світових товарних і фінансових ринків;
- доступність до товарних та фінансових деривативів на глобальному рівні.

Необхідно зазначити, що глобалізація підвищила роль біржової торгівлі у стабілізації світових товарних та фінансових ринків. Конкурентоспроможність біржових майданчиків на глобальному рівні сприяє консолідації бірж, постійному удосконаленню їхнього технологічного рівня та наявності широкого спектру інструментів, здатних задовольнити потреби найвибагливіших спекулянтів і хеджерів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, глобалізаційний вплив із кожним роком забезпечує значне наближення національних ринків та їхніх суб'єктів до світових майданчиків. Така ситуація може бути охарактеризована певними позитивними рисами. По-перше, вітчизняні учасники товарних та фінансових ринків мають усе більший доступ до сучасних біржових інструментів; по-друге, навіть за відсутності вітчизняної торгівлі товарними та фінансовими деривативами доступ до світових інструментів дає можливість швидко адаптуватися до постійного впливу глобалізації і нових викликів нестабільності і ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біржовий ринок [Електронний ресурс]: навч. посіб./ За ред. М.О. Солодкого. Київ: Агроосвіта, 2010. 565 с. URL: <http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf> (дата звернення 25.05.2019).
2. Біржовий товарний ринок: навч. посіб./ За ред. М.О. Солодкого. Київ: Компрінт, 2017. 482 с.
3. Біржова торгівля товарними деривативами: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні: монографія/ М.О. Солодкий, В.О. Яворська. Київ: ЦП Компрінт, 2015. С. 10-66.
4. Біржові товарні деривативи: теорія, методологія, практика: монографія / М.С. Солодкий, В.О. Гниляк. Київ: Аграр Медія Груп, 2012. С. 6-26.
5. Гниляк В.О. Методологічні аспекти формування поняття деривативу // Агроінком. 2006. № 1. С. 72-74.
6. Will Acworth. FIA releases annual trading statistics showing record ETD volume in 2018. [Електронний ресурс]. URL: <https://fia.org/articles/fia-releases-annual-trading-statistics-showing-record-etd-volume-2018>. (дата звернення 30.05.2019).

REFERENCES:

1. Solodkyj M.O. (2010). Birzhovyy rynek [Exchange market]. Kyiv: Agroosvita. [Online], Available at: <http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf>. (Accessed 25 May 2019). (in Ukraine).
2. Solodkyj M.O. (2017). Birzhovyy tovarnyy rynek [Commodity exchange market]. Kyiv: Komprynt. (in Ukraine).
3. Solodkyj M.O. and Javorsjka V.O. (2015). Birzhova torghivlja tovarnymy deryvatyvamy: svitovyj dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukraini [Commodity derivatives exchange trading: world experience and prospects of development in Ukraine]. Kyiv: Komprynt. (in Ukraine).
4. Solodkyj M.O. and Ghnyljak V.O. (2012). Birzhovi tovarni deryvatyvy: teorija, metodologhija, praktyka [Exchange-traded Commodity derivatives: theory, methodology, practice]. Kyiv: Aghrar Media Ghrup. (in Ukraine).
5. Ghnyljak V.O. (2006). Metodologhichni aspekty formuvannja ponjattja deryvatyvu [Methodological aspects of the formation of the derivative concept]. Aghroinkom, no. 1, pp. 72-74 (in Ukraine).
6. Will Acworth.. (2018). FIA releases annual trading statistics showing record ETD volume in 2018. [Online], Available at: <https://fia.org/articles/fia-releases-annual-trading-statistics-showing-record-etd-volume-2018>. (Accessed 30 May 2019). (in English).

Solodky Mykola

Candidate of Economic Sciences,
Professor of the Department of Stock Exchanges and Trade,
Honored Worker of Science and Technology of Ukraine
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Yavorska Valentyna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Stock Exchanges and Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THE EXCHANGE MARKET IN GLOBALIZATION CONDITIONS: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The purpose of the article. The article reveals the peculiarities of the exchange market formation in the context of the globalization of commodity and financial markets. The current state and structures of the world commodity and financial derivatives trade are analyzed. The directions of the leading world exchanges are determined.

Methodology. The growth of price volatility leads to the improvement and detection of new instruments and markets in the world economic space. Transparency and competitive conditions on the world markets should be ensured by an organized mechanism of a market economy – the commodity exchange market. Exchange trading helps to cope with price volatility by hedging price risks.

Results. In today's conditions, an assessment of the globalization impact on the pricing processes of commodity and financial markets remains important. Strengthening the tightness of the correlation between the prices of world and national markets provides an additional opportunity to use the exchange-traded instruments of the world's leading exchanges by members of different geographical zones.

The lack of trading in commodity and many financial derivatives on the domestic exchange market in these days can be offset by hedging derivatives with the highest level of correlation.

It is shown that today one can clearly observe how the exchange market reacts instantly to the economic, political or social events that have occurred or are expected. The modern term of trading on the exchange market has made it a universal trading platform that gathers participants in different trading strategies but equals their desire to profit or minimize the loss of their assets. It was established that the growth of global influence on the stock exchange trading tendencies significantly enhanced the functional purpose of the exchange market in modern conditions, which is traced through the following functions: globalization of pricing processes; reduction of the price risks influence on the subjects of the market; geographical redistribution of commodity and financial flows; forecasting of the world commodity and financial markets; access to commodity and financial derivatives at the global level.

Practical implications. The article highlights the fact that the consolidation of international competition for free financial capital has been an impetus for the rapid development of the exchange-traded industry in the last two decades. Globalization, on the one hand, has contributed to the growth of new uncertainties and risks, and on the other hand, has created additional opportunities for market participants. The latter went beyond the national level and formed a powerful global capital, which is quite sensitive to global changes in commodity and financial markets. In addition, access to modern commodity and stock exchange markets is significantly simplified. Minimizing risks or investing in free funds today can be done using exchange-traded derivatives of leading electronic exchange platforms.

Value/originality. In our work, we considered a record activity of participants on the world's leading stock exchanges. The number of deals on world exchanges increased and reached a new maximum in history. This situation only once again emphasizes the importance of derivatives and their global application.

ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ INDUSTRIAL POLICY OF UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

У статті досліджено існуючі підходи до трактування сутності промислової політики. Виділено два основних підходи до формування промислової політики – галузевий та інституційний. На основі аналізу ефективності промислової політики різних країн доведено пріоритетність інституційного підходу до формування та реалізації державної промислової політики. Проведено ретроспективний аналіз нормативних документів, що стосуються реалізації державою промислової політики та результатів її реалізації урядом України. За результатами проведеного аналізу визначено, що основний акцент у промисловій політиці держава робить саме на галузевий підхід, тобто визначаються пріоритетні галузі, яким надається підтримка у вигляді податкових та митних пільг, субсидій на підтримку діяльності та модернізації виробництва. Необхідність інституційних перетворень та формування сприятливого бізнес-середовища в Україні до сьогодні носить декларативний характер.

Ключові слова: державне регулювання, промислова політика, національна економіка, інституційний підхід, галузевий підхід, економічний розвиток.

В статті исследованы существующие подходы к рассмотрению сущности промыш-

ленной политики. Выделены два основных подхода к формированию промышленной политики – отраслевой и институциональный. На основе анализа эффективности промышленной политики разных стран доказано приоритетность институционального подхода к формированию и реализации государственной промышленной политики. Проведен ретроспективный анализ нормативных документов, касающихся реализации государством промышленной политики и результатов ее реализации правительством Украины. Установлено, что приоритетным в промышленной политике Украины является отраслевой подход, то есть государством определяются отрасли, которым предоставляется поддержка в виде налоговых и таможенных льгот, субсидий на поддержку деятельности и модернизации производства. Необходимость институциональных преобразований и формирования благоприятной бизнес-среды в Украине до сих пор носит декларативный характер.

Ключевые слова: государственное регулирование, промышленная политика, национальная экономика, институциональный подход, отраслевой подход, экономическое развитие.

УДК 338.45.01

Яхно Т.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин
Львівський торговельно-економічний
університет

Industrial production is the basis of the country's welfare. It has a multiplier effect on the development of other sectors of the economy. Industrial policy is one of the most important instruments for regulating the state's influence on the development of the national economy. The article examines approaches to the interpretation of the essence of industrial policy. An analysis of the interpretation of the concept of «industrial policy» in the work of domestic and foreign researchers, as well as state and international normative acts, allowed us to conclude that approaches to its consideration are multidimensional. There are two main approaches to the formation of industrial policy – a sectoral and an institutional. In a sectoral approach, industrial policy is aimed at supporting certain industries. Priority of institutional approach to the formation and implementation of state industrial policy is proved on the basis of analysis of the effectiveness of industrial policy of different countries. A retrospective analysis of normative documents concerning the implementation of the industrial policy by the state and the results of its implementation by the Government of Ukraine has been carried out. The regulation of state industrial policy in Ukraine is carried out by a number of normative documents: legislative acts, concepts of state industrial policy, strategies of socio-economic development of Ukraine, targeted programs for the development of industry and its individual industries. It is determined that the state focuses on industrial policy precisely on the sectoral approach, that is, the priority sectors are defined, which are supported by tax and customs privileges, subsidies in support of activities and modernization of production. It is confirmed that the necessity of institutional transformations and the formation of a favorable business environment in Ukraine to date is declarative. Based on the analysis of the effectiveness of the formation and implementation of industrial policy in the world, the necessity of implementing an institutional approach in formulating and implementing this policy in Ukraine has been substantiated.

Key words: state regulation, industrial policy, national economy, institutional approach, branch approach, economic development.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що вітчизняна економіка нині знаходиться на етапі переходу до постіндустріальної, промислове виробництво залишається основою добробуту країни. При цьому дослідники відзначають значний мультиплікативний ефект впливу промисловості на інші галузі та сектори економіки [8]. Виходячи з цього, промислова політика залишається одним із найбільш важливих інструментів регулюючого впливу держави на розвиток національної економіки. Тому не викликає сумніву актуальність дослідження ефективності державної промислової політики та її впливу на розвиток національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми промислової політики та її ефектив-

ність є предметом дослідження багатьох науковців: Б'янчі П. та Лаборі С., Коена Е., Кругмана П., Обстфельда М., Родріка Д., Пака Г., Прайса В., Уорвіка К., Дейнеко Л.В., Ідрісова Г.І., Леонтєва А.Н., Леонтєвої Є.Ю., Мельниченко О.А., Романової О.А., Хаустової В.Є., Якубовського М.М. та інших [1-3; 8-16; 20]. Однак, незважаючи на ґрунтовні дослідження в цій галузі та значні теоретичні надбання, проблема ефективності промислової політики з точки зору врахування сучасних тенденцій розвитку суспільства та економіки, а також національних особливостей потребує подальших розробок.

Метою статті є аналіз існуючих концепцій та підходів до формування та реалізації промислової політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. Аналіз трактування поняття «промислова політика» у роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників, а також державних та міжнародних нормативних актах дозволяє зробити висновок про багатоаспектність підходів до його розгляду (табл. 1).

З наведених визначень промислової політики та за результатами аналізу підходів до її формування приходимо до висновку, що низка дослідників керуються суто галузевим підходом,

розглядаючи промислову політику як державне втручання, направлене на підтримку певних галузей промисловості [12; 14; 19]. Інші ж розглядають її більш широко, вважаючи, що промислова політика передбачає не лише підтримку окремих галузей промисловості. Її завданням є формування системи інститутів бізнес-середовища в цілому [1; 3; 10; 11; 16; 20].

Аналіз ефективності промислової політики різних країн свідчить про перевагу інституційного

Таблиця 1

Трактування поняття «промислова політика»

Автор	Сутність поняття
Організація об'єднаних націй з промислового розвитку	Промислова політика – будь-яке втручання держави, яке покращує бізнес-середовище або змінює структуру економічної діяльності і спрямовує свої зусилля на ті сектори або на розвиток тих технологій і видів діяльності, які будуть сприяти економічному зростанню або зростанню суспільного добробуту
Конференція об'єднаних націй з торгівлі і розвитку	Промислова політика – узгоджене, цілеспрямоване, свідоме зусилля з боку уряду для заохочення та просування певної галузі або сектору низкою політичних інструментів.
Світовий банк	Промислова політика – зусилля уряду, направлені на зміну виробничої структури з метою забезпечення стійкого зростання.
Указ Президента України «Про Концепцію державної промислової політики»	Промислова політика – важлива складова загальнодержавної політики, яка спрямована на досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку, посилення промислового потенціалу держави, задоволення потреб населення, зростання обсягів виробництва й підвищення конкурентоспроможності промислової продукції
Мельниченко О. А.	Промислова політика – цілеспрямована діяльність органів публічного управління, спрямована на збалансовані структурні зрушення у промисловості та суміжних із нею галузях задля подальшого розвитку національної економіки.
Леонтьєв А. Н., Леонтьєва Є. Ю.	Промислова політика – сукупність дій держави, спрямованих на вирішення триєдиної задачі: 1) правове забезпечення виникнення та припинення зв'язків і відносин між промисловими підприємствами, їх створення та ліквідація; 2) формування матеріальних умов для діяльності підприємств; 3) визначення цілей, напрямів і пріоритетів діяльності держави як самостійної учасниці економічного обороту в сфері промислового виробництва.
Ідрісов Г. І.	Промислова політика нерозривно пов'язана з великою кількістю політик (митна, податкова, кредитно-грошова, технічне регулювання, політика в області сектора послуг і ін.) і їх інструментів і характеризується деяким інтегральним ефектом впливу на економіку в цілому, сприяючи розвитку і зростанню конкурентних переваг.
Романова О. А.	Національна промислова політика – політика, що визначає систему відносин влади, бізнесу, науки, суспільства з приводу зміни міжгалузевих пропорцій, формування структурно збалансованої, конкурентоспроможної економіки.
Прайс В.	Промислова політика – сукупність заходів на національному рівні щодо спрямованого здійснення або, навпаки, запобігання певним структурним зрушенням в економіці.
Кругман П., Обстфельд М.	Промислова політика – дії держави, направлені на залучення ресурсів в сектори економіки, важливі для забезпечення економічного зростання в майбутньому.
Пак Х., Саггі К.	Промислова політика – будь-який тип вибіркового втручання або державна політика, яка намагається змінити структуру виробництва у галузях, які, як очікується, забезпечать кращу перспективу для економічного розвитку, ніж у випадку відсутності такого втручання.
Б'янчі П., Лаборі С.	Промислова політика в широкому сенсі - всі дії, спрямовані на сприяння реструктуризації промисловості та розвитку нової промисловості.
Уорвік К.	Промислова політика – це будь-який тип втручання або державної політики, яка намагається поліпшити бізнес-середовище або змінювати структуру економічної діяльності відносно галузей, технологій або завдань, що, як очікується, забезпечать кращі перспективи економічного зростання або соціального добробуту, ніж за відсутності такого втручання.
Коен Е.	Промислова політика в строгому розумінні є секторальною політикою; вона спрямована на сприяння галузям, де втручання повинно відбуватися з причин національної незалежності, технологічної автономії, провалів приватної ініціативи, занепаду традиційних видів діяльності та з метою забезпечення географічного або політичного балансу.
Родрік Д.	Промислова політика – політика щодо змін структури економіки (що може включати промисловість, сільське господарство та сферу послуг).

Джерело: складено на основі [1-3; 5; 9; 11-20]

підходу. Дослідження промислової політики останніх двох десятиліть дозволяють зробити висновок про те, що промислова політика повинна передбачати більш широке «бачення» та координацію, ніж забезпечення виплати субсидій або захист торгівлі. Так, багато дослідників вказує, що Східно-азіатські країни не обов'язково витрачають більше грошей на промисловість, ніж інші, але їх промислова політика є більш успішною, оскільки вона має цільну інституційну мережу координації, що полегшує інформаційні потоки між урядом та бізнесом, з одного боку, і між самими фірмами, з іншого боку. Промислова політика в цих країнах працює не тільки надаючи детальні рішення конкретним галузевим проблемам, а також забезпечуючи широке «бачення» майбутнього економіки, за яким добровільна координація діяльності може бути досягнута шляхом залучення приватного сектора [20].

З метою підтримки промисловості державними органами влади в Україні було прийнято низку нормативних документів: законодавчі акти, концепції державної промислової політики, стратегії соціально-економічного розвитку України, цільові програми розвитку промисловості та її окремих галузей. За роки незалежності України було прийнято дві концепції державної промислової політики: Концепція державної промислової політики України, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 272 від 29 лютого 1996 р. [4] та Концепція державної промислової політики України, затверджена Указом Президента України № 102/2003 від 12 лютого 2003 р. [5].

Концепція 1996 р. була направлена на боротьбу з кризовими явищами в промисловості та в цілому економіки, викликаними її структурною перебудовою, розривом кооперативних зв'язків виробничого циклу, втратою ринків збуту, непристосованості до ринкових відносин. Законірно, що метою державної промислової політики було визначено призупинення спаду вироб-

ництва, модернізація, структурна перебудова та сталий розвиток промисловості. Ця концепція декларує посилення регулюючої функції держави у здійсненні промислової політики, що, на наш погляд, мало сенс в умовах необхідності значної структурної перебудови національної економіки. Концепція декларує необхідність заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом забезпечення енергоефективності, розробці нових матеріалів та оновлення технологічної та технічної бази. Концепція визначає необхідність поступового переходу від галузевої системи державного управління до матричної, що забезпечить органічне поєднання галузевого і територіального принципів.

Концепція державної промислової політики 2003 р. покликана врахувати зміни, що відбулися в економіці країни. Основними принципами державної політики Концепцією визначено забезпечення національних інтересів; соціальна та екологічна спрямованість реформування промисловості; реалізація інноваційного типу розвитку промисловості; поєднання державного регулювання з ринковими механізмами саморегуляції; програмно-цільовий підхід до вирішення завдань промислової політики; поглиблення процесів інтеграції у світову економіку [5]. У цій концепції перевага надається ринковим механізмам регулювання, проте вона передбачає посилення державного регулювання, де буде визначено, що ринкові механізми діють неефективно.

Щодо галузей промисловості України Концепцією визначено стратегії розвитку (табл. 2).

Аналізуючи зазначені стратегії з позиції їх впливу на споживчий ринок, бачимо, що стратегії державної промислової політики, задекларовані Концепцією, не повною мірою охоплюють галузі, що формують пропозицію на споживчому ринку. Зокрема, не зрозуміло, яку стратегію пропонується використовувати в харчовій та легкій промисловості.

Таблиця 2

**Стратегії розвитку галузей промисловості України
в Концепції державної промислової політики 2003 р.**

Стратегія	Галузі промисловості
Стратегія використання природних ресурсів	Вугільна, металургійна, гірничорудна промисловість, промисловість будматеріалів
Стратегія «переслідування» – освоєння випуску конкурентоспроможної продукції, що вже виробляється в розвинутих країнах	Виробництво побутової техніки, двигуно-, автомобілебудування, хімічна промисловість
Стратегія «лідерних технологій» – використання власних науково-технічних досягнень для створення нових видів продукції і технологій, формування попиту на них і виходу на нові ринки	Оборонна, аерокосмічна, суднобудівна промисловість, хімічне, важке та енергетичне машинобудування, індустрія інформаційних технологій, інші наукоємні виробництва
«Проривна» стратегія – створення принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне-два покоління. Стратегія базується на концепції «обганяти не доганяючи»,	Має селективний характер і реалізовуватиметься в науково-технічних установах та на інноваційних підприємствах

Джерело: складено на основі [5]

Основні напрями державної промислової політики Концепція визначає наступні (рис. 1).

Щодо реформування управління промисловістю Концепція передбачала перехід на дворівневе управління (1 рівень – центральні органи виконавчої влади, 2 рівень – підприємства), а також перехід від галузевого до функціонального принципу. Структурна політика визначала заходи щодо подолання диспропорцій у промисловому виробництві. В тому числі задекларовано необхідність заходів з прискорення розвитку легкої, харчової промисловості, переробки сільськогосподарських продуктів, стимулювання розвитку автомобілебудування. Реалізація інституційної політики за Концепцією спирається на процеси приватизації великих підприємств, формування технологічних комплексів, бізнес-інкубаторів тощо.

Основними напрямками політики у сфері внутрішнього та зовнішнього ринків визначено [5]:

- розширення споживчих можливостей внутрішнього ринку, зокрема шляхом підвищення купівельної спроможності споживачів промислової продукції, проведення виваженої цінової політики;
- досягнення збалансованого співвідношення обсягів внутрішнього і зовнішнього ринків, виходячи з економічної безпеки держави;
- підвищення рівня захисту внутрішнього ринку шляхом надання консультативної допомоги вітчизняним виробникам;
- сприяння підприємствам у розвитку інфраструктури внутрішнього і зовнішнього ринків промислової продукції шляхом створення оптових складів, сервісних центрів, лізингових компаній, дилерських та дистриб'юторських фірм, торгових

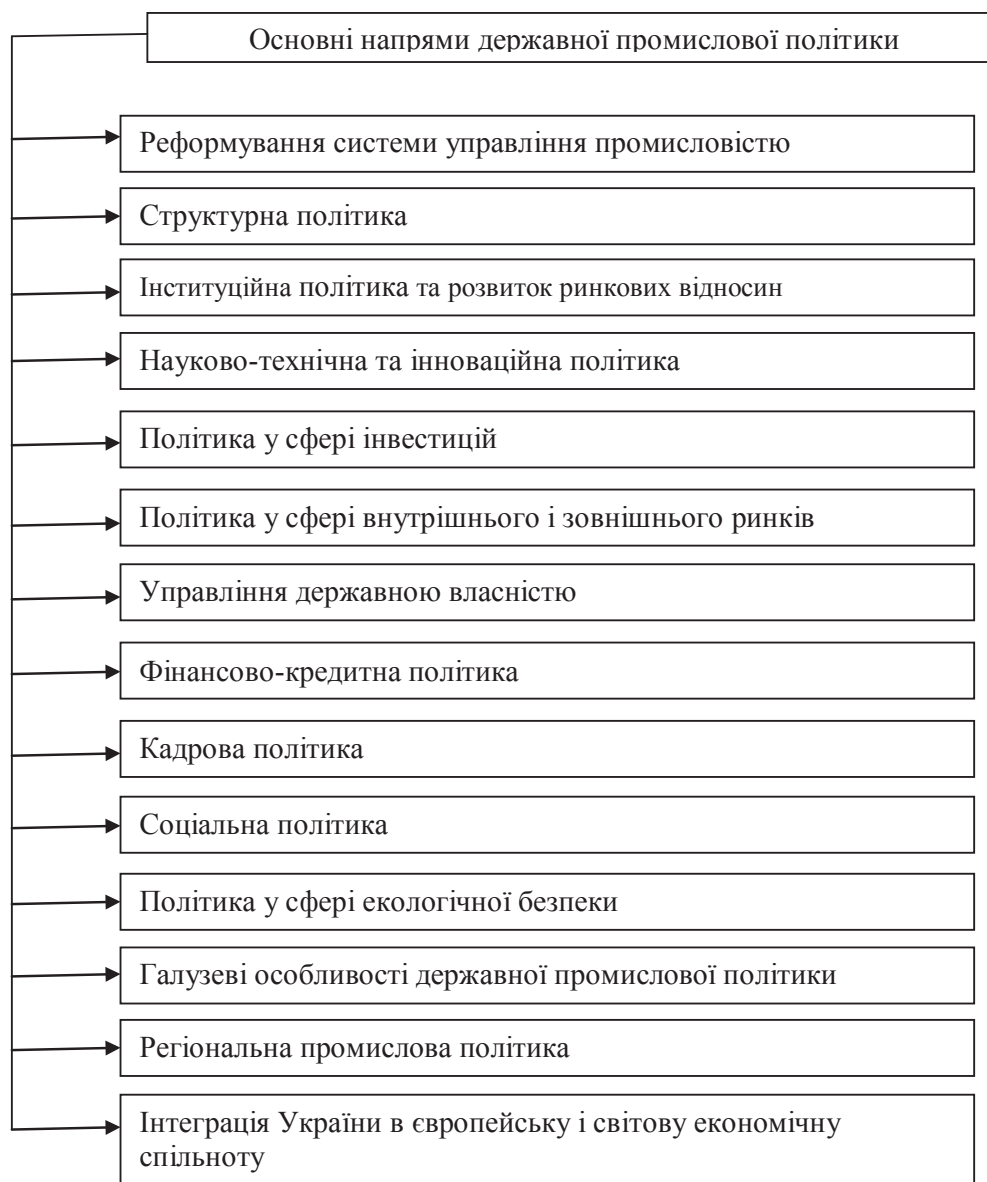


Рис. 1. Основні напрями державної промислової політики, визначені Концепцією 2003 р.

Джерело: складено на основі [5]

домів та інших об'єктів інфраструктури, заохочення підприємств до відкриття за кордоном своїх представництв, надання допомоги вітчизняним виробникам у виході на зовнішні ринки через систему торговельно-економічних місій за кордоном;

- підтримка зовнішньоекономічної діяльності шляхом тарифного і нетарифного регулювання та інших заходів відповідно до вимог Світової організації торгівлі (СОТ);

- створення системи кредитування і страхування експорту; створення системи ефективного моніторингу та прогнозування змін на зовнішніх ринках.

Щодо підтримки зовнішньоекономічної діяльності увага держави зосереджена на металургії, авіакосмічній галузі, суднобудуванні. Серед галузей, що виробляють споживчі товари, виділена лише харчова промисловість.

Серед пріоритетів підтримки окремих галузей, що були визначені Концепцією, зокрема, є наступні:

- у машинобудуванні – побутова техніка і товари широкого вжитку, інноваційне обладнання для легкої, харчової і переробної промисловості, інтегральні системи ресурсозберігаючих машин для автомобілебудування, виробництво імпортозамінної продукції;

- у приладобудуванні – побутова техніка, комп'ютерна техніка, засоби зв'язку;

- хімічна та нафтохімічна промисловість – виробництво продукції для легкої промисловості, мінеральних добрив, виробництво імпортозамінної продукції;

- легка промисловість, деревообробна та целюлозно-паперова промисловість, промисловість будівельних матеріалів, харчова промисловість – виробництво меблів, будматеріалів (загальна підтримка до 2006р.), виробництво імпортозамінної продукції, освоєння нових видів продукції, збільшення експорту;

- діяльність у сфері автоматизації – створення підгалузі, всі напрями (загальна підтримка).

Крім Концепцій державної промислової політики органами державної влади України було розроблено та затверджено Концепцію загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р. (затверджена 2008 р.) [7] та Концепцію загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. (затверджена у 2013 р.) [6].

Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р. була розроблена у відповідь на виклики, що виникли після вступу України до СОТ. Низька конкурентоспроможність промисловості визначена як загроза національній безпеці країни. Метою програми визначено активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості з позитив-

ним впливом на її структуру, забезпечення ринку конкурентоспроможними промисловими товарами та прискорення інтеграції промислового комплексу у світове виробництво [7]. У програмі поряд з традиційними суднобудуванням, авіаційною і ракетно-космічною галуззю до пріоритетних віднесено сільськогосподарське машинобудування, а також виробництво побутової техніки тривалого користування. Пріоритетом розвитку легкої промисловості визначено проведення реконструкції підприємств, оптимізації їх структури, створення системи захисту внутрішнього ринку. Для деревообробної та меблевої промисловості пріоритетом визначено випереджальний розвиток виробництва сучасних конструкційних матеріалів та готових виробів і вдосконалення структури експорту та імпорту. Фінансування програми планувалося за рахунок коштів державного бюджету, власних коштів підприємств, залучення іноземних інвестицій та інших джерел. Обсяги фінансування, як і механізми їх здійснення та залучення програмою визначені не були.

Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. є чинною на сьогодні. Метою даної Програми визначено комплексне розв'язання проблемних питань функціонування промислового сектору економіки України шляхом розроблення організаційно-економічного механізму та залучення ресурсів для реалізації завдань структурно-технологічної модернізації вітчизняної промисловості у напрямі збільшення частки високотехнологічних видів діяльності в обсягах виробництва та експорту, задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції власного виробництва, зростання зайнятості та підвищення завдяки цьому добробуту населення) [6]. Оптимальним варіантом для подолання проблем, що існують в українській промисловості, програмою визначено реалізацію державної політики структурно-технологічних перетворень промисловості на середньо- і високотехнологічні виробництва шляхом збільшення частки вітчизняних розробок на основі поєднання інноваційної та промислової політики [6]. Для впровадження Програми планувалося створення системи стратегічного планування розвитку промисловості. В якості джерел фінансування Програми в необхідних обсягах заплановано використання коштів Державного бюджету, а також залучення власних коштів підприємств та організацій, кредитів, інвестицій на засадах державно-приватного партнерства [6].

Крім розглянутих концепцій та програм пріоритети розвитку промисловості визначені також у стратегіях економічного та соціального розвитку України. Стосовно окремих напрямів промислового розвитку та галузей прийнято низку законів, державних цільових програм, зокрема щодо

визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, освоєння мікроелектронних технологій та випуску приладів на основі них, розвитку легкої промисловості та автомобілебудування [8; 10].

Висновки. Аналізуючи нормативні документи, прийняті в Україні, приходимо до висновку, що основний акцент у промисловій політиці держава робить саме на галузевий підхід, тобто визначаються пріоритетні галузі, яким надається підтримка у вигляді податкових та митних пільг, субсидій на підтримку діяльності та модернізації виробництва. Незважаючи на те, що у стратегіях соціально-економічного розвитку України, а також у концепціях та програмах розвитку промисловості задекларовано необхідність заходів щодо інституційних перетворень та формування сприятливого бізнес-середовища, у достатньому обсязі ці перетворення досі не були реалізовані.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Идрисов Г.И. Промышленная политика России в современных условиях. Москва : Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. 160 с.
2. Леонтьев А.Н., Леонтьева Е.Ю. Промышленная политика: определение понятия. *Современные исследования социальных проблем*. 2011. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/promyshlennaya-politika-opredelenie-ponyatiya> (дата обращения: 18.05.2019).
3. Мельниченко О.А. Державна промислова політика: сутність, засоби та напрями розвитку. *Теорія та практика державного управління*. № 3 (58). 2017. С. 1-7. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-3/doc/2/01.pdf> (дата звернення: 18.05.2019).
4. Про Концепцію державної промислової політики України : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.02.1996 № 272. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/272-96-%D0%BF> (дата звернення: 18.05.2019).
5. Про Концепцію державної промислової політики: Указ Президента України від 12 лют. 2003 р. № 102/2003. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/102/2003> (дата звернення: 12.05.2019).
6. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.07.2013 № 603-р. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>. (дата звернення: 12.05.2019).
7. Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 09.07.2008 № 947-р. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-p>. (дата звернення: 12.05.2019).

8. Промислова політика посткризової економіки: кол. монографія / за ред. Л.В. Дейнеко, М.М. Якубовського. Київ: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України», 2014. 316 с.

9. Романова О.А. Национальная модель экономического развития и формирование промышленной политики. *Ars administrandi = Искусство управления*. 2011. № 1. С. 27-42.

10. Хаустова В.Є. Промислова політика в Україні в умовах інтеграції та глобалізації економіки: дис... д.е.н.: 08.00.03. Київ, 2015. 505 с.

11. Bianchi P., Labory S. Industrial Policy after the Crisis: the Case of the Emilia-Romagna. Region in Italy. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/01d3/6f4da5e8af6bf81d86a786ae199dc142b37e.pdf> (accessed: 18.04.2019).

12. Cohen E. Theoretical foundations of industrial policy. *EIB Papers*. 2006. Vol. 11. № 1. P. 85-106.

13. Krugman P.R., Obstfeld M. International economics: Trade and policy. Boston: Pearson Education, 2015. 336 p.

14. Pack H., Saggi K. The case for industrial policy: a critical survey. *World Bank Research Working Paper*. 2006. № 3839. P. 51.

15. Price V.C. Industrial policies in the European Community. *Macmillan for the Trade Policy Research Centre*. 1981. Vol. 4. p. 29-45.

16. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. *CEPR Discussion Papers. Centre for Economic Policy Research*. 2004. № 4767. URL: <https://econpapers.repec.org/paper/cprceprdp/4767.htm> (accessed: 18.05.2019).

17. The worldbank. URL: <http://www.worldbank.org> (accessed: 02.05.2019).

18. UNIDO. Industrial Development Report. UNIDO, 2013. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2013-12/UNIDO_IDR_2013_main_report_0.pdf (accessed: 02.05.2019).

19. United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://www.unctad.org/en/docs/c2emd10r1.en.pdf> (accessed: 02.05.2019).

20. Warwick K., Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. 2013. No. 2. <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en> (accessed: 02.05.2019).

REFERENCES:

1. Idrisov G.I. (2016) Promyshlennaya politika Rossii v sovremennykh usloviyakh [Industrial policy of Russia in modern conditions]. Moskva: Izd-vo In-ta Gaydara (In Russian).
2. Leont'ev A.N., Leont'eva E.Yu. (2011) Promyshlennaya politika: opredelenie ponyatiya [Industrial Policy: definition]. *Sovremennye issledovaniya sotsial'nykh problem* [Contemporary Social Studies] (electronic journal), no. 4. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/promyshlennaya-politika-opredelenie-ponyatiya> (accessed: 18.05.2019).
3. Melnychenko O.A. (2017) Derzhavna promyslova polityka: сутnistj, zasoby ta naprjamy rozvytku [Sovereign of industrial policy: sunty, part and direct development]. *Teorija ta praktyka derzhavnogho upravlinnja* [Theory and practice of public administration] (electronic journal), no. 3 (58), pp. 1-7. Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-3/doc/2/01.pdf> (accessed: 18.05.2019).

4. Pro Kontseptsiiu derzhavnoi promyslovoi polityky Ukrainy : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29.02.1996 № 272. [About the Concept of the State Industrial Policy of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 29.02.1996 No. 272]. *Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»* [Database «Legislation of Ukraine»]. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/272-96-%D0%BF> (accessed: 18.05.2019).
5. Pro Kontseptsiiu derzhavnoi promyslovoi polityky: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12.02.2003 № 102/2003. [On the Concept of State Industrial Policy: Decree of the President of Ukraine dated February 12, 2003 No. 102/2003.]. *Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»* [Database «Legislation of Ukraine»]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/102/2003> (accessed: 12.05.2019).
6. Pro skhvalennia Kontseptsii Zahalnodержavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku promyslovosti na period do 2020 roku: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17.07.2013 No. 603-r. [About the approval of the Concept of the National Target Economic Program for the Development of Industry for the period up to 2020: The Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 17, 2013 No. 603-p.]. *Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»* [Database «Legislation of Ukraine»]. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>. (accessed: 12.05.2019).
7. Pro skhvalennia Kontseptsii proektu Zahalnodержavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku promyslovosti na period do 2017 roku : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 09.07.2008 No. 947-r. [About the approval of the draft Concept of the National Target Economic Program for Industrial Development for the period up to 2017: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 9, 2008 No. 947-p.]. *Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»* [Database «Legislation of Ukraine»]. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-p>. (accessed: 12.05.2019).
8. Deineko L.V., Yakubovskiy M.M. (ed.) (2014) Promyslova polityka postkryzovoi ekonomiky [Industrial policy of the post-crisis economy]. Kyiv: NAN Ukrainy, DU «Іn-t ekon. ta prohnoz. NAN Ukrainy». (in Ukrainian).
9. Romanova O.A. (2011) Natsional'naya model' ekonomicheskogo razvitiya i formirovanie promyshlennoy politiki [National model of economic development and the formation of industrial policy]. *Ars administrandi = Iskustvo upravleniya*, no 1, pp. 27-42.
10. Khaustova V.Ye. (2015) Promyslova polityka v Ukraini v umovakh intehratsii ta hlobalizatsii ekonomiky [Industrial policy in Ukraine in terms of integration and globalization of the economy]. (Doctor's thesis), Kyiv: NAN Ukrainy.
11. Bianchi P, Labory S. (2011) Industrial Policy after the Crisis: the Case of the Emilia-Romagna. Region in Italy. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/01d3/6f4da5e8af6bf81d86a786ae199dc142b37e.pdf> (accessed: 18.04.2019).
12. Cohen E. (2006) Theoretical foundations of industrial policy. *EIB Papers*, Vol. 11, no. 1, pp. 85-106.
13. Krugman P.R., Obstfeld M. (2015) International economics: Trade and policy. Boston: Pearson Education.
14. Pack H., Saggi K. (2006) The case for industrial policy: a critical survey. *World Bank Research Working Paper*, no. 3839, p. 51.
15. Price V.C. (1981) Industrial policies in the European Community. *Macmillan for the Trade Policy Research Centre*, Vol. 4, p. 29-45.
16. Rodrik D. (2004) Industrial Policy for the Twenty-First Century. *CEPR Discussion Papers. Centre for Economic Policy Research* (electronic journal), no 4767. Available at: <https://econpapers.repec.org/paper/cpr-ceprdp/4767.htm> (accessed: 18.05.2019).
17. The worldbank. Available at: <http://www.worldbank.org> (accessed: 02.05.2019).
18. UNIDO. Industrial Development Report. UNIDO, 2013. Available at: https://www.unido.org/sites/default/files/2013-12/UNIDO_IDR_2013_main_report_0.pdf. (accessed: 02.05.2019).
19. United Nations Conference on Trade and Development. Available at: <http://www.unctad.org/en/docs/c2emd10r1.en.pdf> (accessed: 02.05.2019).
20. Warwick K. (2013) Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers* (electronic journal), no. 2. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en> (accessed: 02.05.2019).

Yahno Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Lviv University of Trade and Economics

INDUSTRIAL POLICY OF UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Industrial production is the basis of the country's welfare. It has a multiplier effect on the development of other sectors of the economy. In this regard, industrial policy is one of the most important instruments for regulating the state's influence on the development of the national economy. Despite strong research in this area and significant theoretical achievements, the problem of the effectiveness of industrial policy in terms of taking into account modern trends in the development of society and the economy, as well as national characteristics, requires further development. The purpose of the article is to do the analyze of the existing concepts and approaches to the formation and implementation of industrial policy in Ukraine.

The study of the essence of industrial policy and existing approaches to its formation and implementation is based on the use of general scientific methods, in particular: analysis and synthesis, comparison and generalization, retrospective analysis.

The article examines approaches to the interpretation of the essence of industrial policy. An analysis of the interpretation of the concept of «industrial policy» in the work of domestic and foreign researchers, as well as state and international normative acts, allowed us to conclude that approaches to its consideration are multidimensional. There are two main approaches to the formation of industrial policy. In a sectoral approach, industrial policy is aimed at supporting certain industries. Priority of institutional approach to the formation and implementation of state industrial policy is proved on the basis of analysis of the effectiveness of industrial policy of different countries.

A retrospective analysis of normative documents concerning the implementation of the industrial policy by the state and the results of its implementation by the Government of Ukraine has been carried out. The regulation of state industrial policy in Ukraine is carried out by a number of normative documents: legislative acts, concepts of state industrial policy, strategies of socio-economic development of Ukraine, targeted programs for the development of industry and its individual industries. Regarding certain areas of industrial development and branches, a number of regulatory acts were adopted, in particular regarding the identification of priority directions of innovation activity, stimulation of the development of domestic engineering for the agro-industrial complex, development of microelectronic technologies and the issue of devices based on them, development of light industry and automotive industry.

It is determined that the state focuses on industrial policy precisely on the sectoral approach, that is, the priority sectors are defined, which are supported by tax and customs privileges, subsidies in support of activities and modernization of production. It is confirmed that the necessity of institutional transformations and the formation of a favorable business environment in Ukraine to date is declarative.

Based on the analysis of the effectiveness of the formation and implementation of industrial policy in the world, the necessity of implementing an institutional approach in formulating and implementing this policy in Ukraine has been substantiated.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

THE DEFINITION OF FINANCIAL DISTRESS OF LISTED COMPANIES:
A COMPARATIVE ANALYSIS OF WESTERN COUNTRIES AND CHINA

Financial distress refers to the deterioration of the company's financial situation and the inability to repay debts on time. Bankruptcy is its most serious situation. With the development of statistical theory and methods, more and more predictive models and algorithms have been proposed to continuously improve the accuracy and practicability of financial distress prediction. This paper uses the comparative research method to sort out the definition of financial distress by Western scholars and Chinese scholars and provides a new perspective for the financial status and financial distress prediction of listed companies. Western scholars have proposed financial distress based on bankruptcy, cash flow, and non-financial indicators. The definition of bankruptcy is the initial stage of the study of financial distress in Western countries. With the expansion of the disclosure scope of listed companies' operating data, financial definitions of other perspectives have begun to emerge. The cash flow model suggests that the probability of a company's financial distress increases as liquid assets decrease, operating expenses increase, abnormal changes in liquidity inflows and outflows, and industry declines. The non-financial indicator reflects information about the operating environment, business processes, and results of listed companies. Chinese scholars have proposed a definition based on special treatment, cash flow, and bankruptcy. The China Securities Regulatory Commission (CSRC) has implemented a special treatment (ST) system for listed companies with financial problems and operational management

problems. Most Chinese scholars use ST as a sign that listed companies are caught in financial difficulties. Based on cash flow research, the company's insufficient solvency generally consists of two forms: lack of existing and insufficient flow. Based on the definition of bankruptcy, financial distress is a serious loss and cannot repay the debt due. Western scholars often use statistical analysis of financial ratios and financial statement data, and quantitative analysis methods are used more. Chinese scholars have more deductions from the theoretical perspective, and the number of empirical studies is relatively small. The artificial intelligence method is more abstract in the classification of financial distress, although the accuracy is high, the transparency is low. A detailed classification of financial conditions and then the application of artificial intelligence methods for classification is a possible way to improve the transparency of artificial intelligence methods. To improve the transparency of financial distress prediction based on artificial intelligence, it is necessary to build a more transparent prediction model. First, the financial situation is broken down into multiple levels based on financial and non-financial indicator data. Then, establish a prediction model based on financial statement data, cash flow indicators, corporate governance, macroeconomic indicators, and other factors. Finally, choose the appropriate artificial intelligence algorithm for prediction.

Key words: financial distress, definition, listed companies, stock exchanges, bankruptcy, cash flow, comparison

UDC: 330.1:658.1

Fuli Chen

Postgraduate Student

Sumy National Agrarian University

Фінансові розлади стосуються погіршення фінансового стану компанії та неможливості своєчасно погасити борги, що часто досягають найсерйознішої ситуації – банкрутства. З розвитком статистичної теорії та методів все більше і більше передбачуваних моделей і алгоритмів було запропоновано, що постійно підвищували точність і практичність прогнозування фінансових розладів. Оскільки публічні компанії поглинають велику кількість коштів інвесторів по всьому світу, і вони, як правило, мають велику кількість зацікавлених сторін актуальним є дослідження питання передбачення фінансового стану компанії на основі відкритої фінансової інформації. Для акціонерів, інвесторів, керівництва, співробітників та інших зацікавлених сторін важливо точно передбачити економічний статус компанії, що котируються на біржах, що може зменшити потенційні втрати зацікавлених сторін. У цій статті за допомогою методу порівняльного дослідження, автор аналізує підходи до визначення фінансових труднощів західними вченими та китайськими вченими, і надає нову перспективу для фінансового стану та прогнозування фінансових труднощів компанії, що котируються на біржі. Західні вчені аналізують фінансові розлади на основі банкрутства, грошових потоків і нефінансових показників. Визначення банкрутства є початковим етапом дослідження фінансових труднощів у західних країнах. З розширенням обсягів розкриття операційних даних компаній, зареєстрованих на біржі, почали формуватися фінансові визначення інших перспектив. Модель потоку грошових коштів свідчить про те, що ймовірність фінансового лиха компанії зростає в міру зменшення ліквідних активів, збільшення операційних витрат, аномальних змін припливу і відтоку ліквідності, і спаду у секторів, в якому діє компанія. Нефінансові показники відображають інформацію про операційне середовище, бізнес-процеси та результати діяльності компанії. Китайські вчені запропонували визначення, засноване на особливому ставленні, грошовому потоці та банкрутстві. Китайська комісія з регулювання цінних паперів (CSRC) запровадила систему спеціального підходу (ST) для компаній, що котируються на ринку, з фінансовими проблемами та проблемами оперативного управління. Більшість китайських вчених використовують ST як знак того, що перелічені компанії потрапляють у фінансові труднощі. На підставі досліджень грошових потоків, недостатня платоспроможність компанії, як правило, складається з двох форм: відсутність існуючого та недостатнього потоку грошових коштів. Виходячи з визначення банкрутства, фінансове лихо є серйозним збитком і не може погасити заборгованість. Західні вчені часто використовують статистичний аналіз фінансових коефіцієнтів та даних фінансових звітів, а також використовуються методи кількісного аналізу. Китайські вчені мають більше аналізу з теоретичної точки зору, а кількість емпіричних досліджень відносно невелика. Метод штучного інтелекту є більш абстрактним у класифікації фінансових труднощів, хоча точність висока, втім прозорість такого методу низька. Детальна класифікація фінансових показників, а потім застосування методів штучного інтелекту для класифікації є можливим способом підвищення прозорості методів штучного інтелекту. Автор стверджує, що для підвищення прозорості прогнозування фінансових розладів на основі штучного інтелекту необхідно побудувати більш прозору модель прогнозування. По-перше, фінансова ситуація розбивається на кілька рівнів на основі фінансових та не фінансових показників. Потім встановлюється модель прогнозування на основі даних фінансових звітів, показників грошових потоків, корпоративного управління, макроекономічних показників та інших факторів. Нарешті, на останньому етапі слід вибрати відповідний алгоритм штучного інтелекту для прогнозування.

Ключові слова: фінансове лихо, визначення, перелічені компанії, біржі, банкрутство, грошовий потік, порівняння.

Introduction. Financial distress refers to the deterioration of the company's financial situation and the inability to repay debts on time. Bankruptcy is its most serious situation. If the company is in financial distress, it needs to make business adjustments, strategic adjustments, and even seek acquisition and bankruptcy protection.

Listed companies absorb a large amount of investors' funds around the world, and they usually have a large number of stakeholders. For shareholders, investors, management, employees, and other stakeholders, it is valuable to accurately predict the economic status of listed companies, which can effectively reduce the losses of stakeholders. In recent decades, the prediction of financial status, especially for financial distress, has been a hot topic in corporate economic research.

With the development of statistical theory and methods, more and more predictive models and algorithms have been proposed to continuously improve the accuracy and practicability of financial distress prediction. Due to different research purposes, the definition of financial distress exists in the scope and perspective. This paper uses the comparative research method to sort out the definition of financial distress by Western scholars and Chinese scholars and provides a new perspective for the financial status and financial distress prediction of listed companies.

Definition by Western scholars.

2.1. Based on bankruptcy. Alaka et al. used «bankruptcy», «insolvency», «failure», and «default» as the consent words for financial distress, which is a general definition of financial dilemmas in Western scholars' research [1].

Beaver defined «the inability to pay dividends on preferred stocks, the liquidity of corporate bonds, and the inability of companies to pay bank principals and interest» as financial distress [2]. He used the Univariate Discriminant Analysis (UDA) method to predict financial distress. Altman proposed Multivariate Discriminant Analysis (MDA) to predict the company's financial status by calculating Z-Score [3]. This approach extends the definition of financial distress and divides the company into different financial situations through different Z-Scores.

Gordon pointed out that when a company fails or is reorganized, it is already in financial distress, so financial distress should occur first [4]. Deakin defines companies that have gone bankrupt and are unable to perform solvency as a company with financial distress [5]. Lau extended the concept of financial distress. He proposed that financial distress is a gradual process. In this process, financial status can be divided into: 0) good financial status; 1) reduced or unable to pay dividends; 2) unable to repay debts on time; 3) entering bankruptcy protection; 4) entering statutory bankruptcy proceedings. Companies in situation 1) to 4) are considered as financial distress companies [6].

The definition of bankruptcy is the initial stage of the financial distress study in Western countries. With the expansion of the disclosure scope of listed companies' operating data, financial definitions of other perspectives have begun to emerge.

2.2. Based on cash flow. Blum constructed a cash flow model based on three kinds of indicators: liquidity, profitability, and variability [7]. According to this model, the probability of financial distress in the company increases as liquid assets decrease, operating expenses increase, abnormal changes in liquidity inflows and outflows occur, and the industry is in recession. Based on the cash flow model, Aziz, Emanuel, and Lawson proposed that the value of the company comes from the sum of the present value of the cash flow of the operator, creditors, shareholders, and government [8]. They found there was a significant difference in the average value of operating cash flow and cash payment between the bankrupt company and the non-bankrupt company before bankruptcy occurs 1-5 years. John, Whitaker defines financial distress as the company's current assets do not meet the cash needs of its written contract [9; 10].

Based on the definition of cash flow, the financial distress is studied from a dynamic perspective, and the transparency is higher than that of the method using only financial ratio, and the prediction accuracy is also improved.

2.3. Based on non-financial indicators. Flagg proposed that going concern qualifications plays an important role in bankruptcy prediction [11]. Charitou and Trigeorgis built an option-pricing financial distress prediction model. They conducted a comparative test of 139 US companies from 1983 to 1994 and found that primary option-motivated variables were effective in bankruptcy predictions within 1-3 years [12]. Coats and Fant used the audit opinion of CPAs as a definition of the company's financial distress [13].

Non-financial indicators reflect information about the operating environment, business processes, and outcomes of listed companies, and they also provide important information for the financial situation prediction. By establishing a predictive model in combination with non-financial indicators, we can find more details about the company's financial situation and improve the accuracy of the financial situation prediction.

Definition by Chinese scholars.

3.1. Based on Special Treatment. Since 1998, the China Securities Regulatory Commission (CSRC) has implemented a special treatment (ST) system for the listed companies with financial problems and operational management problems. This is a system that alerts stockholders to investment risks. ST is public information, most Chinese scholars use ST as a sign that listed companies are in financial distress [14].

According to the latest listing rules revised in 2018, Chinese listed companies will be marked as special treatment if they have one of the following six

conditions (these conditions are related to the financial situation):

- 1) The net profit in the last 2 years is continuously negative.
- 2) The net assets in the last year are negative.
- 3) The operating income in the last year is less than 10 million CNY.
- 4) The financial accounting report of the most recent year has been issued by the accounting firm and cannot express opinions or negative opinions.
- 5) There are major errors or false records in the financial accounting report, which have not been corrected within the prescribed time limit, and the stock has been suspended for two months.
- 6) The annual report or the interim report was not released on time, and the stock was suspended for two months.

The ST-based financial distress definition is easy to operate but provides less detail. Therefore, other researchers have proposed different definitions, including: definition based on bankruptcy and definition based on cash flow.

3.2. Based on cash flow. Li proposed that financial distress is a financial manifestation of various internal and external contradictions in the company's business process, which is usually manifested by insufficient solvency [15]. Insufficient solvency generally consists of two forms: a lack of existing and insufficient flow. Insufficient existing refers to the company's asset value is lower than the liability value; insufficient flow refers to the company's operating cash flow is insufficient to repay the existing debt due. Lu uses the current ratio to define financial distress and proposes three signs of financial distress: 1) net realizable value is less than the debt due; 2) current assets in the balance sheet are less than current liabilities; 3) cash outflows are much larger than Cash inflow [16]. Li proposed that when the company's cash flow cannot meet the normal payment needs, it is in financial distress [17].

3.3. Based on bankruptcy. Wu and Huang used the provisions of the Enterprise Bankruptcy Law of the People's Republic of China (1986) to define the financial distress as a serious loss and the inability to repay debts due [18]. Gu and Liu define financial distress as: technical fund management failure and bankruptcy, and any situation between these two situations [19]. They proposed that management failure is slight financial distress, and bankruptcy is the most serious financial distress.

Wang and Yang proposed that financial distress can be divided into three levels: 1) failure, investment return rate is obvious and continues to be lower than a similar investment in the market; 2) unable to pay debts on time; 3) bankruptcy [20]. Sun and Qiu divided the financial distress into two situations: technical bankruptcy, which means that although the company's total assets are greater than liabilities,

the assets are not properly distributed, it is unable to repay the debts on time; financial bankruptcy means that the company's total assets are less than the total liabilities [21].

The financial distress of listed companies is a gradual process. If management responds through appropriate financial and management strategies, financial distress may be overcome to avoid bankruptcy. At present, there are strict restrictions on initial public offering (IPO) in China, and the stock exchange also limits the number of listed companies. Therefore, financial failure listed companies are usually acquired by companies that wish to go public, which leads to a very small number of bankrupt companies listed in China. With the completion of the CSRC listing rules, the bankruptcy of financially failed listed companies in accordance with legal procedures will become a normal situation.

The abovementioned research by Chinese scholars provides different perspectives for the definition of financial distress of listed companies, which is conducive to in-depth research on this issue.

Conclusion and future research recommendations.

4.1. Similarities and differences between Western and Chinese studies. Western scholars often use bankruptcy as a mark of financial distress, and Chinese scholars often use ST as a mark of financial distress. Although these methods are easy to operate, they do not have a detailed classification of financial conditions, which is not conducive to the detailed prediction of the company's financial situation. Western scholars often use statistical analysis of financial ratios and financial statement data, and quantitative analysis methods are used more. Chinese scholars have more deductions from the theoretical perspective, and the number of empirical studies is relatively small.

Table 1

Comparison between
China and Western Scholars

	Western Countries	China
Definitions based on	Bankruptcy Cash flow Non-financial statement data	Special treatment Cash flow Bankruptcy
Most used mark	Bankruptcy	Special treatment
Research feature	Quantitative analysis	Theoretical study

4.2. New trends in Financial Distress Prediction. With the development of artificial intelligence algorithms, Chinese and Western scholars have begun to classify financial conditions through artificial intelligence methods in recent years and make predictions based on them. Alaka et al. summarized the accuracy of financial distress prediction and found that the artificial intelligence method has the highest accuracy [22].

Table 2

Comparison of the accuracy of traditional and Artificial Intelligence methods

	Lowest Accuracy	Highest Accuracy
Traditional Methods		
Multivariate Discriminant Analysis	51.3%	91.44%
Logistic Regression	54.4%	92.01%
Artificial Intelligence Methods		
Neural Networks	67.8%	94.03%
Support Vector Machine	69.5%	95.95%

The artificial intelligence method is more abstract in the classification of financial distress, although the accuracy is high, the transparency is low. A detailed classification of financial conditions and then the application of artificial intelligence methods for classification is a possible way to improve the transparency of artificial intelligence methods.

4.3. New ideas for improving the transparency of Financial Distress Prediction.

Although the artificial intelligence method has high accuracy in financial distress prediction, due to the low transparency of the calculation process, it is impossible to provide detailed decision-making information for business owners, partners, and governments. To improve the transparency of financial distress prediction based on artificial intelligence, it is necessary to build a more transparent prediction model. First, the financial situation is broken down into multiple levels based on financial and non-financial indicator data. Then, establish a prediction model based on financial statement data, cash flow indicators, corporate governance, macroeconomic indicators, and other factors. Finally, choose the appropriate artificial intelligence algorithm for prediction.

REFERENCES:

1. Alaka, H.A., Oyedele, L.O., Owolabi, H.A., Kumar, V., Ajayi, S.O., Akinade, O.O. & Bilal, M. (2018). Systematic review of bankruptcy prediction models: Towards a framework for tool selection. *Expert Systems with Applications*, 94, 164–184. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2017.10.040>.
2. Beaver, W.H. (1966). Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, 4, 71. <https://doi.org/10.2307/2490171>.
3. Altman, E.I. (1968). "Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy." *The Journal of Finance* 23: 589-609. [doi:10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x).
4. Gordon, M.J. (1971). Towards a Theory of Financial Distress. *The Journal of Finance*, 26 (2), 347. <https://doi.org/10.2307/2326050>.
5. Deakin, E.B. (1972). A Discriminant Analysis of Predictors of Business Failure. *Journal of Accounting Research*, 10 (1), 167-169. <https://doi.org/10.2307/2490225>.
6. Lau, A.H.-L. (1987). A Five-State Financial Distress Prediction Model. *Journal of Accounting Research*, 25 (1), 127. <https://doi.org/10.2307/2491262>.
7. Blum, M. (1974). Failing Company Discriminant Analysis. *Journal of Accounting Research*, 12 (1), 1. <https://doi.org/10.2307/2490525>.
8. Aziz, A., Emanuel, D.C. & Lawson, G.H. (1988). BANKRUPTCY PREDICTION – AN INVESTIGATION OF CASH FLOW BASED MODELS. *Journal of Management Studies*, 25 (5), 419-437. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1988.tb00708.x>.
9. John, K. (1993). Managing Financial Distress and Valuing Distressed Securities: A Survey and a Research Agenda. *Financial Management*, 22 (3), 60. <https://doi.org/10.2307/3665928>.
10. Whitaker, R.B. (1999). The early stages of financial distress. *Journal of Economics and Finance*, 23 (2), 123-132. <https://doi.org/10.1007/BF02745946>.
11. Flagg, J.C., Giroux, G.A. & Wiggins, C.E. (1991). PREDICTING CORPORATE BANKRUPTCY USING FAILING FIRMS. *Review of Financial Economics*, 1 (1), 67-78. <https://doi.org/10.1002/j.1873-5924.1991.tb00543.x>.
12. Charitou, A. & Trigeorgis, L. (2001). Option-Based Bankruptcy Prediction. *SSRN Electronic Journal*, (June). <https://doi.org/10.2139/ssrn.248709>.
13. Coats, P.K. & Fant, L.F. (1993). Recognizing Financial Distress Patterns Using a Neural Network Tool. *Financial Management*, 22 (3), 142. <https://doi.org/10.2307/3665934>.
14. Ding, Y., Song, X. & ZEN, Y. (2008). Forecasting financial condition of Chinese listed companies based on support vector machine. *Expert Systems with Applications*, 34 (4), 3081-3089. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2007.06.037>.
15. Li Bingxiang (2003). Research on Financial Crisis Early Warning and Management Countermeasures of China's Listed Companies. Tianjin: Tianjin Academy of Social Sciences Press.
16. Lu Changjiang (2005). Comparative study on financial distress prediction methods of listed companies. *Journal of Social Sciences*, Jilin University, 6, 99-109.
17. Li Xinhe (2007). Financial Failure and Its Early Warning Finance and Accounting (Financial Edition), (12), 57-59.
18. Wu Shinong, Huang Shizhong (1986). Analytical indicators and predictive models for corporate bankruptcy, China's economic problems, 6, 8-15.
19. Gu Qi, Liu Shulian (1999). Analysis and Countermeasures of Investment Behavior of Financial Crisis Enterprises. *Accounting Research*, 10, 28-31.
20. Wang Manling, Yang Deli. (2004). Review of research progress on financial distress prediction of foreign companies, forecast, 6: 15-20.
21. Sun Xing, Qiu Yuhua (2005). Enterprise financial crisis early warning double base point distance ratio method. *Journal of Industrial Engineering and Engineering Management*, 19 (3), 106-110.
22. Alaka, H.A., Oyedele, L.O., Owolabi, H.A., Kumar, V., Ajayi, S.O., Akinade, O.O. & Bilal, M. (2018). Systematic review of bankruptcy prediction models: Towards a framework for tool selection. *Expert Systems with Applications*, 94, 164-184. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2017.10.040>.

**THE DEFINITION OF FINANCIAL DISTRESS OF LISTED COMPANIES:
A COMPARATIVE ANALYSIS OF WESTERN COUNTRIES AND CHINA**

Financial distress refers to the deterioration of the company's financial situation and the inability to repay debts on time. Bankruptcy is its most serious situation. With the development of statistical theory and methods, more and more predictive models and algorithms have been proposed to continuously improve the accuracy and practicability of financial distress prediction. This paper uses the comparative research method to sort out the definition of financial distress by Western scholars and Chinese scholars and provides a new perspective for the financial status and financial distress prediction of listed companies.

Western scholars have proposed financial distress based on bankruptcy, cash flow, and non-financial indicators. The definition of bankruptcy is the initial stage of the study of financial distress in Western countries. With the expansion of the disclosure scope of listed companies' operating data, financial definitions of other perspectives have begun to emerge. The cash flow model suggests that the probability of a company's financial distress increases as liquid assets decrease, operating expenses increase, abnormal changes in liquidity inflows and outflows, and industry declines. The non-financial indicator reflects information about the operating environment, business processes, and results of listed companies.

Chinese scholars have proposed a definition based on special treatment, cash flow, and bankruptcy. The China Securities Regulatory Commission (CSRC) has implemented a special treatment (ST) system for listed companies with financial problems and operational management problems. Most Chinese scholars use ST as a sign that listed companies are caught in financial difficulties. Based on cash flow research, the company's insufficient solvency generally consists of two forms: lack of existing and insufficient flow. Based on the definition of bankruptcy, financial distress is a serious loss and cannot repay the debt due.

Western scholars often use statistical analysis of financial ratios and financial statement data, and quantitative analysis methods are used more. Chinese scholars have more deductions from the theoretical perspective, and the number of empirical studies is relatively small. The artificial intelligence method is more abstract in the classification of financial distress, although the accuracy is high, the transparency is low. A detailed classification of financial conditions and then the application of artificial intelligence methods for classification is a possible way to improve the transparency of artificial intelligence methods.

To improve the transparency of financial distress prediction based on artificial intelligence, it is necessary to build a more transparent prediction model. First, the financial situation is broken down into multiple levels based on financial and non-financial indicator data. Then, establish a prediction model based on financial statement data, cash flow indicators, corporate governance, macroeconomic indicators, and other factors. Finally, choose the appropriate artificial intelligence algorithm for prediction.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ Е-КОМЕРЦІЇ ЯК ЗАСОБУ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ

ACTUAL PROBLEMS OF USING E-COMMERCE AS A PROMOTION OF GOODS

У статті досліджено сучасні напрями просування товарів в Україні. Виконано аналіз елементів маркетингових стратегій для торговельних підприємств в Україні. Розглянуто актуальні питання електронної торгівлі щодо просування товарів та захоплення певної частки ринку. Визначено основні цілі, які можуть досягати компанії, вибираючи певні напрями просування товарів в Інтернеті. Визначено переваги, які надає електронна торгівля для споживачів та менеджерів на підприємствах, а також цілі, які переслідуються підприємством під час використання певного напрямку просування в Інтернеті. Складено порівняльну характеристику напрямків просування підприємств в Інтернеті. Проаналізовано спеціалізовані виставки продукції як метод фізичного каналу просування для виробничих підприємств. Визначено важливість поєднання фізичних та електронних каналів просування товарів з метою зростання частки ринку та збалансованого розвитку підприємства.

Ключові слова: інтернет-торгівля, просування, стратегічне управління, веб-сайт, електронні аукциони, електронні торговельні майданчики.

В статье исследованы современные направления продвижения товаров в Укра-

ине. Выполнен анализ элементов маркетинговых стратегий для торговых предприятий в Украине. Рассмотрены актуальные вопросы электронной торговли касательно продвижения товаров и захвата определенной доли рынка. Определены основные цели, которые могут достигать компании, выбирая определенные направления продвижения товаров в Интернете. Определены преимущества, которые предоставляет электронная торговля для потребителей и менеджеров на предприятиях, а также цели, которые преследуются предприятием при использовании определенного направления продвижения в Интернете. Составлена сравнительная характеристика направлений продвижения предприятий в Интернете. Проанализированы специализированные выставки продукции как метод физического канала продвижения для производственных предприятий. Определена важность сочетания физических и электронных каналов продвижения товаров с целью роста доли рынка и сбалансированного развития предприятия.

Ключевые слова: интернет-торговля, продвижение, стратегическое управление, веб-сайт, электронные аукционы, электронные торговые площадки.

УДК 339.162

Яценко М.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеський національний
політехнічний університет

Білоус Ю.С.

студентка
Одеський національний
політехнічний університет

Economic instability, high degree of vagueness of environment and strengthening of competition pressure, is one of basic factors that cause qualification influence on the scales of activity of trade enterprises and effectiveness of their functioning. Today in a post-crisis period before industrial enterprises appears row of substantial problems basic from that is a problem of survival and development. For the achievement of this aim different instruments are used, competitive edges are created, is used different instruments, such as electronic commerce and marketing. In the conditions of transformation of economic relations and strengthening of level of market competition, one of basic tasks there is providing of stable operating and development of enterprise conditions. Therefore research of actual modern directions of advancement of commodities in obedience to the strategic aims of enterprise must be among tasks to monitoring of higher link of guidance of trade enterprise. In this article modern directions of advancement of commodities are investigational in Ukraine. Primary purposes that can arrive at a company are certain, choosing certain directions of advancement of commodities in a network the Internet. Advantages that is given by electronic commerce for consumers and managers on enterprises, and also aims that is pursued by an enterprise at the use of certain direction of advancement in a network the Internet, are certain. Advantages that is given by electronic commerce for consumers and managers on enterprises, and also aims that is pursued by an enterprise at the use of certain direction of advancement in a network the Internet, are certain. Determination of importance of combination of physical and electronic channels of advancement of commodities with the purpose of height of market and balanced development of enterprise share. Every direction of electronic commerce pursues certain aims among that : increase of scales of production, cost on communication with potential consumers, underlining of image and status of company cutting. At the choice of direction it is expedient to trace correlation of strategic aims companies with aims, that can be reach by a certain way in an electronic environment.

Key words: internet marketing, promotion, strategic management, website, e-auction, e-commerce platforms.

Постановка проблеми. Економічна нестабільність, високий ступінь невизначеності зовнішнього середовища та посилення конкурентного тиску є одними з основних факторів, які спричиняють визначальний вплив на масштаби діяльності торговельних підприємств та результативність їх функціонування. За цих обставин ведення бізнесу висуває на перший план вирішення низки проблем, які пов'язані з вибором та закріпленням певної частки ринку, формуванням конкурентного статусу підприємства. Отже, в дослідженні буде приділено увагу сучасним напрямкам та каналам просування товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в цій галузі займалися П. Голубков, Е. Кеглер, Ф. Котлер, М. Окландер, У. Хенсон,

А. Хартман. Наявність публікацій як іноземних, так і вітчизняних вчених свідчить про цікавість до неї, що підсилюється.

Постановка завдання. Сьогодні в післякризовий період перед промисловими підприємствами постає низка суттєвих проблем, основними з яких є проблеми виживання та розвитку. В умовах трансформації економічних відносин та посилення рівня конкурентності ринку одним з основних завдань є забезпечення умов стабільного функціонування та розвитку підприємства. Для досягнення цієї мети використовуються різні інструменти, створюються конкурентні переваги, застосовуються різні інструменти, такі як електронна торгівля та маркетинг, тому дослідження актуальних сучасних напрямків просування товарів

згідно зі стратегічними цілями підприємства має бути серед завдань моніторингу вищої ланки керівництва торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Глобалізація є вагомим фактором впливу на різні сфери суспільства у XXI столітті, оскільки світовий простір перетворюється на єдину зону вільного переміщення товарів та послуг завдяки новітнім технологіям, а також сучасній логістиці. Для того щоби зайняти лідируючі позиції на ринку, підприємству, що працює на міжнародному ринку, необхідна стратегія, тобто план дій, що забезпечить стабільне зростання. Безумовно, наявність стратегії просування товарів є фактором, що сприяє виживанню підприємства на початкових етапах, а також забезпечує стабільність ведення бізнесу.

Однак сьогодні майже всі торговельні підприємства стикаються з проблемою вибору оптимальних каналів просування власної продукції. Майже не залишилось компаній, перед якими б не поставало питання актуалізації стратегії просування за рахунок впровадження електронної комерції у власному бізнесі. Багато компаній, перш за все компаній промислової сфери, взагалі то відмовляються від звичайних фізичних каналів та переводять бізнес в Інтернет.

Найважливішою складовою електронного бізнесу є електронна комерція (е-комерція, e-commerce), яка, як відомо, реалізується за допомогою інтернет-технологій та здійснюється безпосередньо в Інтернеті. Пропонуємо визначити е-комерцію як електронну економічну діяльність, яка забезпечує повний цикл бізнес-процесів, що включають замовлення товарів/послуг, проведення платежів, доставку товарів/послуг з використанням інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та організують передачу прав власності юридичних/фізичних осіб іншим.

Маркетинг e-commerce – це використання рекламних тактик для залучення трафіку в інтернет-магазин, перетворення цього трафіку на клієнтів та утримання їх після покупки [1, с. 345].

Одним із сучасних напрямів просування сьогодні є використання віртуальних маркетингових комунікацій, оскільки це дає можливість ефективно вести бізнес в Інтернеті, а саме знижувати витрати, здійснювати ефективні маркетингові дослідження, автоматизувати процеси купівлі-продажу та інформування клієнтів, проводити аналіз кон'юнктури ринку, підвищувати ефективність взаємодії покупця й продавця.

З особливою актуальністю це питання постає на висококонкурентних ринках, де поширення інформації про товар та саме підприємство сприяє формуванню позитивного іміджу та дає можливість швидко реагувати на ринкові зміни, а також управляти ситуацією на ринку. Саме ці позиції є основою беззаперечних переваг маркетингових інтернет-комунікацій перед традиційними [2, с. 73].

Одним з найголовніших елементів маркетингових комунікацій в Інтернеті є веб-сайт компанії.

Веб-сайт для підприємства є дуже важливим інструментом просування, діяльність якого має відбуватися під постійним контролем маркетингового відділу підприємства. Саме веб-сайт є обличчям компанії в цифровому просторі, а перше враження в сучасному світі формується на основі його візуального оформлення та ергономічності.

Проте сайт є не єдиним способом просування, адже існує безліч альтернатив пошуку цільової аудиторії, яка є гарантом стабільності продажів.

Згідно з даними аналітичних досліджень лише 20% підприємств в Україні розробляють маркетингові стратегії для просування в Інтернеті [2, с. 74].

На сучасному етапі розвитку електронної торгівлі в Інтернет існують три основних форми організації електронної торгівлі, якими є електронні магазини, торговельні інтернет-майданчики, інтернет-аукціони.

Досить звичним явищем за останній час стала діяльність на торговельних майданчиках, які за останні роки лише набирали популярність в Україні. До торговельних майданчиків слід віднести також прайс-агрегатори, такі як Hotline, Price.ua, Prom.ua.

Електронний торговельний майданчик – це сайт, на якому організовані процеси укладання угод між продавцем і покупцем та проведення фінансово-торговельних транзакцій [6, с. 264].

На прайс-агрегаторах представлена інформація про ціни, умови та товари різних інтернет-магазинів. Відвідавши такі, потенційний покупець має можливість порівнювати конкретні вироби за вартістю та вибирати для себе найбільш вигідну пропозицію. Проте на Prom.ua. можна створити власну сторінку за відсутності сайту.

Отже, прайс-агрегатор є ресурсом для порівняння цін, користування яким для звичайних споживачів є безкоштовним. Результати пошуку користувач може сортувати за актуальністю, ціною, обсягами продажів, рейтингом продавця, а також обмежувати пошук за конкретним місцем, що дає додаткову перевагу мешканцям великих міст.

Вивантаження та розміщення товарних пропозицій є одними з найефективніших каналів продажів, оскільки забезпечують пошук цільової аудиторії шляхом демонстрації товару та його характеристик за цільовими словами, які вводяться користувачами сайту.

Електронний аукціон – це спеціалізований веб-сайт. Інтернет-аукціон відображає процедуру торгів, як на звичайному аукціоні. Провайдер такої системи заробляє на відсотках від транзакцій, а також на продажі програмного забезпечення для участі в торгах.

Для участі в аукціоні необхідно реєструватися в системі та отримати електронний цифровий

підпис (ЕЦП). Після цього можна подати заявку на участь у торгах.

Операційним ядром системи електронних аукціонів є електронний тендерний майданчик (ЕТМ), що забезпечує проведення процедур закупівлі продукції, товарів та послуг на базі інформації про пропозицію, яка формується підприємствами та організаціями, що є користувачами системи в рамках нормативно-правового середовища закупівель [4, с. 420].

Напрями просування компанії в медіа-просторі, тобто створення власних сайтів, використання торговельних майданчиків, участь в електронних аукціонах, мають за головну мету зростання та розвиток підприємства. Окрім того, можуть бути досягнуті інші специфічні цілі (табл. 1).

Слід зауважити, що вибрані напрями просування використовуються компаніями не замість традиційних (бігборди, участь у виставках, надписи у транспорті, банери, оголошення), а разом з ними для досягнення гарантованого результату.

Коли постає питання про те, як саме відбуватиметься просування будь-якого товару фірмою, необхідно визначити цілі та можливості, а також конкурентні позиції, які в майбутньому формуватимуть вектор руху.

Таким чином, кожен напрям електронної комерції переслідує конкретні цілі, серед яких слід назвати збільшення масштабів виробництва, зниження витрат на комунікацію з потенціальними споживачами, підкреслення іміджу та статусу компанії. Під час вибору напрямку доцільно простежити кореляцію стратегічних цілей компанії з цілями, які

можуть бути досягнені певним шляхом в електронному середовищі.

На рівні з інтернет-маркетингом важливим елементом просування залишаються фізична (традиційна) реклама та продаж. Серед методів фізичного просування виділяють зовнішню рекламу, участь у виставках та форумах.

Участь у виставках характеризується фізичним виїздом з певним продуктом або продуктами з попередньою реєстрацією та орендою місця. На виставках, власне, відбуваються роздача листівок та візитівок з контактами менеджерів, консультація потенційних клієнтів на місці, виведення на нові канали зв'язку.

Такий метод надає безліч переваг, якими є пошук клієнтів у галузях з певною специфікою (медицина, будівництво, аграрна сфера); рекламування та демонстрація нових товарів, пропаганда й формування попиту на них; особистий контакт з потенційними клієнтами, залучення нових споживачів; укладання прямих торговельних угод на продукцію; можливість оцінювання товарів конкурентів.

Участь у виставках вимагає тривалої підготовки, а саме пошуку необхідних тематичних виставок, складання медіа-плану участі, формування бюджету. Слід зазначити, що вартість участі у спеціалізованих виставках та ярмарках зазвичай досить висока, окрім того, тематика або напрям таких заходів обмежена. Саме тому порівняно з традиційними каналами просування е-комерція виходить на перший план, а електронні засоби просування набувають все більшої актуальності

Таблиця 1

Порівняльна характеристика напрямів просування підприємств в Інтернеті

Напрямок просування	Характеристика напрямку	Цілі
Створення, просування та обслуговування власного сайту компанії	Необхідно інвестувати кошти у створення сайту, для чого можна скористатися послугами ІТ-компаній або фрілансу. Передбачає наявність маркетингового відділу або відповідальної особи, в обов'язки якої входять контроль за діяльністю сайту, оновлення контенту, надання актуальної інформації про компанію та продукцію.	– Донесення важливої інформації про компанію до споживача; – зниження витрат на комунікацію з клієнтами; – спрощення процедури продажу товару чи послуги; – підкреслення іміджу та статусу; – підвищення лояльності клієнтів; – збирання інформації про цільову аудиторію, контроль за активністю; – автоматичне формування клієнтської бази; – рекламування своєї продукції в Інтернеті через прайс-агрегатори.
Електронні майданчики	Відбувається реєстрація підприємства на вибраному ресурсі, після чого товари автоматично пропонуватимуться клієнтам, вже маючи фотографії та опис.	– Можливість створення сторінки компанії; – швидкий доступ до товару та його можливе просування на сайті торговельного майданчика; – автоматизація процесу пошуку клієнтів.
Інтернет-аукціони (тендери)	Після реєстрації на сайті аукціону у компанії-виробника є можливість вибрати напрями, за якими вона працює, тобто обмежити кількість пропозицій та підвищити їх релевантність. Після того як вибрана певна пропозиція, фірма має визначити ціну, за яку вона готова продавати. Кожна пропозиція має час активності, після завершення якого визначається переможець.	– Участь у національних тендерах з можливістю отримання особливо великих замовлень; – зручний пошук потенціальних клієнтів, яким необхідний певний товар; – можливість збільшення масштабу виробництва за рахунок великих замовлень; – досягнення чесної конкуренції між фірмами-виробниками; – можливість продажу за ринковими цінами.

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

та поширення. Слід також зробити акцент на перевагах е-комерції для потенційних споживачів, адже сьогодні вона є саме тим каналом просування, який є найбільш зручним, швидким та маловитратним, що виводить процес взаємодії у ланцюзі «виробник – споживач» на новий рівень (рис. 1-2).

Для проведення поточної роботи з формування та реалізації елементів вибраної стратегії на торговельних підприємствах доцільно призначити відповідальних осіб, а також здійснювати контроль за виконанням, при цьому до розроблення стратегії повинні бути залученими всі

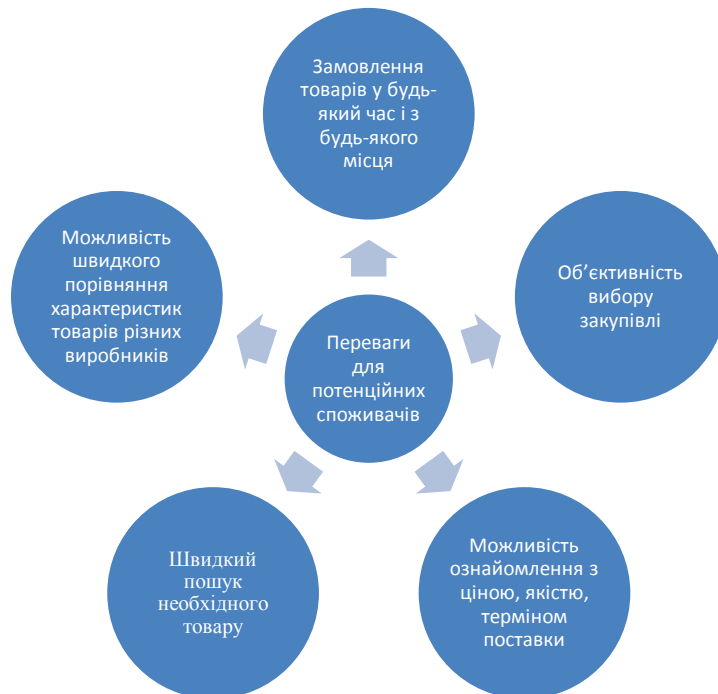


Рис. 1. Переваги використання е-комерції як каналу просування для споживачів

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

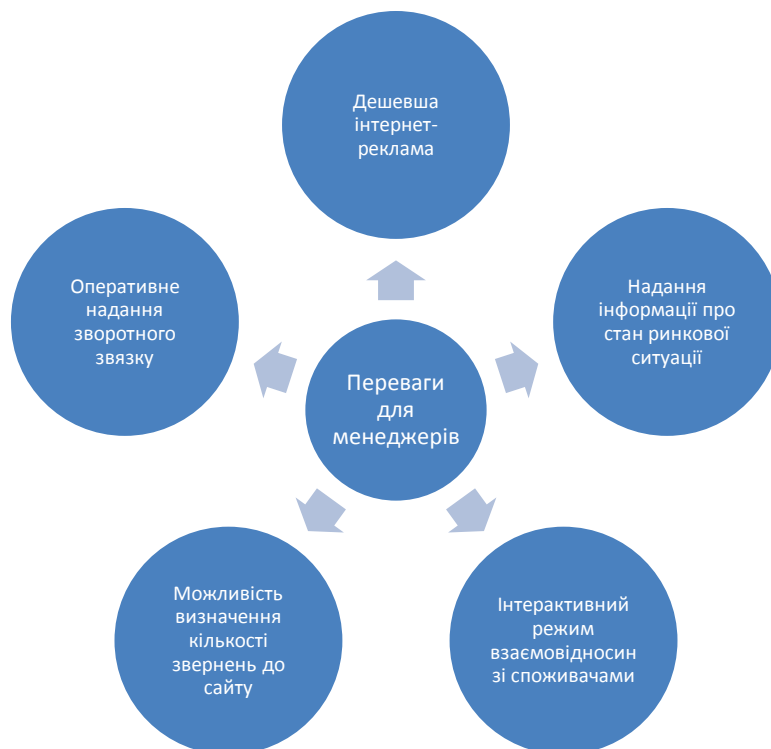


Рис. 2. Переваги використання е-комерції як каналу просування для менеджерів маркетингового відділу

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

функціональні служби, спеціалісти, а також керівники всіх рівнів.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, є безліч варіантів просування товарів торгового підприємства, тому необхідно вибирати інструменти, які відповідають стратегічним цілям компанії. Для реалізації плану стосовно просування в Інтернеті необхідно призначати відповідальних осіб, які контролюватимуть всі процеси, пов'язані з електронною торгівлею. Інтернет-торгівля має безліч переваг як для менеджерів на підприємстві, так і для споживачів, оскільки дає можливість швидко та зручно здійснити обмін необхідною інформацією, що приводить до фактичної купівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юрченко Н. Маркетингова діяльність в умовах глобалізації та розвитку електронної комерції. *Ефективна економіка*. 2018. № 4. 345 с.
2. Романенко О. Види маркетингових інтернет-стратегій. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 6 (16). С. 70-76.
3. Коваль Л., Герасименко О. Розробка та реалізація стратегії торговельного підприємства: організаційний аспект. *Торгівля, комерція*. Львів, 2015. С. 57-61.
4. Тимофєєва О., Онопрієнко І. Використання електронних торгів в Інтернеті. *Прогресивні техніка та технології харчових виробництв ресторанного господарства і торгівлі*. 2011. Вип. 2 (14). С. 416–423.

5. Кінаш І. Інтернет-маркетинг – стратегія розвитку сучасних машинобудівних підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 331-334.

6. Романова, Ю. Информационные технологии в менеджменте (управлении) : учебник и практикум для академического бакалаврата. Москва : Юрайт, 2016. 478 с.

REFERENCES:

1. Yurchenko N. (2018) Marketynhova diyalnist v umovax globalizatsiyi ta rozvytku elektronnoyi komeratsiyi (Marketing activity in the conditions of globalization and development of e-commerce), *Effective economy* № 4, p. 345 (in Ukrainian).
2. Romanenko O. (2014) Vidy marketynhovykh internet-strategiy (Types of Internet Marketing Strategies), *Economy*. No. 6 (16), pp. 70-76 (in Ukrainian).
3. Koval L., Gerasimenko O. (2015) Rozrobka ta realizatsiya strategiyi tohovel'nogo pidpryyemstva: organizatsiyniy aspekt (Development and implementation of a trading enterprise strategy: an organizational aspect). Lviv : LAC, pp. 57-61 (in Ukrainian).
4. Timofeev O., Onoprienko I. (2011) Vykorystannya elektronnykh tohiv v Interneti (Use of e-commerce on the Internet) *Progressive technique and technologies of food production of restaurant economy and trade*. Issue 2 (14), pp. 416-423 (in Ukrainian).
5. Kinash I. (2013) Internet-marketyng – strategiya rozvytku suchasnykh mashynobudivnykh pidpryyemstv (Internet marketing – strategy of development of modern machine-building enterprises) *Sustainable development of the economy*, pp. 331-334 (in Ukrainian).
6. Romanova Y. (2016) Informatsionnyie tehnologii v menedzhmente (Information Technologies in Management). Moscow : Yurait, 478 p. (in Russian).

Yatsenko Marianna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Foreign Economic Management and Innovation
Odessa National Polytechnic University

Bilous Yuliia

Student
Odessa National Polytechnic University

ACTUAL PROBLEMS OF USING E-COMMERCE AS A PROMOTION OF GOODS

The purpose of the article. Economic instability, high degree of vagueness of environment and strengthening of competition pressure, is one of basic factors that cause qualicator influence on the scales of activity of trade enterprises and effectiveness of their functioning.

Today almost all trade enterprises run into the problem of choice of optimal channels of advancement of own products. There almost are not companies before that the question of actualization of strategy of advancement failed to appear due to introduction of electronic commerce in own business. Many companies foremost industrial sphere in general then renounce ordinary physical channels and translate business in a network the internet. The major constituent of electronic business is electronic commerce.

Methodology. The analysis of elements of marketing strategies for trade enterprises in Ukraine is carried out. Topical issues of e-commerce related to the promotion of goods and the capture of a certain market share are considered. The main goals that can reach the company by choosing certain directions of goods promotion in the Internet are defined.

The basic aspect of research is consideration of elements of advancement in an electronic environment for productive enterprises.

Results. One of modern directions of advancement today is the use of virtual marketing communications, as it gives possibility effectively to do business in the Internet: to reduce charges, carry out effective marketing researches, automatize the processes of purchase-sale and informing of clients, conduct the analysis of the state of affairs of market, promote efficiency of cooperation of customer and salesman. There are actual question on high-competition markets, where distribution of information about a commodity and actually an enterprise assists forming of positive image and gives possibility quickly to react on market changes and manage a situation at the market. Exactly these positions are basis of implicit advantages of marketing Internet-communications above traditional.

There are many variants for advancement of commodities of trade enterprise, it is necessary to elect instruments that answer the strategic aims of company. For realization of plan in relation to advancement in a network the Internet, it is necessary to appoint responsible persons that will control all processes related to electronic commerce. Internet trade has an enormous amount of advantages both for managers on an enterprise and for consumers, as gives an opportunity quickly and it comfortably to carry out exchange necessary information that results in an actual purchase.

Practical implications. At the choice of direction of advancement it is expedient to trace correlation of strategic aims companies with aims that can be realize by a certain way in an electronic environment. At level with Internet-marketing, the important element of advancement is remained by a physical (traditional) advertisement and sale. Among the methods of physical advancement distinguish: external advertisement, participating in exhibitions, forums. Participating in exhibitions is characterized physical departure with a certain product or products with previous registration and lease of place.

Value/originality. Unloading and placing of commodity suggestions is one of the most effective channels of sales, as they provide the search of target audience, by demonstration of commodity and his descriptions on having a special purpose words, that is entered by the users of web-site. An important conclusion is that each direction of promotion pursues specific goals, which should be correlated with the strategic goals of the enterprise.

НАУКОВЕ ПІДґРУНТЯ ПРОСУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

THE SCIENTIFIC BASIC OF THE TERRITORIAL MARKETING PROMOTION IN UKRAINE

УДК 352.14

Борисенко О.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет
Ярмолюк О.Я.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет
Фісун Ю.В.

асистент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

У статті доведено необхідність застосування маркетингового підходу до управління регіонами, проаналізовано комплексну систему створення образу території. В основу цього аналізу покладено інструменти маркетингу територій та можливості їх використання у стратегічному розвитку регіонів. Територіальний маркетинг є частиною регіональної політики, спрямованої на формування позитивного образу регіону щодо зовнішніх суб'єктів задля підвищення рівня життя всередині регіону. Більшість проблем зі створення образу території пов'язана з відсутністю реального управління маркетингом. Отримати реальне управління маркетингом територій можна тільки за умови створення маркетингової атмосфери. Процес розвитку економічної привабливості регіону через реалізацію маркетингової стратегії дає змогу посилити самостійність регіону, а також є передумовою та результатом припливу додаткових економічних ресурсів в регіон. Розвиток регіону загалом, зміцнення його економічної привабливості та використання маркетингу територій як частини стратегії регіонального розвитку є взаємообумовленими аспектами та мають бути підпорядковані єдиній меті.

Ключові слова: маркетинг, територія, образ території, привабливість, засоби маркетингу, комунікації, маркетинг відносин, внутрішній маркетинг.

В статті доказана необхідність використання маркетингового підходу к управле-

нню регіонами, проаналізована комплексная система создания образа территории. В основу этого анализа положены инструменты маркетинга территорий и возможности их использования в стратегическом развитии региона. Территориальный маркетинг является частью региональной политики, направленной на формирование положительного образа региона касательно внешних субъектов в целях повышения уровня жизни внутри региона. Большинство проблем продвижения образа территорий связано с отсутствием реального управления маркетингом. Получить реальное управление маркетингом территорий можно только при условии создания маркетинговой атмосферы. Процесс развития экономической привлекательности региона через реализацию маркетинговой стратегии позволяет усилить самостоятельность региона, а также является предпосылкой и результатом притока дополнительных экономических ресурсов в регион. Развитие региона в целом, укрепление его экономической привлекательности и использование маркетинга территорий, как части стратегии регионального развития, являются взаимообусловленными аспектами и должны быть подчинены единой цели.

Ключевые слова: маркетинг, территория, образ территории, привлекательность, средства маркетинга, коммуникации, маркетинг отношений, внутренний маркетинг.

The article proves the necessity of applying a marketing approach to regional management, analyzes the complex system of creating an image of the territory. At the core of this analysis are used tools of marketing territories and the possibility of their use in the strategic development of regions. Place marketing is part of a regional policy aimed at creating a positive image of the region from the point of view of external actors in order to improve living standards within the region. Most of the problems with creating an image of the territory is due to the lack of real marketing management. Getting real marketing management of territories can only if you create a marketing atmosphere. The process of developing the economic attractiveness of the region through the implementation of a marketing strategy can enhance the autonomy of the region and is a prerequisite and result of the inflow of additional economic resources in the region. The development of the region as a whole, the strengthening of its economic attractiveness and the use of place marketing as part of the regional development strategy are interdependent aspects and should be subordinated to a single goal. Territory marketing aims to achieve sustainable development of territories for the benefit of all sectors of society. It is associated with meeting the needs of the inhabitants of this territory in safe, decent, comfortable living conditions. This is a task that is social in nature and can be solved only by the joint efforts of all members of society. So, in the context of changes in economic relations, the use of the marketing concept of strategic planning for the region as one of the conditions for the formation of the unique competitive advantages of the territory, the possibility of active self-provision of the regions, due to the deepening of those functions of the territory for which there are the most favorable conditions, is relevant. Thus, the goal of this research is to synthesize foreign and native approaches to the understanding of place marketing, analyzed the complex approach in creating the image of the territory, using the means of place marketing and explored the use of marketing tools in the strategic development of the regions.

Key words: marketing, territory, image of territory, attractiveness, marketing tools, communications, relationship marketing, internal marketing.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси та бурхливий розвиток міжнародних економічних відносин змушують країни та регіони конкурувати за інвестиції, ринки збуту, відвідувачів. В ринкових умовах господарювання кожен регіон сьогодні повинен розвиватися не лише як складова частина єдиної національної економіки, але й багато в чому як самостійна система. Сьогодні влада регіонів все активніше йде на прямі контакти з інвесторами на профільних заходах та демонструє інвестиційну привабливість за раху-

нок прозорих показників, низьких ризиків, високого потенціалу та готовності оперативно вирішувати проблеми інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах жорсткої міжрегіональної конкуренції зростає роль позиціонування, що дає змогу регіону притягати й нарощувати ресурси для свого розвитку. Ще в позаминулому столітті економіст І. Вернадський писав, що кожна місцевість має свій ідеал, кожна країна – свої форми досконалості, що чужа інший, розвивається за інших умов

місцевості. У цьому-то переважно криється головна причина тієї відмінності, яка існує в господарському, громадському й політичному положенні [5].

Серед українських дослідників маркетингу територій слід назвати В. Щелкунова [8], О. Трегубова, А. Старостіну, Н. Котову [4]. Провідними зарубіжними фахівцями з маркетингу територій є Ф. Котлер [2], С. Анхольт, С. Райністо, О. Панкрушін. Зарубіжні дослідники територіального маркетингу основну увагу у своїх працях приділяють відмінностям територій як об'єкту маркетингу від товарів та послуг, брендингу та іміджу територій, їх впливу на соціально-економічний розвиток, стратегіям та інструментам розвитку маркетингу певної території, глобальним та локальним вимірам територіального маркетингу.

Постановка завдання. В сучасних умовах необхідно перейти до методів, орієнтованих на розвиток регіонів на основі власних ресурсів, розширенні повноважень регіонів у проведенні соціально-економічної політики, делегуванні значної частини управлінських функцій у регіони. В умовах такої трансформації економічних відносин актуальним є використання маркетингової концепції стратегічного планування розвитку регіону як однієї з умов формування унікальних конкурентних переваг території, можливості активного самозабезпечення регіонів через поглиблення тих функцій території, для яких є найсприятливіші умови [6, с. 210-231].

Отже, метою дослідження є узагальнення зарубіжних та вітчизняних підходів до розуміння територіального маркетингу, аналіз комплексного підходу до створення образу території з використанням засобів територіального маркетингу, розгляд використання маркетингових інструментів у стратегічному розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «маркетинг території» є взаємозв'язком двох незалежних, на перший погляд, компонентів, а саме маркетингу й території. Термін «маркетинг» означає систему методів та засобів просування товарів або послуг від виробника до споживача, що включає аналіз ринку, дизайн, розроблення упаковки, систему збуту, рекламу. Під територією розуміється частина земної суші з її надрами, а також космічний простір і небесні тіла, що перебувають у ньому. Отже, маркетинг території – це діяльність, що дає змогу в систематизованому вигляді за допомогою основних маркетингових технологій, інструментів та стратегій розробити комплекс заходів, вжиття яких спрямоване на найбільш ефективне та вигідне для території використання наявних ресурсів задля підвищення її конкурентоспроможності та іміджу [2, с. 43-78].

Існують різні трактування поняття територіального маркетингу. Часто маркетинг регіону розуміють насамперед як комплекс інструментів (насамперед, реклама та PR-заходи), що вико-

ристовується задля підвищення популярності та поліпшення іміджу місцевості [5].

Отже, територіальний маркетинг – це галузь маркетингу, яка виникла в кінці XX століття, була розроблена Ф. Котлером в роботі «Маркетинг місць». У 1994 році Ф. Котлером вперше була запропонована концепція про те, що у сучасному світі громадяни стають споживачами, а території (міста, регіони та країни) – товарами. Ф. Котлер розуміє під територіальним маркетингом проектування місця (території) для задоволення потреб цільових ринків. Він відбувається успішно, коли жителі та бізнес-суб'єкти території йдуть назустріч потребам місцевої спільноти, а очікування відвідувачів та інвесторів задовольняються [3, с. 81-164].

Стратегічні маркетингові рішення для території, на думку Ф. Котлера, передбачають вдосконалення таких чотирьох груп важливих маркетингових факторів:

- орієнтація основних послуг та інфраструктури на задоволення потреб трьох важливих цільових груп споживачів території, а саме жителів, бізнесу та туристів;
- створення нових позитивних рис території щодо якості життя, здійснення підприємництва за громадської підтримки для приваблення нових інвесторів, фірм та окремих людей;
- комунікації та просування нових позитивних рис території та іміджу спільноти/ території загалом;
- забезпечення підтримки населенням та лідерами спільноти залучення нових компаній, інвестицій, гостьових програм [4].

Отже, маркетинг територій є низкою технічних методів, навичок, дій, реалізація яких дасть змогу досить успішно «продати», запропонувати зацікавленим особам, наприклад, конкретні характеристики території (зручне місце розташування території, особливі ресурси, об'єкти культурної спадщини, які роблять територію привабливішою для відвідування, тощо).

Маркетинг територій ставить своєю метою добитися стійкого розвитку території на благо всіх шарів суспільства. Він пов'язаний із задоволенням потреб жителів цієї території в безпечних, гідних, комфортних, стійких та передбачуваних умовах проживання. Це завдання має громадський характер, тому може бути вирішене тільки спільними зусиллями всіх членів суспільства. Суб'єктами територіального маркетингу вважають державні та муніципальні органи влади; структури, що здійснюють діяльність у сфері ЖКГ, громадського транспорту, а також інших складових елементах інфраструктури; компанії, що займаються організацією дозвілля та туристичної діяльності на цій території; все співтовариство, яке може й має зробити внесок у розвиток території.

Саме ці структури повинні займатися створенням сприятливого клімату території, комфортних

умов для проживання й роботи, просувати інтереси території та створювати для всіх цільових груп її неповторний імідж.

Основною метою суб'єктів територіального маркетингу є підвищення привабливості території як комплексу ресурсів, умов, стосунків, об'єктів, що дасть змогу в ринкових умовах переорієнтувати потік ресурсів (фінансових, людських, матеріальних тощо) та виграти в змаганні з іншими територіями [3, с. 110-248].

Для реалізації своєї цільової орієнтації маркетинг територій виробляє комплекси заходів, вжиття яких забезпечує формування й поліпшення іміджу території, її престижу, ділової та соціальної конкурентоспроможності; розширення участі території, її суб'єктів в реалізації міжнародних, національних, регіональних, муніципальних програм; залучення на територію державних та інших зовнішніх відносно території замовлень; підвищення привабливості вкладення, реалізації на території зовнішніх щодо неї ресурсів; стимулювання придбання й використання власних ресурсів території за її межами до її вигоди та в її інтересах.

Аналізуючи складові елементи маркетингу територій, візьмемо за основу концепцію цілісного маркетингу, яка належить Ф. Котлеру.

Цілісний маркетинг здійснюється шляхом спільного використання чотирьох елементів, а саме інтегрованого маркетингу, маркетингу взаємовідносин, внутрішнього маркетингу та соціально відповідального маркетингу. Ця концепція заснована на плануванні, розробленні та впровадженні маркетингових програм та процесів з урахуванням їх широти та взаємозалежності. Відповідно, цілісний маркетинг – це підхід, в якому робиться спроба

визнати та збалансувати різні компетенції та складності маркетингової діяльності (рис. 1) [2, с. 32-67].

Першим елементом цілісного маркетингу є маркетинг взаємовідносин. Маркетинг взаємовідносин – це установка довгострокових, лояльних взаємовідносин організації з її безпосереднім оточенням, зокрема каналами, партнерами, споживачами, дистриб'юторами, задля встановлення тривалих привілейованих стосунків. Маркетинг взаємовідносин спрямований на встановлення тісних економічних, технічних та соціальних зв'язків з партнерами [2, с. 53-74].

Встановлення довгострокових лояльних стосунків із споживачами є можливим за умови задоволення основних потреб кожної з цих груп. Для населення цим є високий рівень якості життя; для бізнес-суб'єктів – ощадна система оподаткування, доступ до кредитних ресурсів, можливості для розвитку бізнесу й виходу на міжнародні ринки, прозоре законодавство та лояльність влади; для туристів – унікальна атмосфера регіону та туристична послуга, яку туристи більше ніде не зможуть отримати; для інвесторів – нормативно-правова база, що сприяє залученню інвестицій в економіку регіону, а також розвитку перспективних галузей виробництва й підприємств території для формування інвестиційного інтересу.

Для кожної цільової групи необхідно розробити свій план маркетингу, що реалізує привабливі аспекти території в кожному сегменті.

Під час використання однотипних маркетингових зусиль різними членами суспільства в практиці своїх організацій та адаптації членів суспільства до таких дій останні втрачали колишню ефективність, а необхідною ставала їх корекція й введення нових інноваційних видів дії. Відповідно, маркетинг



Рис. 1. Концепція цілісного маркетингу

еволюціонував, здійснювалася конвергенція його різних видів в деяку єдину науку, що не до кінця оформилася в теоретичному аспекті.

Потрібно розуміти, що виконання комплексного завдання є можливим тільки за успішного поєднання та синергії всіх маркетингових інструментів, діючих на різних рівнях ділової активності компаній, а також на українських ринках. Отже, під впливом загальної дії маркетингових інструментів у рамках маркетингу взаємовідносин відбувається позитивна зміна купівельної активності більшості членів соціуму. У цьому проявляється головна місія сучасного маркетингу, що еволюціонує в маркетинг взаємовідносин в сучасній економіці.

Не менш важливим елементом у такому вигляді партнерських стосунків є побудова ефективних довірчих стосунків з усіма партнерами.

Можна припустити, що причина ринкових змін, що приводять компанії до фінансових втрат, полягає не лише в помилковому оцінюванні ринку. Несуперечливим є пояснення про недостатню активність персоналу цих компаній та поверхневу роботу з партнерами.

Основним елементом недоробки багатьох компаній є те, що стосовно власного персоналу повинні застосовуватися такі ж механізми побудови програм лояльності, як і щодо клієнтів організацій, персонал також повинен розглядатися як свого роду внутрішні клієнти фірми. Такі дії повинні зменшити загальні витрати на зміст персоналу за одночасного підвищення ефективності його використання. Від ефективності роботи персоналу залежать задоволеність споживачів та збільшення продажів. Це виступає проявом тренду еволюції маркетингу в бік концепції довірчих взаємовідносин зі співробітниками, які розглядаються фірмою як внутрішні клієнти.

Таким чином, використання подібного підходу до оцінювання лояльності внутрішньо-територіального «персоналу» сприятиме методологічному обґрунтуванню застосування тих чи інших стилів управління, буде затребуване під час коригування лояльності партнерів після відповідного оцінювання, дасть змогу будувати довірчі взаємовідносини зі співробітниками для зростання ефективності роботи компанії в сучасній економіці.

Наступним елементом цілісного маркетингу є внутрішній маркетинг, що є забезпеченням прийняття маркетингових принципів співробітниками організації та її вищим керівництвом.

Відповідно, в рамках маркетингу територій йдеться про формування стратегічного планування регіону, вибір стратегії маркетингу, а також донесення цієї стратегії до кожного сегменту цільової аудиторії.

Використання інструментів територіального маркетингу дасть змогу різним зацікавленим сторонам отримувати найбільшу вигоду від діяльності в регі-

оні на основі продуманої стратегії та підтримати власний образ в інтересах усіх своїх партнерів [4].

Третім елементом цілісного маркетингу є соціально відповідальний маркетинг. Маркетинг територій спочатку має бути соціально відповідальним маркетингом, оскільки перш за все він має бути спрямований на підвищення якості життя на цій території.

В результаті застосування цілісного підходу до маркетингу територій ми можемо зробити висновок, що основні зусилля з просування території необхідно спрямовувати на внутрішній маркетинг, тобто формувати позитивний образ регіону для його жителів та бізнес-суб'єктів, що функціонують на його території, добитися змін у знаннях, установах та поведінці споживачів.

Отже, згідно з інтегрованим маркетингом, завдання активного суб'єкта ринку полягає в розробленні маркетингових заходів та складанні повністю інтегрованої програми щодо створення, просування й надання цінності для споживача [8, с. 57-83].

Таким чином, комплекс маркетингу території – це сукупність керованих параметрів, регулювання яких дасть змогу якнайкраще задовольнити потреби людини та економічних суб'єктів в громадських благах, послугах та ресурсах території.

Під інструментами територіального маркетингу слід розуміти комплекс засобів, що використовуються для дослідження маркетингового потенціалу та цільових груп споживачів території, планування та реалізації маркетингової діяльності щодо просування території. Фактична реалізація маркетингу на практиці здійснюється з використанням основних інструментів маркетингу, дещо адаптованих до територіального управління. Комплекс територіального маркетингу може бути представлений через інструменти маркетингу, або так званий маркетинг-мікс, який складають територіальний продукт, ціна територіального продукту, місце (локалізація) територіального продукту й просування територіального продукту. Для маркетингу територій, крім традиційних інструментів «4Р», дійсні ще два, такі як підтримка місцевої спільноти та політичні сили. Будь-який процес із реалізації територіального маркетингу повинен починатися зі стратегічного аналізу території з одночасним виробленням бачення та місії маркетингової кампанії.

Послідовність застосування інструментів маркетингу територій схематично зображена на рис. 2, вона завжди повинна починатися з маркетингових досліджень та стратегічного планування.

1) Перший інструмент – це територіальний продукт, який є комплексним поняттям, що складається з трьох елементів:

- конкретні характеристики та ресурси території;
- конкретне місце, де людина отримуватиме та витрачатиме доходи;



Рис. 2. Послідовність використання інструментів маркетингу території

– система організації та якість менеджменту цієї території.

Територіальний продукт дає змогу комплексно охарактеризувати територію як об'єкт соціального й економічного інтересу приватної особи, дає можливість відповісти на питання про те, що купує споживач, приймаючи рішення жити або вести діяльність на цій території.

Відповідно, товаром в цьому разі є сама територія, тому необхідно зважати на її специфіку для виявлення тих напрямів, які необхідно розвивати.

Для стратегічного розвитку території за різними напрямками її представлення як продукту потребує диференціації для різних груп споживачів. Це означає, що для різних цільових груп один і той самий регіон пропонується як різний продукт як з різними, так і з однаковими перевагами.

Для жителів особливо актуальні комфортність проживання на цій території, якість життя, що постійно підвищується, в яку входять соціальна, економічна та екологічна складові, стимулювання почуття гордості за свій край, прагнення прожити в ньому все життя й працювати на його благо.

Відповідно, необхідно розвивати схильність у жителів не лише користуватися всіма благами, які може надати ця місцевість, але й робити активний внесок щодо її поліпшення. Отже, всі зміни, що сталися в регіоні, більше цінуються населен-

ням. Це станеться, якщо люди будуть упевнені в тому, що вони зможуть щось змінити на краще на своїй території.

Те ж стосується господарюючих суб'єктів. Для них найбільш важливі такі аспекти, як можливість ефективно працювати й отримувати прибуток, розвиватися та розширюватися у своєму регіоні, відсутність бюрократичних перепон і тяганини. Регіон для них – це передусім ринок, можливість комерційної реалізації, але й вони можуть виступати активними суб'єктами просування територіального маркетингу.

Для гостей, що прибувають в регіон, маючи ділові або особисті цілі, цікаві природні та історичні пам'ятки, а також його інфраструктура, організація дозвілля та культурної діяльності. Відповідно, необхідно розвивати всі ці аспекти для залучення туристів та гостей.

Одна з найважливіших проблем ефективного розвитку будь-якої системи полягає в обмеженості інвестиційних ресурсів для реалізації її стратегічних цілей та завдань. Інвестори повинні бачити в території передусім можливість вигідно вкласти свої засоби.

2) Ціна територіального продукту – це витрати, які несе споживач в процесі купівлі цього територіального продукту, тобто витрати, які нестиме споживач, мешкаючи або здійснюючи діяльність на цій території.

Для жителів цим є вартість життя, рівень доходів та соціальних пільг, вартість конкретних товарів та послуг на території. Крім того, цим є нецінові витрати, ті зусилля, які готові зробити жителі території для її процвітання. Жителі території повинні перш за все змінити світогляд, своє ставлення до дому, двору, району, міста, починаючи з малого, а саме відсутності шкоди, збитку, який наноситься щодня, псування муніципального майна, викиду сміття в непокладених місцях, оскверненні пам'яток культури. Усе це дуже негативно позначається й на життєдіяльності регіону, й на його іміджі.

Після вирішення цієї проблеми необхідно перейти до вжиття творчих заходів, участі у формуванні позитивного образу регіону. Усе це вимагає великих зусиль, тобто витрати покупця дуже високі, оскільки змінювати звички набагато складніше, ніж віддавати гроші.

За цією схемою повинні здійснюватися також витрати бізнес-суб'єктів. Слід розвивати прагнення не зашкодити, сприяти процвітання території. Тільки якщо населення несе витрати переважно морального характеру, то тут витрати будуть також матеріальними. Крім того, ціна територіального продукту для господарюючих суб'єктів – це явні матеріальні витрати, які людина матиме, здійснюючи діяльність на цій території, наприклад ціни основних ресурсів території (трудових, сировинних тощо), величина орендної плати виробничих та невиробничих приміщень, тарифи на транспортування вантажів, розмір місцевих платежів та зборів.

Для гостей і туристів витрати полягають в матеріальних витратах, які вони готові понести, зупиняючись на території регіону та користуючись усіма благами його культурного життя, а також у витратах тимчасових (наскільки часто, як довго їм захочеться приїжджати й залишатися в цьому регіоні).

Для інвесторів цими витратами є також ризики інвестиційного проекту. Оцінювання інвестиційної привабливості території є найважливішим аспектом ухвалення будь-якого інвестиційного рішення.

3) Наступним інструментом територіального маркетингу є місце, тобто локалізація територіального продукту в просторі. З одного боку, це статична, тобто така, що не підлягає зміні, локалізація, а з іншого боку, це динамічна характеристика, оскільки територіальний продукт може розглядатись як ланка в комунікаційних потоках, елемент у системі руху сировинних, людських, матеріальних, фінансових, інформаційних потоків.

При цьому територію можна розглядати як елемент різних за масштабами систем, критерієм побудови яких є сукупність різних чинників (адміністративний, економічний, географічний, спільність політичних та соціальних завдань управління тощо). Ініціатором нових комунікацій може виступати сама територія, формуючи своє зовнішнє мікросередовище. Розміщення територіального

продукту можна розглядати як ззовні (тобто територія та її «сусіди»), так і «зсередини» (тобто локалізація окремих видів ресурсів всередині самої аналізованої території). Об'єктивне оцінювання та правильне використання специфіки локалізації територіального продукту дають змогу ефективно розвивати спеціалізацію та коопераційні зв'язки території, що надзвичайно важливо у стратегічному розвитку регіону.

4) Четвертий інструмент територіального маркетингу – це просування територіального продукту. Просування образу території – це сукупність заходів зі створення привабливості самої території та привабливості зосереджених на території ресурсів, умов життєдіяльності та ділової активності, доведення інформації про переваги територіального продукту до потенційних споживачів та стимулювання у них бажання віддати перевагу конкретному територіальному продукту. Головним завданням тут постає формування позитивного іміджу території на підставі позитивних аспектів території, що історично склалися, або створюваних нині привабливих рис території. Просування товару в рамках маркетингу територій має здійснюватися передусім через стратегічне планування розвитку міста, засобу соціальної реклами.

З огляду на мету територіального маркетингу розробляються конкретні маркетингові заходи. Конкретними маркетинговими заходами можуть виступати, окрім брендингу та формування іміджу, подієвий маркетинг та PR, тобто технології та комунікації [2, с. 24-36; 5; 6, с. 345-424].

Отже, для просування територіального продукту можуть бути використані всі інструменти маркетингових комунікацій [7, с. 93-110]. Просування безпосередньо пов'язане з першим інструментом, тобто продуктом та його диференціацією. Отже, для різних цільових груп використовуються різні підходи до просування. Змістовне наповнення реклами може переслідувати цілі інформування про територіальний продукт, переконання осіб, що приймають рішення про придбання територіального продукту, у перевагах пропонованого продукту, а також нагадування покупцям про необхідність придбати територіальний продукт. Використання принципів персональних продажів у територіальному маркетингу припускає особисті зустрічі, наприклад, перших осіб території з потенційними інвесторами. Значного позитивного ефекту можна досягти шляхом проведення публічних заходів, стимулюючих попит (виставки, ярмарки, фестивалі). Організація громадської думки (PR) дає змогу створити сприятливе ставлення широкої громадськості. Крім цього, не варто забувати про неперсональну діяльність з популяризації та створення популярності, а також про проведення цілеспрямованої пропаганди територіального продукту для отримання вигоди.

Ще однією формою просування є використання прямого маркетингу у вигляді прямих безперервних взаємовідносин між суб'єктом територіального маркетингу та споживачами за допомогою спеціальних засобів комунікації (інтерактивна система маркетингу). У стратегічному розвитку регіону способи просування можна використати не лише як засоби комунікації з потенційними споживачами території, але й для створення зв'язків з іншими регіонами, вищими рівнями влади, національними та міжнародними організаціями.

Отже, нами досліджені інтегровані маркетингові комунікації (ІМК), які, з одного боку, об'єднують усі типи ринкових комунікацій, а з іншого боку, є підставою для реалізації принципів маркетингу партнерських стосунків [2, с. 60-62].

Кожен з інструментів маркетингових комунікацій є засобом просування марки або бренду на ринок, маючи позитивні та негативні характеристики, а залежно від правильності використання – ту чи іншу ефективність дії на цільову аудиторію. Спільне використання маркетингових комунікацій має посилювати дію на потенційного споживача й сприяти збільшенню ефективності дії, проявляючи синергетичний ефект.

Ці особливості проявляються в таких тенденціях становлення інтегрованих маркетингових комунікацій у бізнес-структурах.

По-перше, ІМК припускають реалізацію вертикального та горизонтального напрямку, а саме узгодженість, інформованість та взаємодію на всіх рівнях та за всіма напрямками в компанії, що на українських підприємствах забезпечується далеко не за всіма позиціями. Саме таке положення обумовлює слабкість менеджменту й маркетингу, уповільнення технічного прогресу. Актуалізується проблема підвищення узгодженості дій підрозділів усередині компаній, а також чіткішої взаємодії їх з покупцями, постачальниками та іншими партнерами, найбільш ефективного поєднання особистих засобів комунікації для досягнення поставлених цілей.

По-друге, ІМК передбачає створення єдиного ціннісно-продуктового та візуального образу бренду з використанням логотипу, певного типу шрифтів, кольору, оформлення веб-сайту та офісів. Багато компаній ще дуже далекі від цього.

По-третє, розвиток ІМК припускає прозорість та легітимність діяльності компаній на ринку. Проте, як показують перші спроби емпіричного вивчення мережевої взаємодії компаній, існує власна специфіка, обумовлена становленням нової інституціональної структури вітчизняної економіки.

По-четверте, ІМК є найбільш ефективними разом з іншими інноваціями в маркетингу, зокрема розвитком мережевого роздробу, прямими поставаннями товарів від виробника та технологіями перехресного вантаження товарів, технологіями відсутності дефектності товарів («zero defects»),

забезпеченням якості рівня «шість сигм» («six-sigma quality») і команди загального управління якістю («total quality management»), гарантією повернення сплачених за товар грошей у разі повернення його покупцям.

По-п'яте, для системного поширення та використання ІМК потрібні повсюдне поширення сучасних комп'ютерних технологій, наявність диверсифікованого програмного забезпечення, інформаційної взаємодії компаній в єдиному медіа-просторі. Проте, згідно з оцінками фахівців-маркетологів, таким вимогам відповідають не більше половини працюючих на українських ринках компаній.

По-шосте, перехід до ІМК вимагає як високого професіоналізму спеціалістів-маркетологів, так і сприйняття їх аудиторією.

Для впровадження територіального маркетингу саме інтегровані маркетингові комунікації можуть забезпечити суттєву економію коштів на просування регіонів, що досягається тим, що ІМК дають змогу об'єднувати та оптимізувати бюджети за різними інструментами й сферами, уникати дублювання та розрізненості повідомлень, формувати сприятливий образ комунікатора. ІМК дають змогу уникнути помилок розмивання бренду, супроводжувати споживача на всіх етапах здійснення покупки, при цьому не тільки впливати на нього, але й отримувати відповідну реакцію, вести діалог з цільовою аудиторією, забезпечувати створення міцних та тривалих відносин. Саме ІМК є основним компонентом процесу, за допомогою якого споживачі шукають необхідні товари та послуги, а компанії – цільову аудиторію, надійних постачальників та дистриб'юторів, створюючи синергетичний ефект.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, маркетинг територій дає чітку відповідь на питання про те, як на території заробити гроші. Він є сукупністю заходів, вжиття яких спрямоване на пошук можливостей заробітку з територій. Приносити гроші може будь-яке місце, навіть непоказне. Самі по собі території грошей не принесуть, але якщо застосовувати маркетинг, то в 99% випадків це реально.

Отже, вжиття заходів територіального маркетингу дасть змогу зміцнити економічну привабливість регіону через формування інвестиційної привабливості, розвиток людських ресурсів, просування економічної інфраструктури на внутрішньому та зовнішньому ринках. Процес розвитку економічної привабливості регіону через реалізацію маркетингової стратегії взаємовідносин дасть змогу посилити самостійність регіону та буде передумовою й результатом припливу додаткових економічних ресурсів в регіон.

Саме тому незалежно від використовуваних інструментів та методів стратегія маркетингу

територій задля зміцнення економічної привабливості має бути спрямована на формування стійкого інтересу до цього регіону з боку зовнішніх суб'єктів влади та економіки. Також необхідно пам'ятати про те, що залежно від особливостей території, її початкового стану, а також вибраної мети реалізації маркетингової стратегії методи та інструменти можуть значно різнитися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биглова А., Гастенова Е. Территориальный маркетинг как фактор повышения инвестиционной привлекательности. *Наукоеведение*. 2015. Т. 7. С. 1-7.
2. Зундэ В. Концепция формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций : монография. Москва : Экономические науки, 2016. 124 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. Санкт-Петербург : Стокгольм. shk. ekonomiki, 2005. 377 с.
4. Котова Н. Маркетингова концепція стратегічного планування розвитку регіону. *Публічне управління: теорія та практика* : збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. № 2. Харків : ДокНаукДержУпр, 2011. С. 127-131.
5. Краузе О. Інтегровані маркетингові комунікації підприємства. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2014. № 1. С. 104-110.
6. Сачук Т. Територіальний маркетинг: теорія і практика. Москва : ИНФРА-М, 2017. 583 с.
7. Окландер М. Проблеми формування маркетингової системи країни. Київ : Наукова думка, 2012. 166 с.
8. Маркетинг регіонів: інвестиційні аспекти / В. Щелкунов, В. Бондаренко, Ю. Каракай, В. Грамотнев, В. Матвеев. Київ : Наукова думка, 2005. 176 с.

REFERENCES:

1. Biglova A., Gastenova E. (2015) Territorial'nyj marketing kak faktor povysheniya investicionnoj privlekatel'nosti [Territorial marketing as a factor in increasing investment attractiveness]. *Naukovedenie*, no. 7, pp. 1-7 (in Russian).
2. Zunde V. (2016) Konceptiya formirovaniya sistemy integrirovannyh marketingovyh kommunikacij: monografiya [The concept of the formation of an integrated marketing communications system]. Moskva : Ekonomicheskie nauki (in Russian).
3. Kotler F. (2005) Marketing mest. Privlechenie investicij, predpriyatij, zhitelej i turistov v goroda, kommuny, regiony i strany Evropy [Marketing places. Attracting investments, businesses, residents and tourists to cities, communes, regions and countries of Europe]. – SPb. : Stokgol'm. shk. ekonomiki (in Russian).
4. Kotova N. (2011) Marketingova koncepciya strategichnogo planuvannya rozvitku regionu [Marketing concept of strategic plan for development to the region] *Publichne upravlinnya: teoriya ta praktika : zbirnik naukovih prac' Asociacij doktoriv nauk z derzhavnogo upravlinnya*. Harkiv : DokNaukDerzhUpr, no. 2. pp. 127-131 (in Ukrainian).
5. Krauze O. (2014) Integrovani marketingovi komunikacij pidpriemstva [Integrated marketing communications of the enterprise]. *Social'no-ekonomichni problemi i derzhava*, no. 1. pp. 104-110 (in Ukrainian).
6. Sachuk T. (2017) Teritorrial'nij marketing: teoriya i praktika [Territorial Marketing: Theory and Practice]. Moskva : INFRA-M (in Russian).
7. Oklander M. (2012) Problemi formuvannya marketingovoy sistemi krayni [Challenge the marketing system]. Kiyv : Naukova dumka (in Ukrainian).
8. Shchelkunov V., Bondarenko V., Karakaj Yu., Gramotnev V., Matveev V. (2005) Marketing regioniv: investicijni aspekti [Marketing Regions: Investments Aspects]. Kiyv : Naukova dumka (in Ukrainian).

Borysenko Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
National Aviation University

Yarmoliuk Oleksii

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
National Aviation University

Fisun Iuliia

Assistant Lecturer at Department of Marketing
National Aviation University

THE SCIENTIFIC BASIC OF THE TERRITORIAL MARKETING PROMOTION IN UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of this study is to synthesize foreign and domestic approaches to the understanding of territorial marketing, analyze the complex approach in creating the image of the territory, using the means of territorial marketing and explore the use of marketing tools in the strategic development of the regions.

Methodology. The methodology of marketing approach to regional management is used, the complex system of creation of the territory image is analyzed. At the core of this analysis are used marketing tools territories and the possibility of their use in the strategic development of regions.

Results. Implementation of territorial marketing measures will strengthen the economic attractiveness of the region through the formation of investment attractiveness, human resource development, and the promotion of economic infrastructure in the domestic and foreign markets. Marketing of territories aims to achieve sustainable development of the territory for the benefit of all sectors of society. It is connected with the satisfaction of the needs of residents of this territory in safe, decent, comfortable, stable and predictable living conditions. This is a task that is of a public nature and can only be solved by the joint efforts of all members of society. The subjects of territorial marketing are: state and municipal authorities; structures that carry out activities in the sphere of housing and communal services, public transport, and other components of the infrastructure; companies engaged in leisure and tourist activities in this area; the entire community, which may and must contribute to the development of the territory. The process of developing the economic attractiveness of the region through the implementation of the marketing strategy of the relationship will strengthen the region's autonomy and will be a prerequisite and result of the inflow of additional economic resources to the region.

Practical implications. Getting real management of marketing territories can only if you create a marketing atmosphere. The process of developing the economic attractiveness of the region through the implementation of a marketing strategy can enhance the autonomy of the region and is a prerequisite and result of the inflow of additional economic resources in the region. The development of the region as a whole, the strengthening of its economic attractiveness and the use of marketing of territories as part of the regional development strategy are interdependent aspects and should be subordinated to a single goal.

Value/originality. Thus, the marketing complex of territories is a set of managed parameters, regulating which can best suit the needs of people and economic actors in the public goods, services and resources of the territory. Consequently, regardless of the means and methods used, the strategy of marketing the territories in order to increase the economic attractiveness should be aimed at creating a stable interest from external actors of power and economy in this region. Consequently, depending on the characteristics of the territory, its initial state, as well as the chosen goal of marketing strategy implementation, methods and means can vary significantly.

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ДИСТРИБ'ЮТОРА

BENCHMARKING AS A TOOL FOR MANAGING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF A PHARMACEUTICAL DISTRIBUTOR

У статті розглянуто особливості використання бенчмаркінгу як інструменту для пошуку конкурентних переваг фармацевтичного дистриб'ютора щодо підвищення його міжнародної конкурентоспроможності. Визначено перелік етапів та видів робіт із впровадження бенчмаркінгу у діяльність фармацевтичної компанії. Запропоновано послідовність вибору компанії-партнера з бенчмаркінгу. Проведено порівняння бізнес-процесів аналізованого фармацевтичного дистриб'ютора і компанії-партнера із застосуванням методу аналізу ієрархії. На основі даних про функціонування компанії-еталона надано рекомендації щодо поліпшення бізнес-процесів аналізованого фармдистриб'ютора. Запропоновано надання конкурентних переваг для підвищення міжнародної конкурентоспроможності аналізованого ФД за рахунок отримання найвищого стандарту якості у сфері фармацевтичної дистрибуції Good Distribution Practice (GDP). Показано, що запропонована сертифікація GDP є зовнішньою конкурентною перевагою компанії, що підвищує її міжнародну конкурентоспроможність за рахунок залучення нових замовників або партнерів, які з кожним роком виставляють все більш жорсткі вимоги.

Ключові слова: бенчмаркінг, бізнес-процес, конкурентоспроможність, сертифікація, стандарт GDP, фармацевтичний дистриб'ютор.

В статье рассмотрены особенности использования бенчмаркинга как инструмента для поиска конкурентных преимуществ фармацевтического дистрибьютора для повышения его международной конкурентоспособности. Определен перечень этапов и видов работ по внедрению бенчмаркинга в деятельность фармацевтической компании. Предложена последовательность выбора компании-партнера по бенчмаркингу. Проведено сравнение бизнес-процессов рассматриваемого фармацевтического дистрибьютора и компании-партнера с применением метода анализа иерархий. На основе данных о функционировании компании-эталона даны рекомендации по улучшению бизнес-процессов анализируемого фармдистрибьютора. Предложено предоставление конкурентных преимуществ анализируемого ФД за счет получения годом высшей стандарта качества в сфере фармацевтической дистрибуции Good Distribution Practice (GDP). Показано, что предложенная сертификация GDP является внешним конкурентным преимуществом компании, повышает ее международную конкурентоспособность за счет привлечения новых заказчиков или партнеров, которые с каждым годом выставляют все более жесткие требования.

Ключевые слова: бенчмаркинг, бизнес-процесс, конкурентоспособность, сертификация, стандарт GDP, фармацевтический дистрибьютор.

УДК 339.13.012.43:615.45

Вишневська М.К.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна
академія України

Шпортько Г.Ю.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна
академія України

The article describes the features of benchmarking as a new modern tool for the best use of growth potential and the search for competitive advantages of a pharmaceutical distributor to increase its international competitiveness. A list of stages for the implementation of benchmarking in the activities of a pharmaceutical company has been established. The implementation of the stages for the introduction of tools under consideration goes through stages from determining the benchmarking object to developing recommendations for improving the company's business processes. A sequence has been proposed for selecting a benchmarking partner company through an expert survey of the company's specialists (evaluation of the company's efforts) and consumers (evaluation of consumer expectations). In the process of processing the results of the expert survey, it is advisable to analyze the consistency of expert opinions using the concordance factor and assess the reliability of the results of the expert survey using the Delphi method. This will allow obtaining judgments about the reliability of the results of the expert survey. For a visual presentation of the results, a graph is constructed consisting of three zones. The basis for deciding on the choice of partner companies is given to the areas of competitive advantage and adequate assessment. The business processes of the analyzed pharmaceutical distributor and the partner company were compared using the hierarchy analysis method (MAI). Based on the data on the operation of the standard company, recommendations were given on how to improve the business processes of the analyzed pharmaceutical distributor. It was proposed to provide the competitive advantages of the analyzed PD by obtaining the highest quality standard in the field of pharmaceutical distribution Good Distribution Practice (GDP). Obtaining a certificate of quality GDP will prevent the loss of regular and new suppliers who are certified by the international quality system of manufacturers (GMP) and, as a result, strengthen the competitive position in the pharmaceutical distribution industry in international markets. It is shown that the proposed certification of GDP is an external competitive advantage of the company, increases its international competitiveness by attracting new customers or partners, who every year put up more and more stringent requirements.

Key words: benchmarking, business process, competitiveness, certification, GDP standard, a pharmaceutical distributor.

Постановка проблеми. Загострення конкурентної боротьби у більшості галузей економіки України та світу виступає характерною рисою сучасного економічного середовища. Ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності продукції та послуг відіграє зовнішньоекономічна діяльність підприємства, роль якої як зовнішнього фактора економічного росту, в сучасних умовах постійно зростає, посилюється вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни, але й кожного господарського суб'єкта.

Фармацевтичний ринок є одним із найбільш динамічних і перспективних спеціалізованих ринків, в тому числі міжнародних. Кожна компанія зацікавлена в тривалому збереженні або збільшенні своєї частки ринку і прибутковості. Це вимагає від управлінського персоналу постійного відстеження і оцінки стану конкурентоспроможності організації з використанням сучасних інструментів і методів.

Бенчмаркінг як новий сучасний інструмент конкурентної боротьби і метод управління бізнесом дозволяє компаніям краще використовувати потенціал зростання і вдосконалювати свою кон-

курентоспроможність, взаємодіяти з іншими гравцями ринку, виявляючи інструменти переваг, цілеспрямовано впроваджуючи їх у свою діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині бенчмаркінг є одним з найефективніших інструментів для виявлення слабких сторін функціонування підприємств різних галузей економіки загалом та удосконалення бізнес-процесів зокрема, оскільки дає можливість поліпшити ключові показники функціонування, ґрунтуючись на прогресивному досвіді підприємств-конкурентів.

Аналіз літературних джерел доводить, що єдиної думки щодо визначення сутності бенчмаркінгу як інструменту поліпшення бізнесу немає. Одні автори розглядають бенчмаркінг як продукт еволюційного розвитку концепції конкурентоспроможності [1-4], інші – як програму з поліпшення якості та підвищення основних показників діяльності компанії [5; 6]. Є також розбіжності щодо об'єктів порівняння під час реалізації бенчмаркінгу: товари або послуги, бізнес-процеси, стратегія та основні напрями розвитку підприємств тощо [6-8].

У публікаціях досить уваги приділяється питанням реалізації та впровадження бенчмаркінгу в практику вітчизняних підприємств. При цьому увага сучасних науковців здебільшого акцентується на встановленні сутності цього методу та послідовності виконання певних видів робіт (етапів) [9; 10], які здебільшого не підкріплюються методичним інструментарієм їх реалізації. При цьому бенчмаркінг як інструмент управління конкурентоспроможністю підприємств фармацевтичної галузі а саме фармдистриб'юторів, майже не використовується. Це свідчить про актуальність вибраної тематики дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення науково-методичних рекомендацій щодо використання бенчмаркінгу в діяльності фармацевтичних дистриб'юторів для забезпечення їх міжнародної конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виявлення конкурентних переваг для підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності фармацевтичного дистриб'ютора проведемо, використовуючи бенчмаркінг.

Узагальнивши наявну інформацію, встановимо перелік етапів та видів робіт із впровадження бенчмаркінгу у діяльність фармацевтичного дистриб'ютора (ФД): визначення об'єкта бенчмаркінгу → вибір компанії-партнера → визначення основних показників та порівняння бізнес-процесів досліджуваної фармацевтичної компанії із бізнес-процесами компанії-партнера → вибір найкращого варіанта реалізації бізнес-процесу → розроблення рекомендацій щодо поліпшення бізнес-процесів.

Розглянемо перелік робіт, які виконуються на зазначених етапах. На першому етапі оцінюються та визначаються бізнес-процеси, які потребу-

ють бенчмаркінгу на основі методичного підходу, викладеного в роботі [11].

На другому етапі вибирається компанія-партнер з бенчмаркінгу. При цьому у більшості досліджень [9; 10] основним критерієм відбору є рівень певних досягнень підприємств. Однак у роботі [12] вибір партнерів пропонується здійснювати як із позиції підприємства-виробника, так і з позиції споживача. В умовах прискорення й ускладнення процесів, що відбуваються на ринку, підприємствам необхідно застосовувати якісно нові прийоми вирішення виникаючих проблем управлінського та іншого характеру, зумовлені доцільністю повнішого задоволення потреб наявних і потенційних покупців у необхідних товарах. Тож цей підхід, на нашу думку, є найефективнішим, оскільки дає змогу зіставити зусилля компанії й очікування споживачів щодо результатів їхньої діяльності.

Отже, вибір партнера фармацевтичної компанії з бенчмаркінгу пропонується виконувати в такій послідовності:

1) визначити компанії-конкуренти для аналізованого фармацевтичного дистриб'ютора;

2) встановити основні показники порівняння, такі як широта пропозиції, репутація (імідж) компанії, сертифікація дистриб'ютора, система знижок, відстрочка платежу, цінова політика, допоміжний сервіс (забезпечення інформацією про товар), кваліфікація персоналу, зручність замовлення та швидкість доставки медичних препаратів;

3) визначити рівень встановлених показників від 1 до 10 (1 – найгірше значення показника, 10 – найліпше значення) шляхом експертного опитування спеціалістів компанії (оцінка зусиль компанії) і споживачів (оцінка очікувань споживачів). При цьому значної уваги потребуватиме питання про підбір експертів, які повинні мати високий рівень компетентності з проблематики досліджуваних бізнес-процесів. У процесі обробки результатів експертного опитування доцільне проведення аналізу узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації та оцінки достовірності результатів експертного опитування за допомогою методу Делфі, що дасть змогу отримати судження про достовірність результатів експертного опитування;

4) розрахувати середнє значення показників за кожною компанією;

5) для наочного подання результатів накреслити графік, який міститиме три зони:

– зону конкурентних переваг / зону завищеної оцінки (реальна оцінка зусиль фармацевтичної компанії є вищою за нормативну оцінку очікувань споживачів);

– зону адекватної оцінки / зону відповідних очікуванням результатів (нормативна оцінка очікувань споживачів відповідає реальним зусиллям дистриб'ютора щодо створення конкурентних переваг);

– зону заниженої оцінки / зону ринкових недоліків (реальна оцінка зусиль компанії нижча за нормативну оцінку очікувань споживачів).

Основою для прийняття рішення про вибір компаній-партнерів є дані зони конкурентних переваг та адекватної оцінки.

Виходячи з того, що оцінка очікувань споживачів лікарських засобів залежить від зусиль фармацевтичної компанії, кожному з яких відповідає точка в двовимірному просторі, то може бути визначена ділянка відповідності.

Тоді визначення цієї ділянки (зони адекватної оцінки) доцільно здійснювати, виходячи з залежності прямої, що апроксимує точки (Z_i, O_i) .

Відхилення точок від апроксимуючої прямої, які характеризують ступінь відповідності зусиль фармдистриб'ютора очікуванням споживачів, обчислюється за формулою:

$$\sigma = \frac{a_1 Z_0 - O_0 + a_0}{\sqrt{a_2^2 + 1}}$$

де:

Z_i – оцінка зусиль i -го фармдистриб'ютора;

O_i – оцінка очікувань споживачів;

$i = 1, \dots, n$ – число аналізованих фармацевтичних компаній.

Знак перед коренем має бути протилежним знаку вільного члена рівняння. Позначимо через δ_+ максимальне відхилення точок із позитивною відстанню, через δ_- – з негативною, δ_0 – відхилення точки, що характеризує відповідність зусиль компанії очікуванням споживачів.

Тоді рішення про відповідність оцінок компанії і споживачів зазначаємо як:

– при $\delta_0 < 0$, якщо $|\delta_0| \leq \delta_-$, зусилля компанії відповідають очікуванням споживачів, якщо $|\delta_0| \geq \delta_-$, зусилля компанії поступаються очікуванням споживачів;

– при $\delta_0 = 0$ зусилля компанії відповідають очікуванням споживачів;

– при $\delta_0 > 0$, якщо $|\delta_0| \leq \delta_+$, зусилля компанії відповідають очікуванням споживачів, якщо $|\delta_0| > \delta_+$, зусилля компанії перевершують очікування споживачів.

На основі даних про відповідність зусиль компанії очікуванням споживачів обирається партнер з бенчмаркінгу для аналізованого фармацевтичного дистриб'ютора.

Третій етап реалізації бенчмаркінгу буде полягати у визначенні основних показників та порівнянні бізнес-процесів аналізованого ФД і компанії-партнера.

На цьому етапі одним з дієвих варіантів може бути застосування методу аналізу ієрархій (MAI), згідно з яким вибір здійснюється за допомогою матриць парних порівнянь. Елементом матриці $Q(i, j)$ є інтенсивність прояву елемента ієрархії i до елемента ієрархії j , яка оцінюється за шкалою інтенсивності від 1 до 9, де оцінки мають такі значення: 1 – рівна важливість; 3 – помірна перевага

одного елемента над іншим; 5 – суттєва перевага; 7 – значна перевага; 9 – дуже сильна перевага; 2, 4, 6, 8 – проміжні значення.

Матриці попарних порівнянь бізнес-процесів за показниками оцінки аналізованого ФД і конкурентів наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Матриці попарних порівнянь бізнес-процесів за показниками оцінки

	ФД	К1	К2	Вектор пріоритетів
Широта пропозиції (асортимент) (X1)				
ФД	1	4	6	0,730
К1	1/4	1	1/4	0,081
К4	1/6	4	1	0,189
Цінова політика (X2)				
ФД	1	6	4	0,734
К1	1/6	1	1/3	0,079
К4	1/4	3	1	0,186
Кваліфікація персоналу (X3)				
ФД	1	1/8	1/4	0,071
К1	8	1	8	0,770
К4	4	1/8	1	0,159
Зручність замовлення, швидкість доставки (X4)				
ФД	1	1/3	1/5	0,097
К1	3	1	1/5	0,202
К4	5	5	1	0,701
Надання знижок і можливість відстрочки платежу (X5)				
ФД	1	1/4	1/4	0,142
К1	4	1	4	0,574
К4	4	1/4	1	0,284
Допоміжний сервіс (X6)				
ФД	1	3	1/6	0,166
К1	1/3	1	1/5	0,091
К4	6	5	1	0,743
Репутація компанії (X7)				
ФД	1	1/7	1/7	0,079
К1	7	1	1/3	0,244
К4	7	3	1	0,677
Сертифікація дистриб'ютора (X8)				
ФД	1	1/8	1/8	0,061
К1	8	1	4	0,638
К4	8	1/4	1	0,301

Далі для визначення пріоритетності показників оцінки бізнес-процесів складаємо матрицю попарних порівнянь, результативні значення якої разом із матрицею глобальних пріоритетів відображено в таблиці 2.

Отже, еталонною можна вважати діяльність конкурента № 4, яка найбільшою мірою забезпечує відповідність досягнення власних цілей інтересам та вподобанням клієнтів. На основі даних про функціонування компанії-еталона формуємо рекомендації щодо поліпшення бізнес-процесів аналізованого фармдистриб'ютора.

Як бачимо, показники конкурентоспроможності досліджуваного ФД за деякими критеріями демонструють непогані результати. Так, зокрема, сильними

Таблиця 2

Матриця для вибору пріоритетного бізнес-процесу аналізованого фармдистриб'ютора

Процес надання послуг	Фактори								Глобальний пріоритет
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	
	0,172	0,169	0,059	0,129	0,057	0,045	0,272	0,216	
ФД	0,730	0,734	0,071	0,097	0,142	0,166	0,079	0,061	0,260
K1	0,081	0,079	0,770	0,202	0,574	0,091	0,244	0,638	0,335
K4	0,189	0,186	0,159	0,701	0,284	0,743	0,677	0,301	0,405

сторонами компанії є: цінова політика та широта пропозиції. Проте деякі з показників потребують уваги. Зокрема, це стосується зручності оформлення замов, і головне, репутації та сертифікації компанії, які знаходяться у тісному взаємозв'язку.

Надання конкурентних переваг для підвищення міжнародної конкурентоспроможності аналізованого ФД пропонується за рахунок отримання найвищого стандарту якості у сфері фармацевтичної дистриб'юції Good Distribution Practice (GDP) – це система забезпечення якості для складських підприємств і оптових баз у сфері обігу лікарських засобів. Отримання сертифікату якості GDP збільшить попит на продукцію та зміцнить репутацію компанії. Крім того, це дозволить запобігти втраті постійних та нових постачальників, які сертифіковані за міжнародною системою якості виробників (GMP), і, як наслідок, зміцнити конкурентні позиції в дистриб'юторській фармацевтичній галузі на міжнародних ринках.

Розглянемо більш детально переваги від впровадження системи управління GDP для усіх суб'єктів ланцюгу [13-15]:

- зміна підходу до забезпечення якості і безпеки лікарських засобів, що знижує втрати від виникнення браку і відгуку продукції;
- чітке визначення відповідальності за забезпечення безпеки лікарських засобів;
- документальне підтвердження упевненості у безпеці лікарських засобів, що особливо важливо при роботі із споживачем, у т.ч. при судових розглядах;
- забезпечення системного підходу, що включає усі параметри безпеки лікарських засобів – від сировини до споживача;
- підвищення довіри споживача до якості лікарських засобів;
- забезпечення діяльності підприємства загалом і оптимального режиму роботи систем контролю і верифікації зокрема;
- збільшення можливостей виходу на нові ринки збуту і розширення наявних;
- можливість експорту.

Як бачимо, пропонований стандарт GDP встановлює єдиний підхід до організаційного процесу оптової реалізації лікарських засобів і спрямований на забезпечення якості препаратів на усьому шляху від виробника до роздрібної мережі і медичних установ.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що використання інструменту бенчмаркінгу дає змогу виявити слабкі сторони конкурентоспроможності фармацевтичного дистриб'ютора, окреслити можливі шляхи їх нівелювання та надати йому значні конкурентні переваги. Показано, що запропонована сертифікація GDP є зовнішньою перевагою компанії, що підвищує її міжнародну конкурентоспроможність, за рахунок залучення нових замовників або партнерів, які з кожним роком виставляють все більш жорсткі вимоги.

Це свідчить про практичну значущість отриманих результатів та доцільність застосування цього інструментарію в діяльності вітчизняних підприємств взагалі та компаній фармацевтичної галузі зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бублик М.І., Хім'як М.М., Лібер М.В. Бенчмаркінг як спосіб одержання конкурентних переваг. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. № 19.5. С. 136-139.
2. Данилов І., Михайлова С., Данилова Т. Бенчмаркінг – ефективний інструмент підвищення конкурентоспроможності. *Стандарти и качество*. 2005. №1. С. 25-32.
3. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу. *Регіональна економіка*. 2005. № 3. С. 204-212.
4. Стельмах М., Сорока Т. Бенчмаркінг як інструмент визначення конкурентоспроможності підприємства. *Вісник ТНЕУ*. 2007. № 1. С. 53-61.
5. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: 7-е изд. / пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2007. 496 с.
6. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник, 2-ге вид., переробл. і допов. К.: Знання, 2010. 408 с.
7. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. / пер. с англ. С.В. Ариничева / науч. ред. Ю.П. Адлер. М.: Стандарты и качество, 2003. 272 с.
8. Щегельська О. Реінжиніринг бізнес-процесів – необхідність в умовах динамічного ринку. *Управління компанією*. 2009. № 1-2. С. 13-19.
9. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: учебное пособие / М.М. Кане и др. СПб.: Питер, 2008. 560 с.
10. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев и др. М.: Эксмо-Пресс, 2008. 592с.
11. Криворучко О.М. Основні положення оцінювання бізнес-процесів підприємства. *Економіка транспортного комплексу*: зб. наук. пр. / О.М. Криворучко, Ю.О. Когут. 2009, № 13. С. 35-43.

12. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. М.: Радио и связь 1993. 278 с.

13. Система GxP управление качеством в фармацевтической промышленности. *Международная школа технического законодательства и управления качеством*. URL: <http://istl.org.ua/sistema-gxp> (дата звернення: 29.05.2019)

14. Стандарт GDP – необходимость понимания и успешного применения. *Стандарты качества в фармацевтической логистике*. URL: <http://www.mbarus.ru/standart-gdp-neobkhodimost-ponimaniya> (дата звернення: 30.05.2019)

15. Александров А. Перспективы и проблемы создания системы качества дистрибьюторской компании. *Фармацевтическая отрасль*. 2010. № 6 (23). С. 107-111.

REFERENCES:

1. Bublik M.I., Him'yak M.M., Liber M.V. (2009) Benchmarking yak sposib oderzhannya konkurentnih perevagh [Benchmarking as a way of obtaining competitive advantages]. *Naukoviy visnik NLTU Ukrayini*, vol. 19.5, pp.136–139. (in Ukrainian).

2. Danilov I., Mihaylova S., Danilova T. (2005) Benchmarking – effektivniy instrument povysheniya konkurentosposobnosti [Benchmarking is an effective tool for increasing competitiveness]. *Standartyi i kachestvo*, vol. 1, pp. 25-32. (in Russian).

3. Dubovik O. (2005) Formuvannya konkurentnih perevagh na osnovi benchmarkingu [Formation of competitive advantages on the basis of benchmarking]. *Regionalna ekonomika*, vol. 3, pp. 204-212. (in Ukrainian).

4. Stelmah M., Soroka T. (2007) Benchmarking yak instrument viznachennya konkurentosposobnosti pidpriemstva [Benchmarking as a tool for determining the competitiveness of an enterprise]. *Visnik TNEU*, vol. 1, pp. 53-61. (in Ukrainian).

5. Aaker D. (2007) *Strategicheskoe ryinochnoe upravlenie* [Strategic market management]. SPb.: Piter, 496 p. (in Russian).

6. Kindratska G.I. (2010) *Strategichniy menedzhment: navchalnij posibnik* [Strategic management]. K.: Znannya, 408 p. (in Ukrainian).

7. Andersen B. (2003) *Biznes-protsessyi. Instrumentyi sovershenstvovaniya* [Business processes. Improvement tools]. M.: Standartyi i kachestvo, 272 p. (in Russian).

8. Schegelska O. (2009) Reinzhiniring biznes-protsesiv – neobhidnist v umovah dinamichnogo rinku [Reengineering business processes is a necessity in a dynamic market]. *Upravlenie kompaniey*, vol. 1-2, pp. 13-19. (in Ukrainian).

9. Kane M.M., Ivanov B.V., Koreshkov V.N., Shirladze A.G. (2008) *Sistemy, metody i instrumentyi menedzhmenta kachestva: ucheb. posobie* [Systems, methods and tools of quality management]. SPb.: Piter, 560 p. (in Russian).

10. Abdikeev N.M., Danko T.P., Ildemenov S.V., Kiselev A.D. (2008) *Reinzhiniring biznes-protsessov* [Reengineering of business processes]. M.: Eksmo-Press, 592 p. (in Russian).

11. Krivoruchko O.M., Kogut Yu.O. (2009) Osnovni polozhennya otsinyuvannya biznes-protsesiv pidpriemstva [Basic provisions for evaluating business processes of an enterprise]. *Ekonomika transportnogo kompleksu* [Economy of the transport complex], vol. 13, pp. 35-43. (in Ukrainian).

12. Saati T. (1993) *Prinyatie resheniy. Metod analiza ierarhiy* [Making decisions. Hierarchy analysis method]. M.: Radio i svyaz, 278 p. (in Russian).

13. Sistema GxP upravlenie kachestvom v farmatsevticheskoy promyshlennosti [GxP quality management system in the pharmaceutical industry]. *Mejdunarodnaya shkola tehnikeskogo zakonodatelstva i upravleniya kachestvom* [International School of Technical Legislation and Quality Management]. Available at: <http://istl.org.ua/sistema-gxp> (accessed 29 May 2019).

14. Standart GDP – neobhidnost ponimaniya i uspeshnogo primeneniya [The GDP standard is the need for understanding and successful application]. *Standartyi kachestva farmatsevticheskoy logistiki* [Pharmaceutical Logistics Quality Standards]. Available at: <http://www.mbarus.ru/standart-gdp-neobkhodimost-ponimaniya> (accessed 29 May 2019).

15. Aleksandrov A. (2010) Perspektivy i problemyi sozdaniya sistemy kachestva distribyutorskoy kompanii [Prospects and problems of creating a quality system of the distribution company]. *Farmatsevticheskaya otrasl*, vol. 6 (23), pp.107-111. (in Russian).

Vishnevskaya Maria

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine

Shportko Hanna

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine

BENCHMARKING AS A TOOL FOR MANAGING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF A PHARMACEUTICAL DISTRIBUTOR

The purpose of the article. Benchmarking as a new modern competitive tool and business management method allows companies to better use the growth potential and improve their competitiveness, interact with other market players, identify competitive advantages and purposefully integrate them into their activities. The pharmaceutical market is one of the most dynamic and promising specialized markets, including international ones. The

leadership of pharmaceutical companies must constantly monitor and evaluate the state of competitiveness of an organization using modern tools and methods. However, benchmarking, as a tool for managing the competitiveness of pharmaceutical companies, namely, pharmaceutical distributors, is almost never used. Therefore, the aim of the study is to develop scientific and methodological recommendations on the use of benchmarking in the activities of pharmaceutical distributors to ensure their international competitiveness.

Methodology. The selection of a benchmarking partner company was carried out by an expert survey of the company's specialists (evaluation of the company's efforts) and consumers (evaluation of consumers' expectations). Analysis of the consistency of expert opinions was performed using the coefficient of concordance and assessing the reliability of the results of the expert survey using the Delphi method. The comparison of the business processes of the analyzed pharmaceutical distributor and the partner company was carried out by analyzing hierarchies (MAI).

Results. Identification of competitive advantages to improve the international competitiveness of the pharmaceutical distributor was conducted using benchmarking. Summarizing the available information, a list of stages and types of work on the implementation of benchmarking in the activities of a pharmaceutical distributor was established. The main stages: determining the benchmarking object → choosing a partner company → determining the main indicators and comparing business processes of the pharmaceutical company under investigation with the business processes of the partner company → choosing the best option for implementing the business process → developing recommendations for improving business processes. Considered a list of works that are performed at these stages.

A sequence has been proposed for selecting a benchmarking partner company through an expert survey of the company's specialists (evaluation of the company's efforts) and consumers (evaluation of consumer expectations). In the process of processing the results of the expert survey, it is advisable to analyze the consistency of expert opinions using the concordance factor and assess the reliability of the results of the expert survey using the Delphi method. This will allow obtaining judgments about the reliability of the results of the expert survey. For a visual presentation of the results, a graph is constructed consisting of three zones. The basis for deciding on the choice of partner companies are areas of competitive advantage and adequate assessment.

The business processes of the analyzed pharmaceutical distributor and the partner company were compared using the hierarchy analysis method (MAI).

Based on the data on the operation of the standard company, recommendations were given on how to improve the business processes of the analyzed pharmaceutical distributor. It was proposed to provide the competitive advantages of the analyzed PD by obtaining the highest quality standard in the field of pharmaceutical distribution Good Distribution Practice (GDP). Obtaining a certificate of quality GDP will prevent the loss of regular and new suppliers who are certified by the international quality system of manufacturers (GMP) and, as a result, strengthen the competitive position in the pharmaceutical distribution industry in international markets.

Practical implications. It has been confirmed that the use of a benchmarking tool makes it possible to identify weaknesses in the competitiveness of a pharmaceutical distributor, identify possible ways of leveling them, and provide them with significant competitive advantages. It is shown that the proposed certification of GDP is an external advantage of the company, increases its international competitiveness by attracting new customers or partners, who every year put up more and more stringent requirements. This demonstrates the practical significance of the results obtained and the expediency of using this tool in the activities of domestic enterprises in general and companies in the pharmaceutical industry in particular.

Value/originality. The paper considers the possibility of using benchmarking as one of the most effective tools for identifying weaknesses in the functioning of enterprises in various sectors of the economy in general, and for improving business processes in particular. Since it makes it possible to determine and improve competitive advantages based on the progressive experience of competing enterprises.

ESTIMATION OF ENTERPRISE INNOVATION EFFICIENCY

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

UDC 658.589

Hil S.Ye.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Economic Enterprise and Management
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics

Gorobynskaya M.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
International Economics
and Management of Foreign Economic
Activity
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics

The article substantiates theoretical approaches to assessing the efficiency of the enterprise innovation activity and proposes a comprehensive approach to the evaluation criteria. The introduction of innovations is important not only from the point of view of obtaining positive results of innovation with minimal costs but also defining the innovation itself as a value and meeting its quality requirements. When evaluating the effectiveness of the implementation of innovative projects, this approach is particularly relevant. Efficiency evaluation of the innovations' introduction should be based on an integrated approach that allows the use of short-term, medium-term, and long-term evaluation criteria. Indicators calculation of the innovation activities efficiency with these criteria in mind allows you: to assess the use of internal resources in the innovations' implementation; the possibility of choosing alternative innovative solutions; to estimate the efficiency of the innovations introduction, their quality and their value by comparing with enterprises-competitors or with products-analogues.

Key words: enterprise, innovation, innovation project, innovation activity, evaluation of innovation efficiency, efficiency criteria evaluation.

В статті обґрунтовано теоретичні підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства та запропоновано комплексний підхід до критеріїв оцінювання. При дослідженні питань ефективності інноваційної діяльності підприємства акцент було зроблено на те, що впровадження інновації важливо не тільки з точки зору отримання нововведень з мінімальними витратами, а й визначення саме нововведення як цінності, яке має бути корисним і потрібним, тобто відповідати певним вимогам, як з боку підприємства, ініціюючого його запровадження, так і з боку споживачів цієї інновації. Такий підхід є особливо актуальним стосовно визначення не тільки ефективності інноваційної діяльності, а також процесів оцінки. У сучасних ринкових умовах необхідним є підвищення вимог до економічних вимірів економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проектів, які можуть фінансуватися тільки після оцінювання кожного з можливих їх варіантів. Основу процесу визначення рівня ефективності інноваційної діяльності складає комплексне дослідження та аналіз багатокритеріальної системи оцінки ефективності інноваційних процесів промислових підприємств. Формування критеріїв оцінки ефективності інноваційної діяльності повинно здійснюватися з урахуванням базових вимог: по-перше, видів оцінки ефективності інноваційних рішень; по-друге, наданих завдань, та, по-третє, відповідних показників. При оцінюванні ефективності інноваційної діяльності підприємств повинні враховуватися короткострокові критерії ефективності інноваційних рішень. При оцінюванні ефективності інноваційних проектів та оцінюванні ефективності інноваційних рішень на основі бенчмаркінгу повинні враховуватися середньострокові критерії ефективності інноваційних рішень. При оцінюванні ефективності інноваційного розвитку на основі прогнозування повинні враховуватися довгострокові критерії ефективності інноваційних рішень. Оцінка ефективності впровадження нововведень повинна ґрунтуватися на комплексному підході, який дозволяє застосовувати короткострокові, середньострокові і довгострокові критерії оцінювання. Розрахунок показників ефективності інноваційної діяльності з урахуванням цих критеріїв дозволяє: оцінити використання внутрішніх ресурсів при впровадженні інновацій; можливість вибору альтернативи інноваційних рішень; виробляти оцінку ефективності впровадження нововведень, їх якості та їх цінності шляхом порівняння з підприємствами-конкурентами або з продуктами-аналогами.

У статті обґрунтовано теоретичні підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства та запропоновано комплексний підхід до критеріїв оцінювання. При дослідженні питань ефективності інноваційної діяльності підприємства акцент було зроблено на те, що впровадження інновації важливо не тільки з точки зору отримання нововведень з мінімальними витратами, а й визначення саме нововведення як цінності, яке має бути корисним і потрібним, тобто відповідати певним вимогам, як з боку підприємства, ініціюючого його запровадження, так і з боку споживачів цієї інновації. Такий підхід є особливо актуальним стосовно визначення не тільки ефективності інноваційної діяльності, а також процесів оцінки. У сучасних ринкових умовах необхідним є підвищення вимог до економічних вимірів економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проектів, які можуть фінансуватися тільки після оцінювання кожного з можливих їх варіантів. Основу процесу визначення рівня ефективності інноваційної діяльності складає комплексне дослідження та аналіз багатокритеріальної системи оцінки ефективності інноваційних процесів промислових підприємств. Формування критеріїв оцінки ефективності інноваційної діяльності повинно здійснюватися з урахуванням базових вимог: по-перше, видів оцінки ефективності інноваційних рішень; по-друге, наданих завдань, та, по-третє, відповідних показників. При оцінюванні ефективності інноваційної діяльності підприємств повинні враховуватися короткострокові критерії ефективності інноваційних рішень. При оцінюванні ефективності інноваційних проектів та оцінюванні ефективності інноваційних рішень на основі бенчмаркінгу повинні враховуватися середньострокові критерії ефективності інноваційних рішень. При оцінюванні ефективності інноваційного розвитку на основі прогнозування повинні враховуватися довгострокові критерії ефективності інноваційних рішень. Оцінка ефективності впровадження нововведень повинна ґрунтуватися на комплексному підході, який дозволяє застосовувати короткострокові, середньострокові і довгострокові критерії оцінювання. Розрахунок показників ефективності інноваційної діяльності з урахуванням цих критеріїв дозволяє: оцінити використання внутрішніх ресурсів при впровадженні інновацій; можливість вибору альтернативи інноваційних рішень; виробляти оцінку ефективності впровадження нововведень, їх якості та їх цінності шляхом порівняння з підприємствами-конкурентами або з продуктами-аналогами.

Ключові слова: підприємство, інновація, інноваційний проект, інноваційна діяльність, оцінка ефективності інновацій, критерії оцінки ефективності.

Setting a problem. The development of national economies in the world is largely determined by the effective operation of enterprises and the effectiveness of newly introduced innovations. At present, it has become particularly important to deeper investigate the ways and possibilities of effective use of innovation activity as the basis of economic growth, and to search methods for assessing the efficiency of enterprises' innovation activities in those spheres of management, which serve as a catalyst for economic development.

The current stage of the development of Ukrainian industrial enterprises is characterized by a serious

crisis in the innovation sphere, which requires the use of active measures for its overcoming both from the state and from the enterprises. To solve these problems, it is necessary to systematically study the essence of the efficiency of the innovative activity of the enterprise and its components, as well as the search and the use of optimal measures to assess the innovation efficiency.

The recent research analysis and publications. Theoretical and practical aspects of innovation activity efficiency have been studied in the works of the following foreign and Ukrainian scholars:

T. Bryan, P. Drucker, B. Santo, B. Twiss, K. Freeman, J. Schumpeter, F. Valenti, L. Vodachek, O. Alimov, V. Alexandrova, A. Arefeva, Y. Bazhal, S. Gutkevich, B. Danylyshyna, P. Zavlyn, O. Savchuk, A. Galchytsky, V. Gayets, V. Gerasimchuk, S. Ilyashenko G. Kindratsko, A. Kyrychenko, S. Kozachenko, A. Kuznetsova, O. Kuzmina, O. Lapko, A. Nalyvaiko, Novitsky, V. Solovyov, L. Fedulova, D. Chervanyov, N. Chukhray, M. Chorna, Yu. Yakovets, G. Yalovyy, S. Yampolskiy, and others.

Despite the wide variety of scientific problems associated with innovations and the depth of their research, some aspects of modern economic science are still not sufficiently explored and have not received the appropriate theoretical and practical development. In particular, there is a need for the deeper theoretical evolvement of the problem of analysis and evaluation of the innovation activities efficiency and the identification of priority directions for improving the efficiency of this activity.

Setting a task. The purpose of the study is to consider the problems of assessing the efficiency of the enterprises' innovation activities under modern economic conditions and to comprehensively research and analyse the multicriteria assessing system of the industrial enterprises' innovation processes efficiency.

Presentation of the main research material. At the present stage of the world economic development, innovations are becoming more and more important, because just they largely determine the competitiveness of countries in world markets and become new sources of economic growth based on knowledge.

The achievement of competitiveness and high rates of labour productivity, as main indicators of economic development, are currently fully possible only in industrialized countries that implement science, technology, and innovation policies, the purpose of which is to stimulate, develop, and introduce advanced technologies, whose performance substantially exceeds characteristics of traditional countries.

The explosive development and spread of new technologies, their penetration into all spheres of human activity today lead to rapid and profound changes in global markets, the structure and nature of modern industrial production, economy, and social sphere. These changes are so significant that the world is entering, perhaps the largest technological transition in history, when the wealth of natural resources and cheap labour cease to be the main growth factors.

The analysis of the innovation scale and efficiency in the Ukrainian economy shows a relatively low activity in the use of scientific and technological achievements in production, their weak involvement in solving the main tasks of domestic economy restoration. Innovations are not yet critical for the development of economic activity and ensuring the country's

economic stability, although nowadays the innovation activity is the most important condition for the creation of competitive goods and services as a factor for the growth of our country's economy and the state must directly finance innovative projects, stimulate investments in innovation projects from private and state-owned enterprises through the creation of preferential terms for those enterprises that implement advanced technology, and are also engaged in research activities.

The analysis of the innovation activity of Ukrainian industrial enterprises makes it possible to conclude that there is a lack of positive dynamics in terms of promoting an innovative type of stable economic growth.

The reasons that restrain the implementation of innovation activities include the reduction of funding for fundamental research. Participation of the state (the state budget and local budgets) in innovation activity is unimaginably small (at the level of 1% of the total amount of innovations financing). Investment opportunities of national banks also remain at a low level. In addition, Western experts point out at the excessively high investment and economic risks for the Ukrainian economy, which are estimated at 60%, as shown by the volume of other countries investments in the machine-building industry of Ukraine (3.6% of total investments) [1].

Under today's market conditions, it is necessary to increase the requirements for economic measurements and economic feasibility decisions in relation to innovative projects that can be financed only after an economic assessment of each of their possible variants.

Managers-practitioners from the countries with developed market economies pay proper attention to the problems of assessing innovations efficiency. According to the investigation conducted by the leaders of senior management of North American private enterprises, the efficiency of implemented innovations is first and foremost evaluated by a variety of numerical systems of indicators – such an approach is supported by more than half of the 355 respondents being interviewed. Numerical criteria in these circumstances are: the impact of innovations on the growth of the enterprise's income (78%), customers' satisfaction (76%), revenue growth from the sale of new products (74%), labour productivity growth (71%), and profit dynamics (68%) [2].

The result of the innovation activity of any enterprise is the production of competitive products and the strengthening of positions in the market and its financial state. Choosing the best option for an innovation project involves getting bigger results with less or equal costs. Consequently, the innovation economic efficiency is determined by comparing the results with the costs that provided this result.

At the same time, in some scientific publications, it is suggested that it is necessary to distinguish between efficiency and effectiveness. In particular,

innovative activity, according to P. Drucker, is a well-organized, rational, systemic work [3].

This approach makes it possible to see in the innovation the purpose of the activity that becomes or has become a reality that continues under the same conditions and with the use of the same resources but with the result, which is radically changing and incorporates the potential for future innovations.

Innovation, which is based on new knowledge, causes change, and is aimed at creating a new need, provides innovation as a system, as an image of thought and action. Effectiveness, according to P. Drucker, is a consequence of «doing the right things» while efficiency is a consequence of the fact that «these things are created in a proper way» (doing things right). Both the first and second statements are equally important [3].

As for the problem of determining the efficiency of innovation activity and evaluation processes, such an approach is particularly relevant. Receiving innovation (in the form of a new product, technology, methods of organization and management), which is the consequence of the innovation process, it is important not only to get innovations with minimal cost but also to determine the innovation itself as a value, which should be useful and necessary, that is, to meet certain requirements, both from the side of the enterprise, initiating its introduction, and from the consumers of this innovation.

To assess the economic efficiency of innovation (innovation projects) in domestic practice, it is a common practice to use a system of indicators, which are briefly highlighted in the literature [2; 4-8]. These indicators reflect the ratio of costs and results, which will be obtained from the realization of innovations.

The following types of efficiency evaluation of innovation activities are distinguished: scientific and technical, economic, resource, social, and ecological evaluation.

In the process of scientific and technical evaluation, it is determined:

- the extent to which adopted technical solutions correspond to technological requirements in the industrialized countries and contribute to the movement towards the post-industrial society;
- what is the level and scale of the novelty of the innovation project, its constituent parts, whether it is based on an intellectual product or on intellectual property protected by patents;
- how promising are the technology and technical facilities incorporated in the project;
- what market (external or internal) new products are aimed at.

The economic assessment includes a system of indicators that reflect the ratio of the results and costs of each participant in innovation. The starting point for their identification is the market demand for innovation (the volume of its sales during the accounting

period), the forecast price of innovation (taking into consideration expenditures, inflation rate, loan interest, level of profitability) and the value of real cash flows, which is determined by the amount of current expenses, investments, sales revenue, etc.

The resource evaluation is carried out to determine the impact of innovation upon the volume of consumption of a resource certain type and to overcome the problem of its limitation, define its indicators of increasing the efficiency of their use.

The social assessment is to determine the contribution of innovation to improve the life quality of employees of a particular enterprise. Successful implementation of innovative projects is related not only to the social effect at the level of each particular enterprise but also at the level of society [8].

The ecological assessment takes into account the impact of innovation on solving environmental problems, which is especially important when implementing innovative projects that can change the level of ecological safety.

It is worth paying attention to the fact that the results of the enterprises' innovative activity can be both quantitative and qualitative in nature of their measurement and evaluation. A. Yu. Serbenovskaya points out that any result of innovations in value terms is summed up with an economic effect while other results that cannot be estimated in value terms cannot be absorbed by the economic effect and exist independently. That is, all quantified results are components of the economic effect as a whole, and those varieties of the obtained results, which are qualitative, create the possibility of their separate existence since they are not included in the overall economic effect as a system category [9].

The basis of the process of determining the innovation efficiency level is the complex study and analysis of the multicriterial system for assessing the efficiency of innovative processes in industrial enterprises [8].

To determine the efficiency of innovation in evaluating innovation activities, the following tasks are to be solved:

- the result assessment of innovation activities implementation (effective approach);
- the degree assessment of the achievement of the enterprise goals (target approach);
- the efficiency estimation of expenditures on the result achievement from the innovation activity, taking into account its duration (cost and static-dynamic approaches).

The efficiency of innovation activities is reflected both in the production stage and in the implementation phase (internal and external, intermediate and final, static and dynamic efficiency). In addition, the complexity of innovation activity is reflected in the duration of the innovation lifecycle, which necessitates the evaluation of efficiency at each of its stages [8].

The study of criteria for evaluating the efficiency of innovation activities revealed that there is a wide range of evaluation criteria in the scientific literature. It should be noted that the majority of scholars, as well as the recommendations of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), determine the criterion of economic efficiency as the main criterion for evaluating innovation activity.

In addition to the criterion of economic efficiency, it is necessary to take into account the criterion of compliance with long-term strategic goals, thus allowing ensuring the competitiveness of enterprises. The multidimensionality of the criteria for assessing the efficiency of innovative projects, the diversity of time intervals, which are based on individual efficiency criteria, require a certain organizational infrastructure, distributed in space and in time, which ensures the efficient implementation of problem-oriented methodology and methods in solving the problems of technical and economic basis of innovation projects [10].

Formation of the criteria for assessing the efficiency of innovation activities is carried out with regard to the following basic requirements: approaches to the assessment of the efficiency of innovative solutions, tasks, and indicators (table 1).

The criteria for assessing innovation activities reflect a comprehensive approach to determining efficiency and should have the following characteristics:

- ease of measurement of the indicator quantitative estimation;
- ease of obtaining information, on the basis of which this indicator is evaluated;
- unambiguous interpretation of the information received on the basis of one or another criterion.

It is necessary to pay special attention to the assessment of the management efficiency of innovative projects at the enterprise.

The process of evaluating the efficiency of managing innovative projects at an enterprise is a complex and multi-stage process, which requires the application of a variety of approaches. To evaluate the management efficiency of innovative projects in general is to conduct a complex process of evaluation on the principles of system activity, formalization, adaptability, and flexibility. This process should include a system of assessment, which synthesizes indicators on the criteria of economic, social, scientific and technical, and environmental efficiency.

Separation of the target directions contributes to the implementation of a comprehensive assessment of the management efficiency of innovative projects at enterprises.

Evaluating efficiency on the basis of the integration approach involves taking into account a wide range of factors, which are specified in certain calculation methods. In particular, the assessment of the organization's activity based on the concept of strategic maps implies the use of a balanced system of indicators (BSI) for the enterprise and its individual structural units involved in the formation and use of the enterprise innovative potential and is a balanced system of key performance indicators in four areas:

- financial, which characterize the ultimate efficiency of innovative activity;
- market, which characterizes the relationship with customers and suppliers;
- internal business processes that characterize operational excellence;
- training and development that show the level of staff and development prospects.

Despite some critical remarks concerning the application of a balanced system of indicators for assessing the activities of domestic enterprises, one

Table 1

Criteria for assessing the efficiency of innovative decisions

Types of estimation of efficiency of innovative decisions	The given tasks	Indicators
Short-term criteria for the efficiency of innovative solutions		
Evaluation of the activity efficiency	Evaluate the efficiency of internal resources for innovation	Productivity, flexibility, efficiency, satisfaction, and quality of activity
Medium-term criteria for the efficiency of innovative solutions		
Evaluation of innovative projects' efficiency	Choose alternatives to innovative solutions and substantiate their efficiency	- net received income - profitability index - internal rate of return - the payback period
Evaluation of innovative solutions' efficiency on the basis of benchmarking	Evaluate the efficiency of innovative solutions, their quality and value by comparison with competitors or counterparts	- competitiveness of innovative solutions; - criteria of market segments matching the enterprise potential when working at these segments; - criteria of the innovative solutions risks
Long-term criteria for the efficiency of innovative solutions		
Estimation of the innovative development efficiency on the basis of forecasting	Evaluate the efficiency of innovative solutions based on the identification of trends change in indicators, their implementation and use	- forecasting of the results of implementing innovative solutions; - forecasting of changes and effect of factors influencing the efficiency of innovative decisions realization; - taking into account the influence of the environment on the implementation of innovative projects

can single out such key points of this concept, which determine its practical value. Firstly, strategic maps combine quantitative and qualitative indicators for evaluating the efficiency of an enterprise's innovation activity, which complement information from sources of financial reporting and reduce the risk of an enterprise to achieve short- and long-term goals. Secondly, enterprise activity is not limited to obtaining profit in the short term, so it must be taken into account all possible factors of innovation activity. Thirdly, the efforts made by an enterprise to improve its financial position in the future may not give the expected result in the long run.

At the same time, a balanced system of indicators enables the company employees to better understand the content of their work and its content in the overall strategy of the enterprise innovative development. Along with the final indicators of the activity results evaluation, indicators are used to characterize the level of resources utilization for the enterprise innovation activity. In addition, three periods of the enterprise development are taken into account: past, current, and future, thus adjusting the enterprise efforts not only to improve the present financial state but also to obtain a certain result in the future. It also provides for decomposition of the main indicators of the company activities and their bringing to the grassroots of management, which enables to significantly increase control over their implementation and incorporate the factor of management decentralization as an important index in improving the efficiency of the enterprise management in general.

Besides, the conditions' complexity for the adoption and implementation of innovative solutions also requires non-typical approaches to the synthesis of evaluation indicators, in particular, grouping the efficiency indicators into belated and preventive indicators. The belated indicators are oriented towards the activity results at the end of the period and characterize activity for the past period. Preventive indicators are oriented at the evaluation of the activity current processes and characterize the progress towards the goals' achievement [7].

Conclusions based on the conducted researches. Comprehensive consideration of the directions and conditions for the innovations' implementation indicates that the efficiency of innovation activity is manifested at the microeconomic and macroeconomic levels, and the process of the efficiency integrated assessment of the enterprise innovative activity implies its implementation according to the stages. The efficiency assessment of the enterprise innovation activity should be carried out on the basis of criteria that reflect a comprehensive approach to determining innovation efficiency and include relevant short-term, mid-term, and long-term objectives.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан інноваційної діяльності у сфері трансферу в Україні : Аналітична записка / Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. Київ. 2018. С. 69–92. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer.../stan-id-2017-f.pdf> (дата звернення: 06.05.19).
2. Скалюк Р. В., Декалюк О. В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 1. С. 149-154.
3. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: Новаторство і підприємництво / пер. з англ. Київ : Україна, 1994. 319 с.
4. Басанцов І. В., Захаркін О. О. Обґрунтування взаємозв'язку інновацій та результатів діяльності підприємства в контексті вартісно-орієнтованого управлінського підходу. *Інноваційна економіка*. 2014. № 6 (55). С. 199-206.
5. Микитюк П. Методичні підходи до аналізу ефективності інноваційної діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2007. Вип. 1 (17). С. 166-170.
6. Гордієнко С. Г. Інноваційна діяльність: проблеми, сутність, змістовні складові та напрями удосконалення. *Часопис Академії адвокатури України*. 2014. Т. 7. № 2. С. 15-32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaacu_2014_7_2_4 (дата звернення: 06.05.19).
7. Станіславик О. В. Теоретико-методичні основи оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств (на прикладі машинобудування) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2008. 18 с.
8. Чорна М. В., Глухова С. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія. Харків : ХДУХТ, 2012. 210 с.
9. Сербенівська А. Ю. Сутність та значення інноваційних процесів в діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1690> (дата звернення: 06.05.19).
10. Соловійов В. П. Інноваційна діяльність як системний процес у конкурентній економіці : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.02.02 ; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». Харків, 2006. 35 с.

REFERENCES:

1. Derzhavne ahentstvo z pytan nauky, innovatsii ta informatyzatsii Ukrainy (2018) *Stan innovatsiinoi diialnosti u sferi transferu v Ukraini* [The state of innovation activity and transfer sphere in Ukraine] : Analitichna zapyska. Kyiv, pp. 69-92. Available at: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer.../stan-id-2017-f.pdf> (accessed 06 May 2019).
2. Skaliuk R.V., Dekaliuk O.V. (2009) Efekty ta efektyvnist innovatsiinoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv [Effects and innovation activity of industrial enterprises]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 1, pp. 149-154.
3. Druker P. (1994) *Yak zabezpechyty uspikh u biznesi: innovatsii ta pidpriemnystvo* [How to provide success in business: Innovation and entrepreneurship]. Kyiv: Ukraina, 319 zp. (in Ukrainian).

4. Basantsov I.V., Zakharkin O.O. (2014) Obgruntuvannia vzaiemozviazku innovatsii ta rezultativ diialnosti pidpriemstva v konteksti vartisno-orientovanoho upravlinskoho pidkhodu [Grounding of interconnection of innovations and the results of the enterprises activity in the cost-oriented context of the management approach]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6 (55), pp. 199-206.

5. Mykytiuk P. (2007) Metodichni pidkhody do analizu efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva [Methodical approaches to the efficiency analysis of the enterprise innovation activity]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 1 (17), pp. 166-170.

6. Hordiienko S.H. (2014) Innovatsiina diialnist: problemy, sutnist, zmistovni skladovi ta napriamy udoskonalennia [Innovative activity: problems, essence, content components and directions of improvement]. *Chasopys Akademii advokatury Ukrainy*. Vol 7, no. 2, pp. 15-32. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaa_u_2014_7_2_4 (accessed 06 May 2019).

7. Stanislavsk O.V. (2008) Teoretyko-metodychni

osnovy otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv (na prykladi mashynobuduvannia) [Theoretical and methodological bases of innovation potential estimation of industrial enterprises (machine-building as an example)]. (PhD Thesis), Odesa, 18 p.

8. Chorna M.V., Hlukhova S.V. (2012) *Otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv* [Efficiency estimation of the enterprises innovation activity]. Kharkiv: KhDUKHT, 210 p.

9. Serbenivska A.Yu. (2012) Sutnist ta znachennia innovatsiinykh protsesiv v diialnosti pidpriemstv [The essence and significance of innovative processes in the enterprise activity]. *Efektivna ekonomika*, no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1690> (accessed 06 May 2019).

10. Soloviov V.P. (2006) Innovatsiina diialnist yak systemnyi protses u konkurentnii ekonomitsi [Innovative activity as a systemic process in a competitive economy]. (PhD Thesis), Kharkiv: National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", 35 p.

Hil Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economic Enterprise and Management
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Gorobynskaya Marianna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of International Economics
and Management of Foreign Economic Activity
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ESTIMATION OF ENTERPRISE INNOVATION EFFICIENCY

The purpose of the article. The development of national economies in the world is largely determined by the enterprises' efficient operation and the efficiency of newly introduced innovations. Under modern conditions of a competitive economy, innovation activity, which requires intensification of innovations' introduction in all spheres of production, should become a priority for Ukraine, and necessitates a balanced and integrated assessment of innovation efficiency as the basis for making objective managerial decisions. The purpose of the study is to consider the problems of assessing the efficiency of enterprises innovation activities under modern economic conditions, as well as comprehensive research and analysis of the multicriteria system for assessing the efficiency of innovation processes of industrial enterprises.

Methodology. Solving the problems set in the research has been carried out with the use of modern scientific methodological approaches, methodological recommendations, as well as general scientific and special methods. These methods include theoretical synthesis, analysis and synthesis, scientific abstraction, induction, deduction, analysis of the hierarchy, and others.

Results. In researching the problems of the efficiency of the enterprise innovation activity, the emphasis was placed on the fact that the introduction of innovation is important not only in terms of innovation with minimal cost but also the definition of the innovation itself as a value, which should be useful and necessary, that is, it should meet certain requirements both from the part of the enterprise initiating its introduction and from the consumers of this innovation. This approach is especially relevant in determining not only the efficiency of innovation activities but also evaluation processes. The basis of the process of determining the level of efficiency of innovation activity is complex research and analysis of the multicriterial system for evaluating the efficiency of innovative processes of industrial enterprises. Formation of the criteria for assessing the efficiency of innovation activities should be carried out taking into account the basic requirements: firstly, types of evaluation of the innovative solutions' efficiency; secondly, given tasks, and, thirdly, corresponding indicators. In evaluating the efficiency of enterprises' innovation activities, short-term criteria for the efficiency of innovative solutions should be taken into consideration. When evaluating the efficiency of innovative projects and evaluating the efficiency of innovative solutions based on benchmarking, medium-term criteria for the efficiency of innovative solutions should be taken into account. Assessing the efficiency of innovation development on the basis of forecasting, one should take into consideration long-term criteria for the efficiency of innovative solutions.

In addition, an assessment of the enterprise efficiency can estimate the internal resources efficiency for the innovation, introduction. Evaluating the efficiency of innovative projects allows choosing alternatives to innovative solutions and justifying their efficiency. Evaluation of the innovative solutions' efficiency on the basis of benchmarking allows estimating the efficiency of innovations, their quality and value on the basis of comparison with enterprises-competitors or products-analogues.

Practical implementation. Practical implementation of scientific research consists in the fact that the evaluation of the innovation activities efficiency at enterprises with the use of integrated approach to the criteria of evaluation can determine the innovation efficiency taking into account relevant specific tasks and indicators.

Value/originality. It is proposed to carry out an assessment of the efficiency of an enterprise's innovation activity using an integrated approach to the evaluation criteria, which takes into consideration short-term, medium-term, and long-term objectives.

МАРКЕТИНГ ЯК ЗАСІБ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ MARKETING AS A MEANS OF CRISIS MANAGEMENT

У статті розглядається питання підвищення ефективності антикризового управління, використовуючи адаптивну здатність маркетингу – швидко реагувати на ринкову ситуацію, створювати перспективні підприємницькі можливості. На прикладі конкретної організації показано, як запропонований шлях ефективного перерозподілу ресурсів може надати можливість керівництву вивести своє підприємство з кризового становища. Для оцінки перспектив окремих стратегічних бізнес-одиниць використано метод General Electric (McKinsey). Для визначення переліку факторів, за допомогою яких буде оцінюватися привабливість ринку й ефективність бізнесу, проведено експертне опитування з використанням прийому анкетування «конструктор Л.С. Школьника». Значущість факторів запропоновано визначити за допомогою методу ієрархій. Виходячи з розрахунків за методом General Electric, визначено, що перспективність бізнесу виробництва товарів із деревини вища, ніж будівельного виробництва. Підприємству запропоновано впровадити стратегію розширення бізнесу деревообробки, а для цього перерозподілити наявні ресурси на користь цієї СБО.

Ключові слова: маркетинг; антикризове управління; стратегічна бізнес-одиниця; експертне опитування; метод ієрархій.

В статье рассматривается вопрос повышения эффективности антикризисного управления, опираясь на адаптивную способность маркетинга – быстро реагировать на рыночную ситуацию, создавать перспективные предпринимательские возможности. На примере конкретной организации показано, как предложенный вариант эффективного перераспределения ресурсов может дать возможность руководству вывести свое предприятие из кризисного положения. Для оценки перспектив отдельных стратегических бизнес-единиц использован метод General Electric (McKinsey). Для определения перечня факторов, оценивающих привлекательность рынка и эффективность бизнеса, проведен экспертный опрос с использованием приема анкетирования «конструктор Л.С. Школьника». Значимость факторов предложено определять с помощью метода иерархий. Исходя из расчетов по методу General Electric, определено, что перспективность бизнеса производства товаров из дерева выше, чем строительного производства. Предприятию предложено внедрить стратегию расширения бизнеса деревообработки, а для этого перераспределить имеющиеся ресурсы в пользу данной СБЕ.

Ключевые слова: маркетинг; антикризисное управление; стратегическая бизнес-единица; экспертный опрос; метод иерархий.

УДК 330. 341.1

Добрянська В.В.

к.т.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Клименко К.В.

студентка Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Anti-crisis marketing is the search for hidden market opportunities that can be implemented very quickly. Marketing can find hidden market opportunities to slow down and even stop the downturn. The purpose of the article is to develop and investigate the effectiveness of an anti-crisis marketing strategy in the activity of a particular enterprise. To assess the prospects of strategic business units, the firm used the method of General Electric Corporation. It is proposed to improve the "General Electric" approach using the hierarchy method to determine the significance of the indicators – the construction of the matrix of their pairwise comparisons. An expert focus group of 8 people was created to identify the list of factors that were used to assess the attractiveness of the market and business efficiency, consisting of company executives and independent marketing experts. In order to increase the objectivity of the expert opinion, the interview was used "designer of L.S. Shkolnik". The essence of the approach is a two-step survey. At the first stage, experts form a list of factors, on the second, determine their significance. Based on the conducted expert survey, they decided to assess the attractiveness of the construction market by the following indicators: total market volume; the growth rate of the market; profitability; intensity of competition; availability of funding; material capacity; the state's influence on this business. For the market of wood products: total market volume; the growth rate of the market; profitability; requirements for product quality; terms of supply of raw materials. The effectiveness of both types of business was decided on the following characteristics: market share; the growth rate of the market share; production quality; business reputation; production capacity; management efficiency; efficiency of material and technical supply; design (architecture) of products (structures). Based on calculations by the method of General Electric, they determined: which business direction is more promising. The strategies of expansion of this business are offered, and for this purpose to redistribute the available resources in favor of this SBU. At the expense of the funds received from the reduction of certain types of construction production, the company can expand the more promising production of wood products and win more attractive and prospective markets. As an example of a particular company, it is shown how the proposed way of effective redistribution of investments will enable the management to withdraw its enterprise from the crisis situation.

Key words: marketing; crisis management; strategic business unit; expert survey; hierarchy method.

Постановка проблеми. Для більшості криза – це проблема, але для маркетологів – це іноді сприятливе середовище, тому що відкриває їм велику кількість нових можливостей. Маркетолог може запропонувати ідеї, які не тільки виведуть фірму із кризового стану, а й стануть основою майбутнього зростання бізнесу.

В антикризовому управлінні важливо максимізувати адаптивну здатність маркетингу – його можливість швидко «підлаштовуватися» під зовнішнє середовище, що змінюється, і створювати перспективні підприємницькі можливості для стабілізації або навіть поліпшення економічного

становища підприємства. Маркетинговий інструментарій в період кризи дозволяє, поряд із класичною антикризовою поведінкою фірми, висувати альтернативні варіанти її розвитку.

Антикризовий маркетинг – це пошук прихованих можливостей ринку, які можна дуже швидко реалізувати. Ці можливості є на будь-якому ринку, але в звичайних умовах, коли все добре, їх ігнорують. Про наявність такого фактора, як приховані можливості ринку, знають маркетологи. Знання цього фактора надає спроможності, щоб уповільнити і навіть зупинити падіння сегменту ринку загалом або тільки свого цільового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато провідних фахівців у сфері маркетингу пропонують інтенсифікувати використання інструментів маркетингу в умовах кризи. Роуз Дж. [4] вважає, що під час кризи більшість людей переглядають свої звички, а найчастіше і стиль життя. Через зниження своїх доходів вони шукають більш доступні товари. Криза змітає бар'єри, які в умовах стабільності стояли між споживачем і товаром. С. Майєр акцентує увагу на тому, що в ситуації, що склалася, грамотна маркетингова політика повинна бути спрямована на формування іміджу своєї продукції, яка буде відповідати запитам споживачів і забезпечувати достатній попит [2, с. 5]. Агресивні компанії починають «наступати» на ринок, тобто вести більш активну діяльність з розрахунку на те, що значна частина конкурентів скоротить свої витрати на позиціонування своєї продукції. Вони активно використовують креатив [6, с. 3]. Такі компанії всіма можливими способами сприяють примноженню свого інформаційного поля з метою відтягнути на себе певний відсоток ринку. Слід також зазначити, що стратегія «агресивного наступу» вимагає не тільки здатності йти на великий ризик, але і ретельного аналізу власних можливостей і виваженої аналітики [10]. Ф. Котлер наголошує на необхідності посиленого маркетингу в кризових умовах, при цьому потрібно змінювати маркетингову стратегію та інструменти [10, с. 162-178].

Отже, необхідно розробити антикризову маркетингову стратегію, яка дозволить уникнути помилок, знизити ризики і використовувати можливості, що з'явилися, для пошуку нових каналів збуту, оптимізації витрат, відкриття перспективних напрямів, які залишалися непоміченими за часів економічної стабільності, це і визначає актуальність цієї теми.

Постановка завдання. Однак не можна розробити антикризову маркетингову стратегію, яка буде підходити всім компаніям. Вона залежить

від сфери діяльності, стану ринку, розміру компанії, доходів споживачів, бюджету та ін. Тому мета статті – розробити та дослідити ефективність антикризової маркетингової стратегії в діяльності конкретного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналізуючи ринкове положення компанії, прогнозуючи показники обсягу продажів і доходів, у деяких ситуаціях доходять висновку, що фірма знаходиться у кризовому стані. Подібна ситуація склалася для виробничого підприємства «КВП «Ясен» у 2018 році. Для виведення фірми з кризи маркетингологи корпорації насамперед повинні розглянути можливості розвитку поточного наявного портфеля компанії [8, с. 178-182]. Схема визначення нових можливостей інтенсивного зростання стратегічних бізнес-одиниць компанії – матриця «Продукт/Розширення ринку» (рис. 1.) була запропонована І. Ансоффом.

На першому етапі процесу маркетингової аналітики для «КВП «Ясен» оцінено можливості реалізації стратегії інтенсивного зростання для окремих бізнес-одиниць компанії (СБО). Для відповіді на це питання проведено оцінку стратегічного положення різних груп товарів «КВП «Ясен» для визначення найперспективніших із них. На основі проведеного аналізу визначено, який напрям бізнесу більш перспективний, котрий варто розвивати, а який скорочувати або ліквідувати.

«КВП «Ясен» у 2018 році реалізував: будівельної продукції на суму 4222,0 тис. грн.; деревини і товарів з дерева – на суму 4600,8 тис. грн. Для оцінки було використано метод корпорації «General Electric» [8, с. 77-82]. General Electric розробила модель, яка б оцінювала становище кожної стратегічної бізнес-одиниці фірми, що випускає окремих товар, у категоріях ринкової привабливості та ефективності бізнесу, виходячи з того твердження, що і сильний бізнес на непривабливому ринку, і слабкий на привабливому однаково

	Наявна продукція	Нові товари
Наявні ринки	1. Стратегія проникнення на ринок	3. Стратегія створення нової продукції
Нові ринки	2. Стратегія пошуку нових ринків	4. Стратегія диверсифікації

Рис. 1. Стратегії інтенсивного зростання

малоефективні. Успішним буде тільки ефективний бізнес на привабливому ринку. Ступінь привабливості ринку й ефективності бізнесу визначається за п'ятибальною системою (рис. 2).

Для визначення переліку чинників, за допомогою яких буде оцінюватися привабливість ринку й ефективність бізнесу СБО «КВП «Ясен» була створена експертна фокус-група чисельністю 8 осіб, що складалася з керівників підприємства та незалежних експертів з маркетингу.

Для підвищення об'єктивності оцінки думки експертів був використаний прийом опитування «конструктор Л.С. Школьника». Цей прийом названий по імені психолога Леоніда Семеновича Школьника. Сутність підходу полягає в двоетапному опитуванні. На першому етапі експерти формують перелік факторів, на другому – аркуш паперу, на якому записані фактори, розрізають її на смужки. На кожній смужці – один фактор. Потім експертів просять розкласти ці чинники за значущістю з їх погляду.

Виходячи з проведеного експертного опитування, вирішили провести оцінювання привабливості будівельного ринку за такими показниками, як: загальний обсяг ринку; темпи росту ринку; прибутковість; інтенсивність конкуренції; наявність фінансування; матеріалоемність; вплив держави на цей бізнес.

Для ринку товарів з деревини: загальний обсяг ринку; темпи росту ринку; прибутковість; вимоги до якості виробів; умови постачань сировини. Ефективність обох видів бізнесу вирішили оцінювати за такими характеристиками, як: частка ринку; темп росту частки ринку; якість продукції; репутація бізнесу; виробничі потужності; ефективність менеджменту; ефективність матеріально-технічного постачання; дизайн (архітектура) виробів (споруд). Оцінка за п'ятибальною системою показників, що характеризують привабливість ринку і ефективність бізнесу, занесена в графу 3 таблиць 3 та 6.

Пропонуємо вдосконалити підхід «General Electric» використанням методу ієрархій для визначення значимості обраних показників – побудовою матриці їх попарних порівнянь (таблиці 1, 2, 4, 5).

Вибір стратегії розвитку окремих бізнес-одиниць «КВП «Ясен» здійснюємо на основі оцінки привабливості ринку й ефективності бізнесу кожної з них (рис. 3).

Виходячи з розрахунків за методом General Electric, можна дійти висновку, що перспективність бізнесу виробництва товарів із деревини вища, ніж будівельного виробництва. Тобто підприємство повинно звернути більшу увагу на розвиток бізнесу деревообробки. Насамперед підприємству

Ефективність бізнесу				
		Низька	Середня	Висока
Привабливість ринку	Висока	Вибіркове розширення виробництва	Інвестиції у розширення виробництва	Захищена позиція
	Середня	Обмежене розширення або «збирання врожаю»	Вибіркове розширення або управління дохідністю	Вибіркове розширення ринку
	Низька	Ліквідація	Управління, спрямоване на підвищення дохідності	Захист і переорієнтація
		1,0	2,33	5,0
		1,0	2,33	3,67
				5,0

Рис. 2. Вибір стратегії за методом General Electric

Таблиця 1

Визначення значущості показників привабливості будівельного ринку

i \ j	1	2	3	4	5	6	7	$\sum_{j=1}$	g_j
1		3	2	3	2	3	3	16	0,19
2	1		1	2	1	3	3	11	0,13
3	2	3		3	2	3	3	16	0,19
4	1	2	1		2	3	2	11	0,13
5	2	3	2	2		3	3	15	0,18
6	1	1	1	1	1		2	7	0,08
7	1	1	1	2	1	2		8	0,10
Разом :								84	

Таблиця 2

Визначення значущості показників ефективності будівельного бізнесу

i \ j	1	2	3	4	5	6	7	8	$\sum_{j=1}$	g_j
1		2	3	3	3	3	3	3	20	0,18
2	2		2	3	2	2	3	3	17	0,15
3	1	2		2	2	1	3	2	13	0,12
4	1	1	2		1	1	2	2	10	0,09
5	1	2	2	3		2	3	2	15	0,13
6	1	2	3	3	2		3	3	17	0,15
7	1	1	1	2	1	1		1	8	0,07
8	1	1	2	2	2	1	3		12	0,11
Разом :									112	

Таблиця 3

Оцінка привабливості ринку й ефективності будівельного бізнесу

Фактори	Значущість фактора	Оцінка в балах	Цінність
Привабливість ринку			
1. Загальний об'єм ринку	0,19	3	0,57
2. Темпи росту ринку	0,13	5	0,65
3. Прибутковість	0,19	3	0,57
4. Інтенсивність конкуренції	0,13	2	0,26
5. Наявність фінансування	0,18	2	0,36
6. Матеріалоемність	0,08	3	0,24
7. Вплив держави	0,10	3	0,3
Разом :	1		2,95
Ефективність бізнесу			
1. Доля ринку	0,18	1	0,18
2. Темпи росту долі ринку	0,15	1	0,15
3. Якість будівельної продукції	0,12	4	0,48
4. Репутація КВП «Ясен»	0,09	2	0,18
5. Виробнича потужність	0,13	2	0,26
6. Ефективність управління	0,15	4	0,60
7. Ефективність МТЗ	0,07	5	0,35
8. Архітектура	0,11	2	0,22
Разом :			2,42

Таблиця 4

Визначення значущості показників привабливості ринку товарів з деревини

i \ j	1	2	3	4	5	$\sum_{j=1}$	g_j
1		2	2	3	3	10	0,25
2	2		1	3	3	9	0,23
3	2	3		3	3	11	0,28
4	1	1	1		2	5	0,13
5	1	1	1	2		5	0,13
Разом:						40	

Таблиця 5

Визначення значущості показників ефективності бізнесу деревообробки

i \ j	1	2	3	4	5	6	7	8	$\sum_{j=1}^8$	g_j
1		2	2	3	2	2	3	3	17	0,15
2	2		2	3	1	2	3	3	16	0,14
3	2	2		2	2	2	3	2	15	0,13
4	1	1	2		1	1	2	2	10	0,09
5	2	3	2	3		1	2	2	15	0,13
6	2	2	2	3	3		3	3	18	0,16
7	1	1	1	2	2	1		2	10	0,09
8	1	1	2	2	2	1	2		11	0,09
Разом:									112	

Таблиця 6

Оцінка ефективності ринку та привабливості бізнесу товарів із деревини

Фактори	Значимість фактора	Оцінка в балах	Цінність
Привабливість ринку			
1. Загальний обсяг ринку	0,25	4	1
2. Темпи росту ринку	0,23	3	0,69
3. Прибутковість	0,28	4	1,12
4. Інтенсивність конкуренції	0,13	3	0,39
5. Вплив держави	0,13	2	0,26
Разом:			3,46
Ефективність бізнесу			
1. Частка ринку	0,15	3	0,45
2. Темпи росту частки ринку	0,14	3	0,42
3. Якість будівельної продукції	0,13	4	0,52
4. Репутація КВП «Ясен»	0,09	4	0,36
5. Виробнича потужність	0,13	5	0,65
6. Ефективність менеджменту	0,16	4	0,64
7. Ефективність МТП	0,09	4	0,36
8. Дизайн	0,09	4	0,36
Разом:			3,76

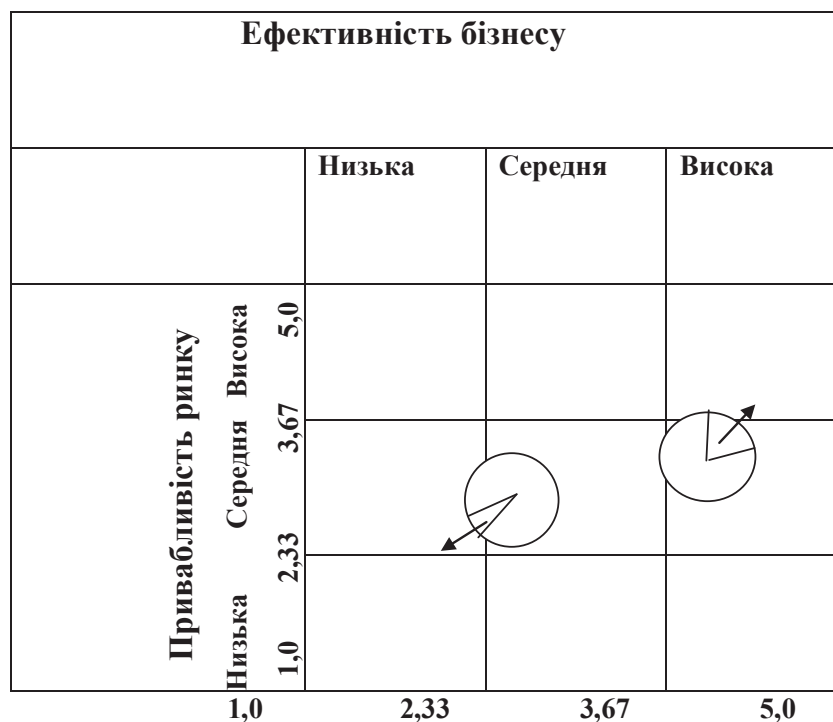


Рис. 3. Оцінка перспективності СБО «КВП «Ясен» за методом General Electric

необхідно впровадити стратегію розширення цього бізнесу, а для цього перерозподілити наявні ресурси на користь цієї СБО.

Стратегія проникнення на ринок. Відомі три основних методи розширення ринкового сегменту компанії. По-перше, споживачі продукції «КВП «Ясен» під впливом реклами можуть збільшити обсяги покупок. Для цього необхідно зробити переконливішим роз'яснення споживачам переваг продукції підприємства. По-друге, компанія має можливість «перехопити» клієнтуру конкурентів, якщо знайде серйозні недоліки у їх продукції чи маркетингових програмах. І по-третє, компанія могла б залучити нових споживачів, які поки що не користаються її продукцією (рис. 4).

Також можливими шляхами є розширення асортименту товарів та послуг у межах цього бізнесу, а саме:

1) Пошук можливостей продажу відходів деревообробного виробництва тирси, стружки, кори, тощо споживачам, якими можуть бути сільськогосподарські підприємства, фарфорові заводи та ін.

2) Надання послуг населенню з розпилювання деревини, консультації, виконання окремих видів робіт, ремонт дерев'яних виробів.

3) Оренда робочих місць або обладнання.

Такі пропозиції не потребують від підприємства практично ніяких інвестицій, але здатні принести додатковий прибуток.

Стратегія пошуку нових ринків. По-перше, КВП «Ясен» може спробувати визначити групи потенційних споживачів у регіонах, де продається його продукція. Якщо її основний споживач – населення, компанії варто спробувати вийти на ринок підприємств. По-друге, «КВП «Ясен» може створити додаткові канали розподілу. Якщо підприємство продавало свою продукцію тільки через

дистриб'юторів, воно могло б перейти на прямі зв'язки з роздрібною торгівлею. По-третє, якщо «КВП «Ясен» реалізовувало продукцію винятково в межах області, воно може почати постачання своїх товарів в інші регіони.

Стратегія створення нової продукції. На додаток до стратегій пошуку і проникнення на ринки маркетологи повинні розглянути перспективи розроблення нової продукції. Підприємство могло б залучити інвестиції та розпочати виробництво ламінованої плити і в свою чергу із неї виготовляти кухонні меблі та надавати послуги з їх перевезення та збирання.

Запропоновані стратегії розширення товарного портфеля потребують порівняно незначних інвестицій, проте дозволять у найближчі 2 роки збільшити обсяги збуту до 30%.

Але виникає таке питання: де знайти кошти для інвестицій? Це можна зробити за рахунок скорочення чи обережної ліквідації безперспективних виробництв для того, щоб вивільнити необхідні ресурси і знизити витрати компанії. Тим більше що хронічно «хворий» бізнес вимагає непропорційно великої уваги з боку маркетологів. На прикладі «КВП «Ясен» можна сказати, що регіональний ринок будівництва для цього підприємства занадто конкурентний, тому що на ньому присутні крупні та дієві підприємства, які майже не дають можливості працювати невеликим фірмам. Виникає питання: навіщо витрачати час та інвестиції на безперспективне виробництво? За рахунок отриманих коштів від скорочення окремих видів будівельного виробництва «КВП «Ясен» може розширювати перспективніше виробництво товарів із деревини і завойовувати більш привабливі і перспективні ринки.

Висновки з проведеного дослідження. Як показав аналіз теоретичних досліджень робіт

	Наявна продукція	Нові товари
Існуючі ринки	1.Реклама 2.Підвищення якості 3.Залучення нових споживачів	1. Виробництво ламінованої плити
Нові ринки	1.Розширення ринків збуту 2.Тісна співпраця з роздрібною торгівлею	1.Виготовлення паркету 2.Укладка паркету 3.Нова сфера діяльності

Рис. 4. Застосування стратегії інтенсивного зростання на прикладі «КВП «Ясен»

вітчизняних та зарубіжних авторів, ефективним механізмом антикризового управління повинен стати маркетинг. Його завдання полягає в тому, щоб сприймати удари і швидко й гнучко пристосовуватися до нового розвитку подій і нових можливостей. Для оцінки перспектив окремих стратегічних бізнес-одиниць запропоновано використання матриці General Electric (McKinsey). Метод General Electric передбачає, що розробники стратегічного плану визначають чинники оцінки та їх значущість, виходячи з особливостей ринку і специфіки бізнесу. Для визначення переліку факторів, за допомогою яких буде оцінюватися привабливість ринку й ефективність бізнесу, у роботі запропоновано експертне опитування з використанням прийому анкетування «конструктор Л.С. Школьника». Значущість факторів запропоновано визначити за допомогою методу ієрархій.

Виходячи з проведеного аналізу ринкової ситуації, пропонується найбільш доцільний перерозподіл ресурсів організації. На прикладі конкретного підприємства показано, як запропонований шлях ефективного перерозподілу інвестицій дасть змогу керівництву «КВП «Ясен» вивести своє підприємство з кризового становища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болотная О.В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности предприятия в условиях кризиса. *Бизнес-информ*. 2013. № 5. С. 333-337.
2. Майер С.В. Антикризисный маркетинг как форма управления маркетинговыми аномалиями. *ФЭС. Финансы. Экономика. Стратегия*. 2011. № 10. С. 25-31.
3. Покровская Н.Н. Антикризисный маркетинг. *Личность и Культура*. 2016. URL: http://l-i-c.narod.ru/2001_5-6/acris-mg.htm (дата звернення: 27.05.2019).
4. Роуз Дж. Маркетинг во время кризиса. *Профессия маркетолог*. 2013. URL: <http://www.mediaguide.ru/?p=news&id=499933bd> (дата звернення: 25.05.19).
5. Соловьева А. Маркетинг во время кризиса: как обойти конкурентов. URL: <http://itbusiness.com.ua/it-business-week/analytics/21146-.Мт1> (дата звернення: 25.05.19).
6. Толкачев А.Н. Как завести мотор стимулирующего маркетинга. *Бизнес и дизайн ревю*. 2016. Т. 1. № 2 (2). С. 3.
7. Фокс М. Почему следует сохранить маркетинг во время кризиса. URL: <http://pbwm.ru/artic1es/>

pochemu-s1eduet-sohranit-marketing-vo-vremya-krizisa (дата звернення: 22.05.19).

8. Bryson, John M. *Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations: A guide to strengthening and sustaining organizational achievement*. (4th ed.) San Francisco, 2011. 544 p.

9. Hough, Michelle G., Spillan, John E. Crisis Planning: Increasing Effectiveness, Decreasing Discomfort. *Journal of Business & Economics Resear.*, vol. 3, № 4, pp. 19-24.

10. Kotler Philip. *Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit*. Wiley, 2010. 208 p.

REFERENCES:

1. Bolotnaya O.V. (2013) Marketingovyie instrumenty povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiya v usloviyakh krizisa [Marketing tools to improve the competitiveness of enterprises in a crisis]. *Biznes-Inform*, no. 5, pp. 333-337.
2. Mayer S.V. (2011) Antikrizisnyj marketing kak forma upravleniya marketingovymi anomaliiyami [Crisis marketing as a form of marketing anomalies management]. *FES: Finansy. Ekonomika. Strategiya*, no. 10, p.p. 25-31.
3. Pokrovskaya N.N. (2016) Antikrizisnyj marketing [Crisis marketing]. *Lichnost' i Kul'tura*. Available at: http://l-i-c.narod.ru/2001_5-6/acris-mg.htm (accessed 27 May 2019).
4. Rose J. (2013) Marketing vo vremya krizisa [Marketing during a crisis]. *Professiya marketolog*. Available at: <http://www.mediaguide.ru/?p=news&id=499933bd> (accessed 25 May 2019).
5. Solov'yeva A. (2013) Marketing vo vremya krizisa: kak oboyti konkurentov [Marketing during a crisis: how to beat the competition]. Available at: <http://itbusiness.com.ua/it-business-week/analytics/21146.Мт1> (accessed 25 May 2019).
6. Tolkachev A.N. (2016) Kak zavesti motor stimuliruyushchego marketinga [How to enable incentive marketing engine]. *Biznes i dizain revyu*, no. 2 (2). p. 3.
7. Foks M. (2013) Pochemu sleduyet sokhranit' marketing vo vremya krizisa [Why you should keep marketing during the crisis.] Available at: <http://pbwm.ru/artic1es/pochemu-s1eduet-sohranit-marketing-vo-vremya-krizisa> (accessed 22 May 2019).
8. Bryson, John M. (2011). *Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations: A guide to strengthening and sustaining organizational achievement*. (4th ed.). San Francisco, CA: Jossey-Bass. (in USA).
9. Hough, Michelle G., Spillan, John E. (2005). *Crisis Planning: Increasing Effectiveness, Decreasing Discomfort*. *Journal of Business & Economics Research*, vol. 3, no 4, pp. 19-24.
10. Philip Kotler (2010) *Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit*. Publisher: Wiley. (in USA).

Dobrianska Victoriia

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of the International Economics and Marketing
Poltava National Technical Yuri Kondratiuk University

Klimenko Karina

Student
Poltava National Technical Yuri Kondratiuk University

MARKETING AS A MEANS OF CRISIS MANAGEMENT

The purpose of the article. The urgency of the theme of the article is that the search for means of counter-acting crisis phenomena is a problem for any organization, regardless of the branch of economy. Anti-crisis marketing is the search for hidden market opportunities that can be implemented very quickly. Marketing can find hidden market opportunities to slow down and even stop the downturn. The purpose of the article is to develop and investigate the effectiveness of an anti-crisis marketing strategy in the activity of a particular enterprise.

Methodology. To assess the prospects of strategic business units, the firm used the method of General Electric Corporation. It is proposed to improve the "General Electric" approach using the hierarchy method to determine the significance of the indicators - the construction of the matrix of their pairwise comparisons.

An expert focus group of 8 people was created to identify the list of factors that were used to assess the attractiveness of the market and business efficiency, consisting of company executives and independent marketing experts. In order to increase the objectivity of the expert opinion, the interview was used "designer of L.S. Shkolnik". The essence of the approach is a two-step survey. At the first stage, experts form a list of factors, on the second, determine their significance.

Based on the conducted expert survey, they decided to assess the attractiveness of the construction market by the following indicators: total market volume; the growth rate of the market; profitability; intensity of competition; availability of funding; material capacity; the state's influence on this business.

For the market of wood products: total market volume; the growth rate of the market; profitability; requirements for product quality; terms of supply of raw materials. The effectiveness of both types of business was decided on the following characteristics: market share; the growth rate of the market share; production quality; business reputation; production capacity; management efficiency; efficiency of material and technical supply; design (architecture) of products (structures).

Results. Based on calculations by the method of General Electric, they determined: which business direction is more promising. The strategies of expansion of this business are offered, and for this purpose to redistribute the available resources in favor of this SBU. The most expedient directions of growth are selected by expanding the market segment of the company due to increased advertising, "interception" of customers' competitors, attracting new consumers. Also offered is an expansion of the range of goods and services within the framework of this business, namely: the search for opportunities for the sale of waste woodworking sawdust, shavings, bark, etc.; providing services to the population for sawing timber, consulting, performing certain types of work, repairing wooden products, renting workplaces or equipment. Such offers do not require an enterprise, practically, no investments, but they can bring additional profit.

In addition to strategies market penetration, prospects for the development of new products are considered. An enterprise could attract investments and start production of a laminated slab and, in its turn, produce kitchen furniture from it and provide services for their transportation and assembly.

The proposed strategies for expansion of the commodity portfolio require relatively small investments, but will allow in the next 2 years to increase sales to 30%. Funds for investments can be obtained by reducing or cautiously eliminating hopeless productions in order to free up the necessary resources and reduce costs for the company. At the expense of the funds received from the reduction of certain types of construction production, the company can expand the more promising production of wood products and win more attractive and prospective markets.

Practical implications. Based on the analysis of the market situation, the most appropriate redistribution of resources of the organization is proposed. As an example of a particular company, it is shown how the proposed way of effective redistribution of investments will enable the management to withdraw its enterprise from the crisis situation.

Value/originality. To increase the objectivity of the expert survey, the method of questioning was used "designer of L.S. Shkolnik". The essence of the approach is a two-step survey. At the first stage, experts form the list of factors, on the second - determine their significance. It is proposed to improve the "General Electric" approach using the hierarchy method to determine the significance of the indicators – the construction of the matrix of their pairwise comparisons.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANTI-CRISIS MANAGEMENT AS PREREQUISITE FOR ENTERPRISE PERFORMANCE IMPROVEMENT

У статті розкрито основні моменти антикризового управління. На підставі статистичних даних з'ясовано, що впродовж останніх 5–10 років значна кількість вітчизняних підприємств знаходиться в передкризовому, кризовому стані або стадії банкрутства. Досліджено основні зарубіжні та вітчизняні моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств. На основі моделей Альтмана, Спрінгейта та Терещенка оцінено ймовірність настання банкрутства на прикладі ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА». Визначено, що для того щоб уникнути банкрутства, підприємствам України необхідно систематично проводити оцінювання фінансово-економічного стану за моделями, які дають змогу визначити ймовірність банкрутства. Визначено, що заходи антикризового управління в сучасних мінливих умовах необхідно застосовувати для попередження настання кризового стану підприємства. Перспективним напрямом подальших досліджень є розроблення механізму антикризового управління, який дасть змогу активізувати внутрішні резерви підприємства для підвищення ефективності його діяльності.

Ключові слова: антикризове управління, підприємство, банкрутство, криза, санація.

В статье раскрыты основные моменты антикризисного управления. На основании

статистических данных установлено, что в течение последних 5–10 лет значительное количество отечественных предприятий находится в предкризисном, кризисном состоянии или в стадии банкротства. Исследованы основные зарубежные и отечественные модели оценки вероятности банкротства предприятий. На основе моделей Альтмана, Спрингейта и Терещенко оценена вероятность наступления банкротства на ПАО «ХМЗ «ПЛИНФА». Определено, что для того чтобы избежать банкротства, предприятиям Украины необходимо систематически проводить оценку финансового состояния по моделям, которые позволяют определить вероятность банкротства. Определено, что меры антикризисного управления в современных условиях необходимо применять для предупреждения наступления кризисного состояния предприятия. Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка механизма антикризисного управления, использование которого позволит активизировать внутренние резервы предприятия и повысить эффективность его деятельности.

Ключевые слова: антикризисное управление, предприятие, банкротство, кризис, санация.

УДК 338.124:658

Докуніна К.І.

к.е.н., старший викладач
кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Кожушков М.О.

студент
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

The article reveals the main points of crisis management. Based on statistical data, it was found that during the last 5-10 years, a significant number of domestic enterprises were in pre-crisis, crisis or bankruptcy. The purpose of the study is to analyse existing models of the probability of bankruptcy of the enterprise and to assess the financial and economic condition of the enterprise on the basis of these methods. The analysis of existing publications on the research problem has made it possible to conclude that under the current conditions, the problem of diagnosing the financial condition of enterprises in the system of crisis management remains relevant. The methodological basis of this study is general scientific methods. On the basis of statistical data, it was determined that during the period from 2014 to 2017, there is a decrease in the total number of enterprises, including individual entrepreneurs. Such a trend has a negative impact not only on the activities of domestic enterprises but also on the development of the country's economy as a whole. The main indicators, which can lead to a crisis financial condition of the enterprise, are singled out. It is revealed that the most important indicator of bankruptcy is the suspension of current debtor payments, as well as non-payment or non-timely repayment. Taking into account the external factors of influence on the enterprise will allow developing anti-crisis measures and defining a perspective plan of enterprise management. The main foreign and domestic models of probability estimation of the bankruptcy of enterprises are investigated. Based on the models of Altman, Springate, and Tereshchenko, the probability of bankruptcy is estimated on the example of PJSC "KMP 'PLINFA'". It was clarified that in order to avoid bankruptcy, Ukrainian enterprises need to systematically carry out an assessment of the financial and economic condition by models that allow determining the probability of bankruptcy. It is determined that measures of crisis management in today's changing conditions should be used to prevent the crisis state of the enterprise. A promising direction for further research is the development of a mechanism for crisis management, which will enable the internal reserves of an enterprise to be intensified in order to increase its efficiency.

Key words: crisis management, enterprise, bankruptcy, crisis, restructuring.

Постановка проблеми. Економічна нестабільність останніх п'яти років, зростання загроз макросередовища підприємства негативно вплинули на діяльність вітчизняних підприємств. Зниження конкурентоспроможності, незадовільні фінансово-економічні показники діяльності підприємств призводять до поглиблення системної кризи підприємств України та зумовлюють необхідність проводити систематичну діагностику їхнього фінансового стану щодо недопущення виникнення кризової ситуації і в разі її виникнення впроваджувати антикризові заходи. Отже, процес розроблення дієвих методів і заходів антикризового управління є запорукою підвищення ефективності

діяльності підприємства та виходу його з кризового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематиці антикризового управління присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: У. Бівер [1], І.О. Бланк [2], В.І. Кошкін [3], Л.О. Лігоненко [4], Л.С. Ситник [5], Р. Тафлер [6], О.О. Терещенко [7] та ін. Проте, незважаючи на значний доробок вищезгаданих учених, у сучасних умовах проблема діагностики фінансового стану підприємств в системі антикризового управління залишається актуальною.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз існуючих моделей ймовірності банкрутства

підприємства та оцінювання фінансово-економічного стану підприємства на основі цих методів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Упродовж останніх 5-10 років значна кількість вітчизняних підприємств знаходиться в передкризовому, кризовому стані або в стадії банкрутства. За даними Державної служби статистики [8], у 2014 р. в Україні спостерігається стрімке збільшення кількості підприємств, які одержали збиток (153674,6 у 2010 р. і 858104,3 у 2014 р.) (рис. 1). Із 2014 по 2017 р. відбувається зниження загальної кількості підприємств, у т.ч. і фізичних осіб – підприємців (2014 р. – 1932 161, 2017 р. – 1805 059); частка збиткових підприємств за січень-вересень 2018 р. становила 29,2%, що лише на 0,02% менше, ніж у 2017 р. Така тенденція має негативний вплив на діяльність не тільки вітчизняних підприємств, а й на розвиток економіки країни у цілому.

У роботі [9] виділено шість основних показників-індикаторів, які можуть призвести до кризового фінансового стану підприємства:

- 1) призупинення поточних платежів;
- 2) падіння обсягів діяльності, низька заробітна плата або її невивплата, скорочений робочий день, конфлікти з керівництвом;
- 3) негативні зміни у фінансовій звітності, порушення їх характерної пропорційності;
- 4) наявність простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 5) відсутність прибутку, зменшення попиту та збитковості;
- 6) наявність недоплат до бюджету і прострочена заборгованість податковим та фінансовим органам.

Проте найважливішим показником банкрутства вважається призупинення поточних платежів борж-

ника і невивплати відповідно до поставлених вимог, оскільки саме невчасне погашення або взагалі несплата платежів дає право кредиторам відкрити арбітражне провадження у справі про порушення банкрутства. Відсутність науково доведеної класифікації причин кризового стану підприємства є вагомим недоліком оцінювання ймовірності настання банкрутства, адже саме за допомогою чинників, які впливають на підприємство, можна визначити підхід до управління компанією надалі, розраховувати напрям подальшого розвитку й одразу виявляти згання та помилки у здійсненні управління [10].

Зарубіжна практика вже накопичила достатній досвід оцінки фінансового стану підприємства та визначення схильності його до банкрутства. Для цього кожному первинному фінансовому показнику приписується деякий фінансовий коефіцієнт. Зазвичай як мінімальний критерій стійкості фінансового стану підприємства використовується ймовірність банкрутства. Найпоширенішими моделями є такі економетричні моделі: двохфакторна модель оцінки ймовірності банкрутства, оцінка ймовірності банкрутства на основі Z-рахунку Альтмана, модель Конана і Гольдера, модель Спрінгейта, модель Фулмера [11].

Варто відзначити, що вищезазначені моделі були розроблені на основі даних фінансового стану зарубіжних підприємств. Оскільки такі моделі не враховують специфіку діяльності вітчизняних підприємств, то для підприємств України доцільно застосовувати моделі О.О. Терещенка, А.В. Матвійчука та ін.

Оцінимо ймовірність настання банкрутства на прикладі ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» за деякими з моделей.

У 1968 р. Е. Альтман запропонував п'ятифакторну модель, де факторами є окремі показ-

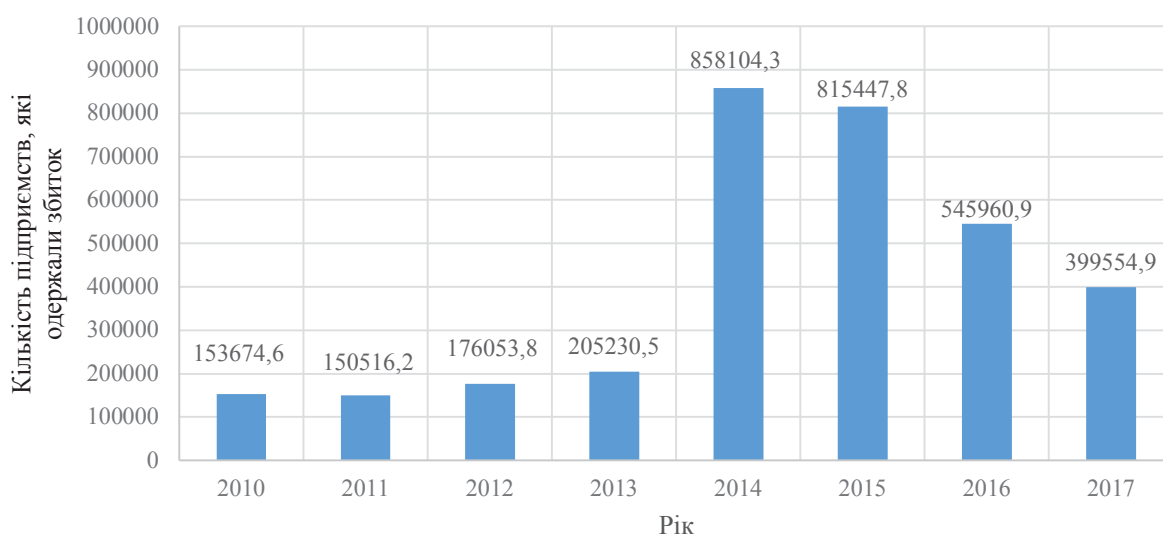


Рис. 1. Кількість підприємств, які одержали збиток протягом 2010-2017 рр.

Джерело: сформовано на основі [8]

ники фінансового стану підприємства [12].
Ця модель має такий вигляд:

$$Z = 1,24A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 1,0E$$

У табл. 1 наведено значення показника, що характеризують ймовірність банкрутства підприємства.

Таблиця 1

Значення показника ймовірності банкрутства за моделлю Альтмана

Значення показника Z	Ймовірність банкрутства
До 1,8	дуже висока
1,81 – 2,70	висока
2,71 – 2,99	можлива
3,00 і більше	дуже низька

Результати оцінювання ймовірності настання банкрутства досліджуваного підприємства за моделлю Е. Альтмана за період 2013-2017 рр. наведено в табл. 2. Як бачимо, значення інтегрального показника рівня загрози банкрутства ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» є високими, що свідчить про те, що вірогідність настання банкрутства підприємства є дуже низькою.

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта передбачає розвиток інтегрального показника, за допомогою якого здійснюється оцінка ймовірності визнання підприємства банкрутом. Ця модель була побудована М. Спрінгейтом у 1978 р. за допомогою покрокового дискримінантного аналізу методом, який розробив Е. Альтман у 1968 р. У процесі створення моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, які вважалися найкращими, в остаточному варіанті залишилося тільки чотири. Точність даної моделі є досить високою і становить понад 90%. Загалом модель Спрінгейта має такий вигляд [11]:

$$Z = 1,03 A + 3,07 B + 0,66 C + 0,4 D$$

У табл. 3 наведено результати оцінювання банкрутства підприємства за моделлю М. Спрінгейта ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» за період 2013-2017 рр.

Інтерпретуючи отримані дані, можемо сказати, що якщо для підприємства критерій $Z < 0,862$, то підприємство – потенційний банкрут, якщо $Z > 2,451$, то загроза банкрутства мінімальна і підприємство є фінансово надійним. Отже, за моделлю Спрінгейта у підприємства існує мінімальна загроза банкрутства.

Однією з найбільш відомих дискримінантних моделей є універсальна дискримінантна модель українського науковця О.О. Терещенка [13]:

$$Z = 1,5 x_1 + 0,08 x_2 + 10 x_3 + 5 x_4 + 0,3 x_5 + 0,1 x_6$$

Значення показника Z за моделлю Терещенка можна охарактеризувати так: якщо $Z > 2$, підприємство є фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ – у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління; $0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

У табл. 4 наведено результати аналізу за моделлю О.О. Терещенка ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» за період 2013-2017 рр.

Аналізуючи результати інтегрального показника рівня загрози банкрутства підприємства за моделлю Терещенка, можна зробити висновок, що всі значення $Z > 2$, тобто підприємство є фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство.

На думку науковців, антикризові заходи слід застосовувати в умовах реальної перспективи

Таблиця 2

Оцінка банкрутства ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» за моделлю Альтмана за 2013–2017 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017
A – робочий капітал (ф.1 к. 1195) / загальна вартість активів (ф.1 к.1300)	0,709	0,762	0,774	0,805	0,827
B – чистий прибуток (ф.2 к. 2350) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	0,059	0,163	0,049	0,018	0,013
C – чистий дохід (ф.2 к.2000) / загальна вартість активів (ф.1 к.1300)	0,836	1,161	0,889	0,588	0,705
D – ринкова капіталізація компанії (ринкова вартість акцій) ф.1 к.1495 / сума заборгованості (ф.1 к.1595 + + к. 1695)	5,789	7,335	7,814	6,741	3,239
E – обсяг продажу (ф.2 к.2000) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	0,836	1,161	0,889	0,588	0,705
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	8,000	10,537	9,508	7,565	5,983
Ймовірність банкрутства	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька

Таблиця 3

Оцінка банкрутства ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» за моделлю Спрінгейта за 2013–2017 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017
Де А – робочий капітал (ф.1 к.1195) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	0,709	0,762	0,774	0,805	0,827
B – прибуток до сплати податків та відсотків (ф.2 к.2290) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	0,069	0,202	0,059	0,021	0,015
C – прибуток до сплати податків (ф.2 к. 2290) / короткострокова заборгованість (ф.1 к. 1695)	0,561	1,686	0,523	0,160	0,066
D – обсяг продажу (ф.2 к. 2000) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300);	0,836	1,161	0,889	0,588	0,705
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	1,649	2,983	1,680	1,234	1,224

Оцінка банкрутства ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» за моделлю Терещенка за 2013–2017 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017
Де х1 – Cash-Flow (ф. 2 2350 або 2355 + амортизація ф. 2 к. 1195) / зобов'язання(ф. 1 к. 1595 + 1695)	5,213	7,713	7,251	6,373	3,559
х2 – валюта балансу (ф. 1 к. 1300) / зобов'язання (ф.1 к. 1595 + 1695);	6,789	8,335	8,814	7,741	4,239
х3 – прибуток (ф. 2 к. 2350 або 2355) / валюта балансу (ф. к. 1300)	0,059	0,164	0,049	0,018	0,013
х4 – прибуток (ф.2 к. 2350 або 2355) / виручка від реалізації (ф.2 к. 2000)	0,071	0,141	0,055	0,031	0,018
х5 – виробничі запаси (ф.1 від 1101 до 1104) / виручка від реалізації (ф. 2 к. 2000)	0,052	0,049	0,057	0,094	0,085
х6 – оборотність основного капіталу (виручка від реалізації) (ф. 2 к. 2000) / валюта балансу (ф. 1 к. 1300)	0,836	1,161	0,889	0,588	0,705
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	9,405	14,707	12,447	10,600	5,989

банкрутства підприємства [14]. За такого підходу повністю ігнорується діагностика загрози банкрутства на ранніх стадіях її виникнення й акцентується увага лише на розробленні та реалізації заходів виходу підприємства з кризового стану [15].

У роботі [16] виокремлено чотири групи проблем антикризового управління. Перша група містить проблеми розпізнавання передкризових ситуацій. Друга група проблем антикризового управління пов'язана з методологічними проблемами життєдіяльності організації. Ця група об'єднує комплекс проблем фінансово-економічного характеру. Проблематику антикризового управління можна подати і в диференціації технології управління (третя група проблем). Вона містить у найбільш загальному розгляді проблеми моніторингу криз і розроблення прогнозів розвитку соціально-економічних систем, проблеми розроблення управлінських рішень. Четверта група проблем стосується конфліктології та селекції персоналу, які завжди супроводжують кризові ситуації.

Висновки з проведеного дослідження.

З'ясовано, що в сучасних умовах значна кількість вітчизняних підприємств знаходиться в передкризовому, кризовому стані або в стадії банкрутства. Визначено, що для того щоб уникнути банкрутства, підприємствам України необхідно систематично проводити оцінювання фінансово-економічного стану за моделями, які дають змогу визначити ймовірність банкрутства. Так, у роботі оцінено схильність до банкрутства ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» за моделями Альтмана, Спрінгейта та Терещенка. У результаті з'ясовано, що на разі досліджуваному підприємству не загрожує банкрутство (модель Альтмана та Терещенка). Проте за моделлю Спрінгейта ПАТ «ХМЗ «ПЛІНФА» є більш-менш фінансово надійним. Визначено, що заходи антикризового управління в сучасних мінливих умовах необхідно застосовувати для попередження настання кризового стану підприємства.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розроблення механізму антикризового управління, який дасть змогу активізувати внутрішні резерви підприємства для підвищення ефективності діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies. *Journal of Accounting Research*. 1966. P. 71-111, 230-234.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Эльга, Ника-центр, 2004. 784 с.
3. Кошкин В.И. Антикризисное управление. Москва : ИНФРА-М, 2000. 512 с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством. Київ : КНТЕУ, 2005. 824 с.
5. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. 504 с.
6. Taffler R., Tisshaw H. Going, going, gone – four factors which predict. *Accountancy*, March. 1977. P. 50-54.
7. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 560 с.
8. Державна служба статистики України : офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.05.2019).
9. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник. Київ : Центр учбової літ-ри, 2009. 728 с.
10. Тимошук О.Л., Дорундяк К.М. Оцінювання ймовірності банкрутства підприємств за допомогою дискримінантного аналізу та нейронних мереж. *System Research & Information Technologies*. 2018. № 2. С. 22-34.
11. Власюк В.Є., Гордієнко К.О., Пшенична А.О. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний»). *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 68-72.
12. Іщенко Н.А. Діагностика ймовірності банкрутства підприємства. *Економічні науки*. 2017. № 31. С. 256-265.
13. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2009. 412 с.
14. Ван Хорн Дж.К. Основы финансового менеджмента. Москва : Вильямс, 2008. 1232 с.
15. Тимошенко О.В., Буцька О.Ю., Сафарі Ф.Х. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 23. № 2. С. 187-192.
16. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с.

REFERENCES:

1. Beaver W. (1966). Financial Ratios as Predictors of Failure. Empirical Research in Accounting, Selected Studies. Journal of Accounting Research, Vol. 4, pp. 71-111 [in English].
2. Blank Y.A. (2004). Upravlenye fyansovoy bezopasnost'yu predpriyatiya [Management of financial security of the enterprise]. Kiev: Eljgha, Nyka-centr. [in Ukrainian].
3. Koshkyn V.Y. (2000) Antykryzysnoe upravlenye [Anti-crisis management]. Moscow: YNFRA. [in Russian].
4. Lighonenko L.O. (2005). Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom [Anticrisis management of the enterprise]. Kiev: KNTEU. [in Ukrainian].
5. Sytnyk L.S. (2000) Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm antykryzovogho upravlinnja pidpryjemstvom [Organizational-economic mechanism of anti-crisis management of the enterprise]. Donecjk: IEP NAN. [in Ukrainian].
6. Toffler R. & Tishaw, H. (1977). Going, going, gone-four factors which predict "Accountancy", pp. 50-54 [in English].
7. Tereshhenko O.O. (2004). Antykryzove finansove upravlinnja na pidpryjemstvi [Anticrisis financial management at the enterprise]. K.: KNEU. [in Ukrainian].
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu (2019) [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Ivanilov O.S. (2009) Ekonomika pidpryjemstva [Business Economics]. K.: Centr uchbovoho lit-ry. [in Ukrainian].
10. Tymoshuk O.L., Dorundjak K.M. (2018) Ocinjuvannja ymovirnosti bankrutstva pidpryjemstv za dopomoghoju dyskryminantnogho analizu ta nejronnykh merezh [Estimation of the probability of bankruptcy of enterprises through discriminant analysis and neural networks]. System Research & Information Technologies, vol. 2. pp. 22-34.
11. Vlasiuk V.Ye., Hordiienko K.O., Pshenychna A.O. (2017) Otsinka ymovirnosti bankrutstva vitchyznianskykh pidpryjemstv (na prykladi PAT «Kombinat «Teplychnyi») [Estimation of the probability of bankruptcy of domestic enterprises (for example, PJSC combinat «Teplichnyi»)]. *Ekonomika i suspilstvo*. Vol. 12. pp. 68-72.
12. Ishchenko N.A. (2017) Diahnostyka ymovirnosti bankrutstva pidpryjemstva [The Diagnosis of Probability of the Enterprise Bankruptcy and Ways to Stabilize It.] *Visn. Ekonomichni nauky*. Vol. 31. pp. 256-265.
13. Tereshchenko O.O. (2004). Finansova sanatsia ta bankrutstvo pidpryjemstv [Financial reorganization and enterprise bankruptcy]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
14. Van Home J.C. (2008). Fundamentals of Financial Management. Moscow: Vilyams. [in Russian].
15. Tymoshenko O.V., Bucjka O.Ju., Safari F.Kh. (2016) Antykryzove upravlinnja jak peredumova pidvyshhennja efektyvnosti diyalnosti pidpryjemstva. [Anticrisis management as prerequisite for the efficiency increase of enterprise activity] *Ekonomichnyj analiz*. Vol. 2 (23). pp. 187-192.
16. Blank Y.A. (2004) Fynansovij menedzhment [Financial management]: Kyev: Eljgha, Nyka-Centr. [in Russian].

Dokunina Kateryna

Candidate of Economic Sciences,

Senior Instructor at Department of Finance and Credit

Kharkiv National University of Construction and Architecture

Kozhushkov Mykyta

Student

Kharkiv National University of Construction and Architecture

ANTI-CRISIS MANAGEMENT AS PREREQUISITE FOR ENTERPRISE PERFORMANCE IMPROVEMENT

The economic instability of the last five years, the growing threats of the macro environment of the enterprise had a negative impact on the activities of domestic enterprises. Reduction of competitiveness, unsatisfactory financial and economic performance indicators lead to a deepening of the systemic crisis of domestic enterprises and cause the need for systematic diagnosis of the financial condition of the enterprise to prevent the emergence of a crisis and, if it emerges, to implement anti-crisis measures. Therefore, the process of developing effective methods and measures of crisis management is the key to increasing the performance of the enterprise and its exit from the crisis.

The purpose of the study is to analyse existing models of the probability of bankruptcy of the enterprise and to assess the financial and economic condition of the enterprise on the basis of these methods.

The analysis of existing publications on the research problem has made it possible to conclude that under the current conditions, the problem of diagnosing the financial condition of enterprises in the system of crisis management remains relevant.

The methodological basis of this study is general scientific methods.

On the basis of statistical data, it was determined that during the last 5-10 years, a significant number of domestic enterprises are in pre-crisis, crisis or bankruptcy. For the period from 2014 to 2017, there is a decrease in the total number of enterprises, including individual entrepreneurs. Such a trend has a negative impact not only on the activities of domestic enterprises but also on the development of the country's economy as a whole.

The main indicators, which can lead to a crisis financial condition of the enterprise, are singled out. It is revealed that the most important indicator of bankruptcy is the suspension of current debtor payments, as well as non-payment or non-timely repayment. Taking into account the external factors of influence on the enterprise will allow developing anti-crisis measures and defining a perspective plan of enterprise management.

It is determined that in foreign countries, sufficient experience has been accumulated in assessing the financial condition of an enterprise and determining its predisposition to bankruptcy. The most popular among them are econometric models such as: a two-factor model for estimating the probability of bankruptcy, an assessment of the probability of bankruptcy based on Altman's Z-Score, Conan and Holder model, Springate model, and Fulmer model.

It should be noted that the abovementioned models were developed based on the data of the financial status of foreign enterprises. Since such models do not take into account the specifics of domestic enterprises, it is advisable for Ukrainian enterprises to use models of O.O. Tereshchenko, A.V. Matviichuk, etc.

On the basis of financial and economic reporting, the probability of bankruptcy is estimated on the example of PJSC "KMP 'PLINFA'" using some of the abovementioned models. As a result, it was clarified that the enterprise is not threatened with bankruptcy (Altman's and Tereshchenko's models). However, according to the Springate model, the investigated enterprise is more or less financially reliable, indicating a low probability of becoming a bankrupt. It is determined that measures of crisis management in the current changing conditions should be used to prevent the crisis state of the enterprise.

It was clarified that in order to avoid bankruptcy, Ukrainian enterprises need to systematically carry out an assessment of the financial and economic condition by models that allow determining the probability of bankruptcy.

The groups of crisis management problems, which can lead to crisis situations at the enterprise, are presented: problems of recognition of pre-crisis situations; methodological problems of organization's life, including financial and economic; the problem of crisis monitoring and development forecasts; problems of conflictology and recruitment.

A promising direction for further research is the development of a mechanism for crisis management, which will enable the internal reserves of an enterprise to be intensified in order to increase its efficiency.

МЕТОДИ ТА АЛГОРИТМ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODS AND ALGORITHM ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

Конкурентоспроможність аграрних підприємств є однією з визначальних категорій ринкової економіки, що характеризує можливість та ефективність їх пристосування у сучасних умовах. Оцінка конкурентоспроможності підприємств дає змогу розробити конкурентну стратегію для вдосконалення їхньої діяльності, тому вивчення методів оцінки конкурентоспроможності набуває все більшої актуальності. У статті представлено методи оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств, наведено різні їх класифікації. Здійснено аналіз даних методів, визначено сфери їх застосування, розглянуто переваги та недоліки кожного з них. Обґрунтовано використання методичних підходів для прийняття ефективних управлінських рішень і підвищення конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання. Описано етапи здійснення оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств та сформовано алгоритм її проведення.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, конкурентна позиція, оцінка конкурентоспроможності, конкурентні переваги, методи оцінки конкурентоспроможності, аграрні підприємства.

Конкурентоспособность аграрных предприятий является одной из определяющих категорий рыночной экономики, характеризующей возможность и эффективность их приспособления в современных условиях. Оценка конкурентоспособности предприятий позволяет разработать конкурентную стратегию для совершенствования их деятельности, поэтому изучение методов оценки конкурентоспособности становится все более актуальным. В статье представлены методы оценки конкурентоспособности аграрных предприятий, приведены различные их классификации. Осуществлен анализ данных методов, определены сферы их применения, рассмотрены преимущества и недостатки каждого из них. Обосновано использование методических подходов для принятия эффективных управленческих решений и повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях хозяйствования. Описаны этапы оценки конкурентоспособности аграрных предприятий и сформирован алгоритм ее проведения.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий, конкурентная позиция, оценка конкурентоспособности, конкурентные преимущества, методы оценки конкурентоспособности, аграрные предприятия.

УДК 339.137.22

Желуденко К.В.
аспірант
ДВНЗ «Херсонський державний
аграрний університет»

Competitiveness of agricultural enterprises is one of the defining categories of a market economy, which characterizes the efficiency of their economic activities. Assessment of the competitiveness of enterprises allows to develop a competitive strategy for improving their activities. Therefore, at present, the definition of the methods for assessing the competitiveness of business entities has been becoming increasingly important. Domestic and foreign scientists have developed a significant number of essentially different methods for assessing the competitiveness of enterprises. Today there is no unified methodology for assessing the competitiveness of the subjects of the manage in Ukraine. The enterprises estimate their competitive positions with own methods and taking into account the goal set and expected results, depending from the specifics of the industry in which the company operates and the needs of consumers. The attempts of input a single methodology are conditioned by certain problems and difficulties associated with a limited set of parameters to be quantified. To assess the competitiveness of agricultural enterprises, it is necessary to apply methods that enable to obtain numerical indicators and make an assessment that takes into account the specifics of agricultural production. The article presents the methods for assessing the competitiveness of agricultural enterprises, their different classifications are given by scientists. Data analysis methods have implemented, determines the scope of their application and advantages and disadvantages of each have considered. The use of methodological approaches is justified for making effective management decisions and improving the competitiveness of enterprises in modern economic conditions. The stages of the evaluation of the competitiveness of agricultural enterprises are described and an algorithm for its implementation is formed. At a result of the research defined advantages and disadvantages each of the described methods. It makes necessary to apply a system of methods for a more complete and detailed assessment of the competitiveness of enterprises, taking into account their economic activities.

Key words: competitiveness of enterprises, competitive position, assessment of competitiveness, competitive advantages, methods of assessing competitiveness, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. В умовах сучасного економічного розвитку України проблема підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств стає все більш актуальною. За зростання конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках і прискорення науково-технічного розвитку у суб'єктів господарювання виникає необхідність швидко адаптуватися до нових умов та приймати ефективні рішення у сфері управління виробництвом. Оцінка конкурентоспроможності підприємств дає змогу найбільше вдосконалити їхню діяльність та виявити потенційні можливості для отримання переваг на аграрному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка конкурентоспроможності підприємств

займає важливе місце під час проведення економічних досліджень. Вітчизняні та зарубіжні вчені у своїх працях розглянули різні підходи до вирішення даної проблеми. Серед науковців заслуговують на увагу дослідження Г. Азоєва [1], В. Збарського [6], Ю. Іванова [14], М. Портера [11], Р. Фатхутдінова [15], О. Янкового [7] та ін. У працях учених використовується значна кількість розрахункових і графічних методів, кожен з яких має свої особливості. Проте, незважаючи на значний внесок науковців у вивчення даного питання, сьогодні відсутня уніфікована методика проведення оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств, а теоретичні та методологічні аспекти оцінки вимагають додаткових наукових досліджень.

Актуальним залишається відбір методів, які можна було б застосувати під час дослідження конкурентоспроможності аграрних підприємств і які б урахували особливості вітчизняної економіки. Значної уваги заслуговує систематизація методів оцінки та визначення їхніх переваг і недоліків.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне дослідження й аналіз методів оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств, визначення переваг та недоліків кожного з них, формування алгоритму конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємств є важливою категорією ринкової економіки, яка характеризує можливість та ефективність їх пристосування у ринкових умовах, тому вивчення методів оцінки конкурентоспроможності набуває все більшої актуальності. Оцінка конкурентоспроможності підприємств дає змогу розробити заходи з підвищення їхньої конкурентоспроможності й є критерієм результативності їх проведення.

Оцінка конкурентоспроможності підприємств – це складне багатофакторне завдання, яке полягає в оцінюванні групи показників, що охоплюють різні напрями діяльності суб'єктів господарювання і визначають їхню конкурентоспроможність [18, с. 183]. Вибір показників визначається комплексом поставлених завдань та відображає цілі та різні боки функціонування підприємств на ринку. Серед науковців немає єдиної точки зору щодо показників, якими можна охарактеризувати рівень конкурентоспроможності підприємства,

тому можна виділити такі: потреби підприємства у капіталовкладеннях; наявність асортименту конкурентоспроможного товару і послуг, їхні обсяги й вартість; ринки збуту для всіх видів виробленої продукції; потреби у засобах для формування попиту і налагодження збуту; комплекс заходів, які фірма застосовує для забезпечення собі переваги на ринку, тощо. Оцінивши рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, можна досягти таких цілей: розробити заходи з підвищення конкурентоспроможності; визначити підходи до виробництва, технологій, трудових кадрів; забезпечити вихід підприємства на нові ринки збуту; проводити інвестиційну діяльність; упроваджувати інновації; пристосувати підприємства до ринкових умов.

Сьогодні в Україні відсутня уніфікована методика оцінки конкурентоспроможності підприємств. Суб'єкти господарювання оцінюють свої конкурентні позиції власними методами, враховуючи поставлену мету та очікувані результати, залежно від специфіки галузі, в якій функціонує досліджуване підприємство, потреб споживачів та обсягу інформації, на підставі якої приймаються рішення. Спроби запровадження єдиної методики зумовлені певними проблемами і труднощами, пов'язаними з обмеженим набором параметрів, що підлягають кількісному аналізу. До того ж чинники соціального, політичного, естетичного характеру також впливають на конкурентну боротьбу, проте визначити кількісно їх неможливо.

Сучасні науковці використовують різні класифікації методів оцінки конкурентоспроможності підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікації методів оцінки конкурентоспроможності підприємств

№ з/п	Автор	Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств
1	2	3
1	С.М. Бондаренко [2]	Матричні методи
		Метод переваг
		Метод інтегральної оцінки
		Структурний і функціональний методи
		Бальна оцінка конкурентоспроможності
		Метод профілів
2	Ю.Б. Іванов [14, с. 116]	Методи, які ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг
		Методи, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі
		Методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції
		Методи, які ґрунтуються на теорії якості товару
		Матричні методи
		Комплексні методи (у тому числі інтегральні)
		Метод, який ґрунтується на теорії мультиплікатора
		Метод визначення позиції в конкуренції з погляду стратегічного потенціалу підприємства
		Методи, які ґрунтуються на порівнянні з еталоном (модифікація комплексних методів із застосуванням інтегральних оцінок)
3	О.М. Колмакова [5, с. 39]	Матричні методи
		Методи, які ґрунтуються на процедурі оцінювання конкурентоспроможності товару, що виробляється, або послуги, що надається підприємством
		Методи, в основу яких покладено теорію ефективної конкуренції
		Методи, засновані на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності

Закінчення таблиці 1

1	2	3
4	А.О. Левицька [8, с. 156]	За способом оцінки (якісні, кількісні)
		За формою представлення результату (матричні, графічні, індексні)
		За ступенем врахування аспектів функціонування підприємства (спеціальні, комплексні)
		За можливістю прийняття стратегічних рішень (поточні, стратегічні)
		За напрямом формування інформаційної бази (критеріальні, експертні)
		Залежно від об'єкта оцінки (персоналу, продукції, організації)
5	В.В. Шарко [16, с. 121]	Залежно від конкретизованої мети оцінки (позиціонування в групі, визначення динаміки позицій у групі, визначення конкурентних переваг)
		Методи, що характеризують ринкові позиції підприємства: модель БКГ, модель М. Портера, метод McKinsey, модель Shell/DMP, метод PIMS, модель Хофера/Шенделя
		Методи, що характеризують рівень менеджменту підприємства: метод LOTS, метод GAP, ситуаційний аналіз, метод експертного оцінювання, метод картування стратегічних груп
		Методи, що характеризують фінансово-економічну діяльність підприємства: фінансово-економічний метод, метод маргінального аналізу

Спільним для більшості науковців є поділ методів на якісні та кількісні. Можливість жорсткої формалізації та інтерпретації визначають переваги кількісних методів, які у разі неможливості визначення окремих чинників конкурентоспроможності доповнюються застосуванням якісних методів [10, с. 52]. Кількісні методи використовуються для оцінки реальних шансів підприємств у конкурентній боротьбі за ринкову частку та ухвалення управлінських рішень. До них належать диференційований метод, метод різниць, метод балів, інтегральний метод. Якісні методи мають невисокий ступінь математичної обробки і пов'язані з оцінками експертів, тому їм притаманні суб'єктивність та умовність.

Залежно від ступеню охоплення аспектів функціонування підприємств методи оцінки

конкурентоспроможності науковці поділяють на спеціальні і комплексні [8, с. 157]. Спеціальними методами користуються, аналізуючи окремі аспекти діяльності підприємств: виробничі, інноваційні, маркетингові, фінансові (матричні методи, метод оцінки конкурентоспроможності продукції), а комплексні методи характеризуються комплексним підходом до оцінювання конкурентоспроможності та орієнтовані на всебічний аналіз показників (індексні методи).

На основі вивчення й узагальнення сучасних наукових підходів до групування методів оцінки конкурентоспроможності підприємств за формою вираження результатів оцінки методи можна розділити на групи: матричні методи, індексні, графічні та аналітичні (табл. 2).

Таблиця 2

Методи оцінки конкурентоспроможності за формою вираження результатів оцінки

№ з/п	Назва групи	Назва методу
1	Матричні	Матриця «Бостонської консалтингової групи» (БКГ)
		Матриця І. Ансоффа
		Матриця McKinsey
		Матриця конкурентних стратегій М. Портера
		Матриця А. Томпсона – А.Дж. Стрікланда
		SWOT-аналіз
		SPACE-аналіз
		STEP-аналіз
2	Індексні	Метод, що ґрунтується на визначенні конкурентоспроможності продукції
		Метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції
		Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції
		Метод, що ґрунтується на теорії рівноваги фірми та галузі
		Метод інтегральної оцінки
		Метод бенчмаркінгу
3	Графічні	«Багатокутник конкурентоспроможності»
		«Радіальна діаграма конкурентоспроможності»
		Метод профілів
4	Аналітичні	Метод різниць
		Метод рангів
		Метод балів
		Методи експертної оцінки
		Системи диференційних рівнянь

Джерело: сформовано на основі [8, с. 157; 17, с. 407]

Матричні методи належать до окремої великої групи, тому вони потребують детального аналізу. Їх сутність полягає у тому, що конкурентна позиція підприємств-аналогів відображається у матриці конкурентоспроможності за певними оцінними параметрами. Для матричних методів оцінки використовується система координат, на одній осі якої зазначаються показники оцінки стану та перспективи розвитку ринку, а на іншій – показники конкурентоспроможності відповідних їм напрямів бізнесу. Їх використовують для здійснення аналізу певних аспектів діяльності підприємств, середовища функціонування, їхньої позиції на ринку та визначення напрямів подальшого розвитку [12, с. 12; 18, с. 185].

Найбільш відомою та простою є двофакторна матриця БКГ, яку розробила Бостонська консалтингова група. Матриця враховує всього два показники: відносну частку підприємства на ринку і темп зростання ринку. До переваг даної матриці належать простота у застосуванні, доступність, висока придатність до розроблення стратегії. Серед недоліків – невелика кількість аналізованих параметрів, складність оцінки і визначення обсягів ринку, темпів його зростання та ринкової частки підприємства [9, с. 433]. Точнішу оцінку можна отримати, якщо враховувати більшу кількість параметрів, що впливають на привабливість і конкурентний статус. Для характеристики конкурентної позиції підприємств та визначення стратегічних альтернатив їхнього розвитку використовують багатофакторну матрицю McKinsey, що пропонує більш детальний аналіз, аніж матриця БКГ. При цьому переваги підприємства визначають на базі поточних результатів без урахування перспектив розвитку, а ознаки статичного характеру не дають змоги врахувати вплив певних чинників та визначити ступінь їхнього впливу.

Матриця конкурентних стратегій М. Портера використовує підхід аналізу ланцюга вартості [10, с. 53]. Згідно з ним, підприємствами передбачається здійснення стратегічного аналізу поточних та перспективних позицій на ринку певного виду продукції у межах галузі для розроблення стратегії боротьби із суперниками та поліпшення конкурентних позицій.

Для узагальнення ситуації на підприємстві та ринку, для дослідження конкурентних переваг застосовують метод SWOT-аналізу, за якого розглядають сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, можливості та загрози майбутнього розвитку [12, с. 11]. Використовуючи даний метод, можна своєчасно виявити резерви, потенційні загрози, розрахувати перспективи та значно підвищити конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства. Продовженням SWOT-аналізу є SPACE-аналіз [9, с. 455], але його основні положення не повністю застосовуються у діяльності підприємства. Основою цього методу є ідея, що стратегічна конкурентна позиція органі-

зації є функцією його фінансової стійкості та конкурентоспроможності вироблених товарів та послуг. Це комплексний підхід, який використовується для оцінки ситуації та у виборі стратегії. За допомогою нього можливо проаналізувати стратегію підприємства навіть тоді, коли воно існує у неявному вигляді.

Отже, основні позитивні боки впровадження матричних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств: достовірність проведеної оцінки за наявності інформації про обсяги продажу; спрощеність визначення частки підприємств на ринку й темпів його зростання; зручність для дослідження взаємодії напрямів діяльності суб'єктів господарювання і стадій розвитку кожного з напрямів. Щодо недоліків матричних методів, то серед них можна виділити такі: проведення оцінки конкурентоспроможності підприємств за невеликою кількістю характеристик; необ'єктивна оцінка конкурентоспроможності за відносною часткою ринку; відсутність аналізу причин, що викликає ускладнення у прийнятті управлінських рішень. Суб'єктивність матричних методів зумовлена тим, що вони хоча і представляють наочні результати оцінки, але відображають рівень конкурентоспроможності підприємств у чітко окреслених рамках галузі.

Для полегшення сприйняття результатів оцінки використовують графічні методи. Дані методи ґрунтуються на побудові «багатокутника конкурентоспроможності», «радіальної діаграми конкурентоспроможності» та багатокутних профілів. На основі одержаних за допомогою побудови радіальної діаграми багатокутників визначається значення інтегральних показників для всіх об'єктів оцінювання, які дорівнюють площі отриманих геометричних фігур [8, с. 160; 10, с. 53]. Перевага застосування графічних методів оцінки полягає в їх наочності та простоті. Використання цих методів дає можливість порівняти діяльність підприємств, визначити сильні та слабкі їх сторони. Але графічні методи не враховують різну вагу чинників конкурентоспроможності. Використовуючи їх, неможливо отримати прогнозу інформацію щодо майбутніх змін конкурентоспроможності.

Широкого застосування набули індексні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств. Вони передбачають нормування кількісних оцінок чинників конкурентоспроможності до їх значень у більш успішного підприємства-суперника. Для реалізації індексних методів потрібно пройти такі етапи: вибрати кілька подібних підприємств для створення бази порівняння; визначити найважливіші чинники, які впливають на конкурентоспроможність підприємств; привласнити чинникам коефіцієнт впливу; виконати оцінку підприємства за кожним чинником; розрахувати індекс конкурентоспроможності підприємства.

Одним із найсучасніших методів оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств є метод

бенчмаркінгу. Бенчмаркінг є способом оцінки стратегій і цілей роботи підприємства порівняно з підприємствами-лідерами для забезпечення довгострокової позиції на ринку [12, с. 11]. Бенчмаркінг використовує такі параметри: якість продукції, частку підприємства на ринку, рентабельність реалізації товарів і послуг, технології виробництва, обсяг продажів, продуктивність праці, ефективність використання земельних ресурсів, основних виробничих фондів тощо. Цей метод доцільно застосовувати, коли виникає необхідність визначити внутрішню ефективність діяльності аграрного підприємства та його позицію на ринку і пріоритетні напрями діяльності. Бенчмаркінг дає змогу знайти вільні ринкові ніші, нових партнерів, запроваджувати на підприємстві найкращі технології підприємств – лідерів галузі. Недоліками бенчмаркінгу є трудомісткість збору первинної інформації та суб'єктивність експертної оцінки.

Аналітичні, або розрахункові, методи оцінки ґрунтуються на проведенні розрахункових і аналітичних дій із вхідними даними. До цих методів належать: метод різниць, метод рангів, метод балів, метод експертної оцінки, системи диференційних рівнянь [12, с. 12]. У методі рангів визначаються загальні положення, сильні та слабкі сторони підприємств у боротьбі із суперниками. За даного підходу місце підприємств-суперників за кожним об'єктом оцінки

відповідає рангу за досягнутими значеннями показників. Цей метод показує, за якими характеристиками підприємство випереджає своїх суперників, а за якими відстає. У методі балів формується матриця з оціночними показниками; визначається кращий показник із підприємств, що порівнюються, і надається йому бальне значення за власною шкалою оцінювання; розраховуються бали, отримані іншими суб'єктами господарювання за даними оціночними показниками через порівняння їх фактичних значень із найкращим значенням. За цим методом можна визначити його головних суперників, а також дослідити ступінь наближення підприємства до найбільш конкурентоспроможного.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства передбачає проходження трьох етапів [10, с. 54; 14, с. 125]. На першому, підготовчому, етапі проводиться визначення підприємств-суперників, відбір, аналіз і групування показників, які впливають на конкурентоспроможність. На другому етапі здійснюється оцінка конкурентоспроможності за вибраним методом. На останньому етапі аналізуються результати проведеної оцінки, порівнюється конкурентоспроможність даного підприємства з конкурентоспроможністю підприємств-суперників, а також проводиться розроблення стратегії підвищення конкурентоспроможності. Алгоритм проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства наведено на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, сьогодні вітчизняні та закордонні науковці розробили значну кількість різних за сутністю методів оцінки конкурентоспроможності підприємств. Це дає змогу провести аналіз їхньої діяльності з різних боків залежно від поставленої мети дослідження. Кожен з описаних методів має як переваги, так і недоліки, що зумовлює необхідність застосовувати систему методів для більш повної і детальної оцінки конкурентоспроможності підприємств з урахуванням їхньої господарської діяльності. Оцінка конкурентоспроможності повинна базуватися на комплексному, багатовимірному підході й урахувати внутрішнє і зовнішнє середовище, фінансову стійкість підприємства та становище підприємств-суперників.

Для оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств потрібно застосовувати методи, що дають можливість отримувати чисельні показники і здійснювати експертну оцінку, яка б урахувала специфіку сільськогосподарського виробництва. Визначені у процесі оцінювання конкурентоспроможності аграрних підприємств сильні та слабкі сторони їхньої діяльності дають змогу виявити та мобілізувати потенційні можливості для отримання переваг в умовах жорсткої конкурентної боротьби на аграрному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. Москва : НОВОСТИ, 2000. 256 с.
2. Бондаренко С.М., Невмержицька А.А. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Технології та дизайн*. 2014. № 2. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_2_15 (дата звернення: 23.05.2019).
3. Голік В.В. Рейтингова оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2015. № 3(87). С. 27-37.
4. Кирчата І.М. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: аналіз та систематизація. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 417-422.
5. Колмакова О.М., Адриянова О.А. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 5.1 (57.1). С. 37-41.
6. Збарський В.К., Місевич М.А. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / за ред. професора В.К. Збарського. Київ : ННЦ ІАЕ, 2009. 310 с.
7. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
8. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 4. С. 155-163.
9. Лупак Р.Л., Васильців Т.Г. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник. Львів : ЛКА, 2016. 484 с.

10. Николук О.М. Оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства: методичні основи. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 11. Ч. 5. С. 52-57.

11. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

12. Сітковська А.О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2013. № 5. С. 10-13.

13. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств : колективна монографія : у 4-х т. / за ред. О.А. Паршиної. Дніпропетровськ : Герда, 2013. Т. 2. 334 с.

14. Управління конкурентоспроможністю підприємства : підручник / Ю.Б. Іванов та ін. Харків : ІНЖЕК. 2010. 320 с.

15. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник ; 2-е изд., испр. и доп. Москва : Эксмо, 2005. 544 с.

16. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 2(4). Ч. 2. С. 120-126.

17. Швед Т.В., Біла І.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 405-410.

18. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. № 4 (51). С. 183-188.

REFERENCES:

1. Azoev G.L., A.P. Chelenkov (2010) *Konkurentnyie preimushchestva firmy* [Competitive advantages of the firm]. Moscow: OAO "Tipografiya "NOVOSTI". (in Russian).
2. Bondarenko S.M., Nevmerzhytska A.A. (2014) *Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstva* [Evaluation of competitiveness of enterprises]. *Tekhnolohii ta dyzain* (electronic journal), no. 2. Available at: <http://goo.gl/MEcqJx> (accessed 23 May 2019).
3. Holik V.V. (2015) *Reitynhova otsinka konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpriemstv* [Rating assessment of competitiveness of agricultural enterprises]. *Visnyk Kyivskogo natsionalnogo universytetu tekhnolohii ta dyzainu*, no. 3 (87), pp. 27-37.
4. Kyrchata I.M. (2015) *Metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva: analiz ta systematyzatsiia* [Methods of estimate of competitiveness of enterprise: analysis and systematization]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 8, pp. 417-422.
5. Kolmakova O.M., Adriianova O.A. (2018) *Metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva* [Methods of estimation of competitiveness of the enterprise]. *Molodyi vchenyi*, no. № 5.1 (57.1), pp. 37-41.
6. Zbarskyi V.K. (ed.) (2009) *Konkurentospromozhnist vysokotovarnykh silskohospodarskykh pidpriemstv* [The competitiveness of high-value agricultural enterprises]. Kyiv: NNTs IAE. (in Ukrainian).
7. Yankovyi O.H. (ed.) (2013) *Konkurentospromozhnist pidpriemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia* [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement]. Odessa: Atlant, pp. 470. (in Ukrainian).

8. Levytska A.O. (2013) Metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva: vitchyzniani ta zakordonni pidkhody do klasyfikatsii [Methods for assessing Competitiveness: national and foreign approaches to classification]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no. 4, pp. 155-163.
9. Lupak R. L., Vasylytsiv T.H. (2016) *Konkurentospromozhnist pidpriemstva* [Competitiveness of the enterprise]. Lviv: LKA. (in Ukrainian).
10. Nykoliuk O.M. (2015) Otsinka konkurentospromozhnosti silskohospodarskoho pidpriemstva: metodychni osnovy [The estimation of an agricultural enterprise competitiveness: methodical principles]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 11, part 5, pp. 52-57.
11. Porter M.E. *Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, pp. 454. (in Russian).
12. Sitkovska A.O. (2013) Suchasni pidkhody do otsiniuvannya konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv [Modern approaches to evaluation of competitiveness of agrarian enterprises]. *Ahrosvit*, no. 5, pp. 10-13.
13. Parshyna O.A. (ed.) *Teoretychni ta prykladni aspekty pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv* [Theoretical and applied aspects of increasing the competitiveness of enterprises]. Dnipropetrovsk: Herda, T. 2. (in Ukrainian).
14. Yu.B. Ivanov, M.O. Kyzym, O.M. Tyshchenko, O.Yu. Ivanova, O.V. Revenko, T.M. Chechetova-Terashvili (2010) *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Enterprise competitiveness management]. Kharkiv: VD INZHEK. (in Ukrainian).
15. Fatkhutdinov R.A. (2005) *Upravleniye konkurentospособnostyu organizatsii* [Organization competitiveness management]. Moscow: Eksmo. (in Russian).
16. Sharko V.V. (2015) Konkurentospromozhnist pidpriemstva: metody otsinky, stratehii pidvyshchennia [Competitiveness of an enterprise: the evaluation of methods, the strategy for improvement]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomika*, vol. 2 (4), part 2, pp. 120-126.
17. Shved T.V., Bila I.S. (2017) Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Evaluation of competitiveness of enterprises]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 8, pp. 405-410.
18. Yatskovyi D.V. (2013) Suchasni metodyky otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Modern methods of assessing the competitiveness of the enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 51, pp. 183-188.

METHODS AND ALGORITHM ASSESSMENT
OF COMPETITIVENESS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

The purpose of the article. In the conditions of the modern Ukrainian economic development, the problem of increasing the competitiveness of agricultural enterprises is becoming increasingly important. At the increase of competition on internal and external markets and acceleration of scientific and technological development there is a necessity for business entities quickly to adapt oneself to new conditions and accept effective decisions in the field of production management. Assessment of the competitiveness of enterprises allows them to improve their activity and educe potential possibilities for the receipt of advantages at the agrarian market.

Methodology. In the process of research a monographic method was used for the study of publications and practical achievements of scientists. Theoretical generalization, forming an algorithm for conducting an assessment of competitiveness, conclusions and proposals the abstractly-logical and calculation-constructive methods of research were applied for the decision of the tasks,.

Results. Today there is no unified methodology for assessing the competitiveness of enterprises in Ukraine. The subjects of the manage estimate their competitive positions with own methods and taking into account the goal set and expected results, depending from the specifics of the industry in which the company operates, the needs of consumers and the amount of information on which decisions are made. Modern scientists use various classifications of methods for assessing the competitiveness of enterprises. Separation of methods into qualitative and quantitative is common to most scientists. The methods assessment of competitiveness are divided into the special and complex depending on the degree of scope of aspects of the functioning of enterprises. Based on the study and generalization of modern scientific approaches to the grouping of methods for assessing the competitiveness of enterprises in the form of the expression of assessment results, the methods can be divided into groups: matrix, index, graphical and analytical methods. Matrix methods are used to analyze certain aspects of the activities of enterprises, the environment of operation, their position in the market and determine the directions for further development. There are used graphical methods to facilitate the perception of evaluation results. Index methods are widely used for assessing the competitiveness of enterprises, providing for rationing quantitative assessments of competitiveness factors to their values in a more successful rival enterprise. Analytical or computational, assessment methods are based on performing computational and analytical actions with input data. Assessing the competitiveness of an enterprise implies passing of the stages that involve identifying competing enterprises, assessing competitiveness using the chosen method, analyzing the results of the assessment and developing a strategy to improve competitiveness.

Practical implications. The assessment of competitiveness of enterprises allows to develop measures to improve their competitiveness and is a criterion for the effectiveness of their implementation. Domestic and foreign scientists have developed a significant number of essentially different methods for assessing the competitiveness of enterprises. This makes it possible to analyze their activities from different angles depending on the research goal.

Value/originality. The article considered an issue of the methods for assessing the competitiveness of agricultural enterprises and the formation of an algorithm for its implementation. Each of the described methods has both advantages and disadvantages, which makes it necessary to apply a system of methods for a more complete and detailed assessment of the competitiveness of enterprises, taking into account their economic activities. The problem of choosing a system of the methods for assessing the competitiveness of enterprises outlines the prospects for further researches.

ІНТЕГРОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS AS A GUARANTY OF AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS

У статті обґрунтовано необхідність та актуальність використання аграрними підприємствами концепції ефективної маркетингової комунікаційної політики. Перераховано проблеми, що стримують розвиток агромаркетингу. Представлено детальний аналіз класифікації та основних характеристик базових та синтетичних інструментів маркетингових комунікацій. Особливу увагу приділено дослідженню новітніх сучасних комунікативних маркетингових інструментів. Схематично наведено та висвітлено структурні складові елементи моделі комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій в аграрних підприємствах. Наведено основні чинники, які необхідно враховувати під час розроблення оптимальної структури інтегрованої системи маркетингових комунікацій в аграрних підприємствах. Констатовано, що використання моделі інтегрованих маркетингових комунікацій дасть змогу знизити рівень витрат аграрного підприємства, оскільки такий інтегрований підхід координує та взаємно пов'язує використання всіх елементів системи маркетинг-мікс.

Ключові слова: аграрний маркетинг, маркетинг-мікс, маркетингові комунікації, комунікативна політика, інструменти маркетингових комунікацій, Internet-майданчики.

В статье обоснована необходимость и актуальность применения аграрными

предприятиями концепции эффективной маркетинговой коммуникативной политики. Перечислены проблемы, которые сдерживают развитие аграрного маркетинга. Представлен детальный анализ классификации и основных характеристик базовых и синтетических инструментов маркетинговых коммуникаций. Особое внимание уделено исследованию новейших современных коммуникативных маркетинговых инструментов. Схематично представлены и освещены структурные составные элементы модели комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций. Представлены основные факторы, которые необходимо учитывать при разработке оптимальной структуры интегрированной системы маркетинговых коммуникаций на аграрных предприятиях. Констатируется, что использование модели интегрированных маркетинговых коммуникаций позволит снизить уровень затрат аграрного предприятия, поскольку такой интегрированный подход координует и взаимно связывает использование всех элементов системы маркетинг-микс.

Ключевые слова: аграрный маркетинг, маркетинг-микс, маркетинговые коммуникации, коммуникативная политика, инструменты маркетинговых коммуникаций, Internet-площадки.

УДК 659.11: 631.11

Ільченко Т.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Дніпровський державний аграрно-
економічний університет

The article substantiates the necessity and urgency of using the concept of effective marketing communication policy at agrarian enterprises. The author lists the problems that interfere the development of agrarian marketing, the main of them are: undeveloped market infrastructure, insufficient number of qualified specialists with marketing experience, lack of actual and complete information about the domestic and foreign markets of agricultural products, insufficient material and technical support of the marketing service at the enterprise. A detailed analysis of the classification and characteristics of the basic and synthetic marketing communication tools is presented. Particular attention is paid to the use of the most modern communicative marketing tools. It is noted that integrated marketing communications is a concept that includes all methods and means of marketing communication in a single complex: advertising, PR, personal sales, sales promotion, Internet marketing channels, direct marketing. It is noted that effective marketing communications should be made to motivate those to whom they are addressed. The structural elements of the model of integrated marketing communications complex at agrarian enterprises are presented and schematically illustrated. With the help of this model a synergistic effect is achieved, so the sum of the results is more exceeded, than with the use of separate communication tools. The main factors for developing the optimal structure of an integrated marketing communications system at agrarian enterprises are presented, namely: general characteristics and type of market and product; marketing strategies for market coverage; stage of product life cycle; the degree of consumer awareness about products; goals and strategies of the enterprise, traditions in solving communication tasks. It is stated that the use of the proposed model of integrated marketing communications will reduce the spending of the agrarian enterprise, because such integrated approach coordinates and interconnects the use of all elements of the marketing mix system.

Key words: agrarian marketing, marketing mix, marketing communications, communicative politics, marketing communication tools, Internet sites.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ефективно та конкурентоспроможне функціонування аграрних підприємств цілком неможливе без кваліфіковано організованої маркетингової діяльності. Саме маркетинг забезпечує збалансованість інтересів виробників та споживачів сільськогосподарської продукції, держави і громадян, бізнесу й суспільства, які в умовах ринку є нескординованими. Однак чимало сільськогосподарських підприємств України використовують лише окремі функції й стратегії маркетингу, які не дають очікуваного ефекту. Основні проблеми, які перешкоджають розвитку агромаркетингу, – малорозвинена інфраструктура ринку, недостатня кількість

кваліфікованих спеціалістів, які володіють досвідом маркетингової діяльності, відсутність актуальної та повної інформації про стан внутрішнього та зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції, недостатнє матеріально-технічне та фінансове забезпечення організації й функціонування служби маркетингу на підприємстві [1, с. 24].

Тому концептуальною основою для координації взаємин усіх суб'єктів аграрного бізнесу, системної організації ринків збуту сільськогосподарської продукції є ефективна маркетингова комунікаційна політика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням політики маркетингових комунікацій

займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Л. Балабанова, А. Павленко, А. Войчак, Н. Карпенко, Е. Ромат, В. Россоха та ін. Водночас сучасні умови вимагають більш глибокого дослідження питання сутності та принципів реалізації інтегрованих маркетингових комунікацій в АПК. Це зумовило актуальність та вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити особливості політики маркетингових комунікацій на аграрних підприємствах, проаналізувати її сучасний стан, виявити причини, які стримують її розвиток; на основі проведених досліджень запропонувати ефективні шляхи вдосконалення маркетингових комунікацій на підприємствах аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах євроінтеграції й зростаючої міжрегіональної конкуренції на аграрному ринку маркетингові комунікації виступають інструментом, який забезпечує підприємства регулярною й достовірною оцінкою навколишнього ринкового середовища й власного потенціалу, вибір оптимального виду господарської діяльності, проведення своєчасного корегування стратегії свого подальшого розвитку.

Ефективні маркетингові комунікації повинні здійснюватися так, щоб надіслана інформація мотивувала до дії тих, кому вона адресована. Це можливо за умови, якщо обидві сторони процесу комунікації впевнені в тому, що рішення й відповідні дії на основі двостороннього інформаційного зв'язку змінять ситуацію на краще. У найбільшому вигаді від застосування маркетингових комунікацій підприємства залишаються у разі сформованого за їхній рахунок позитивного іміджу в очах громадськості шляхом збільшення власної частки ринку, а споживачі – користуючись товарами та послугами такої якості та асортименту, які в їхній свідомості є оптимальними та найбільш прийнятними [2, с. 8].

Це зумовлює актуальність процесу формування, впровадження та менеджменту комплексу маркетингових комунікацій в аграрному секторі, що дає змогу узгоджувати процеси виробництва, переробки й реалізації виробленої продукції.

Отже, маркетингові комунікації на аграрному ринку відіграють вирішальну роль, що також пояс-

нюється специфічними властивостями продовольчих товарів, сезонністю та регіональними особливостями продовольчих ринків [1, с. 26].

Сутність маркетингових комунікацій полягає у визначенні критеріїв, за якими їх класифікують (табл. 1) [2, с. 10].

Існують два блоки інструментів комунікативної політики, які виділяють різні автори: основні (базові) та синтетичні. До першого блоку входять базові інструменти комунікативної політики: реклама, персональний продаж, стимулювання збуту продукції, пропаганда, паблік рілейшнз та директ-маркетинг (табл. 2).

Другий блок засобів комунікації підприємства включає синтетичні інструменти, які поєднують у собі декілька основних. Їхні характеристики наведено в табл. 3.

У сучасному світі традиційні інструменти комунікаційної політики підприємства не в змозі більше гарантувати повноту охоплення всіх контактних аудиторій та забезпечити ефективність маркетингових комунікацій підприємства. Розвиток технологій та суспільства вимагає від спеціалістів із маркетингу застосовувати нові інструменти маркетингових комунікацій, використовувати результати від своєї творчості та креативності, тому все більше підприємств набувають навичок із застосування нових інструментів комунікацій, зокрема продаж сільськогосподарської продукції через мережу Internet [3, с. 134].

Переваги використання Internet-технологій під час організації продажу та збуту полягають в оптимізації каналів розподілу продукції, зниженні витрат на збут, підвищенні рівня ефективності збутової діяльності аграрного підприємства. Віртуальні аграрні ринки формують Internet-майданчики, які щодня дають змогу виробникам, покупцям, переробникам, постачальникам та іншим зацікавленим особам укласти взаємовигідні угоди купівлі-продажу сільськогосподарської продукції й супутніх товарів.

Маркетингова діяльність у віртуальному просторі доповнює звичайні методи збуту продукції. Використання Internet-маркетингу даватиме змогу аграрному підприємству підтримувати зв'язки з постійними споживачами його продукції та залу-

Таблиця 1

Класифікація маркетингових комунікацій

Критерії класифікації	Ознаки маркетингових комунікацій
1. За способами	Друкована, усна, письмова, візуальна, інтерактивна.
2. За метою	Інформування, мотивація, гармонізація, контроль, переконання.
3. За об'єктами комунікації	Товари (послуги), ідеї, люди, події.
4. За засобами комунікації	Базові засоби: реклама, паблік рілейшнз, прямий маркетинг. Синтетичні маркетингові засоби: брендинг, персональний продаж, співпраця, виставково-ярмаркова діяльність.
5. За напрямками впливу	Внутрішні, зовнішні, внутрішньо-зовнішні.
6. За характером відносин	Особові, безособові.
7. За відносинами із цільовою аудиторією	Формальні, неформальні, вербальні.

Таблиця 2

Характеристики основних інструментів маркетингової комунікаційної політики, які необхідно враховувати підприємствам

Інструмент	Характеристики
Реклама	- виразний характер, можливість ефективно представити продукцію (підприємство); - широке охоплення аудиторії потенційних споживачів; - можливість багатократного використання, змога умовити покупців й їх переконати здійснити покупку; - громадський характер; - необхідність значних коштів
Персональний продаж	- особистий характер; - особисте, жваве спілкування із цільовою аудиторією у формі діалогу; - примушення до двостороннього зв'язку; - найбільша кількість коштів на один контакт порівняно з іншими комунікативними інструментами
Паблік рілейшнз	- висока якість інформації, довіра до неї у споживачів, представляють її у вигляді новин; - охоплення й вплив на широкі маси аудиторії; - неможливість із боку підприємства здійснювати контроль над змістом інформації; - дуже рідко здійснюється без участі реклами
Пропаганда	- напружений характер; - можливість одноразового використання; - найбільша ефективність спонукання до покупки; - найвищий рівень довіри з боку споживачів до запропонованої інформації
Директ-маркетинг	- більш індивідуальний характер; - найвищий рівень правдивості інформації й довіра до неї з боку цільової аудиторії; - імпульсивний характер; - тривалий ефект, який спрямований на утворення схильності споживачів до однієї торгової марки; - прямі комунікації з цільовою аудиторією
Стимулювання збуту	- зацікавленість та принадність споживачів до заходів зі стимулювання збуту; - короткотерміновий ефект; - спонукання споживачів до купівлі

Таблиця 3

Характеристики синтетичних інструментів комунікативної політики, які необхідно враховувати аграрним підприємствам

Інструмент	Характеристики
Виставково-ярмаркова діяльність	Вид створення взаємозв'язків між виробниками та покупцями в місцях показу товарів на організованих показах. Заходи є тимчасовими й організовуються на певний час у визначеному місці.
Брендинг	Форма комплексу маркетингових комунікацій, яка здійснює розроблення фірмового стилю, імені та його елементів; розвиток іміджу підприємства та позиціонування його на ринку.
Спонсорство	Спонсорська діяльність підприємства, яка функціонує на принципах взаємності; інтерактивна форма взаємовідносин із використанням основних інструментів комунікації: стимулювання збуту, реклами, паблік рілейшнз та персонального продажу.
Інтегровані маркетингові комунікації на місцях продажу продукції	Комбінований засіб маркетингових комунікацій у місцях продажу продукції, який включає елементи та прийоми основних інструментів комунікацій для формування позитивного сприйняття споживачем маркетингової інформації.

чати нових потенційних клієнтів, збільшувати обсяги продажу, використовувати інтерактивні способи комунікації, електронні сервіси для планування й контролю отримання платежів, стежити за змінами у фінансовій сфері [4, с. 73].

Зазначені інструменти маркетингових комунікацій, що застосовуються у поєднанні, сприяють формуванню оптимального комунікативного комплексу підприємства, який має тим більший комунікативний потенціал впливу, чим більше він адаптований до конкретних ринкових умов. Взаємозв'язок і взаємозалежність маркетингових комунікативних інструментів, урахування специфіки кожного з них із метою ефективнішого застосування для конкретних цільових сегментів сприяє

досягненню як короткострокових, так і стратегічних маркетингових цілей підприємства [5, с. 6].

Здійснення маркетингових комунікацій в аграрному підприємстві повинно відбуватися за чіткою програмою відповідно до стратегії та цілей господарства, його маркетингового плану. Використання підприємством інструментів комунікаційної політики за будь-якого ступеню насиченості ринку здатне скорегувати поведінку господарюючих суб'єктів, посередників і споживачів та сприяти підвищенню ефективності його діяльності.

Однак, на жаль, більшість сучасних аграрних підприємств у своїй практичній діяльності частіше за все використовує окремі засоби маркетингових комунікацій, не розробляє їх ефективний комплекс

та не має єдиної стратегії комунікацій, яка б координувала всю діяльність в даному напрямі. Діяльність таких підприємств полягає, у кращому разі, у розробленні маркетингових планів, які включають окремі тактичні комунікаційні дії (найчастіше це реклама), на здійснення яких виділяються відповідні кошти. Отже, такі підприємства не дотримуються загальної стратегії комунікацій, що призводить до дублювання окремих дій та нерационального використання коштів, які виділяються на маркетингові комунікації.

У таких умовах розроблення та застосування оптимального інтегрованого комплексу маркетингових комунікацій, який поєднує різні заходи й засоби просування продукції, є одним із найбільш важливих заходів, який можуть використовувати аграрні підприємства.

Беззаперечно, максимальний ефект забезпечуватиме комплексне застосування одночасно декількох інструментів маркетингових комунікацій, тобто інтегрованих маркетингових комунікацій. Інтегровані маркетингові комунікації – це концепція, яка включає всі прийоми й засоби маркетингової комунікації в єдиний комплекс: рекламу, PR, особисті продажі, стимулювання збуту, канали Інтернет-маркетингу, комплекс директ-маркетингу [6].

Інтегровані маркетингові комунікації забезпечують отримання цільовим споживачем взаємозгоджених і переконливих повідомлень, які максимально ефективно сприяють досягненню цілей підприємства на аграрних ринках.

За допомогою реалізації стратегії інтегрованих маркетингових комунікацій досягається синергетичний ефект, завдяки якому перевищується сума результатів від застосування комплексу комунікацій, аніж під час використання взятих окремо комунікаційних інструментів. Складники моделі комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій схематично представлено на рис. 1 [1, с. 25].

Так, використання моделі інтегрованих маркетингових комунікацій дасть змогу знизити рівень витрат аграрного підприємства, оскільки такий інтегрований підхід повно узгоджує та

взаємопов'язує застосування всіх елементів комплексу маркетинг-мікс.

Основні чинники, які необхідно враховувати під час розроблення оптимальної структури інтегрованої системи маркетингових комунікацій:

1. Загальні характеристики та тип ринку: стан розвитку ринку; ринковий потенціал; місткість ринку; конкурентна ситуація, що склалася на ринку.

2. Маркетингові стратегії охоплення ринку.

3. Тип товару. Так, на ринку товарів широкого споживання використання інструментів комунікації здійснюється у такій значущій послідовності: реклама (найвищий рівень), стимулювання збуту (менше), особистий продаж (ще менше), PR-технології (мінімально).

4. Етап життєвого циклу продукції.

5. Ступінь і характер поінформованості споживачів про продукцію.

6. Цілі та стратегії підприємства: стосовно обсягів збуту продукції, виходу на нові ринки збуту, формування іміджу марки продукції та ін.

7. Традиції, яких дотримується підприємство для вирішення завдань комунікаційної діяльності.

Беззаперечно, що під час формування інтегрованих маркетингових комунікацій слід зважати на фінансові можливості підприємства.

Таким чином, для розроблення та впровадження ефективної інтегрованої маркетингової комунікаційної політики на аграрному підприємстві представимо її специфічні ознаки, які необхідно обов'язково враховувати:

1. Маркетингові комунікації є інтегрованими. Як показує практика, для отримання адекватного витраченим ресурсам ефекту підприємство має ретельно планувати та координувати численні напрями комунікацій: реклами, прямого маркетингу, особистого продажу, стимулювання продажу, паблік рілейшнз, виставок, ярмарків тощо. Лише комплексне поєднання різних інструментів створює можливість отримання всебічного й ефективного впливу на цільові контактні аудиторії.

2. Маркетингові комунікації мають цілеспрямований характер. До початку маркетингових комуні-



Рис. 1. Модель інтегрованих маркетингових комунікацій

кацій необхідно провести позиціювання підприємства та його продукції на ринках продажу товарів, тобто чітко визначити цільову аудиторію, її ставлення до товарів господарства та його конкурентів, мотивацію покупців.

3. Для маркетингових комунікацій характерна повторюваність повідомлень. Цільова аудиторія має пройти такі етапи пізнання інформації про виробника та його продукцію, як: незнання, ознайомлення, знання, доброзичливе ставлення, розуміння переваги, переконання, купівля, повторна купівля. На цих етапах вирішуються такі завдання маркетингових комунікацій:

- розповсюдження інформації про підприємство та його продукцію;
- формування іміджу виробника та його товарів, тобто формування сприятливого ставлення до них, спонукання до дії – купівлі та повторної купівлі.

Кінцевою бажаною метою використання маркетингових комунікацій на аграрному підприємстві є отримання очікуваного ефекту від використання комплексу заходів цілеспрямованого впливу на контактні аудиторії.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах для агровиробників продукції досить актуальною є проблема представлення на ринку своєї продукції для виділення її з безлічі марок завезених товарів за допомогою ефективної рекламної кампанії. Для вирішення зазначеної проблеми аграрним виробникам необхідно здійснити перехід від традиційної «концепції маркетингу» до концепції «інтегрованих маркетингових комунікацій». Концепція інтегрованих маркетингових комунікацій спрямована на те, щоб підприємці мали можливість повніше вивчити й урахувати комунікаційні процеси та отримати більший економічний результат, аніж під час використання кожного комунікаційного інструменту окремо. Такий результат виникає внаслідок поєднання та використання переваг кожного з інструментів маркетингових комунікацій. Використання моделі інтегрованих маркетингових комунікацій дасть змогу знизити рівень витрат аграрного підприємства, оскільки такий інтегрований підхід ретельно координує і взаємно пов'язує використання всіх елементів системи маркетинг-мікс.

Отже, в умовах євроінтеграції й зростаючої міжрегіональної конкуренції на аграрному ринку інтегровані маркетингові комунікації виступають інструментом, який забезпечує підприємців актуальною та достовірною оцінкою навколишнього ринкового середовища і власного потенціалу, вибір оптимального виду господарської діяльності, про-

ведення своєчасного корегування стратегії свого подальшого розвитку.

Таким чином, розроблення та впровадження ефективного комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій за наведених умов надає очевидні конкурентні переваги сільськогосподарським товаровиробникам на аграрному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арестенко Т.В., Арестенко В.В. Маркетинг підприємств АПК – комунікаційна складова. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 1 (25). С. 23-26.
2. Карпенко Н.В., Яловега Н.І. Комплекс маркетингових комунікацій у стратегічному управлінні маркетинговою діяльністю підприємства : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 278 с.
3. Россиха В.В., Шарапа О.М. Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 232 с.
4. Россиха В.В. Управління збутовою діяльністю аграрних підприємств у транзакційному вимірі. *Економіка АПК*. 2017. № 4. С. 67-76.
5. Король І.В. Маркетингові комунікації : навчально-методичний посібник. Умань : Візаві, 2018. 191 с.
6. Ромат Е.В. Реклама : учебник для вузов ; 7-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2008. 512 с.

REFERENCES:

1. Arestenko T.V., Arestenko V.V. (2014) Marketing of agroindustrial enterprises is a communication component] *Collection of scientific works of Taurian state agrotechnological university (economic sciences)*. vol. 1, no. 25, pp. 23-26.
2. Karpenko N.V., Yaloveha N.I. (2012) *Kompleks marketinghovykh komunikatsii u stratehichnomu upravlinni marketinghovoio diialnistiu pidpriemstva* [A complex of marketing communications in the strategic management of the marketing activities of the enterprise]. Poltava: PUET, 278 p. (in Ukrainian).
3. Rossokha V.V., Sharapa O.M. (2016) *Formuvannia zbutovoi polityky marketinghu ahrarnykh pidpriemstv* [Formation of the marketing policy of agrarian enterprises]. K.: NNTS «IAE», 232 p. (in Ukrainian).
4. Rossokha V.V. (2017) *Upravlinnia zbutovoiu diialnistiu ahrarnykh pidpriemstv u transaktsiinomu vymiri* [Management of sales activity of agrarian enterprises in transactional measure] *Economy of agroindustrial complex*. no. 4, pp. 67-76. (in Ukrainian).
5. Korol I.V. (2018) *Marketinghovi komunikatsii* [Marketing communications]: navch.-metod. posib. Uman: Vizavi, 191 p. (in Ukrainian)
6. Romat E.V. (2008) *Reklama: uch. dlia vuzov* [Advertising] – 7-e yzd. SPb.: Pyter, 512 p. (in Russian).

INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS AS A GUARANTY OF AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS

The purpose of the article. Research and generalization of theoretical aspects concerning the essence and peculiarities of the policy of marketing communications at agrarian enterprises, analysis of its current state and identification of causes that interfere its development. Proposition of effective ways to improve the marketing communications complex at the agrarian enterprises.

Methodology. The theoretical basis of the research is the modern theories of a market economy, the works of leading scientists and marketing practitioners. In the process of research, general scientific methods were used, in particular: the dialectical method, which allows to consider objectively the necessity and advantages of the development and implementation of the system of integrated marketing communications at the enterprise; methods of formal logic, systematization and generalization and monographic method, which is used to determine the peculiarities of the development and use of integrated marketing communications adapted to the needs and possibilities of domestic agrarian enterprises; abstract and logical method for analysis and synthesis of factors that need to be taken for developing the optimal structure of the integrated marketing communication system. The information base for research is official information and Internet data.

Results. The article generalizes theoretical aspects and substantiates the necessity and relevance of using the concept of effective marketing communication policy at agrarian enterprises. The author describes the problems, which interfere the development of agrarian marketing in Ukraine. A detailed analysis of the classification and characteristics of the basic and synthetic marketing communication tools is presented. Particular attention is paid to the research of the most modern communicative marketing tools. The structural components of the integrated marketing communications complex that can be used in modern agrarian enterprises are analyzed. It is noted that integrated marketing communications is a concept that includes all methods and means of marketing communication in a single complex: advertising, PR, personal sales, sales promotion, Internet marketing channels, direct marketing. It is proved that the concept of integrated marketing communications is aimed at enabling entrepreneurs to study and consider communication processes and obtain a greater economic results compearing with using each communication tool individually. In order to solve this problem agrarian producers need to move from the traditional "marketing concept" to the concept of "integrated marketing communications". To develop and implement an effective integrated marketing communication policy at the agrarian enterprise, its specific features are presented. It is noted that the use of the proposed model of integrated marketing communications will reduce the spending of the agrarian enterprise, because such integrated approach coordinates and interconnects the use of all elements of the marketing mix system.

Practical implications. The obtained results of the research are the basis for solving practical problems in improving the communication policy of agrarian enterprises, developing and implementing an appropriate marketing strategy for its activities in the market. The aforementioned theoretical data will help to achieve the goals of the enterprise and to function successfully in a harsh competitive market environment.

Value/originality. The development and use of modern tools of integrated marketing communications has an important theoretical and practical value for solving a number of problems of effective management. Comprehensive use of effective basic, synthetic and innovative tools for integrated marketing communications is a prerequisite for ensuring the sustainability, efficiency and competitiveness of agrarian enterprises in the market. That is what will ensure the differentiation of the goods over the competitors for the fuller satisfaction of the consumers needs or by achieving lower spending in the selected segment.

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF FUNCTIONING AND TRENDS OF TRADE DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті представлено аналіз вітчизняної торговельної галузі, визначено передумови, які визначили особливості розвитку. Від торговельної галузі залежать багато взаємопов'язаних підприємств, тому актуальність теми не викликає сумнівів. Проведене дослідження стосовно її сучасного стану дасть змогу в тому числі дати відповідь, чи виходить галузь торгівлі в Україні з кризового становища. Розглянуто проблеми, які перешкоджають розвитку торгівлі в Україні. Виокремлено позитивні чинники впливу та світові тенденції, які необхідно переймати вітчизняній торговельній галузі для досягнення конкурентоспроможності. Виділено низку тенденцій, які спостерігаються у сучасній роздрібній торгівлі: споживач визначає напрями розвитку ринку, тобто попит визначає пропозицію, також штучний інтелект відіграє все більшу роль. Споживачі приділяють усе більше уваги автентичності продукту, якості, місцю виробництва, умовам праці робітників, екологічній політиці виробника та ін. В Україні один із найбільших та найперспективніших ринків споживання в Центральній та Східній Європі, крім того, галузь торгівлі займає найбільшу частку у формуванні ВВП країни разом із промисловістю.

Ключові слова: ринок, торгівля, економічний розвиток, чинники впливу на торгівлю, потенційні можливості, аналіз тенденцій.

В статті представлений аналіз отечественной торговой сферы, определены

предпосылки, которые характеризуют особенности развития. От торговли зависят много взаимосвязанных предприятий, поэтому актуальность темы не вызывает сомнений. Проведенное исследование относительно ее текущего состояния позволяет дать ответ, выходит ли отрасль торговли в Украине из кризисного состояния. Рассмотрены проблемы, которые мешают развитию торговли в Украине. Выделены позитивные факторы влияния на мировые тенденции, которые современной отечественной торговой сфере необходимо перенимать для достижения конкурентоспособности. Выделен ряд тенденций, которые прослеживаются в современной розничной торговле: потребитель определяет направления развития рынка, то есть спрос определяет предложение, штучный интеллект, в свою очередь, начинает играть все большую роль. Потребители уделяют все больше внимания аутентичности продукта, качеству, месту производства, условиям работы рабочих, экологической политике предприятия и т.д. В Украине один из самых больших и перспективных рынков потребления в Центральной и Восточной Европе, кроме того, отрасль торговли занимает наибольшую долю в формировании ВВП страны наряду с промышленностью.

Ключевые слова: рынок, торговля, экономическое развитие, факторы влияния на торговлю, потенциальные возможности, анализ тенденций.

УДК 339.378:005.22

Квач І.Я.

аспірант

Київський національний

торгівельно-економічний університет

The market today is outnumbered with commodities and the competitiveness is higher with results in merges of retail enterprises. The main factor that defines competitiveness of trade enterprises is the level of their expenses and organization of costs management meaning the possibility to adapt to changing external environment. The trade is affected by numerous factors of harmful impact that misbalance the state economic security and the amount of expenditures needed to bring the enterprise to competitive level. The article has a purpose to feature all trends of negative impact and positive key conditions that will provide the development of such promising field. Calculations of correlation between trade and other economic fields of such factors as the number of enterprises, turnover shows the crises state of current economy. The analytical analysis of calculations resulted in formulation of ways to improve the situation. The analysis justifies the fact that Ukraine is one of the biggest markets on East and Central Europe with great potential. Trade places a significant segment in gross domestic product in Ukraine. The trade sector in Ukraine suffered from the same factors as other fields of economy: the unexpected drop of national currency rate, the negative investment climate change, instability, panic environment in law, regional government management. The calculation of turnover in average on one person shows the significant fluctuation of the division of turnover because of the change of number of people and impossibility of market to adapt in new conditions. The article lists the harmful factors on trade and trends that is used in modern environment: artificial intelligence, the customer define rules and demand in goods, for example, its authenticity, the place of manufactory, ecological policy of a seller. An example of artificial intelligence use are chat-bots, algorithms development that make an analysis of a client, it could be on web-pages, that have a goal – the most complete satisfaction of desires of a client about the process of buying a product. Outsourcing program is the key to make further use of technological progress. The results of conducted research disclosed the most significant factors of impact on trade development in Ukraine that depends on directly from political, economic, social and demographic situation in a country.

Key words: market, trade, economic development, factors of influence on trade, potential capacity, analysis of trends.

Постановка проблеми. Рівень розвитку торговельної галузі визначає можливості для багатьох взаємопов'язаних підприємств, саме тому значимість торгівлі та її роль як посередницької ланки не викликають сумнівів. Проведене дослідження стосовно її сучасного стану дасть змогу дати відповідь на питання, чи виходить економіка України з кризового стану зі спрямованістю на подолання перешкод на шляху до розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення рівня розвитку торговельної

галузі України приділяли увагу багато вітчизняних учених: І.В. Гамова [1], Н.М. Тягунова [5], Л.В. Іржавська [5], а також міжнародні консалтингові та аудиторські компанії, такі як EY [7], Deloitte [6].

Постановка завдання. Мета статті – відстежити тенденції розвитку торговельної галузі України, визначити чинники негативного впливу, а також ті позитивні передумови, які будуть ключовими в розвитку цієї перспективної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Н.М. Тягунова стверджує, що сучасна галузь

торгівлі зазнала змін за останні десять років і багато українських учених підтримують її думку [5, с. 84] стосовно того, що ринок насичений товарами, у результаті спостерігається висока конкуренція, укрупнення роздрібних підприємств та заміщення ними продуктивних ринків.

Основними чинниками, що визначають конкурентоспроможність торговельних підприємств, є рівень їхніх затрат, а також організація управління ними, тобто адаптивність до умов оточуючого середовища. На галузь торгівлі здійснюють вплив численні чинники загрозливого впливу, які порушують стан безпеки та збільшують обсяги понесених затрат у непередбачуваних обсягах.

Дослідження відомих аудиторських компаній, у тому числі Deloitte [6] та EY [7], відзначають низку тенденцій, які спостерігаються в сучасній роздрібній торгівлі: споживач визначає напрями розвитку ринку, тобто попит визначає пропозицію; штучний інтелект відіграє все більшу роль під час здійснення операцій (за прогнозами, його частка в 2020 р. становитиме 85%); досвідчені учасники ринку мають більше шансів на успіх у конкурентній боротьбі; вплив двох культур – Западу та Сходу – визначатиме умови розвитку на їх перетині. Розповсюдження торгівлі онлайн здійснює свій вплив на світові тенденції, однак магазини як місця для продажу все ще продовжують займати лідируючі позиції через враження, досвід та обслуговування, які отримує клієнт. Прикладом застосування штучного інтелекту є розроблення чат-ботів, алгоритмів, які здійснюють аналіз клієнта, у тому числі на веб-сайтах, спрямованих на максимальне задоволення побажань клієнта стосовно покупки. Застосування нових технологій можливе з допомогою аутсорсингу, який дасть змогу долучитися компаніям до досягнень наукового прогресу. Споживачі приділяють усе більше уваги автентичності продукту, якості, місцю виробництва, умовам праці робітників, екологічній політиці виробника та ін. Тобто для реалізації маркетингової стратегії з реалізації варто акцентувати увагу не на ціні, а на вище зазначених умовах, щоб завоювати увагу споживача.

Оскільки розкриття всієї інформації підприємствами несе загрозу для їхньої безпеки, то зробити всеохоплюючий і суцільний аналіз галузі неможливо. Отже, у процесі нашого дослідження ми будемо аналізувати показники, відкриті для доступу, однак при цьому враховуючи обмежуючі передумови, які здійснюють вплив на результат.

Поєднання тенденцій роздрібної торгівлі із ситуацією в економіці країни дасть змогу здійснити об'єктивний аналіз сучасного стану галузі.

EY у власних дослідженнях акцентують увагу на тому, що в Україні один із найбільших та найперспективніших ринків споживання в Центральній та Східній Європі з кількістю населення приблизно

42 млн. осіб на 2017 р. Складний сукупний річний темп росту галузі роздрібної торгівлі (англійський вираз – Compound Annual Growth Rate), якщо здійснювати розрахунок із 2010 по 2016 р. за показником «обсяг реалізованої продукції», становить 11% [7].

Галузь торгівлі України займає найбільшу частку у формуванні ВВП разом із промисловістю, у 2017 р. її частка становила 25,0%, тобто простежується зростання порівняно з попереднім роком (цей показник у 2010 р. становив 25,8%) [3].

За кількістю підприємств галузь торгівлі займає лідируючі показники, причому на протязі багатьох років, а коефіцієнт кореляції між загальним обсягом підприємств та підприємств торгівлі становить 0,9334. У разі зростання загальної кількості підприємств відбувається розширення торговельної галузі. Подібна тенденція простежується і за кількістю зайнятих працівників у торговельній галузі.

Оптова та роздрібна торгівля України створює нові робочі місця, тобто поліпшує добробут населення, і серед усіх галузей економіки займає значну питому вагу, яка залишалася майже незмінною на протязі 2010-2016 рр., – 27% [2].

Показник зайнятих осіб у цій галузі в 2010 р. становив значний обсяг (рис. 1), а саме 2,9 млн. осіб, який безмежно скоротився в 2016 р., до менше 2,2 млн., що не є позитивним індикатором, оскільки це безпосередньо вплинуло на зростання безробіття в країні. Працівники оптової та роздрібно-ї торгівлі – це великий, малий та середній бізнес, який зазнає все більших труднощів передусім через умови ринку, пов'язані з низькою купівельною спроможністю населення. Також під час порівняння зміни кількості зайнятих осіб суб'єктів господарювання за всіма видами економічної діяльності та галузі оптової та роздрібно-ї торгівлі можна простежити кореляцію між цими двома показниками, тобто в результаті скорочення економічних можливостей країни, показника ВВП торговельна галузь зазнавала відповідних негативних змін. На торговельну галузь негативний вплив здійснили такі ж чинники, що й на інші сектори економіки, а саме різке падіння курсу гривні, погіршення інвестиційного клімату, загальна нестабільність і панічні настрої на всіх щаблях законодавчого і регіонального управління.

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності та торговельної галузі має негативну динаміку як за підприємствами, так і за фізичними особами – підприємцями. Наведемо дані для прикладу: у 2016 р. кількість підприємств оптової та роздрібно-ї торгівлі становила 93 643 одиниці, а фізичних осіб – підприємців – 895 421 одиниця. У 2010 р. дані показники були значно вищими: кількість підприємств оптової та роздрібно-ї торгівлі становила 110 154 одиниці, а фізичних осіб – підприємців – 1 087 174 одиниці.

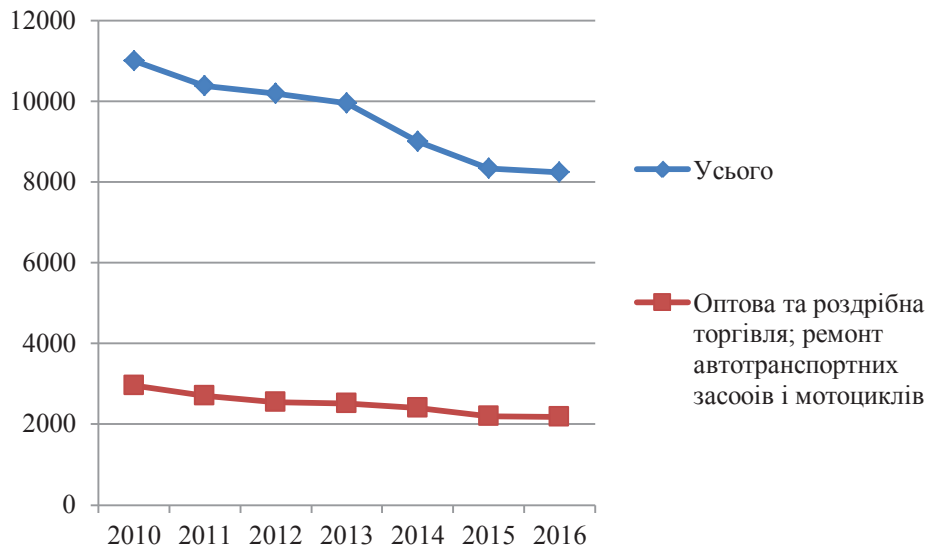


Рис. 1. Кореляція показників кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за всіма видами економічної діяльності та торговельної галузі

Джерело: складено автором на основі [2]

Отже, на 15% скоротилася кількість юридичних осіб підприємств оптової та роздрібною торгівлі та на 23% – фізичних осіб – підприємців.

Від спрямованості економічних зрушень у країні в позитивний чи негативний бік залежать напрям розвитку галузі торгівлі, насиченість ринку необхідною кон'юнктурою. Водночас можна простежити наявність певної диспропорції у зміні обсягів реалізованої продукції галузі торгівлі. Середнє значення росту обсягів реалізації за всіма галузями становить 111,34% за період 2010-2016 рр., водночас для галузі торгівлі цей показник становить 109,49%. Під час аналізу цього показника за струк-

турою галузі торгівлі оптова та роздрібна торгівля демонструє високий показник кореляції з показником у цілому по галузі – 0,99, водночас показник кореляції обсягу реалізації оптової та роздрібною торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт становить 0,87 (рис. 2).

Частка обсягу реалізованої продукції до обсягу реалізованої продукції всього сектору економіки становить близько 40%, причому відбуваються незначні коливання в бік зниження на протязі 2010-2016 рр.

У 2017 р. оборот внутрішньої роздрібною торгівлі України сягав на ринку сумарно 815,3 млрд. грн.,

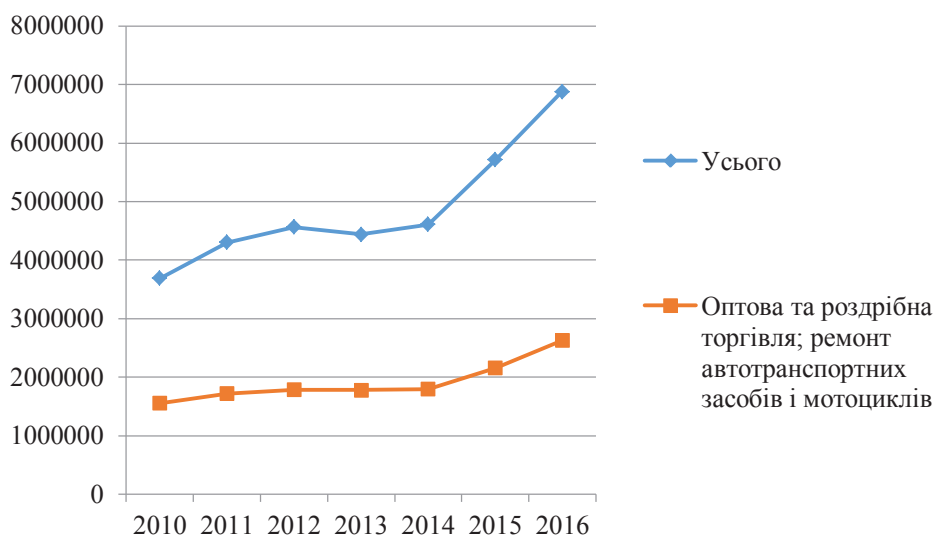


Рис. 2. Динаміка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності

*Складено автором на основі даних Держкомстату[2]

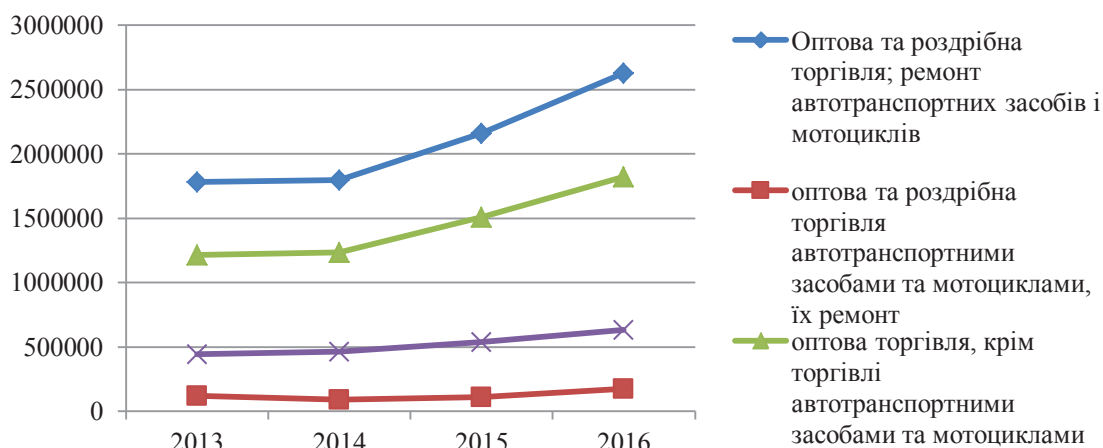


Рис. 3. Динаміка обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів»

Джерело: складено автором на основі [2]

або 19145,46 грн. на одну особу. Водночас, відповідно до даних Держкомстату, близько 30% власних доходів споживачі витрачають на їжу (табл. 1).

Через відсутність офіційних даних Державного перепису населення стверджувати про точну кількість наявного населення України неможливо, тому в нашому дослідженні будемо керуватися даними, наведеними в Держкомстаті.

Розрахунок показника роздрібного товарообороту в середньому на одну особу дає змогу стверджувати про значні коливання розподілу товарообороту через значні коливання чисельності населення і неможливості галузі гнучко пристосовуватися до нових умов ринку, особливо це помітно в 2015 р., коли даний показник зріс більше ніж на 20%.

Аналітики центру Kantar TNS CMeter провели власне дослідження стосовно середнього споживання однією людиною в Україні й зробили висновок, що цей показник становив 6 717 грн. у 2018 р.,

на 20% більше, ніж у 2017 р. У тому числі зріс середній відсоток вільних коштів населення до 27%, частка бідного населення, якому вистачає лише на харчування, становить 22% [4].

У 2017 р. оборот роздрібною торгівлі знизився та становив 815,3 млрд. грн., що сталося переважно через зменшення роздрібного товарообороту фізичних осіб – підприємців. Обсяг роздрібного товарообороту демонструє тенденцію до зростання на протязі досліджуваного періоду 2014–2017 рр., темп приросту якого дещо уповільнився у 2017 р. і становив 5,46%.

Через скорочення чисельності населення та відсутність інших каналів реалізації товарів на експорт на складах суб'єктів роздрібною торгівлі відповідно зростають запаси товарів у торговельній мережі, що в показнику днів торгівлі в 2017 р. становить 41 день.

Кількість суб'єктів господарювання галузі роздрібною торгівлі знижується відповідно до умов

Таблиця 1

Ключові індикатори роздрібною торгівлі, 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017
Чисельність наявного населення, тис. осіб	45426,2	42929,3	42760,5	42584,5
Оборот роздрібною торгівлі, млрд. грн.	901,9	1031,7	1175,3	815,3
У середньому на одну особу, грн.	19854,18	24032,54	27485,65	19145,46
Роздрібний товарооборот фізичних осіб – підприємців, млрд. грн.	463,6	544,1	619,3	229,0
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб), млн. грн.	438343	487558	555975	586330,1
Темп приросту, %	1,22	11,23	14,03	5,46
у тому числі				
продаж через мережу Інтернет	2431,3	2587,4	4445,4	6862,3
Запаси товарів у торговельній мережі та на складах підприємств роздрібною торгівлі (на кінець року), млн. грн.	45870,5	53028,9	63649,8	69304,4
у днях торгівлі	39	38	42	41
Кількість суб'єктів господарювання галузі роздрібною торгівлі	745206	736287	674551	609974
У середньому на один суб'єкт господарювання, тис. грн.	1210,2694	1401,2199	1742,34417	1336,6143

Джерело: складено автором на основі [2]

ринку, а саме можна відстежити значне їх скорочення у 2017 р. порівняно з 2014 р. на 18,15%.

Отже, можна безпосередньо пов'язати два показника: чисельність населення та кількість суб'єктів господарювання роздрібною торгівлі, оскільки, як уже було помічено раніше, у 2015 р. порівняно з 2014 р. різко скоротилася чисельність населення (майже на 20%) і, відповідно, у 2017 р. порівняно з 2014 р. скоротилася чисельність суб'єктів господарювання роздрібною торгівлі на 18,15%, що відбулося пізніше через часовий лаг прийняття рішень та їх реалізацію суб'єктами галузі: підприємства поступово втрачали прибутки й опинилися в кризовому стані, що й впливало на прийняття рішень про їх закриття.

За результатами проведеного дослідження можна виявити чинники впливу на розвиток галузі роздрібною торгівлі в Україні, яка безпосередньо залежить від політичної, економічної, соціальної, демографічної ситуації в країні. Позитивно можуть впливати на показники роздрібною торгівлі зростання купівельної спроможності домогосподарств, збільшення доходів, тобто в тому числі таких стандартів соціального забезпечення, як прожитковий мінімум та пенсії.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати дослідження, виділимо основні передумови розвитку сучасної торговельної галузі України. Серед позитивних ознак ринку відзначимо розвиток онлайн-торгівлі, яка створює передумови для розвитку торговельної індустрії. У роздрібній торгівлі здійснюється укрупнення бізнесу, що позначається на скороченні кількості підприємств, фізичних осіб – підприємців через їх об'єднання та консолідацію. Сучасна геополітична ситуація в країні негативно позначається на розвитку галузі, а саме девальвація національної грошової одиниці, зниження споживчого попиту різних неплатоспроможних верств населення через низький рівень соціального забезпечення, фінансування державного сектору та відповідний рівень зарплат державної сфери. На можливий позитивний ріст роздрібною обороту торгівлі може впливати більшою мірою зростання цін, аніж поліпшення економічного становища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гамова І.В. Тенденції розвитку електронної торгівлі в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 11(161). С. 371-379.
2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: статистичний збірник / за ред. М. Кузнєцової. 2018. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.05.2019).

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.05.2019).

4. Новини України та світу 112.ua. Похмурі перспективи: Якою буде купівельна спроможність українців у 2019 році. URL: <https://ua.112.ua/statji/pokhmuri-perspektyvy-yakoiu-bude-kupivelnna-spromozhnist-ukraintsiv-v-2019-rotsi-476422.html> (дата звернення: 10.05.2019).

5. Тягунова Н.М., Іржавська Л.В. Сучасний стан і тенденції розвитку роздрібною торгівлі України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 3. С. 84-86. URL http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk_2012_3_17 (дата звернення: 10.05.2019).

6. Global Powers of Retailing. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/gx-cip-2017-global-powers-of-retailing.pdf> (дата звернення: 10.05.2019).

7. Retail market in Ukraine. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-retail-report-eng/\\$FILE/EY-retail-report-eng.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-retail-report-eng/$FILE/EY-retail-report-eng.pdf) (дата звернення: 10.05.2019).

REFERENCES:

1. Hamova I.V. (2014) Tendentsii rozvytku elektronnoi torhivli v Ukraini. [Trends of electronic commerce development in Ukraine], *Aktualni problemy ekonomiky*, № 11 (161), pp. 371-379.
2. Derzhavna sluzhba staty'sty'ky` Ukrayiny. (public statistical service in Ukraine) (2018) Diialnist subiektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva: statystychnyi zbirnyk [The activity of subjects of small, medium, large and micro enterprises: statistical compendium] za red. M. Kuznietsovoi, URL: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 10 May 2019).
3. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy (2019) [Official web-page of public statistical service in Ukraine] URL: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 10 May 2019).
4. Ukrainian news 112.ua (2018) Pokhmuri perspektyvy: Yakoiu bude kupivelnna spromozhnist ukraintsiv u 2019rotsi [The gravest prospects: what will be the purchasing power of Ukrainian in 2019] URL: <https://ua.112.ua/statji/pokhmuri-perspektyvy-yakoiu-bude-kupivelnna-spromozhnist-ukraintsiv-v-2019-rotsi-476422.html> (accessed 10 May 2019).
5. Tiahunova N. M., Irzhavska L. V. (2012) Suchasnyi stan i tendentsii rozvytku rozdrubnoi torhivli Ukrainy / Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli [The current state and trends of dretail trade development in Ukraine]. *Seriia : Ekonomichni nauky*, № 3, pp. 84-86. URL http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk_2012_3_17 (accessed 10 May 2019).
6. Global Powers of Retailing (2017) URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/gx-cip-2017-global-powers-of-retailing.pdf> (accessed 10 May 2019).
7. Retail market in Ukraine (2017) URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-retail-report-eng/\\$FILE/EY-retail-report-eng.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-retail-report-eng/$FILE/EY-retail-report-eng.pdf) (accessed 10 May 2019).

ANALYSIS OF FUNCTIONING AND TRENDS OF TRADE DEVELOPMENT IN UKRAINE

The purpose of the article. The development of trading environment influences many others connected niches and conducted research about current situation is giving an answer about state of trade and ways of getting out from crisis in Ukraine. The market today is outnumbered with commodities and the competitiveness is higher with results in merges of retail enterprises.

The main factor that defines competitiveness of trade enterprises is the level of their expenses and organization of costs management meaning the possibility to adapt to changing external environment. The trade is affected by numerous factors of harmful impact that misbalance the state economic security and the amount of expenditures needed to bring the enterprise to competitive level. The article has a purpose to feature all trends of negative impact and positive key conditions that will provide the development of such promising field.

Methodology. Calculations of correlation between trade and other economic fields of such factors as the number of enterprises, turnover shows the crises state of current economy. The analytical analysis of calculations resulted in formulation of ways to improve the situation.

Results. The analysis justifies the fact that Ukraine is one of the biggest markets on East and Central Europe with great potential. Trade places a significant segment in gross domestic product in Ukraine.

The trade sector in Ukraine suffered from the same factors as other fields of economy: the unexpected drop of national currency rate, the negative investment climate change, instability, panic environment in law, regional government management.

The calculation of turnover in average on one person shows the significant fluctuation of the division of turnover because of the change of number of people and impossibility of market to adapt in new conditions.

Practical implications. The trade defines such factors of economic development as new work places, the prosperity of population and other connected fields. Positive impact on trade makes purchasing power of people, because of that social standards in Ukraine should rise.

Value/originality. The article lists the harmful factors on trade and trends that is used in modern environment: artificial intelligence, the customer define rules and demand in goods, for example, its authenticity, the place of manufactory, ecological policy of a seller. An example of artificial intelligence use are chat-bots, algorithms development that make an analysis of a client, it could be on web-pages, that have a goal – the most complete satisfaction of desires of a client about the process of buying a product. Outsourcing program is the key to make further use of technological progress.

The results of conducted research disclosed the most significant factors of impact on trade development in Ukraine that depends on directly from political, economic, social and demographic situation in a country. Amongst positive features of market there is online-trade development which creates conditions for trade industry growth. In retail trade there is business enlargement, which leads to the shrinkage of number of enterprises, individual entrepreneurs from their consolidation.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE PROCESS OF MANAGEMENT BY ENTERPRISE

УДК 338.22

Ковтуненко Ю.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку,
аналізу і аудиту
Одеський національний
політехнічний університет

Телеганенко Р.Л.

студентка
Одеський національний
політехнічний університет

Бормотіна А.В.

студентка
Одеський національний
політехнічний університет

У статті розглянуто економічний аналіз і його значення в управлінні підприємством. Доведено, що економічний аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності. Виділено авторів, які використовують різні підходи до інтерпретації терміна «економічний аналіз». Визначено, що найбільше розкриває сутність економічного аналізу визначення, під яким розуміють сукупність аналітичних процедур та відносин економічного характеру. Розкрито основну мету економічного аналізу, пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Розглянуто взаємозв'язок функцій управління з економічним аналізом (такими як планування, облік, контроль, мотивація, організація). Наведено методи економічного аналізу, а саме: монографічний, експериментальний, розрахунково-конструктивний, статистико-економічний, абстрактно-логічний. Виділено спрямування сучасного економічного аналізу в прикладному аспекті. **Ключові слова:** підприємство, управління, економічний аналіз, оцінка.

В статье рассмотрен экономический анализ и его значение в управлении пред-

приятием. Доказано, что экономический анализ необходим на всех этапах предпринимательской деятельности. Выделены авторы, использующие различные подходы к интерпретации термина «экономический анализ». Определено, что больше всего раскрывает сущность экономического анализа определение, под которым понимают совокупность аналитических процедур и отношений экономического характера. Раскрыта основная цель экономического анализа, поиск резервов повышения эффективности деятельности предприятия. Рассмотрена взаимосвязь функций управления с экономическим анализом (такими как планирование, учет, контроль, мотивация, организация). Приведены методы экономического анализа, а именно: монографический, экспериментальный, расчетно-конструктивный, статистико-экономический, абстрактно-логический. Выделены направления современного экономического анализа в прикладном аспекте.

Ключевые слова: предприятие, управление, экономический анализ, оценка.

The article describes the economic analysis and its importance in the management of the enterprise. The authors identify the different approaches used in the interpretation of the term "economic analysis". Consider the economic analysis as a method during internal control in the management of enterprises. It is determined that the greatest essence the economic analysis reveals is understood as a set of analytical procedures and economic relations arising in the process of production, exchange, distribution and consumption of goods. The main purpose of the economic analysis, search of reserves of increase of efficiency of activity of the enterprise in the course of its management and development of actions for their implementation is revealed. Defined tasks to achieve this goal are defined, namely: assessment of the actual state of the business entity; identification of all factors that cause deviations of actual and planned indicators; determination of the influence (quantitative and qualitative) of various factors on the results of the business entity; determination of reserves that contribute to the improvement of the existing situation in the enterprise. Reviewed the interrelation of management functions with economic analysis (such, as planning, accounting, control, motivation, organization) and the need for economic analysis in the preparation of business plans of enterprises, which contributes to their fidelity and scientific. The methods of economic analysis, namely: monographic for a detailed study and description of the experience of the best teams; experimental in the introduction of new technology, labor organization, production and management; calculation and constructive associated with the adoption of promising decisions; statistical and economic used in the study of mass economic indicators; abstract and logical in the study of economic problems of business development. Generalized that economic analysis is an important element of the management system, an effective means of identifying reserves in economic activity, the basis of scientific validity of business plans of the enterprise or any other plans and decisions.

Key words: enterprise, management, economic analysis, evaluation.

Постановка проблеми. Потреба в удосконаленні економічного аналізу є актуальною, оскільки під час управління підприємством та на всіх етапах діяльності постійний моніторинг його фінансового стану сприяє прийняттю ефективних та раціональних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних учених досліджували сутність економічного аналізу, його роль в управлінні підприємством, методики й проблеми, серед яких: Г.В. Савицька, Л.О. Волощук, І.В. Жиглей, Н.Б. Кащенко, О.В. Цуканова, Н.М. Гаркуша, І.С. Шилко, М.В. Мельник, О.А. Мілета.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі економічного аналізу в процесі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умовою ефективної роботи підприємства та

управління його діяльністю є необхідність своєчасної оцінки фінансового стану, формування стратегії розвитку, прийняття виважених рішень під час використання та залучення різноманітних ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних та інформаційних).

Визначення терміна «економічний аналіз» різними науковцями наведено в табл. 1.

Із табл. 1 можна побачити, що автори використовують різні підходи до інтерпретації цього терміна. Наприклад, Р.А. Сагайдак та Є.В. Гудь розглядають економічний аналіз як прийом під час внутрішнього контролю в управлінні підприємствами. Уважаємо, що з наведених визначень найбільше розкриває сутність економічного аналізу визначення Л.О. Волощук та М.А. Юдіна, які під економічним аналізом розуміють сукупність аналітичних процедур та відносин економічного

Дефініції поняття «економічний аналіз»

Автор	Визначення
Р.А. Сагайдак, Є.В. Гудь	Економічний аналіз є методичним прийомом контролю, тобто його складовою частиною
В.А. Дерій	Економічний аналіз – процес поділу цілого об'єкта дослідження у сфері економіки на частини для детального його вивчення, з'ясування особливостей функціонування, взаємозв'язків і проблем та розроблення рекомендацій для ухвалення своєчасних і виважених управлінських рішень
Л.Г. Медвідь, Д.О. Хариневич- Яворська	Економічний аналіз – сукупність принципів, методів, прийомів вивчення показників усіх боків діяльності підприємства та його підрозділів у взаємозв'язку
Г.Ю. Міщук, Т.М. Джигар, О.О. Шишкіна	Економічний аналіз – комплексне глибоке дослідження сутності економічних явищ і процесів, що ґрунтуються на поділі їх на складові частини та вивченні їх зв'язків та залежностей
Л.О. Волощук, М.А. Юдін	Під економічним аналізом розуміють аналіз в економіці як сукупність відносин, що виникають у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання благ; різновид аналізу взагалі, являє собою систематизовану сукупність аналітичних процедур, метою яких є отримання висновків і рекомендацій економічного характеру у відношенні якогось об'єкту (країни, підприємства, ринку, проекту, ціни, собівартості)
О.С. Петрицька	Економічний аналіз – невід'ємний елемент у діяльності підприємств, оскільки дає змогу досліджувати їх функціонування, спрогнозувати розвиток у майбутньому, розкрити резерви виробництва, виявити напрями підвищення ефективності діяльності й є базою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень
І.І. Вечтомова, В.С. Ніценко	Економічний аналіз – найважливіша складова частина економічних наук, вирішальною мірою визначає достовірність та надійність висновків, які робляться у відношенні стану, перспектив розвитку та ефективності діяльності суб'єктів господарювання різного рівня
М.В. Румянцев, Н.В. Касьянова	Економічний аналіз – комплексне глибоке вивчення роботи підприємств, їхніх підрозділів та інших господарських формувань для об'єктивної оцінки її результатів і виявлення можливостей подальшого підвищення ефективності господарювання

Джерело: складено на основі [1-8]

характеру, що виникають у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання благ.

Основна мета економічного аналізу – пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства в процесі його управління і розроблення заходів щодо їх реалізації. Умовою, що необхідна для досягнення цієї мети, є попереднє розв'язання завдань, якими є:

- оцінка фактичного стану суб'єкта господарювання;
- виявлення усіх чинників, що є причиною відхилення фактичних і планових показників;

– визначення впливу (кількісного й якісного) різноманітних чинників на результати діяльності суб'єкта господарювання;

– визначення резервів, що сприяють поліпшенню наявного на підприємстві стану.

Мета економічного аналізу включає такі складники (рис. 1).

Проведення економічного аналізу є важливим складником діяльності підприємства, воно полягає у глибокому та комплексному її вивченні; метою аналізу є оцінка результатів і виявлення можливостей та резервів, що сприятимуть прийняттю

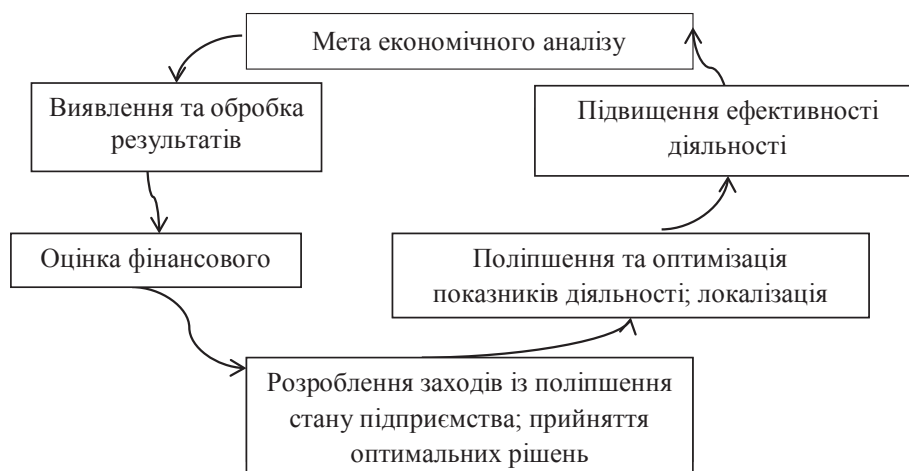


Рис. 1. Мета економічного аналізу

Джерело: власна розробка авторів на основі [7-9]

раціональних рішень під час управління й підвищенню ефективності господарювання. Це потребує безперервного аналізу альтернативних варіантів параметрів, що досліджуються та впливають на прийняття управлінського рішення.

Приймаючи рішення, необхідно враховувати результати економічного аналізу, які сприяють ощадливому використанню різноманітних ресурсів, запобігають наявності надмірних витрат, сприяють виключенню прорахунків та вирішенню проблем. За умови реалізації цих можливостей економічний аналіз є інструментом підвищення ефективності управління у господарській діяльності. Також він дає змогу досягнути гнучкості та вчасної адаптації до змін кон'юнктури ринку, прогнозувати зміни, що можуть статися, виявити та уникнути небажаних економічних чи інших ризиків на підставі інформації, що отримана під час економічного аналізу.

Економічний аналіз як всезагальна функція управління, пов'язаний з іншими його функціями (такими як планування, облік, контроль, мотивація, організація й іншими) та сприяє їх виконанню. Наприклад, економічний аналіз необхідний під час складання бізнес-планів підприємства та сприяє їх обґрунтованості та науковості (рис. 2) [9].

Це підвищує зацікавленість потенційних інвесторів, лояльність із боку кредитних установ та сприяє залученню необхідних додаткових або позикових коштів. На підставі даних, що отримані під час аналізу, також планують обсяг виробництва та реалізації продукції, розраховують ціну та поріг рентабельності, величину прибутку, яку очікують отримати, та інші показники. Саме так розкривається зв'язок економічного аналізу із функцією планування. Взаємозв'язок функції обліку та економічного аналізу полягає у його вдосконаленні й більшій аналітичності.

Зв'язок із функцією контролю розкривається у використанні різноманітних прийомів та методів аналізу під час його здійснення, що дає змогу відстежити динаміку певних показників, їх відхилення від рекомендованого значення або плану, своєчасно виявити помилки чи недоліки, які є резуль-

татом людського чинника або навмисних дій, запобігти втраті ресурсів. Також об'єктивна оцінка динаміки показників, фінансового стану суб'єктів господарювання, їх положення в бізнесі дає змогу швидко виявити зони ризику та сприяє заощадженню часу на проведення контролю та перевірок (зокрема, в аудиті).

Зв'язок із функцією організації полягає у визначенні організації діяльності суб'єкта господарювання у перспективі за результатами економічного аналізу. З урахуванням змін організаційної структури під впливом внутрішніх або зовнішніх чинників необхідно аналізувати існуючі структури, щоб їх удосконалювати, та вибрати оптимальну для суб'єкта господарювання.

Зв'язок із мотивацією проявляється в аналізі доцільності засобів мотивації та чи сприяють вони підвищенню ефективності процесу виробництва або праці окремих індивідуумів. Результати аналізу відображають цілісну картину діяльності суб'єкта господарювання й сприяють підвищенню продуктивності праці персоналу.

Також методи економічного аналізу використовуються під час регулювання робіт на підприємстві або їх координації. Умовою ефективного виконання поставлених завдань є чітко організована аналітична робота.

Під час управління економічний аналіз виступає елементом прямого і зворотного зв'язку між системами, що є керуючою та підпорядкованою їй. Керівник або відповідний орган передає інформацію на управлінський об'єкт, котрий, змінюючи свій стан на новий, завдяки зворотному зв'язку повідомляє про результати виконання й стан, що змінено. Прямий зв'язок економічного аналізу проявляється у забезпеченні параметрів впливу на управлінський об'єкт, а зворотний – в оцінці ефективності цього впливу, його доцільності та необхідності коригування.

Економічний аналіз дає змогу зробити правильну оцінку діяльності підприємства, визначити причини проблем та резерви, сприяє поліпшенню рівня роботи підприємства, робить її стимулом наукового та технічного прогресу, забезпечує

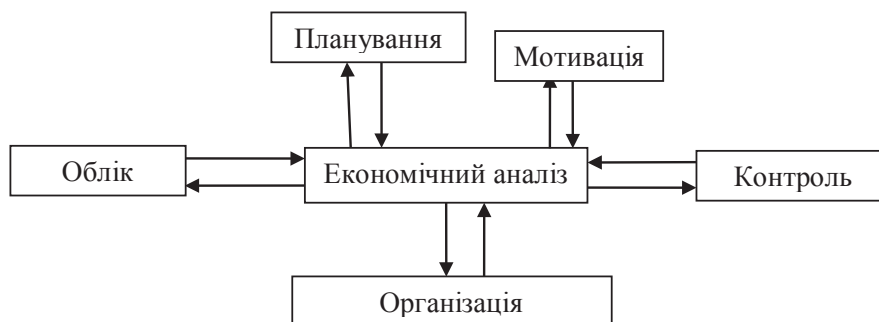


Рис. 2. Взаємозв'язок функцій управління з економічним аналізом

Джерело: власна розробка авторів на основі [5-9]

об'єктивну оцінку результатів діяльності персоналу, їхнього місця та внеску у загальний кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання з урахуванням кількості й якості трудових витрат.

Саме тому економічний аналіз – важливий елемент управлінської системи, дієвий засіб виявлення резервів у господарській діяльності, основа наукової обґрунтованості бізнес-планів підприємства або будь-яких інших планів і рішень.

Економічний аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності – від задумів і формування підприємства до реалізації кожного етапу його функціонування, дотримуючись принципів етапності самого аналізу.

У діяльності підприємства використовуються методи економічного аналізу, а саме: монографічний – для детального вивчення й опису досвіду роботи найкращих колективів; експериментальний – під час упровадження нової техніки, технології, організації праці, виробництва й управління; розрахунково-конструктивний – пов'язаний із прийняттям перспективних рішень; статистико-економічний – використовується під час вивчення масових економічних показників; абстрактно-логічний – під час вивчення економічних проблем розвитку підприємницької діяльності.

У процесі аналізу використовуються абсолютні й відносні величини, здійснюється порівняння економічних параметрів об'єкта, що вивчається, і групування статистичних даних, деталізація та композиція, досліджуються динамічні ряди, застосовуються елімінування і метод ланцюгових підстановок, метод експертних оцінок, графічних побудов, економіко-математичні методи [2].

В аналітичній роботі повинні ширше застосовуватися спеціальні методи і прийоми організаційного діагнозу, аналізу інформаційних потоків, вивчення конкретних виробничих і психологічних ситуацій, кореляція якісних ознак та ін.

Незаперечним є той факт, що в умовах становлення ринкової економіки обсяг аналітичного пошуку не тільки не скорочується, а навпаки, зростають масштаби, підвищуються якість та оперативність аналітичних досліджень із причин високої мобільності, невизначеності, меркантильності зміни економічних явищ і процесів. Проте, як показують дослідження, якість аналітичних робіт у практиці економічної діяльності господарюючих суб'єктів залишається дуже низькою. Найбільш повно у практиці використовується лише оцінювальна функція аналізу, менше – діагностична та пошукова. Значною залишається частка ретроспективного аналізу.

В організаційній структурі управління переважної більшості бізнес-структур України не виділяється спеціальний підрозділ з економічного аналізу, а його функціональні блоки у різних підрозділах департаментів із менеджменту дуже

обмежені у застосуванні сучасних методик факторного аналізу. Функціональні підсистеми аналізу за комп'ютерних технологій обробки економічної інформації орієнтовані переважно на методики порівняльного аналізу.

Концептуальну основу сучасного економічного аналізу становить єдність методологічного й організаційного забезпечення прийняття й оцінки ефективності виконання управлінських рішень у часі та просторі зміни та розвитку економічних систем будь-якого рівня.

Виділяючи цільові спрямування сучасного економічного аналізу у прикладному аспекті пріоритетною слід визнати систему аналітичного забезпечення стратегічного та тактичного управління. Саме інтеграція досягнення тактичних цілей і реалізація стратегічної мети не лише змінюють критерії оцінки, а й відносну цінність аналітичної діагностики та пошуку. Оцінка перспективних змін за стратегічними намірами може створити інформаційне поле вибору ефективних сценаріїв економічного поступу за зміни кон'юнктури зовнішнього середовища та мінімізувати ризик неуспіху інвестування, структурної перебудови, маркетингової позиції тощо. Оперативний моніторинг спрямовується не лише на оцінку відхилень у реалізації стратегічних завдань, а й на якісне маневрування ресурсами та капіталом для досягнення максимальної вигоди чи мінімізації втрат.

Висновки з проведеного дослідження. Роль економічного аналізу в процесі управління підприємством полягає у такому:

- сприяє оптимальному використанню наявних на підприємстві ресурсів шляхом виявлення можливостей, що не використані;
- позначає напрями пошуку й шляхи використання резервів;
- сприяє виявленню недоліків у системі управління та шляхи її реорганізації;
- підвищує самоокупність та привабливість підприємства;
- дає змогу виявити закономірності розвитку та тенденції суб'єкта господарювання;
- пояснює характер відхилень (випадковий чи стабільний);
- дає змогу виявити внутрішні й зовнішні чинники, що сприяють змінам у господарській діяльності;
- зменшує ризики, що пов'язані з вибором оптимального й ефективного варіанту рішення з альтернативних;
- сприяє підвищенню результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сагайдак Р.А., Гудь Є.В. Внутрішній контроль в управлінні сільськогосподарськими підприємствами. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/pdf> (дата звернення: 10.04.2019).

2. Дерій В.А. Проблеми теорії науки, методик й організації навчання і практики економічного аналізу. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN> (дата звернення: 10.04.2019).

3. Медвідь Л.Г. Економічний аналіз і контроль як інформаційне забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 9.1. С. 216-220.

4. Міщук Г.Ю., Джигар Т.М., Шишкіна О.О. Економічний аналіз : навчальний посібник. Рівне : НУВГП, 2017. 156 с.

5. Финансовый анализ / Л.А. Волощук и др. ; под ред. С.В. Филипповой Киев : Освіта України, 2012. 328 с.

6. Петрицька О.С. Економічний аналіз: перспективи розвитку. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 3 (3). С. 67-71.

7. Вечтомова І.І. Шляхи розвитку економічного аналізу в сучасних умовах. 2016. № 7. 185-187 с.

8. Румянцев М.В. Економічний аналіз і моделювання господарської діяльності підприємства. Донецьк, 2013. 296 с.

9. Kovtunenکو Yu.V. Economic analysis and its importance in the management of enterprise. *Економіка: реалії часу*. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No1/80.pdf> (дата звернення: 02.03.2019).

REFERENCES:

1. Sahaidak, R.A., Hud, E.V. (2016) Vnutrishnii kontrol v upravlinni silskohospodarskomy pidpriemstvamy [Internal control in the management of agricultural enterprises]. Available at: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/pdf> (accessed 10 April 2019).

2. Derii, V.A. (2014). Problemy teorii nauky, metodyky i organizatsii navchannia i praktyky ekonomichnogo analizu [Problems of the theory of science, methodology

and organization of training and practice of economic analysis]. *Bykhhalterskyi oblik i audit*, no. 6, pp. 3-12. (in Ukrainian).

3. Medvid, L.H., Kharynovych-Yavorska, D.O. (2014) Ekonomichniy analiz i kontrol yak informatsiine zabezpechennia upravlinnia diialnistiu sub'iektiv hospodariuvannia [Economic analysis and control as information support for the management of the business entities]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. Ukraine. (in Ukrainian).

4. Mishchuk, H.Yu., Dzhyhar, T.M., Shyshkina, O.O. (2017) Ekonomichniy analiz [Economic analysis]. Rivne: NUVHP, p. 156. (in Ukrainian).

5. Voloshchuk, L.A., Yudin, M.A. (2012) Fynansovii analiz [The financial analysis]. Kyiv: Osvita Ukrainy (in Russian).

6. Petrytska, O.S. (2015) Ekonomichniy analiz: perspektyvy rozvytku [Economic analysis: prospects of development]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 3(3), pp. 67-71 (in Ukrainian).

7. Vechtomova, I.I., Nitsenko, V.S. (2016) Shliakhy rozvytku ekonomichnogo analizu v suchasnykh umovakh [Ways of development of economic analysis in modern conditions]. *International scientific journal*, no. 7, pp. 185-187 (in Ukrainian).

8. Rumiantsev, M.V. Kasianova, N.V., Solokha, D.V., Tarasova, O.O. (2013) Ekonomichniy analiz i modeliuvannia gospodars'koi diial'nosti pidpriemstva [Economic analysis and modeling of the economic activity of the enterprise]. Donetsk: DonNTU (in Ukrainian).

9. Kovtunenکو Yu.V. (2017) Economic analysis and its importance in the management of enterprise [Economic analysis and its importance in the management of enterprise] *Економіка: реалії часу* [Economics: realities of time] (electronic journal), vol. 29, no 1, pp. 80-85. Available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No1/80.pdf> (accessed 2 March 2019).

Kovtunenکو YuriiCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Analysis and Audit Odessa National Polytechnic University**Teleganenko Rimma**

Student

Odessa National Polytechnic University

Bormotina Anastasia

Student

Odessa National Polytechnic University

ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE PROCESS OF MANAGEMENT BY ENTERPRISE

The need to improve the economic analysis is relevant, because during the management of the enterprise and at all stages of its activity, constant monitoring of its financial condition contributes to the adoption of effective and rational decisions. Despite the fact that there are studies in the direction of analysis and control of activities in the management of the enterprise, the available information is fragmented and generalized.

The purpose of this article is to review the theoretical foundations (definition of the essence, purpose, value in the management of an enterprise) of economic analysis. To promote the implementation of plans of enterprises and their subdivisions, as well as other economic entities, to promote further development and improvement of economic work through the preparation of projects for optimal management decisions.

In activity of the enterprises use methods of the economic analysis: monographic-for detailed studying and the description of experience of work of the best collectives; experimental at introduction of new equipment, technology, the organization of work, production and management; settlement and constructive is connected with adoption of perspective decisions; statistical and economic is used at studying of mass economic indicators; abstract and logical at studying of economic problems of development of business activity.

Unused opportunities for increasing the efficiency of production by improving the use of resources due to the introduction of certain measures. The search for reserves requires the implementation of scientific and technological progress, scientific organization of labor, organizational and technical measures, active privatization and privatization, and ensuring the competitiveness of teams and enterprises.

In the conditions of the formation of a market economy, the volume of analytical search not only does not decrease, but, on the contrary, the scale increases, the quality and efficiency of analytical research increases because of the high mobility, uncertainty, and the mercantile nature of changes in economic phenomena and processes. However, as the research poses, the quality of analytical work in the practice of economic activity of economic actors remains very low.

Summing up, it can be noted that the role of economic analysis in the enterprise management process is as follows: promotes the optimal use of the resources available at the enterprise by identifying opportunities that are not used; indicates the search directions and ways to use reserves; ways of its reorganization; increases self-sufficiency and attractiveness of the enterprise; allows to identify patterns of development and trends of a business entity; explains the nature of deviations (random or stable); allows to identify internal and external factors contributing to changes in economic activity; reduces the risks associated with choosing the optimal and effective solution from the alternative; improves the results of financial and economic activities of the enterprise.

Therefore, economic analysis in the business system should be of great importance at all levels of its formation and functioning.

ІНФОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INFLOGIC ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE COMMUNICATION POLICY OF TOURISM ENTERPRISES

УДК 338.48

Кожухівська Р.Б.

к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Уманський національний
університет садівництва

Тимчук С.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Уманський національний
університет садівництва

Нещадим Л.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Уманський національний
університет садівництва

У статті розроблено інфологію реалізації стратегії Інтернет-комунікації на основі визначення пріоритетних цілей маркетингових комунікацій туристичних підприємств у мережі Інтернет. Ураховуючи цілі Інтернет-комунікації, їх постановку та реалізацію, визначено відмінності комунікативних програм у мережі Інтернет та найбільш доцільні комбінації застосування засобів Інтернет-реклами туристичними підприємствами. На основі механізму реалізації стратегії Інтернет-комунікації виділено особливості Інтернет-комунікації у сфері маркетингу туристичного підприємства. Виділено етапи розроблення комунікаційної стратегії маркетингової комунікації туристичного підприємства виходячи з необхідності побудови надійної та чітко функціонуючої системи комунікації. Виділено основні етапи, з яких складається побудова стратегії комунікації в мережі Інтернет, і найбільш розповсюджені цілі Інтернет-комунікацій на туристичному ринку.

Ключові слова: туристичне підприємство, комунікація, інфологія, Інтернет-комунікація, Інтернет-реклама, комунікаційна стратегія, маркетинг.

В статье разработана инфология реализации стратегии Интернет-коммуникации на основе определения приоритетных целей маркетинговых коммуникаций туристических предприятий в сети Интернет. Учитывая цели Интернет-коммуникации, их постановку и реализацию, определены различия коммуникативных программ в сети Интернет и наиболее целесообразные комбинации применения средств Интернет-рекламы туристическими предприятиями. На основе механизма реализации стратегии Интернет-коммуникации выделены особенности Интернет-коммуникации в сфере маркетинга туристического предприятия. Выделены этапы разработки коммуникационной стратегии маркетинговой коммуникации туристического предприятия исходя из необходимости построения надежной и четко функционирующей системы коммуникации. Выделены основные этапы, из которых состоит построение стратегии коммуникации в сети Интернет, и наиболее распространенные цели Интернет-коммуникаций на туристическом рынке.

цели на основе определения приоритетных целей маркетинговых коммуникаций туристических предприятий в сети Интернет. Учитывая цели Интернет-коммуникации, их постановку и реализацию, определены различия коммуникативных программ в сети Интернет и наиболее целесообразные комбинации применения средств Интернет-рекламы туристическими предприятиями. На основе механизма реализации стратегии Интернет-коммуникации выделены особенности Интернет-коммуникации в сфере маркетинга туристического предприятия. Выделены этапы разработки коммуникационной стратегии маркетинговой коммуникации туристического предприятия исходя из необходимости построения надежной и четко функционирующей системы коммуникации. Выделены основные этапы, из которых состоит построение стратегии коммуникации в сети Интернет, и наиболее распространенные цели Интернет-коммуникаций на туристическом рынке.

Ключевые слова: туристическое предприятие, коммуникация, инфология, Интернет-коммуникация, Интернет-реклама, коммуникационная стратегия, маркетинг.

In this article a infologi of implementing the strategy of Internet communication, based on priorities of marketing communications of tourist enterprises on the Internet. Considering the purpose of Internet communications, their formulation and implementation, identified differences in communication programs on the Internet and use the most appropriate combination of online advertising of tourist enterprises. On the basis of the mechanism of implementation of the Internet communication strategy, features of Internet communication in the sphere of marketing of the tourist enterprise are highlighted. The stages of development of the communication strategy of marketing communication of the tourist enterprise are determined on the basis of the necessity of building a reliable and well-functioning communication system. Also highlighted the main stages, which consists in building a communication strategy on the Internet and the most common goals of Internet communications in the tourist market. Identified communication tools and their relationships in the communication set (target market, conjuncture, product life cycle, level of competition, financial constraints of the organization, industry specifics, etc.). It is established that the strategic approach to marketing communication proceeds from the necessity of fully taking into account the strategy of marketing activity in tourism, the principal properties of any marketing communication as a system and the peculiarities of its development, taking into account the conditions and goals of the development of a particular tourist enterprise. Based on the goals of Internet communications, which are the starting point in the communication strategy of the tourist enterprise, the differences of communication programs for tourism enterprises on the Internet are determined. It has been established that in accordance with the goals of Internet communication, it is necessary to conduct a thorough segmentation of the target audience of the tourism market, which is targeted communication. The final stage of implementation of the strategy of Internet communications of a tourist enterprise is determined. The effectiveness of the relationship between the size of the advertising medium and the reaction of users has been established.

Key words: tourist enterprises, communication, infologi, Internet communication, Internet Advertising, communication strategy, marketing.

Постановка проблеми. Світові зміни ринку маркетингу характеризуються кардинальними змінами в маркетинговій стратегії туристичних компаній. Конкуренція змушує компанії витрачати зусилля не тільки на створення нових унікальних товарів та послуг, а й на створення унікальних технологій з їх просування. Активізується пошук економічних та ефективних способів спілкування зі споживачами, без розроблення яких ставиться під загрозу існування туристичної компанії. Прийняття рішення щодо структури маркетингових комунікацій є найважливішою проблемою в процесі розроблення комунікаційної стратегії туристичного підприємства та одним із головних завдань планування маркетингових комунікацій. Стратегія

маркетингової діяльності туристичної фірми виходить із необхідності постановки цілей та побудови механізму функціонуючої системи використання Інтернет-реклами та комунікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців займаються розробленням та вивченням сфери розвитку, реалізації та використання Інтернет-комунікацій у маркетинговій діяльності підприємств, зокрема це питання висвітлено в роботах Дж. Лэйхіффа [1], Т.В. Дейнекіна [2], В.В. Дергачової [3], В.М. Заплатинського [4], М. Кастельса [5], Г.Д. Ковальова [6], М.Д. Миска [7], М.І. Орешникової [8] та ін. У зв'язку зі змінами маркетингових стратегій питання розроблення механізму реалізації стратегії Інтернет-комунікації та

її використання на основі визначення пріоритетних цілей маркетингових комунікацій туристичних підприємств у мережі Інтернет ще недостатньо висвітлені в освітній і фаховій літературі, що свідчить про актуальність теми, а отже, зумовило вибір напряду дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження принципів визначення та розроблення цілей, прийняття рішення щодо структури маркетингових комунікацій і реклами в мережі Інтернет та їх використання в процесі розроблення комунікаційної стратегії туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час розроблення комунікаційної стратегії туристичних підприємств необхідно враховувати багато чинників, які впливають на вибір організацією комунікаційних інструментів, та їх співвідношення в комунікаційному наборі (цільовий ринок, кон'юнктура, життєвий цикл продукту, рівень конкуренції, фінансові обмеження організації, галузева специфіка та ін.). Отже, прийняття рішення щодо структури маркетингових комунікацій є найважливішою проблемою в процесі розроблення комунікаційної стратегії й одним із головних завдань планування маркетингових комунікацій у туристичному підприємстві.

Стратегія маркетингової комунікації туристичної фірми виходить із необхідності побудови надійної та чітко функціонуючої системи комунікації. Виділяють такі етапи розроблення комунікаційної стратегії:

- визначення мети та завдань;
- вибір стратегії;
- визначення комплексу комунікацій і його структури;
- розроблення і затвердження бюджету комунікативних засобів;
- аналіз результатів комунікації [1].

Програма маркетингових комунікацій, визначається з урахуванням цілей підприємства, що залежать від її загальної політики.

При цьому найбільш часто використовуваними є такі цілі:

- підвищення власної популярності;
- створення певного іміджу (точність, швидкість);
- зміцнення звичних зв'язків із постійними клієнтами;
- збільшення числа споживачів, відвойованих у конкурентів;
- залучення нових клієнтів за допомогою збільшення початкового попиту;
- збільшення непрямым чином ефективності роботи персоналу туристичного підприємства.

Отже, стратегічний підхід до маркетингової комунікації виходить із необхідності повного урахування самої стратегії маркетингової діяльності у туризмі, принципових властивостей будь-якої маркетингової комунікації як системи та особливостей її розвитку з урахуванням умов і цілей розвитку конкретного туристичного підприємства.

На нашу думку, слід виокремити чотири основні етапи, з яких складається побудова стратегії комунікації в мережі Інтернет, а саме:

- етап розроблення концепції комунікативної програми та її планування;
- етап практичної реалізації комунікативної програми;
- етап відстеження процесу реалізації комунікативної програми;
- етап оцінки ефективності маркетингової комунікації в Інтернеті.

На етапі формування комунікативної концепції та планування Інтернет-комунікації проводяться попереднє дослідження і постановка завдань комунікативної програми туристичного підприємства, виділяються ключові етапи її проходження і способи реалізації. У кінцевому підсумку план Інтернет-комунікації туристичного підприємства описує види використовуваних комунікативних засобів, місця їх розміщення, терміни розміщення, варіанти тарифікації та передбачувану ефективність кампанії [2].

На етапі фактичного здійснення комунікативної кампанії туристичного підприємства відбувається створення необхідних інформаційних матеріалів (дизайнерське проектування та програмна реалізація), при цьому для проведення масштабної кампанії використовується не тільки Інтернет, а й ЗМІ, зовнішня реклама, реклама на радіо тощо. Заключним етапом реалізації стратегії Інтернет-комунікації туристичного підприємства є аналіз її результатів.

На підставі опрацювання теоретичних положень та реальної практики реалізації стратегії Інтернет-комунікації туристичного підприємства нами пропонується механізм (інфологія) реалізації стратегії Інтернет-комунікацій, який складається з таких етапів (рис. 1).

Першим кроком у реалізації стратегії Інтернет-комунікації, згідно із запропонованою інфологією, є формулювання цілей комунікативної програми туристичного підприємства.

Серед найбільш розповсюджених цілей Інтернет-комунікацій можуть бути:

- підтримка продаж, стимулювання збуту, збільшення частки на туристичному ринку, одержання певного прибутку;
- формування потреби в товарі у цільової аудиторії;
- формування у цільової аудиторії певного рівня знань про турпродукт або туристичне підприємство;
- формування довіри цільової аудиторії до турпродукту або туристичного підприємства;
- формування доброзичливого ставлення до туристичної фірми [3].

Аналізуючи можливі цілі Інтернет-комунікацій туристичного підприємства, можемо дійти висновку, що всю їх сукупність слід розподілити на дві групи:



Рис. 1. Інфологія реалізації стратегії Інтернет-комунікацій туристичного підприємства

– до першої групи слід віднести цілі, пов'язані з формулюванням певного іміджу туристичного підприємства та його продуктів (іміджеві цілі);

– до другої групи – цілі, пов'язані із забезпеченням та підтримкою продаж турпродукту компанії (цілі підтримки продаж).

Цілі Інтернет-комунікації є відправною точкою в комунікаційній стратегії туристичного підприємства, адже вони визначають усі інші параметри комунікаційної програми: цільову аудиторію, засоби поширення інформації, параметри Інтернет-ресурсів, де розміщена інформація, бюджет кампанії.

У табл. 1 представлено відмінності комунікативних програм для туристичних підприємств у мережі Інтернет залежно від цілей Інтернет-комунікації.

Визначившись із цілями Інтернет-комунікації, необхідно провести ретельну сегментацію цільової аудиторії туристичного ринку, на яку орієнтована комунікація, при цьому чітко виділити кожен із важливих сегментів.

Після визначення цільової аудиторії, на яку орієнтована Інтернет-комунікація туристичного підприємства, необхідно просегментувати Інтернет-ресурс та виділити межі найбільшої площі перетину із цільовою аудиторією.

Наступним кроком у процесі реалізації стратегії Інтернет-комунікацій туристичного підприємства, згідно із запропонованою інфологією, є вибір каналів поширення інформації в Інтернет-мережі. Під час побудови стратегії маркетингових комунікацій туристичного підприємства в мережі Інтернет особливу увагу необхідно приділити вибору оптимальної комбінації носіїв комунікацій. Слід підкреслити, що розроблення стратегії Інтернет-комунікації припускає індивідуальний підхід до кожної туристичної компанії залежно від маркетингової політики, цілей, положення в галузі й інших параметрів.

На підставі характеристики окремих засобів маркетингових комунікацій нами визначено найбільш доцільні комбінації застосування засобів Інтернет-реклами залежно від маркетингових цілей туристичного підприємства (табл. 2).

Таблиця 1

Особливості Інтернет-комунікацій для туристичних підприємств залежно від цілей

Цілі Інтернет – комунікації	Іміджеві цілі	Цілі підтримки продаж
Завдання кампанії	Охоплення максимальної кількості представників цільової аудиторії із заданою частотою в рамках бюджету	Залучення максимального числа зацікавлених відвідувачів на сайт рекламодавця в рамках бюджету
Характеристики сайту	Креатив, великий розмір банеру, висока частота показу	Чіткість рекламної пропозиції, високий відгук носія реклами
Характеристики площадки (сайту)	Імідж площадки, де розміщені банери	Ціна залучення зацікавленого відвідувача на сайт рекламодавця

Таблиця 2

Засоби Інтернет-реклами залежно від цілей і завдань туристичного підприємства

Цілі і завдання	Основні засоби Інтернет-реклами
Створення сприятливого іміджу	www-ресурс, банери
Забезпечення доступності інформації	Групи новин, e-mail, www-ресурс
Виведення на ринок нового товару	Групи новин, e-mail, банери, www-ресурс
Залучення нових клієнтів	e-mail, банери
Збільшення продаж	www-ресурс, банери

Заключним етапом реалізації стратегії Інтернет-комунікацій туристичного підприємства є оцінка ефективності, вона може проводитися на різних рівнях:

- оцінка ефективності комунікативної політики в Інтернеті;
- оцінка ефективності окремих комунікативних кампаній в Інтернеті;
- оцінка ефективності окремих Інтернет-площадок, задіяних в Інтернет-комунікації;
- оцінка ефективності окремих елементів Інтернет-комунікації: носіїв комунікації, концепцій повідомлень, місць розміщення тощо [5].

Оцінка ефективності комунікативної політики туристичного підприємства в Інтернеті допомагає визначити правильність вибраної стратегії Інтернет-комунікації та доцільність здійснених витрат на Інтернет-заходи, для чого витрати на Інтернет-комунікації зіставляються із сумарним результатом.

Оцінка ефективності окремих кампаній визначає доцільність вкладень у дану кампанію. Щоб зробити більш об'єктивні висновки, результати кампанії зіставляються з результатами раніше проведених кампаній.

Наскільки ефективно був розподілений бюджет, допомагає визначити оцінка ефективності окремих Інтернет-площадок, для чого порівнюють показники для кожної площадки та оцінюють їхній внесок у загальний результат.

Оцінка ефективності окремих носіїв комунікації дає уявлення про ефективність різних форм подання інформації в Інтернеті. Наприклад, багато дослідників Інтернет-комунікацій туристичних підприємств відзначають, що чим більше розмір рекламного носія, тим більш помітний він користувачам і, відповідно, більш ефективний [6].

Висновки з проведеного дослідження. Інфологія процесу реалізації стратегії Інтернет-комунікації туристичного підприємства має відбуватися

на основі визначення цілей Інтернет-комунікації. Цілі є відправною точкою в комунікаційній стратегії, адже вони визначають усі інші параметри комунікаційної програми: цільову аудиторію, засоби поширення інформації, параметри Інтернет-ресурсів, де розміщена інформація, бюджет кампанії туристичного підприємства.

Оптимальне використання Інтернет-реклами туристичного підприємства та постановка цілей дають змогу підвищити ефективність маркетингових комунікацій у мережі Інтернет. Під час побудови стратегії маркетингових комунікацій у мережі Інтернет необхідно особливу увагу приділити вибору оптимальної комбінації носіїв комунікацій.

Найбільш доцільними комбінаціями застосування засобів Інтернет-реклами залежно від маркетингових цілей туристичного підприємства є www-ресурс, e-mail, банери, групи новин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дж. М. Лэйхифф Бизнес-коммуникации: Стратегии и навыки / пер. с англ. Е. Бугаевой, Т. Виноградовой. Санкт-Петербург : Питер и др., 2008. 686 с.
2. Дейнекин Т.В. Комплексный метод оценки эффективности интернет-рекламы в коммерческих организациях. URL: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2003/6/11.html> (дата звернення: 08.05.2019).
3. Дергачова В.В., Скибіна О.О. Глобалізація бізнесу та Інтернет-маркетинг: перспективи і проблеми : монографія. Донецьк, 2007. 216 с.
4. Заплатинський В.М. Internet – сучасна інформаційна технологія для маркетингу. *Маркетинг та логістика в системі менеджменту*. Львів, 2008. С. 181-182.
5. Кастельс М. Інтернет-галактика: Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства / наук. ред. В.В. Лях ; пер. Е.Г. Ганиш, А.Б. Волкова. Київ : Ваклер, 2007. 290 с.
6. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 286 с.

7. Миск М.Д. Реклама на радио, TV и в Интернет / пер. с англ. Е.А. Лозовика ; 3-е изд. Москва : Мир, 2010. 366 с.

8. Орешнікова М.І. Оцінка ефективності рекламної кампанії. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2002. Вип. 35. Ч. 2. С. 157-159.

REFERENCES:

1. Dzh.M. Leykhiff (2008) *Biznes-kommunikatsii: Strategii i navyki* [Business Communications: Strategies and Skills] (per. s angl. E. Bugaevoy, T. Vinogradovoy). Sankt-Peterburg: Piter i dr., 686 p.

2. Deynekin T.V. (2003) *Kompleksnyy metod otsenki effektivnosti internet-reklamy v kommercheskikh organizatsiyakh* [Comprehensive method for evaluating the effectiveness of online advertising in commercial organizations] URL: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2003/6/11.html>. (accessed: 8 May 2019).

3. Derghachova V.V., Skybina O.O. (2007) *Ghlobalizacija biznesu ta internet-marketyng: perspektyvy i problemy* [Globalization of business and Internet marketing: perspectives and problems]: monohrafija.

Doneck. derzh. un-t ekonomiky i torghivli im. M. Tughan-Baranovskogho. Doneck, 216 p. (in Ukrainian)

4. Zaplatynskiy V.M. (2008) *INTERNET – suchasna informacijna tekhnologhija dlja marketynghu* [INTERNET – modern information technology for marketing]. Marketing and logistics in the management system. Ljviv: pp. 181-182.

5. Kasteljs M. (2007) *Internet-galaktika: Mirku-vannja shhodo Internetu, biznesu i suspiljstva* [Internet Galaxy: Considerations about the Internet, Business and Society] (eds. V.V. Ljakh; per. E.Gh. Ghanysh, A.B. Volkova. K. Vakler), 290 p.

6. Kovalev G.D. (2009) *Innovatsionnye kommunikatsii* [Innovative communications]. Moscow: YuNITI-DANA. 286 p. (in Russian)

7. Misk M.D. (2010) *Reklama na radio, TV i v Internete* [Advertising on radio, TV and the Internet] (per. s angl. E.A. Lozovika). 3-e izd. Moscow: Mir. 366 p. (in Russian)

8. Orjeshnikova M. I. (2002) *Ocinka efektyvnosti reklamnoji kampaniji* [Evaluating the effectiveness of an advertising campaign]. *Actual problems of international relations*. vol. 35, no. 2. pp.157-159.

Kozhukhivska Raisa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hotel and Restaurant Affairs
Uman National University of Horticulture

Tymchuk Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hotel and Restaurant Affairs
Uman National University of Horticulture

Neshchadym Lydmila

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hotel and Restaurant Affairs
Uman National University of Horticulture

INFLOGIC ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE COMMUNICATION POLICY OF TOURISM ENTERPRISES

Formulation of the problem. World changes in the marketing market are characterized by radical changes in the marketing strategy of travel companies. Competition makes the company spend its efforts not only on the creation of new unique products and services, but also on the creation of unique technologies for their advancement. The search for economic and effective ways of communicating with consumers, without which development, is threatened by the existence of a travel company, is activated. Decision-making on the structure of marketing communications is a major problem in the process of developing a communication strategy for a tourist enterprise and one of the main tasks of marketing communications planning.

Setting objectives. The purpose of the article is to study the principles of defining and developing goals; decision making on the structure of marketing communications and advertising on the Internet and their use in the process of developing a communication strategy for a tourist enterprise

Presentation of the main research material. In developing the communication strategy of tourist enterprises, many factors that influence the choice of organization of communication tools and their correlation in the communication set (target market, conjuncture, product life cycle, level of competition, financial restrictions of the organization, industry specifics, etc.) must be taken into account. Thus, the decision on the structure of marketing communications is a major problem in the process of developing a communication strategy and one of the main tasks of planning marketing communications in a tourist enterprise.

Internet communications goals are a starting point in the communication strategy of a travel company, since they define all other parameters of the communication program - the target audience, means of disseminating information, Internet resource parameters, where the information is placed, the campaign budget.

Based on the characteristics of individual means of marketing communications, the most expedient combinations of the use of Internet advertising tools are determined, depending on the marketing objectives of the tourist enterprise.

An assessment of the effectiveness of the communicative policy of a tourist enterprise on the Internet helps to determine the correctness of the chosen Internet communication strategy and the expediency of the costs incurred for Internet activities, which results in the cost of Internet communications being matched to the overall result.

Evaluating the performance of individual campaigns determines the expediency of investing in this campaign. To make more objective conclusions, campaign results are matched to the results of past campaigns.

How effectively the budget has been allocated helps to determine the effectiveness of individual Internet sites, which compares the performance of each site and evaluates their contribution to the overall result.

Evaluating the effectiveness of individual media carriers gives an idea of the effectiveness of various forms of information representation on the Internet. For example, many researchers in the Internet communications of tourism companies say that the larger the size of the advertising medium, the more visible it is to users, and, accordingly, more effective.

Conclusions from the conducted research. Infology of the process of realization of the strategy of Internet communication of a tourist enterprise should take place on the basis of the definition of the goals of Internet communication. Goals are a starting point in the communication strategy, since they determine all other parameters of the communication program - the target audience, means of disseminating information, the parameters of the Internet resources, where the information is placed, the budget of the campaign of the tourist enterprise.

The optimal use of Internet advertising for a tourist enterprise and the setting of goals can increase the efficiency of marketing communications on the Internet. When constructing a strategy of marketing communications on the Internet, it is necessary to pay special attention to the choice of the optimal combination of carriers of communications.

The most expedient combinations of the use of Internet advertising, depending on the marketing objectives of the tourist enterprise are www-resource, e-mail, banners, newsgroups.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ЗБУТОВОЇ ТА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ АКТИВНОГО РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

TRENDS OF DEVELOPMENT OF MARKETING SALES AND COMMUNICATION POLICY IN THE CONDITIONS OF ACTIVE INFORMATION TECHNOLOGIES DEVELOPMENT

UDC 004.738:339.138

Косар Н.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
маркетингу і логістики
Національний університет
«Львівська політехніка»

Паньківська Ю.М.

студентка
Національний університет
«Львівська політехніка»

Кузьо Н.Є.

старший викладач кафедри
маркетингу і логістики
Національний університет
«Львівська політехніка»

Динамічні перетворення товарних ринків визначають зниження ефективності використання підприємствами традиційних підходів у маркетингу. Жорстка конкуренція на внутрішньому ринку, стрімкий розвиток ІТП та сучасних інформаційних технологій, зміна смаків та поведінки споживачів потребують від підприємств активного пошуку нових та ефективних механізмів пристосування до умов ринку з використанням сучасних інструментів для формування їхніх маркетингових конкурентних переваг та збільшення частки ринку. Це позначається на маркетинговій діяльності організацій у напрямі оптимізації їхніх систем збуту і просування продуктів на ринку. У роботі систематизовано основні напрями впливу інформаційних технологій на діяльність підприємства, можливі напрями збуту та просування товарів і послуг у мережі Інтернет, проаналізовано їх розвиток в Україні. Досліджено переваги та недоліки Інтернет-торгівлі. На основі проведеного аналізу обґрунтовано необхідність удосконалення маркетингової збутової та комунікаційної політики вітчизняних підприємств із використанням Інтернету.

Ключові слова: інформаційні технології, Інтернет-маркетинг, тенденції розвитку маркетингової збутової політики, тенденції розвитку маркетингової комунікаційної політики, Інтернет-торгівля, Інтернет-комунікації.

Динамические преобразования товарных рынков определяют снижение эффектив-

ности использования предприятиями традиционных подходов в маркетинге. Жесткая конкуренция на внутреннем рынке, стремительное развитие ИТП и современных информационных технологий, изменение вкусов и поведения потребителей требуют от предприятий активного поиска новых и эффективных механизмов приспособления к условиям рынка с использованием современных инструментов для формирования их маркетинговых конкурентных преимуществ и увеличения доли рынка. Это сказывается на маркетинговой деятельности организаций в направлении оптимизации их систем сбыта и продвижения продуктов на рынке. В работе систематизированы основные направления влияния информационных технологий на деятельность предприятия, возможные направления сбыта и продвижения товаров и услуг в сети Интернет, проанализировано их развитие в Украине. Исследованы преимущества и недостатки Интернет-торговли. На основе проведенного анализа обоснована необходимость совершенствования маркетинговой сбытовой и коммуникационной политики отечественных предприятий с использованием Интернета.

Ключевые слова: информационные технологии, Интернет-маркетинг, тенденции развития маркетинговой сбытовой политики, тенденции развития маркетинговой коммуникационной политики, Интернет-торговля, Интернет-коммуникации.

Dynamic transformations of commodity markets determine the reduction of the efficiency of the use of traditional marketing approaches by enterprises. Fierce competition in the domestic market, the rapid development of STP and modern information technology, changing the tastes and behavior of consumers, require enterprises to actively seek out new and effective mechanisms for adapting to market conditions, using modern tools to form their marketing competitive advantages and increase market share. This affects the marketing activities of organizations on the market in the direction of optimizing their marketing systems and product promotion in the market. In this article, the main directions of the influence of information technologies on the activity of the enterprise are systematized, it include access and coverage of the bigger target audience, ensuring effective interaction with consumers without their physical presence; increasing transparency and limiting the possibilities of using information benefits in their interests from the side of intermediaries; sales optimization through broad access to the target audience at low cost; the emergence of new business models based on the most effective interaction with suppliers, consumers and other market partners; increase efficiency and productivity of the enterprise by automating a number of business processes and rapid exchange of information with contractors. The main advantages and disadvantages of Internet commerce, its main forms are established. These include online stores, landings, sales in social networks, electronic billboards, shopping malls. The specifics of their use in Ukraine are determined. Due to the growing number of Internet users, its coverage of various target audiences, the interest in enterprise activities to Internet communications grows. It is determined that the tools of modern marketing Internet communications include satellite sites, contextual advertising, display advertising, widget advertising, product placement in online games, affiliate marketing, SMM and CMO, SEM, podcasting, virus marketing tools, direct mailing, background advertising, Rich media. Internet communications also include active use of "public relations" involving its own website, social networks and rating media on the Internet.

Key words: information technologies, Internet marketing, trends of marketing sales policy development, trends of marketing communication policy development, Internet commerce, Internet communication.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних технологій значно впливає на діяльність вітчизняних підприємств. Для того щоб не відставати від конкурентів, а вигідно виділитися серед них, підприємствам необхідно значну увагу приділяти Інтернет-маркетингу.

Якщо на початку розвитку маркетингу його вдосконалення було спрямоване на товар,

потім – на дистрибуцію й управління продажами, то сьогодні розвиток інформаційних технологій суттєво змінює маркетингову діяльність підприємства загалом.

У сучасних умовах посилення конкуренції підприємства повинні проявляти гнучкість до змін як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі та вміти швидко до них адаптуватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням розвитку збуту та просування товарів із використанням концепції маркетингу присвячено багато праць таких учених, як Н. Андерсон, Я. Гордон, Д. Джоббер, Ф. Котлер, Т. Левітт, Л. Маттссон, В. Прауде тощо. В Україні дослідженню проблем ефективного здійснення маркетингових комунікацій в умовах розвитку інформаційних технологій присвячено теоретичні та практичні праці А. Семенової [1], О. Міцури [2], К. Корженко [3], А. Радько [4] тощо. Проблеми збутової політики українських підприємств у мережі Інтернет вивчали В. Гамалій [5], Н. Лагоцька [6], Є. Прохорова [7], А. Азарова [8] тощо.

Незважаючи на те що Інтернет-маркетинг в Україні динамічно розвивається, практичне застосування його інструментів для багатьох вітчизняних підприємств потребує постійного вдосконалення з урахуванням змін у факторах їхнього маркетингового оточення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз тенденцій розвитку маркетингової збутової та комунікаційної політики підприємств в умовах активного розвитку інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдяки розвитку інформаційних технологій Інтернет став потужною платформою для розвитку бізнесу, у тому числі збуту та просування товарів та послуг.

Успіх підприємства не може забезпечуватися лише якісними характеристиками товару та умовами його реалізації. Виробник повинен налагодити

збутові та комунікаційні процеси, які відповідатимуть сучасним вимогам споживачів, та враховувати додаткові можливості, які відкриваються внаслідок активного розвитку інформаційних технологій.

Сучасний світ змінюється і розвивається з надзвичайною швидкістю. Для того щоб не відставати від новітніх технологій і не втратити свої конкурентні позиції, підприємствам необхідно розробляти нові стратегії та впроваджувати інноваційні рішення у свою маркетингову діяльність.

Сьогодні багато компаній переспрямовують свою діяльність у мережу Інтернет, більшою мірою пов'язану саме зі збутовою та комунікаційною політикою, тому маркетингологам необхідно спрямувати свою діяльність на розроблення стратегії просування товарів та послуг у віртуальному середовищі.

За дослідженнями компаній We Are Social та Hootsuite 58% усього населення України користуються Інтернетом, що становить 25,6 млн. осіб. Із них 13 млн. активно користуються соцмережами, а 9,5 млн. для спілкування в мережі використовують мобільні телефони [9].

Із кожним роком збільшується також кількість літніх людей, які користуються Інтернетом. Наприклад, за 2018 р. у Facebook зареєструвалося на 20% більше людей віком від 65 років, ніж у 2017 р., а 52% населення світу користуються мережею Інтернет із мобільних девайсів.

Важелі впливу інформаційних технологій на діяльність підприємств зображено на рис. 1.



Рис. 1. Важелі впливу інформаційних технологій на діяльність підприємства

Джерело: розроблено на основі [10]

Ведення бізнесу через мережу Інтернет не вимагає прив'язки до певного місця, міста чи навіть країни, а бар'єрів для входження на онлайн-ринки є значно менше, ніж на оф-лайн. Сьогодні багато підприємств починають свою діяльність саме в Інтернеті, оскільки для цього потрібен значно менший стартовий капітал.

Глобалізація інформаційних технологій у всіх сферах діяльності призводить до появи нових каналів розподілу – продажу товарів та послуг із використанням електронних магазинів і торговельних майданчиків, що функціонують у мережі Інтернет.

Із появою гаджетів (смартфонів, планшетів) розширився доступ споживачів до нових каналів збуту товарів. Це викликало необхідність розвитку сучасних технологій активізації попиту споживачів у глобальній мережі з використанням маркетингових комунікацій.

Збут товарів в Інтернеті можна здійснювати через Інтернет-магазини, лендінги, дошки оголошень, торгові центри та продажі в соціальних мережах (рис. 2).

Інтернет-магазин – це магазин, діяльність якого ведеться он-лайн. Завдяки цьому споживач може ознайомитися з усім наявним асортиментом, який пропонує підприємство, вибрати потрібний йому товар чи послугу, оформити замовлення та отримати доставку не виходячи з дому. Інтернет-магазини створюють як виробники товарів, так і торговельні мережі. Щоб забезпечити достатній обсяг продажу, необхідно просувати Інтернет-магазин у пошукових системах, удосконалювати його структуру, періодично оновлювати контент, поліпшувати його юзабіліті.

Лендінги, як і Інтернет-магазини, створені для збуту товару, але складаються лише з однієї сторінки і спрямовані на продаж конкретного товару. Лендінги можуть бути доповненнями до основного Інтернет-магазину під час запуску нового товару, для реєстрації на якусь подію, отримання послуги тощо. Часто лендінги мають тимчасовий характер.

Продажі у соціальних мережах набирають дедалі більшої популярності. В Україні це Facebook та Instagram. Суть таких методів збуту полягає у створенні публічної сторінки, наповненні її якісними фото та описами, залученні до неї цільової аудиторії. Проте через велику конкуренцію новим сторінкам знадобиться багато часу та коштів на рекламу, щоб завоювати довіру споживачів. Успішність продажу суттєво залежить від унікальності товару. Чим більш стандартизованим він є, тим складніше його продавати, тим більшу знижку необхідно запропонувати покупцю.

Електронні дошки оголошень – це сайти для зберігання та публікації оголошень. Як спосіб продажу такі дошки оголошень можуть використовуватися для одноразових операцій, як правило, для продажу вживаних товарів. Також дошку оголошень можна використовувати як додатковий засіб у просуванні веб-ресурсу підприємства в пошукових системах.

Торгові центри – це платформи для продажу товарів і послуг в Інтернеті, що об'єднують тисячі компаній із різних галузей бізнесу. Відомим вітчизняним торговим центром є Prom.ua. Ці платформи можна використовувати як для основного, так і додаткового методу продажу товарів та послуг. Як правило, продавцями у цьому сегменті Інтернет-ринку є підприємства та компанії.

Серед наведених вище напрямів Інтернет-торгівлі в Україні найбільшою популярністю користуються Інтернет-магазини. Лендінги, своєю чергою, є найменш популярними, їх зазвичай використовують молоді стартапери. Продаж у соціальних мережах здебільшого використовують нові компанії, які лише входять на ринок та хочуть, щоб про них дізналась якомога більша кількість споживачів. Однак цільовими аудиторіями таких магазинів є особи віком до 40 років. Електронні дошки оголошень в Україні є досить популярними, але використовуються лише як додаткова платформа для розміщення своїх товарів чи послуг. Торгові центри в Україні активно розвиваються.

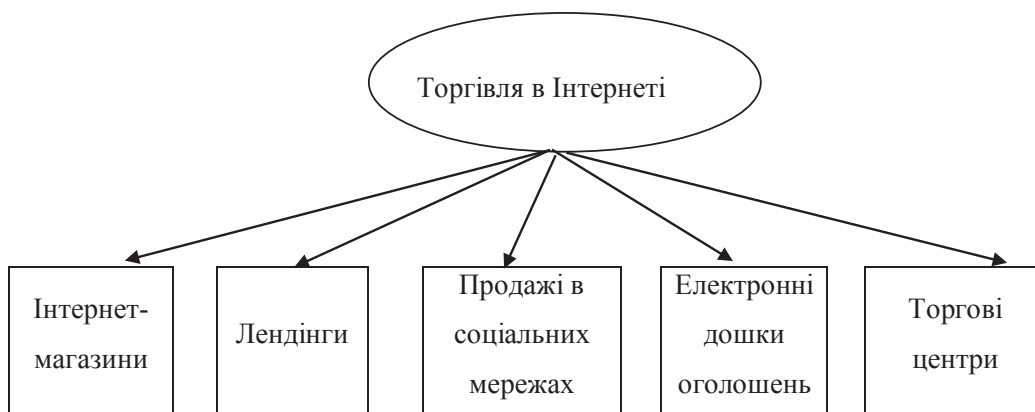


Рис. 2. Основні напрями збуту товарів в Інтернеті

Джерело: розроблено на основі [11, с. 115]

Інтернет-продажі є вигідними як для нових підприємств, так і для підприємств, які вже зайняли своє місце на ринку. Для компаній, які лише починають свій бізнес, онлайн-платформи можуть бути хорошим стартом. Такі підприємства зазвичай не потребують великого стартового капіталу, тому в разі невдачі не отримують значних збитків. Для компаній, які закріпилися на офлайн-ринку, Інтернет формує додаткові можливості для збільшення частки ринку, обсягів збуту, зростання впізнаваності підприємства та залучення ним нових клієнтів.

Збут товарів в Інтернеті має свої переваги та недоліки (табл. 1).

Із розвитком інформаційних технологій з'явилося багато нових можливостей для маркетингових комунікацій – найважливішого елемента Інтернет-маркетингу.

Традиційні методи комунікаційної політики, такі як реклама, персональний продаж, стимулювання збуту та паблік рілейшнз, безумовно, необхідні для кожного бізнесу, проте з розвитком інформаційних технологій маркетологам доводиться шукати нові, креативні методи просування своєї компанії, товару чи послуги. Застосування цих методів збільшить інтерес споживачів до компанії, допоможе виділитися та сформувати позитивний імідж на ринку.

Оскільки зараз майже кожна людина проводить у мережі по декілька годин на день, а за будь-якою інформацією в першу чергу звертається до

пошукових систем Інтернету та пошуку відгуку задоволених клієнтів, то наявність сайту, сторінок у соціальних мережах та розміщення інформації про себе, свої товари та послуги на різних Інтернет-ресурсах стає для підприємств необхідністю.

У табл. 2 подано динаміку місткості деяких складників на ринку Інтернет-комунікацій в Україні.

Аналіз табл. 2 свідчить про існування тенденцій до зростання різноманітних складників Інтернет-комунікацій в Україні.

За допомогою Інтернету підприємство може поширювати не лише рекламні оголошення, а й проводити роботу у напрямі «паблік рілейшнз» із використанням соціальних сервісів та ресурсів, наявних сайтів ЗМІ в Інтернеті та власного сайту [14, с. 219]. Сьогодні думка відвідувачів у соціальних мережах, особисті та корпоративні блоги, які там розміщені, інформація на форумах можуть значно впливати на формування іміджу підприємства та відношення до нього різноманітних цільових аудиторій.

Підприємству важливо сформувати й інформативний web-сайт, постійно оновлювати інформацію на ньому, використовувати більш ефективну порівняно з телевізійною або друкованою діалогову рекламу. Проте споживача слід спрямувати до інформації на сайті підприємства. Для цього воно повинно залучити пошукові системи [15, с. 510-511].

Для поширення інформації про себе та свою продукцію підприємство може приймати участь

Таблиця 1

Переваги та недоліки збуту товарів в мережі Інтернет

Переваги	Недоліки
- відсутність орендної плати; - доступ до купівлі в будь-який час із будь-якого місця; - велика аудиторія потенційних клієнтів (особи, які мають комп'ютери чи смартфони, є платоспроможними); - нижчі ціни за рахунок економії витрат на персонал, торгові площі тощо; - збереження історії замовлень споживачів, що дає змогу створювати програми лояльності та пропонувати знижки, а це, своєю чергою, сприятиме повторному зверненню клієнта у певний Інтернет-магазин; - можливість цілодобової торгівлі; - підтримка споживачів у режимі он-лайн; - додаткова реклама через Інтернет	- неможливість оглянути, відчутти, попробувати той чи інший товар; - відсутність прямого контакту зі споживачем (неможливо переконати споживача купити товар та показати всі його переваги); - складність повернення товару; - додаткові витрати на розроблення та впровадження системи збуту; - потенційна загроза нанесення збитків хакерами; - потенційна загроза шахрайських дій щодо неоплати товару

Джерело: розроблено на основі [11, с. 116; 12, с. 175-176]

Таблиця 2

Місткість ринку Інтернет-комунікацій в Україні, млн. грн.

Складники ринку Інтернет-комунікацій	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р. (за прогнозами)	Відносне відхилення 2018 р. до 2017 р.
Пошукова реклама	880	1200	1800	2700	50%
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich-медіа	680	750	825	920	12%
Спонсорство	120	160	181	230	27%
Мобільна реклама	150	250	425	—	—
Цифрове відео	325	460	713	1300	82%
Інші види	200	320	400	500	25%
Разом	2355	3140	4344	5650	30%

Джерело: [13, с. 178]

у популярних тематичних форумах відповідно до профілю своєї діяльності. Корпоративний блог компанії в межах проведення діяльності PR в Інтернеті забезпечить йому ближче спілкування із цільовою аудиторією, а розміщення новин та статей про підприємство, прес-релізів у найбільш рейтингових ЗМІ в Інтернеті сприятиме приверненню уваги до нього потенційних споживачів.

Характеристики новітніх інструментів маркетингових Інтернет-комунікацій подано в табл. 3.

У зв'язку з розвитком смартфонів та мобільного Інтернету для підприємств постало важливе завдання – адаптація їхніх Інтернет-ресурсів для мобільних девайсів. Смартфони та широке покриття 3G та 4G Інтернету дають можливість споживачам просто та оперативно отримувати необхідну для них інформацію [17, с. 79-85].

Під час Інтернет-торгівлі у підприємств збираються дані покупців та історія їхніх замовлень, що забезпечує їм можливість формування бази даних. Використовуючи цю інформацію, компанії можуть надсилати своїй цільовій аудиторії вигідні пропозиції та інформацію щодо знижок чи акцій на електронну скриньку, у Viber, Telegram чи за допомогою SMS.

Висновки з проведеного дослідження. Інтернет-маркетинг дає можливість знайти своє місце на ринку новим підприємствам і підвищити конкурентоздатність та ефективність функціонування існуючих вітчизняних підприємств, що пропонують на ринок як продукцію промислового використання, так і кінцевого споживання. Використання основних інструментів Інтернет-маркетингу, як правило, не вимагає від підприємств значних фінансових

ресурсів, але потребує змін у психології та поведінці менеджерів, переосмислення ролі у діяльності підприємств окремих інструментів маркетингу.

Інформаційні технології дають змогу охопити більшу аудиторію та краще задовольнити потреби споживачів, а отже, збільшити прибутки. Збут та просування продукції через Інтернет є перспективним напрямом, оскільки з кожним роком набирає все більшої популярності як серед підприємств, так і серед споживачів, розширюється кількість користувачів Інтернету. Розвиток інформаційних технологій відкриває нові можливості підприємствам для реалізації продукції, а споживачам дає доступ до інформації про товари чи послуги та забезпечує можливість їх простого порівняння.

Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення особливостей використання Інтернет-комунікацій підприємствами різних галузей економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенова А.В. Інтернет-маркетинг в Україні: передумови виникнення, особливості становлення, перспективи розвитку. *Економічний вісник НТУУ*. 2013. URL: <http://economy.kpi.ua/uk/node/537> (дата звернення: 15.05.2019).
2. Міцура О.О., Хижняк М.О. Управління онлайн-репутацією: теоретичні засади та методичні підходи. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 4. С. 121-129.
3. Корженко К. Особливості розвитку digital-технологій як перспективного інструменту Інтернет-маркетингу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 54. С. 87-88.

Таблиця 3

Характеристики новітніх інструментів маркетингових Інтернет-комунікацій

Інструмент	Характеристики
Сайти-супутники	Власна рекламна площадка, створена для зниження витрат на рекламу
Контекстна реклама	Реклама, що орієнтується на зміст сторінки сайту вручну або автоматично
Медійна реклама	Розміщення текстово-графічних рекламних матеріалів на сайтах – рекламних майданчиках
Реклама на віджетах	Контент-модуль, що вбудовується у веб-сторінку або у браузер
Продукт-плейсмент в он-лайн іграх	Інтеграція рекламованого продукту або бренду в ігровий процес
Афілійований маркетинг	Залучення клієнтів через партнерські сайти
SMM та CMO	Створення тематичної групи та її подальше просування; інформування учасників про нові події; підтримка інтересу до групи за допомогою контенту
SEM	Комплекс заходів, спрямований на збільшення відвідуваності сайту цільовою аудиторією
Подкастинг	Створення і поширення звукових або відеофайлів (подкастів) у стилі радіо-і телепередач в Інтернеті
Засоби вірусного маркетингу	Поширення інформації, де головним розповсюджувачем є одержувачі інформації
Пряма розсилка	Поширення повідомлення компанії поза сайтом, реалізується у вигляді персональної email, Viber, Telegram та інших прямих розсилок
Фонова реклама	Фон сторінки сайту
Rich media	Інноваційні баннери, які фактично є інтерактивними рекламними роликами, що виготовлені з використанням технологій Flash та JavaScript

Джерело: складено на основі [16]

4. Радько А. Аналіз міжнародного досвіду проведення маркетингової діяльності у сфері інформаційних технологій. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції*. 2015. № 2. С. 79-85.

5. Гамалій В.Ф., Романчук С.А., Фабрика І.В. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2012. Вип. 22 (2). С. 10-13.

6. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. С. 302-305.

7. Прохорова Є.В., Закревська І.С. Активізація збутової діяльності підприємства шляхом відкриття Інтернет-магазину. *Стратегія економічного розвитку України*. 2013. № 32. С. 139-144.

8. Азарова А.О., Присяжнюк М.В., Нестерук І.О. Удосконалення збутової діяльності підприємства засобами сучасних інформаційних технологій. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 628-631.

9. Digital 2018 Ukraine (January 2018). URL: <https://www.slideshare.net/DataReportal/digital-2018-ukraine-january-2018> (дата звернення: 17.05.2019).

10. Бабієва О. Особливості маркетингової діяльності в Інтернет. *Траєкторія науки*. 2017. №12. URL: <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/429/463> (дата звернення: 17.05.2019).

11. Капцощ В.Я. Стан та особливості розвитку Інтернет-торгівлі товарами в міжнародному вимірі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 13. Ч. 1. С. 115-119.

12. Хараман П.С. Інтернет-торгівля у системі розподілу товарів. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2010. № 5 (44). С. 170-175.

13. Мороз Л.А., Косар Н.С., Кузьо Н.Є. Інтернет-реклама в Україні: особливості, виклики, перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 29. Ч. 1. С. 176-181.

14. Зацна Л. Інноваційні можливості застосування комунікацій в Інтернет-маркетингу. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 4 (43). С. 214-221.

15. Шкляєва Г.О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства. *Економічний небелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 509-515.

16. Мозгова Г.В. Інструменти Інтернет-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2429> (дата звернення: 24.05.2019).

17. Слюсарєва Л.А., Костіна О.М. Удосконалення комунікаційної політики підприємства. *Вісник Мукачівського державного університету*. 2018. Вип. 16. С. 484-494.

REFERENCES:

1. Semenova, A.V. (2013). Internet-marketynh v Ukraini: peredumovy vynyknennia, osoblyvosti stanovlennia, perspektyvy rozvytku [Internet marketing in

Ukraine: background of emergency, formation features, prospects of development]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU*. Available at : <http://economy.kpi.ua/uk/node/537> (accessed 15 May 2019).

2. Mitsura, O.O. & Khizhnyak, M.O. (2012). Upravlinnia onlain-reputatsiiei: teoretychni zasady ta metodychni pidkhody [On-line reputation management: theoretical bases and methodological approaches]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*. № 4. pp. 121-129. (in Ukrainian).

3. Korzhenko, K. (2016). Osoblyvosti rozvytku digital-tekhnohii yak perspektyvnoho instrumentu Internet-marketynhu [Features of digital technologies development as a perspective Internet marketing tool]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. № 54. pp. 87-88. (in Ukrainian).

4. Radko, A. (2015). Analiz mizhnarodnoho dosvidu provedennia marketynhovoi diialnosti u sferi informatsiinykh tekhnolohii [Analysis of international experience in marketing information technology activities]. *Problemy ratsionalnoho vykorystannia sotsialno-ekonomichnoho ta pryrodno-resursnoho potentsialu rehionu: finansova polityka ta investysii*. № 2. pp. 79-85. (in Ukrainian).

5. Gamaliy, V., Romanchuk, S. & Fabrika, I. (2012). Suchasni problemy zbutovoi polityky ukrainskykh pidpriemstv [Modern problems of marketing policy of Ukrainian enterprises]. *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*. *Ekonomichni nauky*. № 22 (2). pp. 10-13. (in Ukrainian).

6. Lahotska, N.Z. (2014). Utochnennia zmistu ta aktualni pryntsypy zbutovoi polityky pidpriemstva [Specification of essence and actual principles of the enterprise sales policy]. *BIZNESINFORM*. № 5. pp. 302-305. (in Ukrainian).

7. Prokhorova, Ye. V. & Zakrevska, I. S. (2013). Aktyvizatsiia zbutovoi diialnosti pidpriemstva shliakhom vidkryttia Internet-mahazynu [Activation of the sales activity of the enterprise by opening an online store]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*. № 32. pp. 139-144. (in Ukrainian).

8. Azarova, A.O., Prysiashniuk, M.V. & Nesteruk, I.O. (2016). Udoskonalennia zbutovoi diialnosti pidpriemstva zasobamy suchasnykh informatsiinykh tekhnolohii [Perfection of sale activity of enterprise by facilities of modern information technologies]. *Molodyi vchenyi*. № 12.1. pp. 628-631. (in Ukrainian).

9. Digital 2018 Ukraine (January 2018). Available at: <https://www.slideshare.net/DataReportal/digital-2018-ukraine-january-2018>. (accessed 17 May 2019).

10. Babiieva, O. (2017). Osoblyvosti marketynhovoi diialnosti v Internet [Features of Marketing Activities on the Internet]. *Traiektoriia nauky*. № 12. Available at: <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/429/463> (accessed 17 May 2019).

11. Kaptosh, V.Y. (2017). Stan ta osoblyvosti rozvytku Internet-torhivli tovaramy v mizhnarodnomu vymiri [The state and features of internet trade of goods in the international dimension]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*. №13, part. 1. pp. 115-119. (in Ukrainian).

12. Kharaman, P.S. (2010). Internet-torhivlia u systemi rozpodilu tovariv [Internet commerce in the distribution system of goods]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*. № 5 (44). pp. 170-175. (in Ukrainian).

13. Moroz, L.A., Kosar, N.S. & Kuzo, N. Je. (2018). Internet-reklama v Ukraini: osoblyvosti, vyklyky, perspektivy rozvytku [Internet advertising in ukraine: features, challenges, prospects of development]. Naukovyi Visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. № 29. part. 1. pp. 176-181. (in Ukrainian).
14. Zatsna, L. (2013). Innovatsiini mozhlyvosti zastosuvannia komunikatsii v internet-marketynhu [Innovative possibilities of the use communications in internet marketing]. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. № 4 (43). pp. 214-221. (in Ukrainian).
15. Shkliiaieva, H.O. (2014). Interaktyvni marketynhovi komunikatsii u menedzhmenti pidpriemstva [Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства]. Ekonomichnyi nobelivskyi visnyk. № 1 (7). pp. 509-515. (in Ukrainian).
16. Mozghova, H.V. (2013). Instrumenty Internet-marketynhu ta yikh perevahy dlia suchasnykh ukrainskykh pidpriemstv [Tools of internet marketing and their advantages for modern ukrainian enterprises]. Efektyvna ekonomika. № 10. Available at : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2429> (accessed 24 May 2019).
17. Sliusarieva, L.A., & Kostina, O.M. (2018). Udoskonalennia komunikatsiinoi polityky pidpriemstva [Improvement of the communication policy of the enterprise]. Visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. № 16. pp. 484-494. (in Ukrainian).

Kosar Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University

Pankivska Yuliia

Student
Lviv Polytechnic National University

Kuzo Nataliia

Senior Instructor at Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University

TRENDS OF DEVELOPMENT OF MARKETING SALES AND COMMUNICATION POLICY IN THE CONDITIONS OF ACTIVE INFORMATION TECHNOLOGIES DEVELOPMENT

Dynamic transformations of commodity markets determine the reduction of the efficiency of the use of traditional marketing approaches by enterprises. Fierce competition in the domestic market, the rapid development of STP and modern information technology, changing the tastes and behavior of consumers, require enterprises to actively seek out new and effective mechanisms for adapting to market conditions, using modern tools to form their marketing competitive advantages and increase market share. This affects the marketing activities of organizations on the market in the direction of optimizing their marketing systems and product promotion in the market.

The purpose of this article is to analyze trends in the development of marketing marketing and communication policy of enterprises in the conditions of active development of information technology.

In this article, the main directions of the influence of information technologies on the activity of the enterprise are systematized, it include access and coverage of the bigger target audience, ensuring effective interaction with consumers without their physical presence; increasing transparency and limiting the possibilities of using information benefits in their interests from the side of intermediaries; sales optimization through broad access to the target audience at low cost; the emergence of new business models based on the most effective interaction with suppliers, consumers and other market partners; increase efficiency and productivity of the enterprise by automating a number of business processes and rapid exchange of information with contractors.

The main advantages and disadvantages of Internet commerce, its main forms are established. These include online stores, landings, sales in social networks, electronic billboards, shopping malls. The specifics of their use in Ukraine are determined.

Due to the growing number of Internet users, its coverage of various target audiences, the interest in enterprise activities to Internet communications grows. Today in Ukraine and the world there is a tendency to increase the capacity of its individual components. It is determined that the tools of modern marketing Internet communications include satellite sites, contextual advertising, display advertising, widget advertising, product placement in online games, affiliate marketing, SMM and CMO, SEM, podcasting, virus marketing tools, direct mailing, background advertising, Rich media. Internet communications also include active use of "public relations" involving its own website, social networks and rating media on the Internet. In order to disseminate information about itself and its products, the company can participate in popular thematic forums according to its activity profile. The corporate blog of the company, within the framework of PR activity on the Internet, will provide it a closer communication with the target audience, and posting news and articles about the company, press releases in the most ranking Internet media will attract attention of potential consumers.

In connection with the development of smartphones and mobile Internet, businesses faced an important task – adapting their Internet resources to mobile devices. Smartphones and wide coverage of 3G and 4G Internet allow consumers to easily and quickly receive the information they need. The development of Internet communications is facilitated by the development of Internet commerce. During online trading, businesses keep track of their buyers' details and their order history. Using this information, companies are able to send its target audience great deals and information on discounts or actions to e-mail, Viber, Telegram or by SMS.

The development of information technology opens up new possibilities for businesses and their sales promotion, and gives consumers access to information about products or services and the ability to compare, simplifies the process of purchasing goods.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

PERSPECTIVE DIRECTIONS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF SMALL ENTERPRISE IN THE MARKET ECONOMY

УДК 330.101.542

Кузьменко А.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Козакова А.С.

студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті висвітлено та обґрунтовано пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва в Україні, виділено причини, що гальмують розвиток малого підприємництва в Україні, визначено сутність конкурентоспроможності. Доведено, що вирішення проблеми розвитку конкурентоспроможного малого підприємництва має бути пов'язане зі створенням загальних сприятливих умов для здійснення економічної і господарської діяльності. Проаналізовано показники структурної статистики по суб'єктах господарювання. Здійснено аналіз основних ключових напрямів державної політики у сфері сприяння розвитку малого підприємства та визначено першочергові заходи щодо подолання кризових явищ, у тому числі в галузі розвитку фінансування і кредитної підтримки малих підприємств. Визначено проблему, поставлено завдання, проаналізовано останні дослідження і публікації.

Ключові слова: мале підприємництво, переваги та недоліки малого підприємництва, державне регулювання, конкурентоспроможність.

В статье освещены и обоснованы приоритетные направления повышения кон-

курентоспособности субъектов малого предпринимательства в Украине, выделены причины, тормозящие развитие малого предпринимательства в Украине, определена сущность конкурентоспособности. Доказано, что решение проблемы развития конкурентоспособного малого предпринимательства должно быть связано с созданием общих благоприятных условий для осуществления экономической и хозяйственной деятельности. Проанализированы показатели структурной статистики по субъектам хозяйствования. Представлен анализ основных ключевых направлений государственной политики в области содействия развитию малого предпринимательства и определены первоочередные меры по преодолению кризисных явлений, в том числе в области развития финансирования и кредитной поддержки малых предприятий. Определена проблема, поставлено задание, проанализированы последние исследования и публикации.

Ключевые слова: малое предпринимательство, преимущества и недостатки малого предпринимательства, государственное регулирование, конкурентоспособность.

The article highlights and substantiates the priority areas for improving the competitiveness of small businesses in Ukraine, highlights the reasons hindering the development of small businesses in Ukraine, defines the essence of competitiveness, highlights the most important factors of competitiveness of small enterprises. Analyzing foreign experience of improving the competitiveness of small enterprises and the direction of state policy in the field of support small business development allowed us to develop a number of proposals to improve the competitiveness of small enterprises. It is also proved that the solution of the problem of developing competitive small business should be connected with the creation of general favorable conditions for carrying out economic and business activities. The indicators of structural statistics on business entities and statistical data of the structure of enterprises in the dynamics are analyzed. The authors also provided an analysis of the main key directions of state policy in the field of promoting small business development and identified priority measures to overcome the crisis, including in the field of financing development and credit support for small enterprises. Today enterprises of the small business sector are systems that operate during instability with constant threats, which create a complex, heterogeneous and difficult to predict situation. It is proved that the process of sustainable development of the economy, first of all, is due to the emergence of society on a new stage scientific and technological progress, the emergence of new means of production, new sources of raw materials, new technologies. Under the influence of these changes improved methods production management, organizational structure, develop specialization, cooperation and combination of production. The article defines the problem, the task, analyzed the latest research and publications. The study was performed using modern software and computer technology for processing information, the necessary scientific and theoretical, statistical and analytical materials were partially obtained from the Internet.

Key words: small business, advantages and disadvantages of small business, government regulation, competitiveness.

Постановка проблеми. Малий бізнес в Україні протягом останніх років був поставлений у досить жорсткі й важкі для виживання умови. Незважаючи на те що в Україні влада давно декларує про підтримку малого і середнього бізнесу, й у цьому напрямі зроблено досить багато, зокрема створено інфраструктуру, задіяно різні фінансові механізми державної підтримки, понад десять років діють відповідні цільові програми, все ж прийняті заходи не забезпечують зниження фіскального навантаження та обмеження адміністративного тиску, не призводять до очікуваних структурних змін в економіці та зростання в ній частки малого та середнього бізнесу порівняно з показниками розвинених країн. У нашій країні для перспективного розвитку малого бізнесу необхідні: державна

підтримка; залучення інвестицій, як вітчизняних, так і іноземних; інновації; знижені ставки податку на прибуток для малих підприємств. Також слід мінімізувати вплив бюрократії на малий бізнес, зробити якомога простіше процедуру реєстрації, скоротити число контролюючих органів і перевірок, продовжити процес скорочення кількості ліцензованих видів діяльності та продукції.

В умовах сьогодення мале підприємництво має низку проблем, що перешкоджають його розвитку та підвищенню конкурентоспроможності, тому в перспективі необхідні збільшення фінансових ресурсів державної підтримки, зниження ставки оподатковуваної бази, залучення інвесторів і підвищення мотивації для створення власного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Пошуком шляхів розвитку та підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва в Україні займалися такі науковці, як В.А. Гайдук, О.І. Піжук, В.Г. Лагно, Ю.О. Силкіна. Дослідженням проблем розвитку малого підприємництва та визначенням переваг та недоліків займалися З.В. Квасній, І.В. Труніна, а вивченню особливостей його державного регулювання і становлення на національному та регіональному рівнях присвятили свої праці О.М. Лозовський та А. Мельник.

Проблема підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання знайшла своє відображення у працях таких вітчизняних учених-економістів, як: Г.Т. П'ятницька, В.М. Гельман, В.П. Мартиненко, І.О. Парфенчук, В.І. Борецько, О.Г. Головніна, І.М. Труніна, Н.П. Тарнавська, Є.О. Діденко, Н.В. Михайлова, Н.О. Мартіга. Конкурентоспроможність суб'єктів малого підприємництва розглядалася в роботах З.В. Варналія, С.П. Дриги, С.А. Крекотуна, Н.В. Гришиної, О.С. Єфремової, Н.М. Дідуха, І.В. Радамовської.

Дослідження проблеми управління конкурентоспроможністю суб'єктів малого підприємництва показало, що досі в працях науковців залишається недостатньо висвітленим питання управління конкурентоспроможністю суб'єктів малого підприємництва.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому сенсі слова, конкурентоспроможність – це характеристика об'єкта, що відображає його здатність задовольняти конкретні потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що представлені на певному ринку. Для споживачів підвищення конкурентоспроможності малих підприємств означає зниження вартості вироблених товарів і послуг, поліпшення їхньої якості, збереження сприятливого з екологічного погляду середовища проживання тощо. Малі підприємства пов'язують зміцнення своєї конкурентної позиції, головним чином, зі збільшенням прибутку, розвитком матеріально-технічної бази, підвищенням віддачі від використовуваних ресурсів і т. ін.

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку підприємства малого бізнесу в розвинених країнах створюють значну частину валового внутрішнього продукту і впливають на темпи його розвитку. Розвиток малого підприємництва повинен бути пріоритетним завданням в економічній політиці України, тому що від динамічного і сталого функціонування цього сектору економіки залежать формування ефективного конкурентного середовища та підвищення рівня життя населення. І тут важливо відзначити, що малий бізнес, перш за все,

має соціальну основу, оскільки забезпечує громадян матеріальними благами і робочими місцями.

Для економіки будь-якої країни значення малого підприємництва визначається такими факторами, як:

- 1) частка малого підприємництва в загальній чисельності суб'єктів ринкової економіки;
- 2) частка приросту валової продукції малого підприємництва в прирості валового внутрішнього продукту;
- 3) сума податкових надходжень у бюджеті за рахунок суб'єктів малого бізнесу;
- 4) забезпечення населення новими робочими місцями;
- 5) найбільш повне задоволення потреб населення різними товарами і послугами тощо.

Слід зауважити, що в умовах ринкової економіки дослідження конкурентоспроможності малого підприємництва сприяє вирішенню проблеми сталого розвитку країни, що робить його найбільш привабливими для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів. Так, інвесторам дані про рівень конкурентоспроможності тих чи інших малих підприємств дають змогу знизити ризики неповернення коштів і гарантувати отримання прибутку, постачальникам – знайти платоспроможних партнерів, замовникам – в установлені терміни отримати якісну продукцію, що відповідає сучасним вимогам, тощо. Розвиток конкурентоспроможності малих підприємств має особливе значення для сталого розвитку. Підвищення конкурентоспроможності допомагає налагодженню економічних зв'язків між підприємствами, формування позитивного його іміджу в країні і світі за рахунок розширення географічних кордонів діяльності малих підприємств, створює умови для підвищення якості життя (забезпечення соціальної стійкості) і т. ін.

Розвиток у країні можна вважати стійким, якщо стабільно і динамічно поліпшуються показники якості життя населення, економічного, науково-технічного потенціалу тощо. При цьому показники сталого розвитку країни, на поліпшення яких впливає зростання конкурентоспроможності малих підприємств, можна умовно розділити на три групи: *економічні* (частка малих підприємств у загальній чисельності підприємств, частка інвестицій у малі та середні підприємства в загальному обсязі інвестицій, ступінь зносу основних виробничих засобів малих підприємств); *науково-технічні* (кількість інноваційно активних малих підприємств у країні, чисельність зайнятих у науці і науковому обслуговуванні, витрати на науку); *соціальні* (головним чином, показники якості життя населення (житлові умови населення, демографія, освіта).

Необхідно виділити основні причини, що гальмують розвиток малого бізнесу в країні:

- 1) відносно складна економічна обстановка в країні: спад виробництва в окремих підприєм-

ницьких структурах муніципальних утворень, розрив господарських зв'язків, погіршення платіжної дисципліни, високий рівень процентних ставок, слабка правова захищеність;

2) низький рівень організаційно-економічних і правових знань підприємців, відсутність належної ділової етики, господарської культури як у бізнесі, так і в державному секторі;

3) недопрацьовані організаційні і правові основи регулювання розвитку підприємництва на рівні місцевого самоуправління;

4) низька ефективність дії механізмів державної підтримки малого бізнесу.

За даними Держкомстату, станом на 01.01.2017 в Україні налічувалося 338 256 суб'єктів господарювання, з яких 322 920 – суб'єкти малого підприємництва. Протягом 2015-2017 рр. спостерігається зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва, а також зменшення кількості суб'єктів господарювання середнього підприємництва.

Структуру підприємництва в економіці України в 2015-2017 рр. зображено в табл. 1. Відсоткове співвідношення подано на рис. 1 (великі підприємства – 0,12%, середні – 4,42%, малі підприємства – 95,47%).

У структурі вітчизняного підприємництва за розмірами підприємств станом на 01.01.2017

частка малих підприємств має найбільше значення на відміну від великих і середніх підприємств – 95,47%.

Нині мале підприємництво є досить потужним сектором господарського комплексу України, в якому станом на 2017 р. працювало 24,5% найманих працівників.

Переваги та недоліки розвитку малого підприємництва в економіці України проаналізовано на рис. 2.

До найважливіших чинників конкурентоспроможності малих підприємств можна віднести:

1) чинники, пов'язані з виробництвом продукції: інвестиційна активність у країні; попит і пропозиція на ринку праці; кількість конкурентів; кількість постачальників матеріально-технічних ресурсів; наявність підготовки та перепідготовки кадрів у вишах; доступ до інформаційних ресурсів; використання нових матеріалів і технологій тощо;

2) чинники, пов'язані із задоволенням інтересів споживачів продукції: платоспроможний попит споживачів на продукцію, вироблену малими підприємствами; демографія (кількісний склад сімей, вікова структура населення) та ін.

На нашу думку, зазначені чинники конкурентоспроможності малих підприємств, аналіз зарубіжного досвіду підвищення їхньої

Таблиця 1

Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання

Рік	Підприємства				
	Усього	великі	середні	малі	з них мікропідприємства
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць					
2015	343440	423	15203	327814	284241
2016	306369	383	14832	291154	247695
2017	338256	399	14937	322920	278102

Джерело: [5]

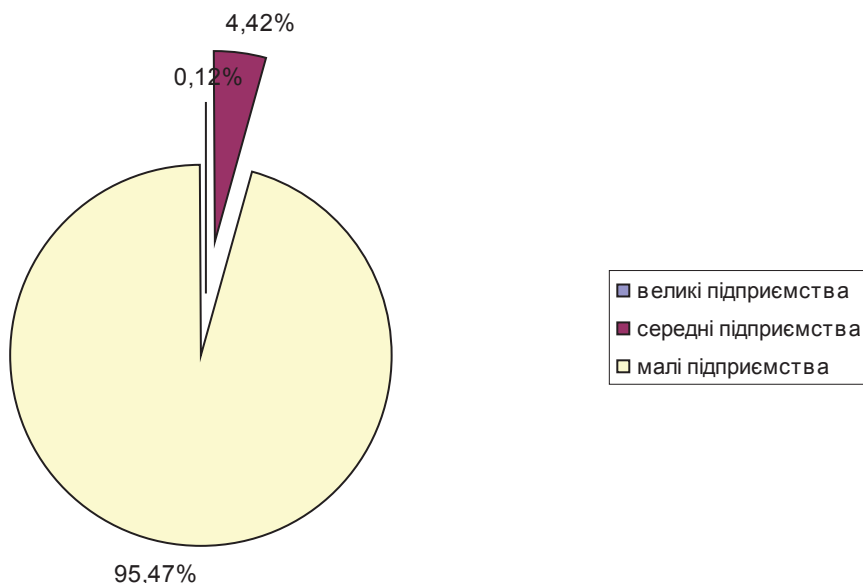


Рис. 1. Структура підприємств в Україні станом на 2017 р.

	Для малого підприємництва	Для держави
Переваги	- запровадження НТП; - гнучкість виробництва; - активна співпраця з великим і середнім бізнесом; - швидке прийняття управлінських рішень; - досвід і кваліфікація персоналу	- зростання зайнятості населення; - працюють у неперспективних галузях; - зростає кількість власників; - швидко насичується ринок товарами і послугами; - зростає надходження податків і зборів
Недоліки	- зростає ризик банкрутства; - чутливість до впливу фінансової кризи; - постійна адаптація до умов ринку; - обмеження власних фінансових ресурсів; - обмежене отримання кредитних ресурсів; - незначні можливості для розширення підприємства; - чимала залежність від рівня державної підтримки	- надання пільг в оподаткуванні, ліцензуванні, кредитуванні підприємств малого підприємництва; - зростають державні витрати на інформаційну, матеріально-технічну, монетарну, інвестиційну підтримку підприємств малого бізнесу; - зростання кількості підприємств-банкрутів

Рис. 2. Основні переваги та недоліки малого підприємництва в економіці України

Джерело: сформовано на основі [6]

конкурентоспроможності та напрями державної політики у сфері підтримки розвитку малого підприємництва дають змогу розробити низку пропозицій щодо підвищення конкурентоспроможності малих підприємств:

1) розвиток співпраці влади, інвесторів (включаючи банки), малих підприємств, передусім підтримка інноваційно активних підприємств. Активний розвиток у країні форм державно-приватного партнерства;

2) пільги на інвестиції, позики і дотації, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності малих підприємств, виведенню їх на зовнішній ринок і підвищенню престижу країни на зовнішньому ринку;

3) стимулювання банківських інвестицій в основні виробничі засоби, у тому числі шляхом надання їм державних гарантій;

4) удосконалення нормативно-правової бази реєстрації та здійснення діяльності малого бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, вирішення проблеми розвитку конкурентоспроможного малого підприємництва має бути пов'язане зі створенням загальних сприятливих умов для здійснення економічної і господарської діяльності для всіх суб'єктів, що визначаються відповідно до критеріїв, установлених законодавством, незалежно від їхнього поло-

ження на ринку, фінансового стану, форми власності, виду підприємницької діяльності, галузевої приналежності.

Сьогодні підприємства сектору малого підприємництва є складними системами, що функціонують в умовах нестабільності з постійними джерелами нових можливостей і загроз, що створюють складну, неоднорідну і важко передбачувану обстановку.

Процес сталого розвитку економіки передусім зумовлений виходом суспільства на новий рівень НТП, появою нових засобів виробництва, нових джерел сировини, нових технологій. Під впливом цих змін удосконалюються методи управління виробництвом, організаційна структура управління, розвиваються спеціалізація, кооперація і комбінування виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг. Москва : Юрайт, 2004. С. 146.
2. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. Москва : ФИС, 2005. С. 133.
3. Гайдук В.А. Развитие малого предпринимательства та його вплив на економіку регіону. *Економіка і регіон*. 2012. № 1. С. 34-38.

4. Гоголь Т.А. Особливості діяльності підприємств малого бізнесу та їх вплив на розвиток економіки країни. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2011. № 3 (52). С. 145-154.

5. Держкомстат. Національні показники. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.05.2019).

6. Нечивілова Н.І. Концептуальне осмислення базових категорій підприємницької діяльності «малий бізнес», «мале підприємництво», «мале підприємство». *Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2012. № 26. С. 65-66.

7. Піжук О.І. Розвиток малого підприємництва як один зі шляхів гармонізації гендерних процесів в Україні. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 466-476.

REFERENCES:

1. Lifits I.M. (2004) *Formirovanie i otsenka konkurentosposobnosti tovarov i uslug* [Formation and evaluation of the competitiveness of goods and services]. Moscow : Yurayt, p. 146. (in Russian).

2. Khrutskiy V.E., Korneeva I.V. (2005) *Sovremennyy marketing: nastol'naya kniga po issledovaniyu rynka* [Modern marketing: a reference book on market research]. – Moscow. : FiS, p. 133. (in Russian).

3. Ghajduk V.A. (2012) Rozvytok malogho pidpryemnyctva ta jogho vplyv na ekonomiku reghionu [The development of small business and its impact on the economy of the region]. *Ekonomika i reghion*. no. 1, pp. 34-38.

4. Ghogholj T.A. (2011) Osoblyvosti dijalnosti pidpryemstv malogho biznesu ta jikh vplyv na rozvytok ekonomiky krajiny [Features of the activities of small business enterprises and their influence on the development of the country's economy]. *Visnyk Chernighivskogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu. Zbirnyk*. Chernihiv: ChDTU, no 3 (52), pp. 145-154.

5. Derzhkomstat. Nacionaljni pokaznyky. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 30 May 2019).

6. Nechyvilova N.I. (2012) Konceptualjne osmyslennja bazovykh kategorij pidpryjemnyckoji dijalnosti «malyj biznes», «male pidpryjemnyctvo», «male pidpryjemstvo» [Conceptual conception of the basic categories of entrepreneurship "small business", "small business", "small enterprise"]. *Zbirnyk naukovykh pracj «Vestnyk NTU «KhPY» : Tekhnichnyj prohres ta efektyvnistj vyrobnyctva*. no. 26, pp. 65-66.

7. Pizhuk O.I. (2011) Rozvytok malogho pidpryemnyctva jak odyin iz shljakhiv gharmonizaciji ghenidnykh procesiv v Ukrajinі [Small business development as one of the ways to harmonize gender processes in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh pracj Nacionaljnogho universytetu derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrajinі*. no. 1, pp. 466-476.

Kuzmenko Anna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Kozakova Anna

Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

PERSPECTIVE DIRECTIONS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF SMALL ENTERPRISE IN THE MARKET ECONOMY

The purpose of the article. The purpose of the article is to justify the priority areas for improving the competitiveness of small businesses in modern economic conditions.

Methodology. The authors also provided an analysis of the main key directions of state policy in the field of promoting small business development and identified priority measures to overcome the crisis, including in the field of financing development and credit support for small enterprises.

Analyzing foreign experience of improving the competitiveness of small enterprises and the direction of state policy in the field of support small business development allowed us to develop a number of proposals to improve the competitiveness of small enterprises. It is also proved that the solution of the problem of developing competitive small business should be connected with the creation of general favorable conditions for carrying out economic and business activities. The indicators of structural statistics on business entities and statistical data of the structure of enterprises in the dynamics are analyzed.

It is proved that the process of sustainable development of the economy, first of all, is due to the emergence of society on a new stage scientific and technological progress, the emergence of new means of production, new sources of raw materials, new technologies. Under the influence of these changes improved methods production management, organizational structure, develop specialization, cooperation and combination of production.

Results. Solving the problem of developing competitive small businesses should be related to the creation of general favorable conditions for economic and business activities for all entities, determined in accordance with the criteria established by law, regardless of their position in the market, financial condition, form of ownership, type of business activity, industry affiliation.

Today, small business enterprises are complex systems that operate during instability with constant sources of new opportunities and threats, creating a complex, heterogeneous and difficult to predict situation.

The process of sustainable development of the economy, in the first place, is due to the emergence of society to a new level of scientific and technical progress, the emergence of new means of production, new sources of raw materials, new technologies. Under the influence of these changes, production management methods, organizational structure of management are improved; specialization, cooperation and a combination of production are developed.

Practical implications. In modern conditions, small business has a number of problems that hinder its development and increase competitiveness; therefore, in the future, it is necessary to increase financial resources of state support, reduce the tax base, attract investors and increase motivation to create your own business.

Value/originality. In our work, we considered an issue of improving the competitiveness of small enterprises in today's market conditions. Competitiveness is a characteristic of an object, reflecting its ability to meet specific needs compared to similar objects represented in a particular market. For consumers, improving the competitiveness of small enterprises means reducing the cost of goods and services produced, improving their quality, maintaining a favorable, from an environmental point of view, environment.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРИМ АСОРТИМЕНТОМ

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT BY A PRODUCT ASSORTMENT

УДК 339.14

Кузьменко А.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету

Перець К.Г.

студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету

У статті розглянуто основні підходи до управління асортиментом, представлено методику складання кон'юнктурного огляду по асортиментних позиціях. Надано схему ефективного формування асортименту, визначено завдання асортиментної політики торгового підприємства сучасного формату, запропоновано шляхи вдосконалення асортименту товарів. Обґрунтовано необхідність дослідження шляхів та методів оптимізації товарного асортименту підприємства. Проведено аналіз асортиментної політики підприємства. Запропоновано заходи щодо оптимізації товарного асортименту підприємства. Доведено ефективність зміни структури асортименту в рамках стратегії диверсифікації асортименту. Визначено проблему, поставлено завдання, проаналізовано останні дослідження і публікації. Дослідження виконано з використанням сучасних програмних засобів і комп'ютерних технологій обробки інформації, необхідні науково-теоретичні, статистичні та аналітичні матеріали частково отримано з мережі Internet.

Ключові слова: асортимент, менеджмент, асортиментна політика, оптимальний асортимент, формування асортименту, товар.

В статье рассмотрены основные подходы к управлению ассортиментом, представ-

лена методика составления конъюнктурного обзора по ассортиментным позициям, представлена схема эффективного формирования ассортимента, определены задачи ассортиментной политики торгового предприятия современного формата, предложены пути совершенствования ассортимента товаров. Обоснована необходимость исследования путей и методов оптимизации товарного ассортимента предприятия. Проведен анализ ассортиментной политики предприятия. Предложены меры по оптимизации товарного ассортимента предприятия. Доказана эффективность изменения структуры ассортимента в рамках стратегии диверсификации ассортимента. Определена проблема, поставлено задание, проанализированы последние исследования и публикации. Исследование выполнено с использованием современных программных средств и компьютерных технологий обработки информации, необходимые научно-теоретические, статистические и аналитические материалы частично получены из сети Internet.

Ключевые слова: ассортимент, менеджмент, ассортиментная политика, оптимальный ассортимент, формирование ассортимента, товар.

The article discusses the main approaches to assortment management, the presented methodology for the preparation of a conjuncture survey on assortment positions, the scheme of effective formation of the assortment provided, the objectives of the assortment policy of a commercial enterprise of a modern format, and ways to improve the assortment of goods. Also justified the need to study the ways and methods of optimizing the product range of the enterprise. The analysis of the assortment policy of the enterprise. The proposed measures to optimize the product range of the enterprise. Proved the effectiveness of changes in the structure of the range in the framework of the strategy of diversification of the range. Considered the main approaches to assortment management and noted that the assortment management was effective, it is necessary to combine all approaches, that is, to manage all the processes taking place at the enterprise. In the face of increasing competition, there is great interest in increasing the effectiveness of the organization's product assortment policy, as evidenced by international experience, the one who is most competent in managing inventory and assortment, owns implementation methods and can manage them as efficiently as possible gets competitive leadership. In modern conditions on the competitiveness of enterprises in the sphere of trade significantly affects the effective management of the product range, the level of perfection and progressiveness. Under the product range should be understood a group of goods related to each other, selling the same groups of consumers, or through the same types of trading enterprises, or within the same price segment. One of the conditions for achieving profit is the maximization of the range, the formation of which takes into account market conditions. Under the conjuncture survey is understood information that reflects the basic conditions for the trading activity of an enterprise and features of the development of the market for certain groups and types of goods. In the course of the conjuncture review, the extent to which commodity turnover ensures commodity resources, the course of supply of goods and the state of inventories are analyzed; determines the degree of compliance of the volume of supply of goods at the trading enterprise with the demand of buyers. The article defines the problem, the task, analyzed the latest research and publications.

Key words: assortment, management, assortment policy, optimal assortment, assortment formation, product.

Постановка проблеми. В умовах економічних змін однією із центральних проблем бізнесу є дефіцит оборотних коштів. У торгових компаніях істотна частина оборотних коштів знаходиться на складі, тому ефективне управління товарним запасом і асортиментом підприємства в умовах сьогодення стає життєво важливим. Ринкові перетворення, що відбулися в економіці України, сприяли появі нового розуміння принципів поведінки господарюючих суб'єктів у рамках підприємницької діяльності, що зумовлює потребу в пошуку інноваційних підходів до підвищення рівня розвитку підприємств, їхньої конкурентоспроможності.

В умовах посилення конкуренції великий інтерес викликають проблеми підвищення ефективності

асортиментної політики організації, оскільки, як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі отримує той, хто найбільш компетентний в управлінні товарним запасом та асортиментом, володіє методами реалізації і може максимально ефективно ними управляти.

Отже, ретельно продумане й ефективне управління товарним запасом і асортиментом продукції для підприємства є основою його високої конкурентоспроможності, рентабельності та індивідуальності, що також визначає успіх підприємства на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти та методичний інструментарій формування товарного асортименту підприємства розглядалися вітчизняними вченими А.В. Трояном,

Є.О. Діденко, А.М. Германчук, Д.С. Савельєвим, Н.М. Ушаковою, Л.О. Лігоненко, Л.В. Балабановою, А.А. Мазаракі, Н.С. Степанюком, З.С. Петриченко та ін. Існуючі розробки здебільшого носять описовий характер або стосуються організаційно-технічних заходів із формування товарного асортименту.

У роботах А.М. Сітжанова, Л.Я. Баранової широко висвітлено питання ефективного формування асортименту, визначено завдання асортиментної політики торгового підприємства сучасного формату.

Основи формування товарного асортименту та ефективного управління асортиментом підприємства детально викладено в наукових працях А.Я. Якобсона, О.П. Міхальнової, Д.В. Арутюнова.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення поняття та сутності товарного асортименту підприємства, виділення особливостей формування і реалізації асортиментної політики, розроблення рекомендацій щодо вдосконалення товарного асортименту для підприємства сучасного формату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно під товарним асортиментом розуміють групу товарів, пов'язаних між собою схожістю їх призначення, або через те, що їх продають одним і тим же групам споживачів, або через одні й ті ж типи торгових підприємств, або в рамках одного і того ж цінового сегмента.

Існує два способи успішної діяльності торгового підприємства на ринку:

1) запропонувати покупцеві вигідні умови придбання своїх товарів (поєднання високої якості, досить низької ціни, системи знижок та сервісного обслуговування тощо);

2) реагувати на зміну попиту і пропозиції з максимально можливою швидкістю (такий спосіб знаходить своє відображення в асортиментній і ціновій політиці підприємства).

Правильний підбір асортименту – основоположний принцип роботи торгового підприємства, що сприяє його успішній діяльності.

Управління товарним асортиментом як самостійний процес виник зі зростанням економіки, збільшенням найменувань товарів, підвищенням купівельного попиту під час вивчення ринку з метою визначення найбільш затребуваних товарів і проведення економічного аналізу щодо того, що вигідно продавати підприємству.

Сьогодні управлінню асортиментом товарів приділяють увагу всі торгові підприємства – від магазину крокової доступності до великих роздрібних торгових мереж. Основна мета торгового підприємства – отримання прибутку. Однією з умов її досягнення є максимізація асортименту, під час формування якого враховується кон'юнктура ринку.

Кон'юнктура ринку – це сукупність умов, за яких у певний момент протікає діяльність на ринку, що

характеризується співвідношенням попиту і пропозиції на товари певного виду, рівнем цін, обсягами продажів тощо.

Вивчення кон'юнктури ринку базується на річній аналітичній звітності про товарообіг, включаючи дані вибіркової кількості підприємств, і на основі інших джерел, що передбачає оцінку стану та перспектив зміни товарних ресурсів, створення товарних запасів щодо нормативних, зміни продажів і ринкових цін, обсяг роздрібного продажу товарів, що пропонуються. Під кон'юнктурним оглядом розуміється інформація, що відображає основні умови торгової діяльності підприємства й особливості розвитку ринку окремих груп і видів товарів.

Даними для складання кон'юнктурного огляду є відомості про обсяг і структуру товарообігу, дані про кількість товарів, що надходять, нормативи товарних запасів за товарними групами, дані про обсяг і структуру товарних запасів у торговому підприємстві, відомості про виконання договірних зобов'язань постачальниками.

У ході складання кон'юнктурного огляду аналізуються ступінь забезпечення товарообороту товарними ресурсами, хід поставок товарів і стан товарних запасів; визначається ступінь відповідності обсягу пропозиції товарів на торговому підприємстві попиту покупців.

Огляд кон'юнктури ринку торгового підприємства закінчується з урахуванням результатів проведеного аналізу, формулюванням основних висновків і рекомендацій. До таких заходів відносять пред'явлення постачальникам штрафних санкцій за порушення договірних зобов'язань за обсягом і структурою з розрахунком їхньої величини, заходи щодо вдосконалення закупівельної діяльності.

У ході складання кон'юнктурного огляду традиційно аналізуються такі показники (рис. 1).

За своїм характером прогноз показників кон'юнктури ринку є короткостроковим прогнозом. Специфіка його полягає у тому, що точність короткострокових прогнозів підвищується порівняно із середньо- і довгостроковими за рахунок більш повної і достовірної інформації про чинники і ступінь їхнього впливу.

З огляду на особливості прогнозу показників кон'юнктури ринку, найбільш доцільним є застосування економіко-статистичних методів аналізу, моделей прогнозування (індексний, графічний, метод угруповань) і заходів щодо формування раціонального асортименту.

Розглянемо основні підходи до управління асортиментом:

1) маркетинговий підхід – заснований на співвідношенні попиту та пропозиції, звичок і переваг споживача (у цьому підході з'ясовуються переваги споживачів, і на цій основі підбирається асортимент);

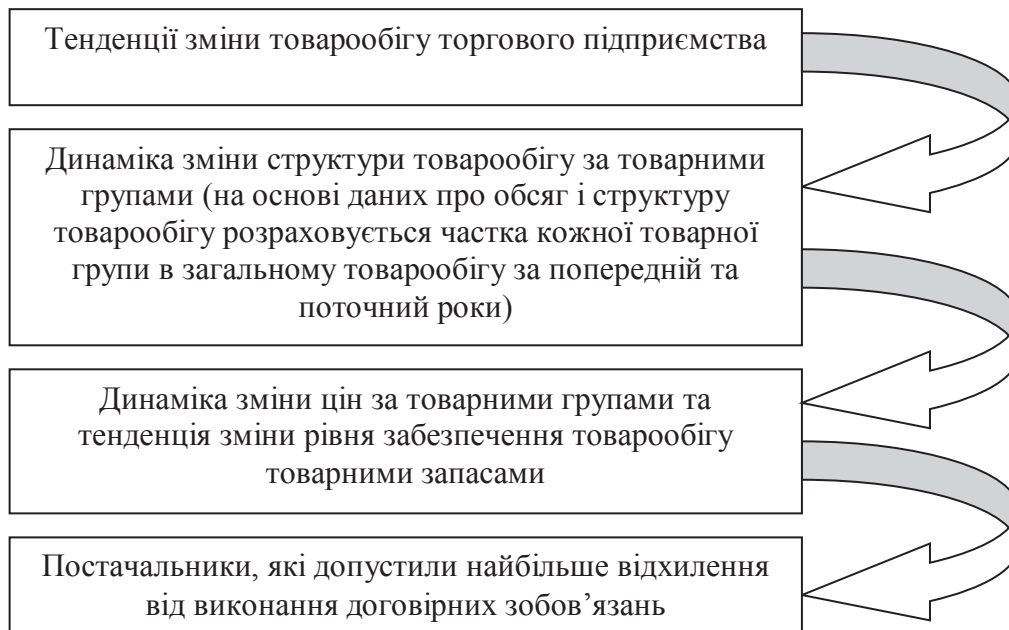


Рис. 1. Показники, що аналізуються в ході кон'юнктурного огляду

2) логістичний підхід – робиться наголос на процеси товаропостачання і матеріального забезпечення;

3) конкурентний підхід – розглядає вплив конкурентів на формування, підтримку і зміну асортименту;

4) фінансово-економічний підхід – розглядає питання аналізу витрат і створення товарних запасів;

5) історичний підхід – розглядає життєві цикли підприємства, товарів, брендів, сезонних чинників.

Щоб управління асортиментом було ефективним, необхідно поєднувати всі підходи, тобто управляти всіма процесами, що відбуваються на підприємстві. Керувати асортиментом легко, коли є статистична інформація для аналізу. Якщо ж її немає, доводиться діяти в умовах невизначеності. Тому важливо знати всі чинники, що впливають на асортимент, і процеси управління.

Управління асортиментом неможливе без повсякденного вивчення попиту, без чіткого уявлення про те, які цілі повинні бути досягнуті. Існують такі методи вивчення попиту: анкетування, опитування фокус-груп, спостереження за покупцями в торговому залі, порівняння цін із цінами в магазинах конкурентів і т.д., при цьому необхідно контролювати номенклатуру асортименту в торговому залі.

Управління асортиментом включає формування асортименту, його підтримку і зміну для максимального задоволення покупців, є частиною стратегічного управління торговим підприємством, що визначає його конкурентоспроможність [5].

Під час формування асортименту враховується безліч чинників: джерела товарних ресурсів, необхідних для формування асортименту; особливості та умови роботи конкретного підприємства; чисельність населення, що обслуговується, особливості асортименту конкуруючих підприємств тощо.

Асортимент характеризується такими показниками:

1) широтою – кількість асортиментних груп, що входять у товарний асортимент;

2) насиченістю – кількість товарних підгруп у кожній групі;

3) глибиною – кількість конкретних найменувань товарів у кожній асортиментній підгрупі;

4) гармонійністю – ступінь близькості між товарами різних асортиментних груп із погляду їх кінцевого використання, вимог до організації торгівлі, каналів розподілу чи інших показників;

5) новизною – кількість нових товарів у загальному обсязі асортименту;

6) повнотою – відношення досліджуваного асортименту товарів до загальної кількості товарів цієї товарної номенклатури.

Щоб залучити покупця, потрібно вибрати і сформувати асортимент торгового підприємства. Пропозиція великої різноманітності і глибокого асортименту вигідна для покупців і сприяє завоюванню їхньої лояльності, але досить накладна для продавця. Коли роздрібний торговець пропонує велику кількість товарних одиниць, це означає, що він вклав значні кошти в товарні запаси, оскільки за кожним найменуванням товару йому доводиться зберігати хоча б кілька одиниць. Тому планування асортименту товарних запасів є важливим завданням, що стоїть перед роздрібним продавцем.

Широта і глибина асортименту вибираються з урахуванням загальних цілей і завдань, що ставити перед собою підприємство.

Для багатьох українських підприємств формування асортименту досі залишається процесом інтуїтивним, не застосовуються сучасні методики аналізу, що дають змогу формувати асортимент

відповідно до потреб ринку, тому дослідження шляхів та методів оптимізації асортименту підприємств є актуальним, набуває особливої значущості та практичної цінності.

Розглянемо процес формування асортименту. Розрізняють загальні і специфічні чинники формування асортименту. Загальні чинники, що впливають на формування торгового асортименту, – попит і рентабельність. Попит як потреба, підкріплений платоспроможністю споживачів, – визначальний чинник формування асортименту і залежить від сегмента споживачів (доходів, національних, демографічних та інших особливостей). Рентабельність реалізації визначається собівартістю, витратами обігу, на які мають певний вплив державні заходи з підтримки вітчизняних виробників (пільгове оподаткування, митні тарифи та ін.).

Специфічними чинниками формування торгового асортименту є спеціалізація торгового підприємства, канали розподілу, методи стимулювання збуту та формування попиту, матеріально-технічна база.

Формування асортименту включає в себе такі етапи:

1. Визначення концепції магазину і його формату. На цьому етапі вирішується, що й як буде продаватися в конкретному магазині, яка площа торгового залу. До уваги беруться місце розташування магазину, особливості міста, району тощо.

2. Вивчення попиту. Визначення основного контингенту покупців (вік, сімейний стан, рівень доходів та їхні потреби).

3. Оцінка стану конкурентів. На цьому етапі визначається, які торговельні підприємства є конкурентами, в чому їхня перевага, рівень цін на товари та послуги, асортимент, плани розвитку.

4. Прийняття рішення про товарну і цінову політику магазину, проводиться робота з вибору постачальників.

5. Складання загального, а потім більш докладного товарного класифікатора на основі аналізу купівельного попиту.

Результатом виконання цих етапів є складання товарної матриці, в якій міститься інформація про товари і постачальників.

Товарна матриця – затверджений для реалізації в конкретному торговому підприємстві на певний період часу перелік товарних позицій. Асортиментна матриця складається з урахуванням політики торгового підприємства, особливостей розташування і формату магазину. Зазвичай товарна матриця включає таку інформацію: бренди, властивості та розфасовка товарів (розмір, колір, пляшка, банка і т. ін.), постачальник, умови роботи з ним (кредит, передоплата), упаковка і кількість одиниць товару в ній, вага одиниці товару (упаковки), коди (штрих-код тощо), до якої категорії та групи належить товар і т. ін.

Товарна матриця є ефективним інструментом для визначення *ключових позицій*, реалізація яких дає змогу досягати поставлених цілей, і *не ключових*, від поставок яких компанія може відмовитися для оптимізації використання оборотних коштів. Із ключових позицій формується асортиментний мінімум. Дефіцит товарів, що входять у цей мінімум, не допускається. Склад товарної матриці, виключаючи асортиментний мінімум, змінюється залежно від сезону, купівельних переваг, взаємодії з постачальниками, коливань попиту та інших чинників [6].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у сучасних умовах на конкурентоспроможність підприємства сфери торгівлі істотно впливають ефективне управління товарним асортиментом, рівень досконалості і прогресивності. Під товарним асортиментом слід розуміти групу товарів, пов'язаних між собою, що продають одним і тим же групам споживачів або через одні й ті ж типи торгових підприємств, або в рамках одного і того ж цінового сегмента.

Виявлено, що однією з умов досягнення прибутку є максимізація асортименту, під час формування якого враховується кон'юнктура ринку. Визначено, що під кон'юнктурним оглядом розуміється інформація, що відображає основні умови торгової діяльності підприємства й особливості розвитку ринку окремих груп і видів товарів. В ході складання кон'юнктурного огляду аналізуються ступінь забезпечення товарообороту товарними ресурсами, хід поставок товарів і стан товарних запасів; визначається ступінь відповідності обсягу пропозиції товарів на торговому підприємстві попиту покупців.

Розглянуто основні підходи до управління асортиментом. Щоб управління асортиментом було ефективним, необхідно поєднувати всі підходи, тобто управляти всіма процесами, що відбуваються на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Громовик Б.П. Управление товарным ассортиментом предприятия с помощью ABC и XYZ-анализа. *Аптека*. 2003. № 6 (377). С. 25-30.
2. Зарипова Г.Д. Совершенствование принципов формирования ассортиментной политики на современных предприятиях. *Актуальные вопросы экономических наук*. 2009. № 411. С. 105-109.
3. Кайкова Т.Л. Економічний зміст поняття «асортиментна політика». *Концепт*. 2016. № 9 (вересень). С. 168-173.
4. Кузнецов П.В. Маркетингове управління асортиментом продукції підприємства в умовах інформаційної економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. Вип. 49. С. 182-206.
5. Салихова Р.Р. Оценка эффективности ассортимента политики в торговле. *Вестник экономики, права и социологии*. 2015. № 1. С. 51-54.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Москва : Интел-Синтез. 2011. 640 с.

REFERENCES:

1. Gromovik, B.P. (2003) Upravlenie tovarnym assortimentom predpriyatiya s pomoschyu ABC i XYZ-analiza. [Management product range of the enterprise with the help of ABC and XYZ-analysis]. *Ezhenedelnik apteka*, № 6 (377), pp. 25-30.
2. Zaripova G.D. (2009) *Sovershenstvovanie printsipov formirovaniya assortimentnoy politiki na sovremennykh predpriyatiyakh* [Perfection of the principles of forming assortment policy in modern enterprises]. *Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk*, № 4-1, pp. 105-109. (in Ukrainian).
3. Kaikova T. L. (2016) *Ekonomichnyi zmist ponattia «asortymentna polityka»* [Economic content of the concept of "assortment policy"]. *Naukovo-metodychnyi elektronnyi zhurnal «Kontsept»*, № 9 (veresen), pp. 168-173 (in Ukrainian).
4. Kuznietsov P. V. *Marketynhove upravlinnia asortymentom produktsii pidpriemstva v umovakh informat-siinoi ekonomiky* [Marketing management assortment of enterprise products in the conditions of information economy]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, pp. 182-206 (in Ukrainian).
5. Salikhova R.R. (2015) *Otsenka effektivnosti assortimentnoy politiki v trgovle* [Evaluation of the effectiveness of assortment policy in trade]. *Vestnik ekonomiki, prava i sotsiologii*, № 1, pp. 51-54. (in Russian).
6. Fatkhutdinov R.A. (2011) *Strategicheskyy marketing* [Strategic marketing]. Moscow: ZAO «Biznes-shkola «Intel-Sintez», 640 p. (in Russian).

Kuzmenko Anna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Perets Kateryna

Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT BY A PRODUCT ASSORTMENT

The purpose of the article. The article discusses the main approaches to assortment management, the presented methodology for the preparation of a conjuncture survey on assortment positions, the scheme of effective formation of the assortment provided, the objectives of the assortment policy of a commercial enterprise of a modern format, and ways to improve the assortment of goods. Also justified the need to study the ways and methods of optimizing the product range of the enterprise. The analysis of the assortment policy of the enterprise.

The proposed measures to optimize the product range of the enterprise. Proved the effectiveness of changes in the structure of the range in the framework of the strategy of diversification of the range.

The purpose of this research is to determine the concept and essence of the product range of the enterprise, to highlight the peculiarities of the formation and implementation of assortment policy, to develop a recommendation on improving the product range for the enterprise of the modern format.

Methodology. The article discusses the main approaches to assortment management, presents the methodology for the preparation of a conjunctural review of assortment positions, the scheme of effective formation of the range.

Results. One of the conditions for achieving profit is the maximization of the range, the formation of which takes into account market conditions. Determined that under the market survey means information that reflects the basic conditions of trade activity of the enterprise and the peculiarities of the market development of individual groups and types of goods. During the preparation of the business survey, the degree of commodity circulation is ensured by commodity resources, the course of supply of goods and the state of inventories; the degree of conformity of the volume of supply of goods to the trading company is determined by the demand of buyers.

Considered the main approaches to assortment management and noted that the assortment management was effective, it is necessary to combine all approaches, that is, to manage all the processes taking place at the enterprise.

Practical implications. In the context of economic changes, one of the central problems of business is the shortage of working capital. In trading companies, a significant part of working capital is in stock, so the task of effectively managing inventory and the assortment of an enterprise becomes vital in today's conditions. Market transformations that have taken place in the Ukrainian economy have contributed to the emergence of a new understanding of the principles of behavior of business entities in the framework of entrepreneurial activity, necessitating a search for innovative approaches to improving the development of enterprises and their competitiveness.

Value/originality. In our work, we considered an issue of measures to optimize the product range of the enterprise. Proved the effectiveness of changes in the structure of the range in the framework of the strategy of diversification of the range. Assortment is a group of goods that are related to each other in the similarity of their purpose, either because they are sold to the same consumer groups, or through the same types of trading enterprises, or within the same price segment.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ BUSINESS EXPENDITURE MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECT

УДК 338.512

Литовченко О.Ю.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної
безпеки, обліку і аудиту
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті розглядається проблема підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання за рахунок створення на підприємстві дієвої системи управління витратами. Узагальнено теоретико-методичні підходи до управління витратами підприємства, а саме: розглянуто наукові підходи до визначення витрат підприємства та управління витратами підприємства як економічної категорії; сформоване власне уявлення щодо досліджуваної категорії; розглянуто історичний аспект виникнення теорії управління витратами; визначено завдання управління витратами на підприємстві; проведено порівняння наукових підходів до управління витратами підприємства; визначено завдання управління витратами підприємства; визначено характерні особливості методів управління витратами підприємства, сферу їх застосування та встановлено переваги і недоліки; розглянуто класифікацію методів управління витратами з погляду характеру методу, характеру його застосування й горизонту використання.

Ключові слова: витрати, управління витратами, підприємство, підходи до управління, принципи управління, методи управління.

В статье рассматривается проблема повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования за счет создания на предприятии эффективной системы управления затратами. Обобщены теоретико-методические подходы к управлению расходами предприятия, а именно: рассмотрены научные подходы к определению расходов предприятия и управления расходами предприятия как экономической категории; сформировано собственное представление относительно исследуемой категории; рассмотрен исторический аспект возникновения теории управления расходами; определены задания управления расходами на предприятии; проведено сравнение научных подходов к управлению расходами предприятия; определены задачи управления расходами предприятия; определены характерные особенности методов управления расходами предприятия, область их применения и установлены преимущества и недостатки; рассмотрена классификация методов управления расходами с точки зрения характера метода, характера его применения и горизонта использования.

Ключевые слова: расходы, управление расходами, предприятие, подходы к управлению, принципы управления, методы управления.

The relevance of the research topic is due to the fact that cost management is a key factor in ensuring the most effective development of any enterprise. Expenditure management today went beyond the traditional perception of them as a management object only in the production process and extended to all possible costs that arise or potentially appear in the financial and business activities of the enterprise. Taking into account the close relationship between costs and economic results of economic activity, the company's strategy and the main goal of management, business entities should be clearly oriented in the numerous approaches, methods and tools of managerial influence in order to ensure the effective development of the enterprise. The article deals with the problem of increasing the efficiency of business entities through the creation of an effective cost management system at the enterprise. Theoretical and methodical approaches to the management of enterprise expenses are summarized, namely: scientific approaches to determining the costs of an enterprise and managing expenses of an enterprise as an economic category are considered, its own view on the category being studied is formed, the historical aspect of the cost management theory is considered at the enterprise, a comparison was made of scientific approaches to managing the costs of the enterprise; by the enterprise's moves, the characteristic features of the enterprise's expenditure management methods, the area of their application were determined, the advantages and disadvantages were identified, the classification of expenditure management methods was considered in terms of the nature of the method, the nature of its application and the horizon of use. Relying on the advantages and disadvantages of each of them, modern enterprises have the opportunity to achieve the goals of strategic management, by applying one of the control systems, or management model, resulting from the integration of a combination of several methods. The efficiency of cost management will depend on the correctness of the decision taken.

Key words: expenses, expenses management, enterprise, management approaches, management principles, management methods.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки основною метою діяльності підприємства є досягнення максимального прибутку. Усі інші цілі підпорядковані цій головній меті, оскільки прибуток є основою і джерелом засобів для подальшого розвитку. Будь-яка діяльність, спрямована на отримання прибутку, вимагає витрат. Порівняння витрат і результатів дає змогу оцінити ефективність роботи підприємства. Звідси й випливає особливе місце витрат у діяльності всіх суб'єктів господарювання.

Нестабільність економічної ситуації, підвищення конкуренції на ринку та зменшення доходів вимагають від керівників та менеджерів підприємств пошуку дійових методів управління господарською діяльністю. Ефективність функціонування підприємств у цих умовах залежить від раціонального використання всіх видів ресурсів, що зумовлює необхідність переходу до єдиної системи управ-

ління витратами. Побудова та вдосконалення цієї системи забезпечить конкурентоспроможність продукції за рахунок більш низьких витрат та цін, надання об'єктивних даних для впорядкування структури доходів і видатків підприємства, прийняття ефективних управлінських рішень [1, с. 216].

Актуальність питань управління витратами на підприємствах зумовлена й тим, що серед пріоритетних проблем організації та ведення бізнесу в Україні – висока собівартість вітчизняної продукції, відсутність фінансових ресурсів для розвитку, відсутність системи управлінського розвитку, адекватного до потреб управління. Усе це потребує від керівників підприємств упровадження та застосування сучасних технологій управління витратами, їх економії та запобігання втратам [2, с. 5].

Практика господарювання на українських промислових підприємствах свідчить про те, що

витрати сьогодні – суто об'єкт обліку, тоді як ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта управління. Розглядаючи витрати у цьому аспекті, першочергово необхідно визначити сутність та економічну природу витрат, дослідити роль у забезпеченні ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, сформулювати уяву про систему управління витратами, принципи, функції та методи, що покладені в основу її функціонування. Таким чином, уявлення про управління витратами як ключовий чинник у забезпеченні ефективного розвитку підприємства, зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних положень щодо процесу управління витратами зробили такі українські та зарубіжні науковці: Ю. Великий, С. Голов, М. Данилюк, Г. Козаченко, О. Кузьмін, Л. Нападовська, В. Панасюк, Г. Партин, М. Пушкар, А. Турило, С. Цал-Цалко, Дж.Е. Доланд, Д. Лінсей, К. Друрі, Р. Дорндбуш та ін. Проте досі залишається недостатньо вирішеною низка суттєвих теоретико-методичних питань стосовно змісту, економічної природи управління витратами діяльності підприємства, вибору принципів та методів управління витратами з урахуванням конкретних умов функціонування підприємств, що потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наукових підходів до сутності витрат підприємства та особливостей застосування принципів та методів управління ними для підвищення ефективності реалізації управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У ринковій економіці однією з головних цілей функціонування підприємства є задоволення інтересів

власників, що забезпечується в результаті прийняття таких управлінських рішень, згідно з якими має збільшуватися прибуток підприємства. Натомість прибуток, своєю чергою, залежить від ціни на продукцію, що виготовляється підприємством, та витрат на її виробництво та реалізацію.

Ціна на продукцію в ринковій економіці формується у результаті взаємодії попиту та пропозиції, а отже, під впливом законів ринкового ціноутворення. Витрати, що формують собівартість продукції, можуть зростати або знижуватися залежно від обсягу спожитих матеріальних та трудових ресурсів, рівня технічного оснащення виробництва, організації виробництва та багатьох інших чинників. Витрати підприємства визначають його цінову конкурентоспроможність, можливість використання цінових методів конкурентної боротьби й «запас міцності» у разі погіршення кон'юнктури ринку. До того ж повні витрати підприємства, в частковості їхньої структури, посередньо характеризують можливості оптимального функціонування підприємства. Вплив витрат на точку беззбитковості визначає можливість виходу на нові ринки, тобто кон'юнктура нового ринку є прямий шлях отримання прибутку. Досягнення необхідної величини прибутку можливо тільки за низького рівня витрат [3, с. 37].

Узагальнення наукових підходів до тлумачення економічної категорії «витрати» довело, що в нормативній базі та в економічній літературі досі немає єдиного підходу до визначення цього поняття, що значно гальмує процес управління ними, знижує ефективність прийняття управлінських рішень щодо їх оптимізації (табл. 1).

На думку А. Міцкевича, витрати в широкому розумінні слова – це будь-які втрати. В економіці

Таблиця 1

Визначення поняття «витрати» діяльності підприємства

Джерело	Визначення
Ю.С. Цал-Цалко	Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції становлять витрати господарської діяльності суб'єктів підприємництва
Н.В. Задорожна	Витрати – це вартість усіх використовуваних ресурсів, необхідних для випуску визначеного обсягу продукції
В.К. Складенко	Витрати – це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію за певний період часу
Г.А. Краюхін	Витрати характеризують у грошовому вираженні обсяг ресурсів за певний період, використаних на виробництво та збут продукції, і трансформуються у собівартість робіт та послуг
О.В. Крушельницька	Витрати – це загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин та сил природи в процесі господарювання
М.Г. Грецак	Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети – це витрати підприємства
Ч.Т. Хорнгрен	Витрати – це ресурси, які використовуються для досягнення цілей
П.Й. Атамас	Незважаючи на галузеві особливості, завжди в процесі виробництва беруть участь засоби праці, предмети праці та робоча сила, а у деяких галузях – природні ресурси. Використання цих елементів виробництва зумовлює витрати підприємства у процесі господарської діяльності
В.А. Предборський	Витрати, які пов'язані з коштами, що вкладені в набуття та використання чинників виробництва, становлять зміст категорії «витрати»

Джерело: сформовано на основі [4-7]

втрата – це грошовий вимір усіх ресурсів, витрачений для досягнення конкретної мети [4, с. 108]. Автор констатує, що витратами слід уважати також вартісні значення використання матеріальних благ та послуг, залучених підприємством для досягнення його мети або підтримання працездатності.

Н.М. Ткаченко трактує витрати як спожиті в процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у собі працю в минулому (сировину, матеріали, амортизацію основних засобів, працю працівників, зайнятих у процесі виробництва з відповідними на неї нарахуваннями та ін.) [5, с. 118].

Л.М. Янчева та М.О. Ільченко акцентують увагу на певних непорозуміннях використання поняття «витрати» в системі суміжних понять, таких як «збитки», «втрати», «затрати», «собівартість», а також у процесі перекладу з російської термінів «издержки», «затраты», «расходы» [6, с. 34].

Розмежовуючи поняття «витрати» та «видатки», вітчизняні науковці Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна наголошують, що витрати відносяться до структури ресурсів, які використовуються у виробничій діяльності, видатки відносяться до операційної діяльності підприємства, до його грошових потоків, оскільки виникають у процесі його поточної операційної діяльності і вимагають для своєї оплати коштів. Видатки з грошовими потоками не пов'язані й слугують елементом, що формує показник собівартості. Частина видатків – це операційні видатки, а частина пов'язана з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства й включається в собівартість продукції в роздріб відповідно до законодавчо затверджених норм і правил. Розподіл ресурсів відповідно до напрямів діяльності становить складову частину управління господарською діяльністю промислового підприємства як єдиної системи [7, с. 16].

Узагальнюючи наведені дефініції поняття «витрати», під ними пропонуємо розуміти виражену в грошовій формі сукупність різноманітних видів ресурсів (праці, матеріальних, фінансових та ін.), використання яких у процесі виробництва, обігу і розподілу продукції, товарів та послуг при-

зводить до певного економічного ефекту діяльності підприємства. Така точка зору, на нашу думку, підкреслює значення раціонального використання ресурсів підприємства для ефективного досягнення поставлених підприємством завдань та збільшення економічної вигоди.

Аналогічно до різних поглядів на визначення сутності витрат також існують різні підходи до тлумачення дефініції «управління витратами», що визначає певну складність у практичному застосуванні його інструментарію для будь-якого господарюючого суб'єкта (табл. 2).

Управління витратами підприємства являє собою процес цілеспрямованого впливу на склад, структуру та поведінку витрат, а також їх облік, планування, аналіз та контроль для прийняття управлінського рішення щодо їх оптимізації. Базуватися даний процес має на принципах цілеспрямованості, послідовності, системності, безперервності, надійності, поєднання матеріальних та моральних стимулів, мінімізації марнотратства, що загалом дасть змогу досягти поставлених цілей керівництва щодо оптимізації обсягу та структури витрат підприємства.

Сучасні західні дослідники пов'язують виникнення теорії управління витратами з другою половиною XIX ст., коли в 1887 р. опубліковано перше видання теоретичної праці англійців Джона Матера Фелса і Емілія Гарке «Виробничі рахунки: принципи і практика їх ведення». Первинно і протягом тривалого часу виявлення та облік витрат здійснювалися «котельним» методом, тобто в єдиному бухгалтерському реєстрі з початку звітного періоду враховували всі засоби, що були витрачені на виробництво продукції, незалежно від ділянок їх споживання і цільового призначення, після чого витрати розподілялися пропорційно вибраній базі. Недоліком даного методу є те, що, виводячи загальну суму витрат за той або інший період, неможливо визначити їхню структуру, отже, не можна встановити, які витрати можуть бути знижені й на яких саме ділянках виробництва.

Натомість підхід до управління витратами, запропонований Фелсом і Гарке, припускав

Таблиця 2

Визначення дефініції «управління витратами»

Автор	Визначення
Г.А. Краюхін	Управління витратами – засіб досягнення підприємством економічного результату, який не зводиться лише до зниження витрат, а й поширюється на всі елементи управління
П. Лабзунов	Під управлінням витратами слід розуміти безперервний процес їх обліку, аналізу, планування та контролю, результатом якого є знаходження управлінського рішення, що спрямоване на оптимізацію затрат та їх зниження
Г.В. Козаченко	Метою управління витратами треба визнати не їх мінімізацію, що може призвести до скорочення виробництва, а ефективніше використання ресурсів підприємства, їх економію та максимізацію віддачі на всіх етапах виробничого процесу
А.М. Турило	Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства
Г.Л. Багієв	Управління витратами – це засіб високого досягнення економічного результату

Джерело: складено на основі [1-4; 7; 8; 10]

створення системи, покликаної підвищити інформативність даних про засоби, що витрачаються, і посилити контроль над їх використанням. Основне нововведення полягало в тому, що всі витрати поділялися на фіксовані та змінні. Крім того, був установлений більш точний зв'язок між витратами на виробництво готового виробу і його собівартістю, що дало можливість сформувати в майбутньому систему «стандарт-кост».

Наступним етапом розвитку теорії управління витратами є поява класифікації Джона Маннома (1863-1955). У 1891 р. він увів поняття умовно-постійних, або накладних, витрат, тобто витрат, які не можуть бути безпосередньо віднесені на одиницю продукції, на витрати, пов'язані із закупівлею сировини, реалізацією готових виробів, безпосередньо з процесом виробництва. Таким чином, виявлення накладних витрат, пов'язаних із закупівлею сировини і реалізацією готової продукції, дало змогу надалі виключити їх із нормування і зосередитися тільки на витратах, пов'язаних із виробництвом, і, як наслідок, більш достовірно визначати результат виробництва, не спотворений ніякими невиробничими накладними витратами.

На початку XX ст. підхід до розподілу умовно-постійних витрат залежно від обсягу випуску і калькуляції продукції не мав такого значного розповсюдження на підприємстві. Нині поняття «собівартість» і методи розподілу витрат залишаються таємницею для деяких керівників. Одним із завдань подальшої роботи у сфері управління витратами став пошук відповіді на питання, в якій пропорції необхідно включати в собівартість умовно-постійні витрати, тобто визначення собівартості і створення практично застосованих систем планування витрат й оперативного контролю над випуском продукції [9].

У середині XX ст. на американських підприємствах почали використовувати метод управління витратами «директ-костінг», який базується на виключенні непрямих витрат, пов'язаних із періодом, і управління умовно-змінними витратами. Але якщо притримуватися концепції «директ-костінг», то необхідність розподілу накладних витрат зникає.

Практично на кожному підприємстві є резерви для зниження витрат до раціонального рівня, що дає змогу досягти зростання економічної ефективності діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності. Зниження витрат на випуск одиниці продукції дає змогу підприємству встановлювати нижчі і гнучкі ціни, що дає важливу перевагу перед конкурентами. Тому для кожного підприємства вкрай важливим убачається вибір найбільш досконалої конфігурації системи управління витратами для досягнення високого економічного результату діяльності. Упровадження системи управління витратами має відповідати стратегічним цілям роботи підприємства, а саме забезпечувати рен-

табельність виробництва та збуту продукції, підвищення ринкової вартості фірми, розширення сфери її функціонування та ін.

Важливим складником системи управління витратами підприємства є визначення завдань, реалізація яких дає змогу досягти поставленої мети, а саме: визначення ролі витрат як чинника економічної діяльності; збір коректної інформаційної бази, що сприятиме оцінці витрат під час вибору оптимального рішення; розрахунок витрат за окремими напрямками діяльності підприємства; розрахунок норми необхідних витрат на виробництво одиниці продукції; виявлення шляхів зниження витрат на всіх етапах господарської діяльності підприємства.

Функції управління витратами пропонуємо розглянути з позиції алгоритму прийняття рішень на підприємстві. Так, на етапі розроблення (прийняття) рішення функції управління зводяться до прогнозування та планування витрат, на етапі реалізації рішення – до організації, координації й регулювання, активізації та стимулювання витрат, на етапі контролю – до обліку та аналізу витрат [10, с. 8].

Із розвитком ринкових відносин кардинально змінюються підходи до побудови системи управління витратами та виникнення методів калькулювання собівартості продукції. Сьогодні управління витратами підприємств здійснюється в рамках певного наукового чи практичного підходу, які виділяють у фінансовому менеджменті. Аналіз теорії та практики економічного управління різними об'єктами фінансового менеджменту дав змогу виділити понад п'ятнадцять наукових підходів до управління, переваги та недоліки найбільш використовуваних з яких представлено в табл. 3.

Так, системний підхід передбачає, що управління витратами розглядається як інтегрована система фінансового менеджменту, що має вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем. Найважливішим принципом даного підходу є необхідність розгляду проблеми як цілого, єдиної системи і виявлення всіх наслідків і взаємозв'язків між усіма прийнятими рішеннями.

Під час застосування структурного підходу до управління витратами визначаються пріоритетні чинники, методи, принципи, інструменти фінансового менеджменту для встановлення раціонального співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів. Іншими словами, у рамках даного підходу керівнику слід визначити пріоритетні цілі в конкретний період часу та відповідно розподілити ресурси підприємства.

Динамічний підхід передбачає, що об'єкт керування розглядається в діалектичному розвитку, у причинно-наслідкових зв'язках і співпідпорядкованості. У рамках цього підходу проводиться ретроспективний аналіз складу та структури витрат підприємства й їх прогноз на майбутні періоди.

Таблиця 3

Порівняння підходів до управління витратами підприємства

Підхід	Переваги	Недоліки
Системний	Мета управління витратами витікає зі стратегічних цілей фінансового менеджменту	Реалізація підходу зумовлює необхідність реорганізації всієї системи управління
Структурний	Чітке визначення пріоритетів управління витратами дає змогу сконцентрувати максимум зусиль фінансового менеджера для вирішення головних проблем	Неможливо охопити всі «вузькі місця» в управлінні витратами
Динамічний	Можливість проаналізувати попередній досвід та зробити прогноз на його основі	Прогноз може не відповідати реальності через статистичні похибки
Відтворювальний	Застосовується ефект «кривої досвіду», що передбачає зниження змінних витрат на виробництво продукції з плином часу	Необхідність постійного проведення інновацій на підприємстві, що може збільшити постійні витрати
Процесний	Тісний зв'язок між результатами роботи різних служб підприємства дає можливість уникнути подвійного виконання одних і тих же робіт та, відповідно, зекономити ресурси підприємства	Можливість «простоювання» працівників через невчасне виконання роботи пов'язаними службами на попередньому етапі процесу управління
Оптимізаційний	Наявність обґрунтованої аналітичної інформації для прийняття рішень	Можлива наявність статистичних похибок, неможливість точної конвертації якісних оцінок у кількісні
Адміністративний	Адміністративне розмежування відповідальності дасть змогу ефективно провести контроль якості управління витратами	Швидка зміна економічної ситуації вимагає постійного корегування нормативних документів
Ситуаційний	Гнучкість, адаптація до мінливого середовища функціонування підприємства	Суб'єктивність прийнятого рішення, неможливість застосування рішення повторно
Інтеграційний	Поглиблення взаємодії між елементами підприємства дасть змогу скоротити транзакційні витрати	Можливість дублювання функцій службами підприємства
Маркетинговий	Орієнтація на виготовлення продукції, що користується попитом та не потребує додаткових витрат на рекламу	Необхідність постійно переорієнтовувати роботу підприємства

Особливістю відтворювального підходу до управління витратами є те, що він орієнтований на постійне оновлення виробництва товару для задоволення потреб ринку з меншими, порівняно з кращим аналогічним об'єктом на ринку, сукупними витратами на одиницю корисного ефекту.

Під час упровадження процесного підходу функції керування на підприємстві розглядаються як взаємозалежні, а сам процес управління є загальною сумою всіх функцій, серією безупинних взаємозалежних дій.

Оптимізаційний підхід передбачає перехід від якісних оцінок управління витратами до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, експертних оцінок, системи балів. Даний підхід дає змогу сформувати набір математично обґрунтованої інформації для прийняття управлінських рішень.

Упровадження адміністративного підходу передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів системи менеджменту в нормативних актах. Згідно із цим підходом, на підприємстві мають бути встановлені нормативи витрат, це може бути здійснено за центрами витрат, відділами, ділянками, функціями, видами продукції та ін.

Ситуаційний підхід базується на тому, що можливість застосування різних методів управління

визначається конкретною ситуацією, тобто найефективнішим методом управління в кожній конкретній ситуації буде метод, що найбільше відповідає ситуації.

Інтеграційний підхід передбачає посилення взаємозв'язків між окремими підсистемами, стадіями життєвого циклу об'єкта керування, рівнями управління та суб'єктами менеджменту. Тобто цілі окремих підсистем підприємства є пов'язаними між собою та інтегрованими в єдину стратегію розвитку фірми, що дає змогу раціонально розподілити фінансові та економічні ресурси між центрами відповідальності.

За маркетингового підходу всі зміни щодо обсягу чи структури витрат на підприємстві мають бути зорієнтовані на споживача, тобто мають передбачити, як ці зміни вплинуть на обсяги продажів продукції, думку споживачів про компанію, її ділову репутацію.

В основу ресурсного підходу покладено той факт, що кожне підприємство має у своєму розпорядженні різноманітні ресурси, які воно може вибирати на ринку чинників виробництва і комбінувати відповідно до своїх можливостей. У цьому – одна із сильних сторін ресурсного підходу. Якщо підприємство здійснює вибір і комбінацію ресурсів краще, швидше, оригінальніше конкурентів, то йому гарантований кінцевий ринковий успіх [8].

Отже, фінансовому менеджеру слід, керуючись цілями та можливостями ресурсів підприємства, вибрати найбільш оптимальний підхід до управління витратами, при цьому треба зважати й на недоліки, що притаманні певному підходу. Відповідно, після вибору підходів до управління слід визначитися з методами, що будуть застосовуватися для досягнення поставлених цілей. Різноманітність методів управління витратами зумовлює необхідність розмежування їх за сутністю та умовами використання, а також визначення їхніх переваг та недоліків (табл. 4).

Не існує універсальних методів управління витратами, всі вони призначені для досягнення різних управлінських цілей, саме тому вибір методів управління витратами має бути науково обґрунтованим. Від правильності прийнятого рішення залежатиме досягнення ефективності в управлінні витратами.

Дуже цікавою, на думку авторів, є спроба проведення класифікації методів управління витратами Ю.С. Погореловим [11] із погляду характеру методу, характеру його застосування й горизонту використання (табл. 5).

Таблиця 4

Порівняльна характеристика методів управління витратами

Переваги	Недоліки
1	2
Стандарт-костинг (StandardCosts) – націлений на встановлення ціни і цінової політики, планування, контролю та підготовку фінансової звітності	
- для кожного виду витрат визначаються обґрунтовані норми витрат, ресурси на одиницю продукції; - оперативність виявлення негативних тенденцій у процесі формування витрат і прибутку організації	- трудомісткість визначення стандартів на базі технологічної документації виробництва; - утруднення визначення залишків готової продукції на складі і незавершеного виробництва за зміни цін на ринку і за інфляції
Директ-костинг (Direct-Costing-System) – витрати поділяються на змінні й постійні, у собівартість продукції не включаються постійні накладні витрати, а відносяться безпосередньо на рахунок прибутків і збитків у тому періоді, коли вони відбулися	
- простота нормування, планування, обліку і контролю витрат; - високий рівень контролю та регулювання собівартості й окремих статей витрат; - відсутність складних розрахунків розподілу постійних витрат за видами продукції, за зміни умов ринку і позицій конкурентів; - виробництво можна швидко переорієнтувати; - гнучкість і оперативність прийняття управлінських рішень у сфері формування витрат, собівартості і прибутку	- складність точного розподілу витрат на змінні і постійні; - складність у формуванні повної собівартості готової продукції або незавершеного виробництва; - складність системи ціноутворення у зв'язку з необхідністю додаткових розрахунків щодо розподілу постійних витрат
Абсорпшн-костинг – передбачає аналіз за повними витратами (у тому числі постійні, накладні включаються в собівартість продукції). При цьому методі потрібно використовувати метод розподілу накладних витрат, що включаються в собівартість	
- відсутність поділу витрат на змінні і постійні; - більш точне визначення кінцевого фінансового результату	- встановлення фактичної собівартості одиниці продукції тільки в кінці періоду; - умовний характер розподілу накладних витрат
CVP-метод – метод оцінки витрат, за якого зіставляється три величини: витрати підприємства, дохід від реалізації, прибуток і визначається виручка від реалізації, яка за певних величин постійних витрат підприємства і змінних витрат на одиницю продукції забезпечить беззбитковість або запланований фінансовий результат	
- простота, наочність і оперативність; - дає змогу визначити вплив величини і структури витрат, вплив обсягу продажів продукції на прибуток, зробити аналіз його залежності від рівня цін і структури виробництва	- поділ витрат на змінні і постійні; - відсутність відхилення фактичних постійних і змінних витрат від планових; - застосування даного методу передбачає незмінність ціни
Метод ABC (ActivityBasedCosting) – діяльність підприємства розглядається у вигляді процесів або робочих операцій. Сума витрат визначається на підставі витрат на здійснення сукупності відповідних процесів або операцій	
- виділення видів діяльності та операцій із ними, розширення існуючої системи обліку; - можливість контролю над витратами в місцях їх виникнення; - оптимізація рівня і порядку розподілу накладних витрат; - точність визначення собівартості та рентабельності окремих видів продукції	- складність системи; - додаткове навчання персоналу; - підвищений розмір витрат на створення й експлуатацію системи
Таргет-костинг – на підставі бажаної величини прибутку встановлюється цільова собівартість, яка в подальшому забезпечується зусиллями всіх служб підприємства	
- максимальна взаємодія між функціональними підрозділами підприємства; - можливість успішного існування в умовах жорсткої конкуренції; - маркетингова орієнтація виробництва, визначення цільових витрат для нових ресурсів; - контроль витрат ще на стадії розроблення продукції	- цільове зниження витрат вимагає чимало часу та інвестицій; - технічні можливості підприємства не завжди можуть дати змогу знизити собівартість до заданого рівня, складність системи; - залежність від людського чинника

Закінчення таблиці 4

1	2
Кайзен-костинг – використовується переважно в оперативному управлінні витратами і контролю над їхнім рівнем. Передбачає проведення безперервних, відносно невеликих удосконалень виробничих процесів, здатних у сукупності дати значний результат	
– можливість успішного існування в умовах жорсткої конкуренції; – забезпечує безперервне зниження витрат і утримує їх на заданому рівні	– складність системи; – залежність від людського чинника; – необхідність створення мотивації співробітників, яка підтримує залучення персоналу в діяльність підприємства
Бенчмаркінг витрат (Benchmarking) – використовується за наявності повної і достовірної інформації про еталонні результати і методів їх досягнення. Показники управління витратами підприємства порівнюються з кращими показниками конкурентів для подальшого прийняття рішень у сфері управління витратами	
– наявність широких перспектив у сфері інноваційної діяльності організації; – перспективи для виходу в лідери	– складність у створенні порівняльної бази даних, відсутність повноти картини діяльності підприємства у зв'язку з вузькою спрямованістю (порівнюються тільки ключові позиції)
LCC (LifeCycleCosting) – застосовують у стратегічному управлінні витратами. Передбачає визначення вартості повного життєвого циклу продукції, починаючи з її проектування і закінчуючи зняттям з виробництва	
– можливість точного прогнозування основних робочих операцій і відповідних їм витрат; – точність визначення стадії життєвого циклу продукту, можливостей і ризиків подальшого стратегічного розвитку організації	– складність системи; – залежність від людського чинника; – відсутність періодизації фінансових результатів, тим самим може потребувати витрат на отримання великої кількості додаткової інформації

Таблиця 5

Класифікація методів управління витратами

Метод	Критерії класифікації					
	Характер методу		Характер застосування методу		Горизонт використання	
	Методи структурування	Цілеспрямовані методи	Дискретний	Постійний	Довгостроковий	Короткостроковий
Стандарт-костинг	+			+		
Директ-костинг	+			+		
Абзорпшн-костинг	+			+		
CVP-аналіз	+		+			+
Метод ABC	+			+		
Таргет-костинг		+	+		+	
Кайзен-костинг		+		+		+
Бенчмаркінг витрат		+	+		+	
LCC-аналіз	+		+		+	

Якщо метод передбачає постановку мети і процедуру впливу на процес витрат, то його виправдано слід уважати цілеспрямованим методом, а якщо переважно подання інформації про витрати, то його пропонується відносити до методів структурування. Дискретність застосування методу припускає, що після досягнення поставленої мети чи одержання заданого результату застосування методу або припиняється, або може бути продовжено з постановкою нової мети, або в інших умовах. Методи постійного застосування використовуються в управлінні затратами підприємства постійно. За критерієм «горизонт використання» можна систематизувати тільки методи дискретного застосування. Такий поділ, на нашу думку, є досить умовним, оскільки застосування кожного методу припускає і подання певним чином інформації, і надання управлінського впливу.

Отже, фінансовому менеджеру слід чітко визначитися, у рамках яких методів він розроблятиме

систему управління витратами, враховуючи особливості функціонування підприємства, специфіку його галузі, загальний стан економіки країни та фінансовий стан на самому підприємстві, що склався до впровадження заходів управління витратами. Відповідно, після вибору підходів до управління слід визначитися з методами, що будуть застосовуватися для досягнення поставлених цілей. Слід виходити з того, що не існує універсальних методів управління витратами, всі вони призначені для досягнення різних управлінських цілей, саме тому вибір методів управління витратами має бути науково обґрунтованим. Спираючись на переваги і недоліки кожного з них, сучасні підприємства мають можливість досягнення цілей стратегічного управлінського обліку, застосовуючи або одну з систем управління, або модель управління, що сформувалася в результаті інтеграції двох і більше методів.

Висновки з проведеного дослідження. Ключовими інструментами підвищення ефективності

діяльності підприємства є оптимізація управління внутрішніми бізнес-процесами. У конкурентному середовищі подальший розвиток підприємств здебільшого залежить від поведінки витрат та управління ними, що є засобом досягнення високого економічного результату. Саме тому управління витратами в умовах обмежених фінансових і економічних ресурсів є ключовим чинником виживання для вітчизняних підприємств. Вибір найбільш придатної конфігурації елементів системи управління витратами при цьому сприяє створенню і забезпеченню оптимального економічного способу виробництва та реалізації продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Косинська О.В. Удосконалення системи управління витратами як важливий засіб підвищення ефективності функціонування підприємств харчової промисловості. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21. С. 216-221.
2. Чорна М.В., Смірнова П.В., Бурименко Р.М. Управління витратами : навчальний посібник. Харків : ХДУХТ, 2017. 166 с.
3. Гришко Н.В. Сучасні концепції управління витратами промислових підприємств *Культура народів Причорномор'я*. 2007. № 99. С. 33-38.
4. Мицкевич А. Управление затратами и прибылью. Москва : ОЛМА ПрессИнвест ; Ин-т экон. стратегий, 2003. 192 с.
5. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. Київ : Арлета, 2006. 1080 с.
6. Янчева Л.М., Ільченко М.О. Витрати: дефініції визначення та класифікація. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. Вип. 2. С. 31-37.
7. Великий Ю.М., Прохорова В.В., Сабліна Н.В. Управління витратами підприємства : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2009. 192 с.
8. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія. Ч. 1. Харків : ІНЖЕК, 2006. 364 с.
9. Скрипник М.І. Еволюція теорії управління витратами та її вплив на формування методів калькулювання собівартості продукції, 2010. URL: <http://fin.at.ua/publ/32-1-0-663> (дата звернення: 30.05.2019).
10. Давидович І.Є. Управління витратами : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
11. Погорелов Ю.С. Вибір і обґрунтування методів управління затратами підприємства: автореф. дис. ... канд. економ. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» ; НАН України, Інститут економіки промисловості. Донецьк, 2006. 19 с.

REFERENCES:

1. Kosynska O.V. (2011) *Udoskonalennia systemy upravlinnia vytratamy yak vazhlyvyi zasib pidvyschenia efektyvnosti funktsionuvannia pidpriemstv kharchovoi promyslovosti* [Improvement of cost management system as an important tool for improving the efficiency of food industry enterprises] *Scientific Bulletin of NLTU*. no. 21. pp. 216-221 (in Ukrainian).
2. Chorna M.V., Smirnova P.V., Buhrimenko R.M. (2017) *Upravlinnia vytratamy : navchalnyi posibnyk*. [Cost Management: Teach. manual] Kharkiv: KhDUKHT (in Ukrainian).
3. Hryshko N.V. (2007) *Suchasni kontseptsii upravlinnia vytratamy promyslovykh pidpriemstv* [Modern Concepts of Management of Expenses of Industrial Enterprises]. *Kultura narodov Prychernomoria* no. 99. pp. 216-221 (in Ukrainian).
4. Mitskevich A. (2003) *Upravlenie zatratami i pribyl'yu*. [Cost and profit management] Moscow: PressInvest. In-t ekon. strategies(in Russian).
5. Tkachenko N.M. (2006) *Bukhholderskyi finansovyi oblik, opodatkovannia i zvitnist : pidruchnyk*. [Accounting Financial Accounting, Taxation and Reporting] Kyiv: Arletta (in Ukrainian).
6. Iancheva L.M., Ilchenko M.O. (2011) *Vytraty: definitsii vyznachennia ta klasyfikatsiia* [Costs: Definition of Definition and Classification] *Economic strategy and prospects for the development of trade and services* – no. 2. pp. 31-37 (in Ukrainian).
7. Velykyi Yu.M., Prokhorova V.V., Sablina N.V. (2009) *Upravlinnia vytratamy pidpriemstva: monohrafiia* [Management of enterprise expenses: monograph] Kharkiv. INZHEK. (in Ukrainian).
8. Cherep A.V. (2006) *Upravlinnia vytratamy subiektiv hospodariuvannia: monohrafiia* [Management of expenses of subjects of management: a monograph] vol. 1. Kharkiv. INZHEK (in Ukrainian).
9. Skrypnyk M.I. (2010) *Evoliutsiia teorii upravlinnia vytratamy ta yii vplyv na formuvannia metodiv kalkuliuvannia sobivartosti produktsii* [Evolution of the theory of cost management and its influence on the formation of methods for calculating the cost of production] (electronic journal), Available at:<http://fin.at.ua/publ/32-1-0-663> (in Ukrainian). URL: <http://fin.at.ua/publ/32-1-0-663> (accessed: 30.05.2019).
10. Davydovych I.Ye. (2008) *Upravlinnia vytratamy: navchalnyi posibnyk*. [Cost Management: Teaching manual] Kiev. Center for Educational Literature (in Ukrainian).
11. Pohorelov Yu.S. (2006) *Vybir i obhrintuvannia metodiv upravlinnia zatratamy pidpriemstva: avtoref. dys. ... kand. ekonom. nauk: 08.00.04 «Ekononika ta upravlinnia pidpriemstvamy»* [Choice and justification of methods for managing costs of the enterprise: author's abstract dis for the sciences. Degree Candidate economist Sciences: special 08.00.04 «Economics and Enterprise Management»] Donetsk (in Ukrainian).

Lytovchenko Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

BUSINESS EXPENDITURE MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECT

In a market economy, the main purpose of the enterprise is to maximize profits. All other goals are subordinated to this primary goal, since profit is the basis and source of funds for further development. The efficiency of the operation of enterprises in these conditions depends on the rational use of all types of resources, which necessitates the transition to a unified cost management system. The urgency of the issues of cost management at enterprises is due to the fact that among the priority issues of organization and conduct of business in Ukraine there is a high cost of domestic products, lack of financial resources for development, lack of a system of managerial development, adequate to the needs of management. It requires managers from enterprises to implement and apply modern cost management technologies, their savings and loss prevention.

The generalization of scientific approaches to the interpretation of the economic category "cost management", as well as the basic concept of "cost", has shown the lack of a unified approach to the definition of this concept, which significantly impedes the management process, reduces the efficiency of making managerial decisions on cost optimization. It has been established that costs are the sum of various types of resources (labor, material, financial, etc.) expressed in money terms, the use of which in the process of production, circulation and distribution of products, goods and services, leads to a certain economic effect of the enterprise. This point of view emphasizes the importance of rational use of enterprise resources to effectively achieve the goals set by the company and increase the economic benefits, that is, it emphasizes the sole priority of management of them.

Cost management of an enterprise is a process of purposeful influence on the composition, structure and behavior of costs, as well as their accounting, planning, analysis and control in order to make managerial decisions on their optimization. Implementation of the cost management system should be consistent with the strategic objectives of the company, namely, to ensure the profitability of production and sales, increase the market value of the company, expand its scope, and so on. Management functions are reduced to forecasting and cost planning, at the stage of solution implementation – organization, coordination and regulation, activation and cost-stimulation, at the control stage, accounting and cost analysis.

Analysis of the theory and practice of economic management has allowed to allocate a number of scientific approaches and methods of management of expenses of the enterprise activity, to determine their advantages and disadvantages. Building on the advantages and disadvantages of each of them, modern enterprises have the opportunity to achieve the objectives of strategic management accounting, using either one of the management systems, or management model, formed as a result of a combination of several methods. The correctness of the decision will depend on achieving maximum efficiency in cost management.

УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

IMPROVING THE COMPLEX APPROACH WHEN ESTIMATING OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF SUBJECTS OF BUSINESS

Удосконалено ієрархічну модель оцінки інвестиційної привабливості за рахунок застосування комплексного підходу, який урахує проведення аналізу на рівні чотирьох різних середовищ: мікросередовища, мезосередовища, макросередовища та мегасередовища. Використання запропонованого підходу під час прийняття інвестиційних рішень дасть змогу інвестору оптимально розмістити свої ресурси, а реципієнту – достовірно визначити своє місце серед підприємств-конкурентів та розробити обґрунтовану стратегію подальшого власного розвитку. Встановлено, що запропонований підхід дає можливість, з одного боку, поглибити поняття особливостей стратегії економічної поведінки інвесторів, які схильні до ризику і сприймають його як користь, а з іншого – виявити нові положення, які необхідно враховувати під час розроблення концепцій і політики інвестиційного розвитку щодо підтримання інвесторів, які беруть на себе ризик, що не страхується.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, ієрархічна модель оцінки інвестиційної привабливості, комплексність оцінки інвестиційної привабливості, економічні ризики, ступінь прийнятності ризиків, промислове підприємство, галузь, регіон, держава.

Усовершенствована иерархическая модель оценки инвестиционной привлекательности за счет использования комплексного подхода, учитывающего проведение анализа на уровне четырех различных сред: микро-среды, мезосреды, макросреды и мегасреды. Использование предложенного подхода при принятии инвестиционных решений позволит инвестору оптимально разместить свои ресурсы, а реципиенту – достоверно определить свое место среди предприятий-конкурентов и разработать обоснованную стратегию дальнейшего собственного развития. Установлено, что предложенный подход позволяет, с одной стороны, углубить понятие особенностей стратегии экономического поведения инвесторов, склонных к риску и воспринимающих его как пользу, а с другой – выявить новые положения, которые необходимо учитывать при разработке концепций и политики инвестиционного развития по поддержке инвесторов, берущих на себя нестрахуемый риск.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, иерархическая модель оценки инвестиционной привлекательности, комплексность оценки инвестиционной привлекательности, экономические риски, степень приемлемости рисков, промышленное предприятие, отрасль, регион, государство.

УДК 338.242.2

Масалигіна В.В.

к.е.н., доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами
Український державний університет залізничного транспорту

The hierarchical model of investment attractiveness evaluation has been improved through the application of an integrated approach that takes into account the analysis of four different environments: the micro-environment, which is under the direct influence and control of the organization, the meso-environment ("environment of tasks", the environment of direct influence, business environment, business space of the enterprise), represented by enterprises that directly influence the achievement of the goals; macro-environment (distant or general environment), formed under the influence of local authorities and climatic conditions specific to a certain region and mega environment, where the general economic, social, political, technological and other conditions influencing the implementation of investment decisions. This approach, on the one hand, should coordinate investors on optimal allocation of their own resources, on the other hand - the recipients in an objective assessment of their own financial and production opportunities, which will facilitate the coordination of the interests of the parties involved in relation to the investment attractiveness of the enterprise. It is established that before determining the investment attractiveness of industrial enterprises, it is advisable to assess the attractiveness of industries and regions. The peculiarity of such an approach is that it allows to combine various aspects of the process of forming an investment climate in the region, to comprehensively assess the potential of industries in relation to the increase and use of capital, to determine the impact of micro-structural shifts on the investment activities of business entities, which will ensure the integrity and systematic assessment possible efficiency of capital use. That is, the complexity of determining the investment attractiveness of industrial enterprises is to conduct research and calculations on the mega, macro, meso and microeconomic level, that is, analysis according to internal and external attractiveness. The proposed approach provides an opportunity: on the one hand, to deepen the notion of the features of the strategy of economic behavior of investors who are prone to risk and perceive it as a benefit; on the other hand, to identify new provisions that need to be taken into account when developing concepts and policies for investment development in support of investors who take on uninsured risks. Using the proposed approach in making investment decisions will allow the investor to optimally place their resources, and the recipient - to reliably determine its place among competitors – and develop a well-grounded strategy for further development of its own.

Key words: investment attractiveness, hierarchical model of investment attractiveness estimation, complexity of estimation of investment attractiveness, economic risks, degree of acceptability of risks, industrial enterprise, branch, region, state.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України першочерговим завданням держави є активізація інвестиційної діяльності шляхом нарощування обсягів інвестицій. Реалізація цього завдання значною мірою залежить від створення такого інвестиційного клімату, який би сприяв притоку внутрішніх і зовнішніх інвестицій. У цьому напрямі важливим етапом є розроблення комплексної й універсальної методики оцінки інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження методики оцінки інвестицій-

ної привабливості та інвестиційної діяльності підприємства присвячено праці зарубіжних та вітчизняних науковців: І.О. Бланка [1], Н.М. Волкової [2], О.Л. Горячої [3], О.М. Петухової [4], О.І. Пилипенка [5], Ж.В. Семчук [6], Є. Хелферта [7] та ін.

Удосконалення методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості, незважаючи на велику кількість досліджень, є необхідним, адже в роботах вищезазначених науковців розглянуто здебільшого методику оцінки на мікро- і макрорівні. Актуальним залишається питання вдосконалення ієрархічної моделі оцінки інвестиційної привабливості

за рахунок застосування комплексного підходу, який ураховує проведення аналізу чотирьох різних середовищ: мікросередовища, мезосередовища, макросередовища та мегасередовища.

Постановка завдання. Виходячи з аналізу останніх публікацій та методів оцінки інвестиційної привабливості, можливо сформулювати мету статті, яка полягає у висвітленні комплексної методики оцінки інвестиційної привабливості.

Дана методика, з одного боку, має координувати інвесторів щодо оптимального розміщення власних ресурсів, а з іншого – реципієнтів в об'єктивній оцінці власних фінансових і виробничих можливостей. У результаті вона сприятиме узгодженню інтересів взаємодіючих сторін стосовно інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для здійснення комплексної оцінки інвестиційної привабливості необхідно використовувати певні методи, до яких слід віднести організаційні, адміністративні, економічні, математичні тощо.

Організаційні методи показують безпосередній вплив на функціонування об'єкта, до них можна віднести політичні, природно-кліматичні, соціальні та економічні умови бізнесу.

Адміністративні методи характеризуються підпорядкуванням волі керованого об'єкта волі управляючого суб'єкта. Оцінка інвестиційної привабливості конкретного суб'єкта господарювання залежить від рівня розвитку підприємництва і місцевої влади, ринкової інфраструктури регіону, його економічного та фінансового розвитку. Адміністративні методи поділяють на адміністративно-правові та адміністративно-організаційні.

Перші мають державно-владний, юридичний характер: указівки, розпорядження суб'єкта управління, що виражені у правовій формі, обов'язкові для виконання, що гарантуються силою держави (закони, накази, розпорядження тощо). Адміністративно-організаційні методи ґрунтуються на авторитеті верховенства органу, керівника або іншої особи, яка є організатором діяльності керованих об'єктів (діяльність відповідних міністерств України (галузеві рішення)).

Економічні методи – методи досягнення цілей на основі реалізації вимог економічних законів. Тобто це методи, що ґрунтуються на економічних розрахунках, свідомому використанні всієї системи економічних законів та категорій ринкової економіки. Основною ознакою цих методів є опосередкований вплив через майнові інтереси та потреби, стимулювання у різних економічних формах: податки, субсидії, бюджетне, цінове й тарифне регулювання, монетарна та цінова політика, кредитування. Економічні методи не передбачають адміністративності у чистому вигляді, проте ті методи, що використовуються державними органами, набувають обов'язкового характеру.

Інвестиційна привабливість може розглядатися на рівні країни, галузі, регіону, підприємства, проекту. У концептуальному плані процес оцінки інвестиційної привабливості характеризується двома моделями: ієрархічною та неієрархічною. Неієрархічна модель передбачає оцінку інвестиційної привабливості безпосередньо конкретного реципієнта за показниками фінансової стійкості та ринкової активності. Відповідно до ієрархічної моделі, під час оцінки інвестиційної привабливості необхідно оцінювати середовище діяльності окремого суб'єкта господарювання.

Уважаємо, що під час оцінки інвестиційної привабливості доцільно провести аналіз чотирьох різних середовищ: мікросередовища, котре перебуває під безпосереднім впливом і контролем організації; мезосередовища («середовища завдань», середовища прямого впливу, бізнес-середовища, ділового простору конкретного підприємства), яке представлено суб'єктами господарювання, що безпосередньо впливають на досягнення поставлених цілей; макросередовища, що формується під впливом органів місцевої влади та природно-кліматичних умов, характерних для певного регіону; мегасередовища, де діють загальні економічні, соціальні, політичні, технологічні та інші умови, що впливають на реалізацію інвестиційних рішень (рис. 1).

Перш ніж визначати інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання (наприклад, промислового підприємства), доцільно оцінити привабливість конкретних галузей і регіонів. Особливістю такого підходу є те, що він дає змогу об'єднати різні аспекти процесу формування інвестиційного клімату в регіоні, всебічно оцінити потенціал галузей економіки країни відносно нарощування та використання капіталу, визначити вплив мікρο-структурних зрушень на інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання, що забезпечить комплексність і системність оцінки можливої ефективності використання капіталу.

Таким чином, комплексність визначення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання полягає у проведенні досліджень і розрахунків на мега-, макро-, мезо і мікроекономічному рівнях, тобто аналізі відповідно до внутрішньої і зовнішньої привабливості.

Використання комплексної оцінки інвестиційної привабливості вимагає з'ясування сутності понять, на яких даний підхід базується:

- інвестиційна привабливість – узагальнююча характеристика об'єкта інвестування, що задовольняє інтереси конкретного інвестора;
- інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання (підприємства) – інтегральна характеристика підприємства, що показує його здатність до залучення зовнішніх інвестицій;
- інвестиційна привабливість галузей економіки – інтегральна характеристика окремих

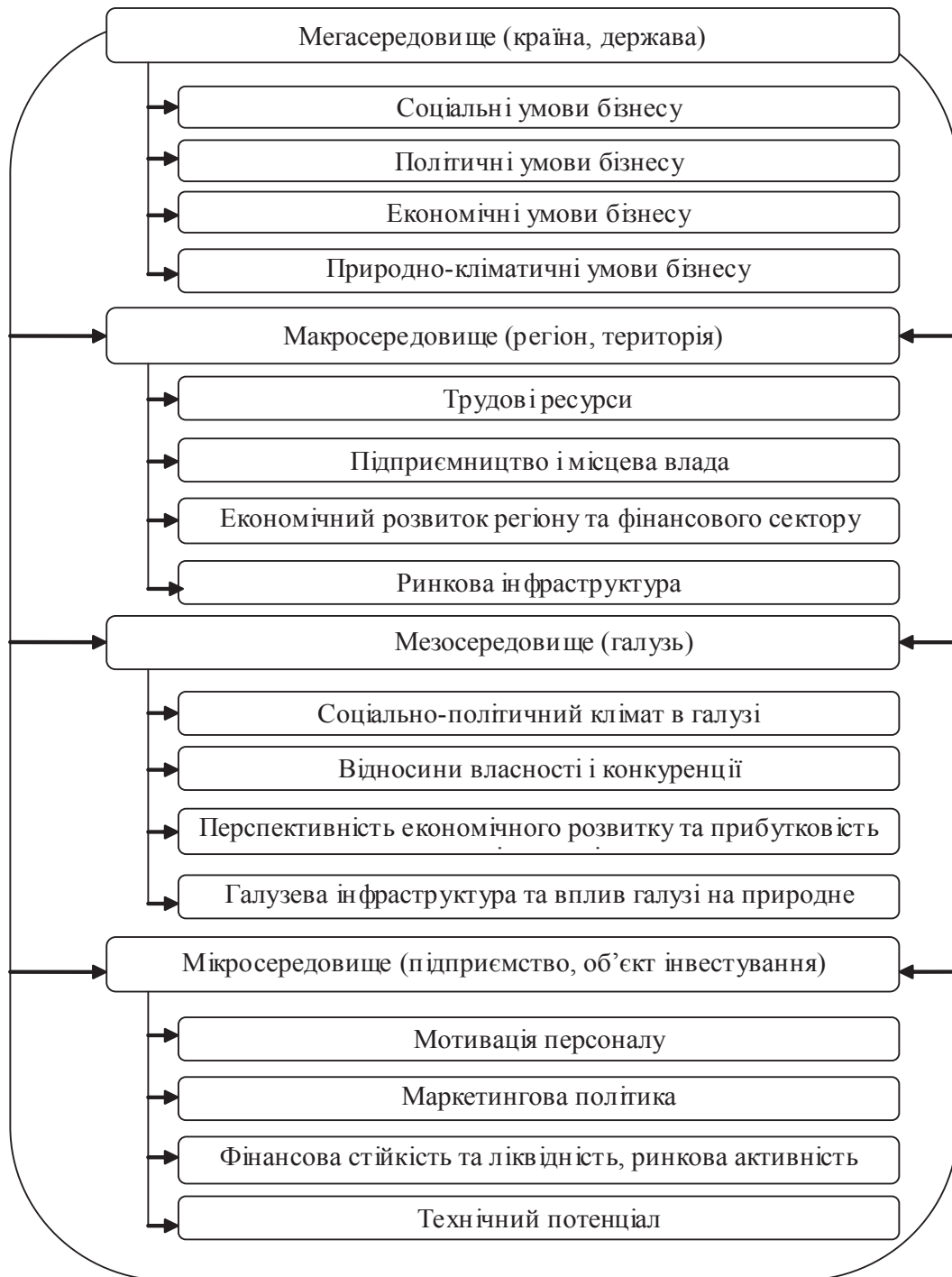


Рис. 1. Ієрархічна модель інвестиційного середовища

Джерело: розроблено автором

галузей економіки, що дає змогу оцінити ефективність їх інвестування;

- інвестиційна привабливість регіонів (або країн у цілому) – інтегральна характеристика окремих регіонів країни, що дає змогу оцінити ефективність здійснення в них інвестиційної діяльності;
- система факторів комплексного підходу до оцінки інвестиційної привабливості – це сукупність чинників, які діють на мега-, макро-, мезо- та мікро-рівні, знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалеж-

ності й визначають основні критерії оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання;

- система показників комплексного підходу – це сукупність показників, що дають змогу комплексно оцінити ефективність функціонування конкретного суб'єкта (підприємства) з урахуванням його галузевої специфіки та розміщення.

Показники, що використовуються для оцінки на кожному ієрархічному рівні, повністю визначаються системою чинників впливу на цих рівнях.

Для прийняття інвестиційного рішення рекомендується під час оцінки інвестиційної привабливості пройти такі основні етапи (рис. 2).

Для оцінки інвестиційної привабливості кожного рівня ієрархії доцільно використовувати такі групи показників:

1. Для оцінки інвестиційної привабливості регіонів: економічний розвиток регіону; ринкова інфраструктура; фінансовий сектор; людські ресурси; підприємництво і місцева влада.

2. Для оцінки інвестиційної привабливості галузей: прибутковість діяльності і фінансовий стан галузі; перспективність економічного розвитку галузі; відносини власності та конкуренції в галузі; соціально-політичний клімат у галузі; вплив підприємств галузі на природне середовище.

3. Для оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: показники майнового стану; показники фінансової стійкості; показники ліквідності активів; показники прибутковості об'єкта інвестування; показники оцінки ділової активності; показники ринкової активності інвестованого об'єкта.

Поєднання приведених оцінок дасть змогу інвестору визначити рівень прийнятності ризиків інвестиційного проекту.

Здійснення інвестицій, як і будь-якого іншого виду діяльності в ринковій економіці, відбувається в умовах підвищеного ризику. Ризик є невід'ємною частиною процесу ухвалення рішень і здійснення економічних процесів як об'єктивний економічний закон. На інвестиційні проекти, що є основою розвитку організації, впливають різні чинники екзогенного і ендогенного оточення, значення яких достатньо важко, а деколи і неможливо прогнозувати з високим ступенем надійності, зважаючи на стохастичний характер їх змін.

Серед таких чинників виділяють, зокрема, низку умовних подій, реалізація яких може вплинути на грошові потоки та успіх інвестиційного проекту в цілому, – економічні ризики. В економічному аспекті ризик – це те, що може відбутися, а може і не відбутися, це гіпотетична можливість збитку.

Сутність ризику все більше заглиблюється не тільки як об'єктивність підвищення небезпеки

для людини та ноосфери у цілому, а й як збиток, що виражається в матеріальному або грошовому виразі – вірогідність втрати капіталу. Ризик у своєму економічному аспекті став невід'ємною частиною сфери грошового обігу, теорії капіталу і фінансових інвестицій.

Проте поняття «ризик», незважаючи на його етимологію, не можна асоціювати тільки з негативними, особливо несприятливими економічними наслідками, які, можливо, настануть у майбутньому. Останнім часом частіше ризик розглядають як вірогідність відхилення фактичного результату від очікуваного. Відхилення може бути як негативним, так і позитивним – про це свідчать і теорія ризику, і практика бізнесу.

Узагальнюючи теоретичні положення ризикології, можна виділити такі характеристики поняття «ризик».

Об'єктивність. Будь-яка виробничо-господарська діяльність неможлива без ризику. З розвитком ринкової системи економічних відносин посилюється конкуренція, зростає кількість чинників зовнішнього оточення і швидкість зміни ринкової кон'юнктури, зростає відповідальність за ухвалені рішення.

Вірогідність прояву. Ризик є категорією вірогідності й виражається в можливості, але не обов'язковості настання тієї або іншої події, яка може спричинити зміну умов здійснення інвестиційної діяльності та її результату. Водночас у мірі вивчення явища його характеристика вірогідності може перейти до розряду закономірностей.

Економічна природа. Для суб'єкта підприємницької діяльності прояв ризику безпосередньо пов'язаний із фінансовим результатом й економічною ефективністю діяльності.

Невизначеність наслідків. Умови невизначеності, в яких найчастіше ухвалюються інвестиційні рішення, не дають змоги чітко детермінувати фінансовий результат і ефективність реалізації рішень. Окрім того, фінансовий ризик відноситься до розряду спекулятивних ризиків, реалізація яких може призвести як до негативного, так і до позитивного відхилення результату від планованих значень.

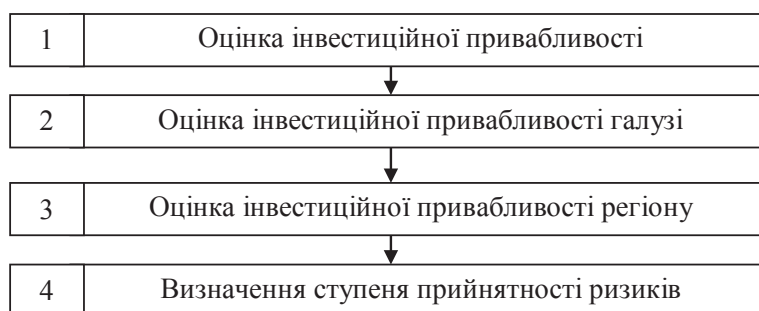


Рис. 2. Етапи оцінки інвестиційної привабливості

Джерело: розроблено автором

Суб'єктивність оцінок. Незважаючи на те що ризик володіє характеристикою об'єктивності прояву, оцінка рівня ризику, що властива тому або іншому виду діяльності, носить суб'єктивний характер.

Очікувана несприятливість наслідків. У процесі оцінки ризику і ухвалення інвестиційного рішення ризик-менеджери або особи, які приймають рішення, враховують саме вірогідність несприятливого результату і катастрофічних наслідків.

Варіабельність рівня. Рівень ризику, властивий тій або іншій операції або певному проекту, не є незмінним. Він залежить від тривалості здійснення операції, що визначає істотний вплив тимчасового чинника, який впливає на рівень даного ризику, що проявляється через рівень ліквідності, невизначеність руху ставки позикового відсотка на фінансовому ринку, розподіл грошових потоків проекту і т.д. На величину ризику, вірогідність прояву й абсолютні величини очікуваних наслідків впливає безліч інших об'єктивних і суб'єктивних чинників, які знаходяться в постійній динаміці.

Для опису ризику разом із загальними характеристиками виділяються три основних, а саме: подія, пов'язана з ризиком – чинник ризику (зміна відсоткових ставок, валютних курсів, критичний рівень платоспроможності і т.д.); вірогідність настання події; абсолютна величина або найвірогідніший інтервал відхилення (збитку або додаткового прибутку) за виникнення ризику.

Проте через ті ж властивості ризику (невизначеність наслідків і вірогідність настання події) ці характеристики необхідно скорегувати.

Подія, пов'язана з ризиком даного виду діяльності, проекту або способу фінансування, визначається на підставі ідентифікації ризиків за допомогою класифікаторів, досвіду керівників, аналітиків та експертів.

Вірогідність настання події може бути об'єктивно оцінена тільки за наявності масиву статистичних даних про виникнення ризику під час здійснення даного виду діяльності. Інакше має місце невизначеність. Якщо немає можливості оцінити вірогід-

ність на основі статистики, застосовуються методи імітаційного моделювання.

На вірогідність реалізації й обсяг наслідків ризику впливають такі чинники, як: часовий чинник – тривалість присутності ризику. Чим довше об'єкт знаходиться у зоні ризику, тим вище вірогідність настання ризикової події; величина капіталу (обсяг продажів, масштаб проекту) схильна знаходитися в зоні ризику. Абсолютний розмір відхилення залежить від обсягу вкладеного в проект капіталу. У разі виникнення різного роду ризиків зміна відсоткових ставок, валютних курсів, неправильної оцінки майбутніх надходжень обсяги втрат (додаткових вигід) будуть пропорційні масштабам проекту.

Уважаємо, що поняття ризику необхідно трактувати як атрибутивну характеристику доцільності діяльності суб'єктів господарювання й управління, що зумовлює можливість підвищити ефективність, мінімізувати соціальні та екологічні наслідки настання небажаних подій на основі управлінських рішень, що приймаються в умовах реально існуючих загроз та небезпек.

Це визначення розширює поняття низки аспектів категорії «ризик» не тільки як оцінки деяких можливих утрат, що визначають альтернативність економічної поведінки за їх мінімізацією, а й як стану соціально-економічного середовища, що дає змогу збільшити економічний прибуток за допомогою управлінських рішень, спрямованих на накопичення якісного інвестиційного потенціалу.

Підвищений рівень ризику інвестиційних проектів зумовлюється:

- значним періодом часу від початку реалізації проекту до його завершення;
- неоптимальною кількістю учасників проекту;
- складним характером проектної діяльності, яка являє собою сукупність простих, елементарних форм діяльності (технічна, наукова, комерційна, виробнича, будівельна, фінансова).

Можливість виникнення ризикових ситуацій та їхній вплив на результат інвестування наведено в табл. 1

Таблиця 1

Загрози та наслідки виникнення ризикових ситуацій

Рівень ризику	Характерні риси існуючої ситуації	Види загроз	Наслідки виникнення ризикових ситуацій
Мінімальний	нестійкий курс акцій; низька доходність акцій; зниження зацікавленості інвесторів	заплановані показники були виконані, є втрата запланованого прибутку	низька ліквідність активів
Допустимий	дефіцит готівки; несвоєчасне виконання зобов'язань по кредитах; скорочення розмірів дивідендних виплат	невиконання запланованих показників, але без утрат	мінімальна доходність капіталовкладень
Критичний	знецінювання капіталу; низький курс акцій (нижче номінального); дефіцит оборотних коштів	невиконання запланованих показників, утрата запланованого прибутку	бездоходність капіталовкладень та періодична збитковість
Катастрофічний	втрата вартості активів підприємства; неліквідність акцій; повна фінансова залежність підприємства	втрата всього майна і банкрутство підприємства	необоротна збитковість та ліквідація проекту

Тобто принцип ієрархічності побудови оцінки інвестиційної привабливості відображає взаємний вплив усіх рівнів ієрархії, тобто ланка вищого рівня ієрархії впливає на інвестиційну привабливість нижчої ланки, і навпаки.

Використання цього принципу під час оцінки інвестиційної привабливості підприємства підвищить обґрунтованість прийняття інвестиційних рішень.

Ефективність побудованої системи оцінки інвестиційної привабливості значною мірою визначається правильним вибором методів, що використовуються під час такої оцінки. Це зумовлено тим, що всі вони пов'язані між собою, доповнюють один одного, використовуються в органічній єдності.

Запропонований підхід дає змогу:

- з одного боку, поглибити поняття особливостей стратегії економічної поведінки інвесторів, які схильні до ризику і сприймають його як користь;
- з іншого – виявити нові положення, які необхідно враховувати під час розроблення концепцій і політики інвестиційного розвитку щодо підтримання інвесторів, які беруть на себе ризик, що не страхується.

Висновки з проведеного дослідження.

Метою використання комплексного підходу під час оцінки інвестиційної привабливості є обґрунтування рішень щодо прямого (портфельного) інвестування суб'єктів господарювання згідно з принципом ієрархії.

Використання запропонованого підходу під час прийняття інвестиційних рішень дасть змогу інвестору оптимально розмістити свої ресурси, а реципієнту – достовірно визначити своє місце серед господарюючих суб'єктів-конкурентів та розробити обґрунтовану стратегію подальшого власного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Киев : ИТЕМ ЛТД, 1995. 448 с.
2. Волкова Н.А. Визначення критеріїв оцінки інвестиційної привабливості підприємств АПК. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 23. № 2. С. 22-26.
3. Горяча О.Л. Інвестиційна привабливість промислового підприємства. *Вісник Бердянського*

університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 1 33). С. 46-52.

4. Петухова О.М. Інвестування : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 336 с.

5. Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічний аспекти. URL: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/25.pdf (дата звернення: 23.05.2019).

6. Семчук Ж.В., Скриньковський Р.М. Система діагностики інвестиційної діяльності підприємства: теоретичні засади та методичні положення. *Агросвіт*. 2015. № 3. С. 12-17.

7. Хелферт Э. Техника финансового анализа / пер. с англ. под ред. Л.П. Бельх. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1996. 663 с.

REFERENCES:

1. Blank, I.A. (1995) Investicionnyj menedzhment [Investment management]. Kiev: ITEM. (in Russian).
2. Volkova, N.A. (2016) Vyznachennia kryteriiv otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv APK [Determination of criteria for evaluating the investment attractiveness of agricultural enterprises]. *Economic analysis*, vol. 23, no. 2, pp. 22-26. [in Ukrainian].
3. Horiacha, O.L. (2016) Investytsiina pryvablyvist promyslovoho pidpriemstva [Investment attractiveness of an industrial enterprise]. *The bulletin of the Berdiansk University of Management and Business*, no.1(33), pp. 46-52. [in Ukrainian].
4. Pietukhova, O.M. (2014) Investuvannia [Investment], *Tsentr uchbovoi literatury*, Kyiv, Ukraine. [in Ukrainian].
5. Pylypenko, O. I. Metodyka analyzy investytsiynoyi pryvablyvosti pidpriemstva: makro- i mikroekonomichni aspekty [Methods of investment attractiveness analysis: macroand microeconomic aspects]. Available at: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/25.pdf/ (accessed 23 May 2019) [in Ukrainian].
6. Semchuk, Zh.V., Skrynkovskyi, R.M. (2015) Systema diahnostryky investytsiinoi diialnosti pidpriemstva:teoretychni zasady ta metodychni polozhenni [The system of diagnostics of investment activity of the enterprise: theoretical principles and methodical provisions]. *Scientific magazine "Agrosvit"*, no. 3, pp. 12-17. [in Ukrainian].
7. Helfert, Je. (1996) Tehnika finansovogo analiza [Technique of financial analysis]. (L.P. Belykh, Trans.). Moscow: Audit, JuNITI, 1996. (in Russian).

**IMPROVING THE COMPLEX APPROACH WHEN ESTIMATING
OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF SUBJECTS OF BUSINESS**

The purpose of the article. Purpose - to highlight a comprehensive methodology for assessing investment attractiveness.

This technique, on the one hand, should coordinate investors with regard to optimal allocation of their own resources, and on the other – the recipients in an objective assessment of their own financial and production opportunities. As a result, it will help to coordinate the interests of the interacting parties regarding the investment attractiveness of the enterprise.

Improving the methodological approaches to assessing investment attractiveness, in spite of the large number of studies, is necessary, since in the works of the above-mentioned scholars the methods of evaluation at micro and macro levels are considered in greater detail. Therefore, the question remains to improve the hierarchical model of investment attractiveness assessment through the application of an integrated approach that takes into account the analysis of four different environments: micro-environment, meso-environments, macro-environments and mega-environments.

Methodology. In assessing the investment attractiveness it is advisable to analyze four different environments: the micro-environment, which is under the direct influence and control of the organization, the meso-environment ("environment of tasks", the environment of direct influence, business environment, business space of the enterprise), represented by enterprises that directly affect on achievement of the set goals; macro environment (distant or general environment) formed under the influence of local authorities and climatic conditions typical of a certain region and mega environment, where the general economic, social, political, technological and other conditions influencing the implementation of investment decisions.

Therefore, before determining the investment attractiveness of industrial enterprises, it is advisable to assess the attractiveness of industries and regions. The peculiarity of such an approach is that it allows to combine various aspects of the process of forming an investment climate in the region, to comprehensively assess the potential of industries in relation to the increase and use of capital, to determine the impact of microstructural shifts on the investment activities of business entities, which will ensure the integrity and systematic assessment possible efficiency of capital use.

The complexity of determining the investment attractiveness of industrial enterprises is to conduct research and calculations on the mega-, macro-, meso and microeconomic level, that is, analysis according to internal and external attractiveness.

Results. The proposed approach provides an opportunity: on the one hand, to deepen the concept of the features of the strategy of economic behavior of investors who are at risk and perceive it as a benefit; on the other hand, to identify new provisions that need to be taken into account when developing concepts and policies for investment development in support of investors who take on uninsured risks.

Practical implications. The purpose of using an integrated approach in assessing investment attractiveness is to substantiate decisions on direct (portfolio) investment of industrial enterprises in accordance with the hierarchy principle.

Value/originality. Using the proposed approach when making investment decisions will allow the investor to optimally place their resources, and the recipient – to reliably determine its place among the enterprises of competitors and develop a well-grounded strategy for further development of its own.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

STRATEGIC OBJECTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF ENERGY GENERATING COMPANIES OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ENHANCING ENERGY SAFETY

Метою статті є дослідження техніко-технологічних можливостей розвитку енергогенеруючих компаній західного регіону України щодо забезпечення синхронної роботи енергосистем згідно з Меморандумом про взаєморозуміння щодо Стратегічного Енергетичного Партнерства між Україною та Європейським Союзом. Досліджено стан нормативно-правової бази для стимулювання розвитку енергетичного сектору економіки в контексті виконання основних стратегічних завдань Нової Енергетичної Стратегії України. Проаналізовано основні завдання Об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) України на другому етапі впровадження Енергетичної стратегії «Оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури (до 2025 року)» щодо забезпечення енергетичної безпеки України як складової системи європейської безпеки. Проведений аналіз дав змогу ідентифікувати основні проблеми енергокомпаній не лише західного регіону, але й України загалом щодо забезпечення у довгостроковій перспективі надійності роботи ОЕС України, інтеграції електроенергетичного ринку України до ENTSO-E.

Ключові слова: енергетична стратегія, енергетичний ринок, електроенергія, енергобаланс, Об'єднана енергетична система (ОЕС).

Целью статьи является исследование технико-технологических возможностей

развития энергогенерирующих компаний западного региона Украины для обеспечения синхронной работы энергосистем согласно с Меморандумом о взаимопонимании касательно Стратегического Энергетического Партнерства между Украиной и Европейским Союзом. Исследовано состояние нормативно-правовой базы для стимулирования развития энергетического сектора экономики в контексте выполнения основных стратегических заданий Новой Энергетической Стратегии Украины. Проанализированы основные задания Объединенной энергетической системы (ОЭС) Украины на втором этапе внедрения Энергетической стратегии «Оптимизация и инновационное развитие энергетической инфраструктуры (до 2025 года)» по обеспечению энергетической безопасности Украины как составляющей системы европейской безопасности. Проведенный анализ позволил идентифицировать основные проблемы энергокомпаний не только западного региона, но и Украины в целом по обеспечению в долгосрочной перспективе надежности работы ОЭС Украины, интеграции электроэнергетического рынка Украины в ENTSO-E.

Ключевые слова: энергетическая стратегия, энергетический рынок, электроэнергия, энергобаланс, Объединенная энергетическая система (ОЭС).

УДК 330.3

Овецька О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
і адміністрування
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

The purpose of the article is to study the technological and technological capabilities of power generating companies in the Western region of Ukraine in order to provide synchronous operation of power systems in accordance with the Memorandum of Understanding on a Strategic Energy Partnership between Ukraine and the European Union. The state of the regulatory framework for stimulating the development of the energy sector of the economy (Legislative Acts: On Approval of the Action Plan on Synchronization of the United Energy System of Ukraine with the Association of Energy Systems of the Member States of the European Union; On Measures for the Reconstruction and Modernization of Thermal Power Plants and Heat and Power Plants in the Period until 2020; On Approval of the Schedule for the Reconstruction of Power Units of Power Generating Companies in 2017–2019) in the context of the implementation of the main strategic objectives of the New Energy Strategy of Ukraine is explored. The main tasks of the United Energy System (UES) of Ukraine at the second stage of the implementation of the Energy Strategy "Optimization and Innovative Development of the Energy Infrastructure (by 2025)" on ensuring energy safety of Ukraine (in pursuance of the Decree of the President of Ukraine On urgent measures to neutralize the threats to Ukraine's energy security and enhance the protection of critical infrastructure) as an integral part of the European safety system are analyzed. Indicators of Burshtyn TPP activity and main tasks were analyzed in accordance with the "Program of social economic and cultural development of Ivano-Frankivsk oblast for 2019". The analysis allowed identifying the main problems of energy companies not only in the Western region but also in Ukraine (in particular, the inefficient use of energy resources, depreciation and inefficiency of most of the generating assets and energy supply networks requiring modernization or replacement, and increasing the volume of harmful emissions to the environment) as a whole on ensuring the long-term reliability of the UES of Ukraine, the integration of the Ukrainian electricity market into ENTSO-E.

Key words: energy strategy, energy market, electricity, energy balance, United Energy System (UES).

Постановка проблеми. Інтеграція України до європейського енергоринку вимагає впровадження положень Третього енергетичного пакета та відповідних директив ЄС [1], спрямованих на створення конкурентних та недискримінаційних умов господарювання на внутрішньому енергетичному ринку; приєднання Об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) України до європейської мережі

системних операторів передачі ENTSO-E задля забезпечення синхронної роботи енергосистем та виходу українських виробників електроенергії на європейський енергоринок.

Меморандумом про взаєморозуміння щодо Стратегічного Енергетичного Партнерства між Україною та Європейським Союзом (набуття чинності яким для України відбулось 25 листопада

2016 року) зафіксовано таке: «Беручи до уваги рішення Уряду України про повну інтеграцію української електроенергетичної системи в європейський енергетичний ринок, Сторони мають намір працювати задля забезпечення синхронного функціонування Об'єднаної енергетичної системи України та енергосистеми країн Центральної Європи у довгостроковій перспективі та удосконалення асинхронного режиму роботи енергосистем у короткостроковій перспективі за потреби» [2].

Україна та Європейський Союз поставили за мету співпрацювати задля узгодження своїх енергетичних стратегій та розширення інструментів співробітництва між ними у таких сферах, як енергетична безпека, солідарність і довіра; інтеграція енергетичних ринків; підвищення енергоефективності. Рівні умови щодо еквівалентних базових правил стосовно доступу до ринків, інфраструктури та відкритості ринку, а також екологічних стандартів і стандартів безпеки, приведених до європейського законодавства, повинні сприяти розвитку торгівлі електроенергією між Україною та Європейським Союзом.

Об'єднана енергетична система України за встановленою потужністю електростанцій є однією з найбільших енергосистем Європи (загальна встановлена потужність ОЕС України станом на початок 2017 року становила 55,3 млн. кВт, з яких потужність ТЕС, ТЕЦ з урахуванням блок-станцій складала 62,4%). Максимальна потужність передачі електричної енергії до/з ENTSO-E за повної синхронізації складатиме 4 ГВт, що дасть додаткові можливості для балансування енергосистеми та створення умов до більш досконалої конкуренції на енергетичних ринках. За успішного вжиття заходів з підготовки до інтеграції цих енергосистем ОЕС України зможе об'єднатися з енергосистемою синхронної зони континентальної Європи вже протягом другого етапу реалізації Нової Енергетичної Стратегії України [3].

Другий етап впровадження енергетичної стратегії «Оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури (до 2025 року)» орієнтований на роботу в ринкових умовах з більш досконалим конкурентним середовищем, яке впливатиме на вибір типу генерації та прийняття рішень щодо вибору об'єктів модернізації чи нового будівництва задля досягнення вищих показників енергоефективності. Цей етап передбачає вжиття таких заходів:

- формування цільового енергобалансу до 2035 року;
- установлення доцільності консервації потужностей ТЕС з урахуванням динаміки розвитку ринку електроенергії;
- розроблення програми заміщення вибуваючих потужностей новими із зазначенням структури нових потужностей за видами генерації відповідно

до прогнозу загального первинного постачання енергії (ЗППЕ) та розроблення механізму такого заміщення [3, с. 51].

До 2035 року потужності, що забезпечують майже 80% поточного виробництва (~20-25 ГВт), можуть бути виведені без можливості подовження термінів експлуатації. З огляду на тривалість процедур, необхідних для проектування та будівництва нових потужностей на їх заміну (зокрема, маневрових, що використовуються для балансування енергетичної системи) питання цільової конфігурації потужностей після 2035 року та аналізування техніко-технологічного стану енергетичних компаній в контексті забезпечення енергетичної безпеки України на поточний та перспективний періоди набувають особливої актуальності вже сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

До проблем енергетичної безпеки України останнім часом прикута посилена увага міжнародних експертів та вітчизняних фахівців. Зокрема, експертами Українського інституту публічної політики в межах дослідження «Енергетична безпека України 2020: виклики, можливості, сценарії» проаналізовано ймовірний вплив на еволюцію стану енергетичної безпеки України основних глобальних та регіональних тенденцій, технологічних та природних чинників, наявні та ймовірні виклики й загрози, можливості України у десятирічній перспективі [4].

В аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень [5] наведено огляд основних загроз національній безпеці України щодо забезпечення енергетичної безпеки, зокрема недостатнє використання власного енергетичного потенціалу, недостатня реалізація енерготранзитного потенціалу та інтеграція України в європейський енергетичний ринок. На основі аналізування цих загроз розроблені рекомендації щодо узгоджених конкретних дій законодавчої та виконавчої влади, спрямованих на покращення стану енергетичної безпеки України.

Задля запровадження моніторингу стану енергетичної безпеки та показників реалізації Енергетичної стратегії України Наказом Міністерства енергетики від 1 листопада 2018 року № 542 створено робочу групу з підготовки проекту Закону України «Про енергетичну безпеку» із залученням до її роботи фахівців структурних підрозділів Міністерства енергетики, профільних підприємств, центральних органів виконавчої влади, РНБО [6].

Незважаючи на значний обсяг сучасних досліджень та публікацій з цієї тематики, потребують більш детального вивчення галузеві й регіональні особливості та техніко-технологічні аспекти стратегічного розвитку енергетичного сектору як передумови підвищення рівня енергетичної безпеки та незалежності України.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні нормативно-законодавчих засад

та техніко-технологічних особливостей розвитку енергогенеруючих компаній західного регіону України Івано-Франківської області в контексті реалізації завдань Нової Енергетичної Стратегії щодо забезпечення енергетичної безпеки України як складової системи європейської енергетичної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про електроенергетику» [7] енергетична безпека ідентифікується як «стан електроенергетики, який гарантує технічно та економічно безпечне задоволення поточних і перспективних потреб споживачів в енергії та охорону навколишнього природного середовища». Операційна безпека функціонування об'єднаної енергетичної системи України характеризує здатність ОЕС забезпечити її надійне функціонування з нормативними показниками якості послуг з електропостачання у звичайних умовах та в умовах надзвичайних ситуацій.

Задля забезпечення життя комплексу організаційних, технічних та інвестиційних заходів з реалізації Угоди про умови майбутнього приєднання об'єднаної енергетичної системи України до континентальної європейської енергетичної системи ENTSO-E27 грудня 2018 року було прийнято Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо синхронізації об'єднаної енергетичної системи України з об'єднанням енергетичних систем держав – членів Європейського Союзу» № 1097-р [8]. Життя зазначеного комплексу організаційних та технічних заходів спрямоване на підвищення наявного рівня енергетичної безпеки країни, підвищення якості забезпечення вітчизняних споживачів електричною енергією та створення умов для підключення ОЕС України до мережі системних операторів передачі електричної енергії ЄС.

Указом Президента України від 16 лютого 2017 року № 37/2017 було затверджено Рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про невідкладні заходи з нейтралізації загроз енергетичній безпеці України та посилення захисту критичної інфраструктури» [9], у якому передбачено, зокрема, розроблення та забезпечення реалізації програми побудови нових енергоблоків і реконструкцію наявних енергоблоків ТЕС та ТЕЦ, на яких використовується вугілля антрацитової групи з переведенням їх на вугілля газової групи вітчизняного видобутку. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 року № 133-р [10] внесені зміни до відповідного Розпорядження «Про заходи щодо реконструкції та модернізації теплоелектростанцій і теплоелектроцентралей у період до 2020 року» від 8 вересня 2004 року № 648, схвалено План реконструкції та модернізації теплоелектростанцій і теплоелектроцентралей. Виконання цього Плану не лише створить умови

для забезпечення проведення реконструкції та введення у промислову експлуатацію модернізованих енергоблоків ТЕС, але й підвищить рівень енергетичної незалежності України.

Наказом Міненерговугілля України від 22 березня 2017 року № 221 [11] (щодо внесення зміни до відповідного Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 вересня 2004 року № 648) затверджено Графік реконструкції енергоблоків теплоелектростанцій енергогенеруючих компаній у 2017-2019 роки. Зокрема, передбачено завершення реалізації пілотного проекту з будівництва сіркоочисних установок на енергоблоках № 2 Трипільської ТЕС, № 1 Зміївської ТЕС ПАТ «Центр-енерго», що відповідає вимогам Директиви 2001/80/ЄС про обмеження викидів деяких забруднюючих повітря речовин від великих установок спалювання. Також передбачено завершити проекти реконструкції енергоблоків № 1 Трипільської ТЕС, № 1 Зміївської ТЕС, № 1 Криворізької ТЕС, № 6 та № 7 Слов'янської ТЕС, № 10 Бурштинської ТЕС тощо.

Бурштинська ТЕС та Калуська ТЕЦ за генерацією входять до складу «Острова Бурштинської ТЕС», що значною мірою визначає можливості України щодо експорту електроенергії в країни Східної та Центральної Європи. За січень-грудень 2018 року ВП «Бурштинська ТЕС» ПАТ «ДТЕК Західенерго» вироблено 9,8 млрд. кВт год. електроенергії, що на 9,0% більше, ніж у відповідному періоді 2017 року, та 64 тис. Гкал теплоенергії (при цьому використано 5,1 млн. т вугілля, що на 9,0% більше, ніж у відповідному періоді минулого року). З початку 2018 року ДП «Калуська ТЕЦ – НОВА» вироблено 461,7 млн. кВт год. електроенергії, що на 6,0% менше, ніж у відповідному періоді 2017 року, та 474,1 тис. Гкал теплоенергії, що на 55% більше, ніж у січні-грудні 2017 року (у зв'язку із суттєвим зростанням обсягів використання теплової енергії ТОВ «Карпатнафтохім») [12, с. 5].

Серед основних заходів та завдань енергетичного комплексу на поточний рік, відповідно до «Програми соціально-економічного та культурного розвитку Івано-Франківської області на 2019 рік», передбачено [12, с. 31] забезпечення надійної та стабільної роботи енергогенеруючих станцій, покращення їх технічного стану та зменшення шкідливого впливу на довкілля; капітальний, середній та поточні ремонти енергоблоків відповідно до затверджених графіків Бурштинської теплоелектростанції; будівництво та розширення золівдвалів на Бурштинській ТЕС (відокремлений підрозділ «Бурштинська теплоелектростанція» публічного акціонерного товариства «ДТЕК «Західенерго»», департамент економічного розвитку, промисловості та інфраструктури облдержадміністрації); капітальний, поточні ремонти котлів та турбогенераторів відповідно до затверджених графіків Калуської теплоелектроцентралі (Державне підприємство «Калуська

теплоелектроцентральної – НОВА», департамент економічного розвитку, промисловості та інфраструктури обласної державної адміністрації) тощо.

Проте, як показав проведений аналіз, основними спільними проблемами енергокомпаній не лише західного регіону, але й України загалом залишаються неефективне використання енергетичних ресурсів, зношеність та неефективність більшої частини генерувальних активів і мереж енергопостачання. Більшість блоків ТЕС (80%) перевищили межу фізичного зносу й потребують модернізації або заміни, баланс потужності енергосистеми України характеризується дефіцитом як маневрених, так і регульованих потужностей. Внаслідок роботи теплоенергетичного устаткування на морально та фізично застарілому обладнанні та в непроекtnих режимах не лише відбуваються великі перевитрати палива, але й майже пропорційно збільшуються обсяги шкідливих для навколишнього середовища викидів [13, с. 61]. Зокрема, задля зменшення викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря шляхом будівництва електрофільтрів на енергоблоках ВП «Бурштинська ТЕС» ПАТ ДТЕК «Захід-енерго» відбувалося вжиття заходів з реконструкції та технічного переоснащення електрофільтрів енергоблоку № 10; капітального ремонту електрофільтрів енергоблоків № 4, 12; середнього ремонту електрофільтрів енергоблоків № 6, 11; поточного ремонту електрофільтрів енергоблоків № 1-12; ремонту газохідів, мікроборів та боровів блоків № 1-12; випробовування золотворюючих установок силосного складу сухої золи, аспіраційних установок тощо. ВП «Бурштинська ТЕС» ПАТ «ДТЕК «Західенерго»» у 2018 році профінансовано більше 60,0 млн. грн. власних коштів на заходи, вжиття яких має привести до зменшення викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря [12, с. 27].

Отже, забезпечення стабільного функціонування регіональної енергетичної системи шляхом покращення технічного стану енергогенеруючих станцій, забезпечення надійної та безаварійної роботи електричних мереж для якісного постачання енергоресурсів споживачам області та експорту електроенергії в країни Східної та Центральної Європи слід вважати сьогодні пріоритетним напрямом стратегічного розвитку західного регіону України не лише в контексті забезпечення енергонезалежності регіону, але й з огляду на геополітичні особливості, а саме енергонезалежності країни загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз перебігу виконання енергогенеруючими компаніями України першого етапу Нової Енергетичної стратегії України «Реформування енергетичного сектору (до 2020 року)» та стратегічних завдань згідно з другим етапом «Оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури (до 2025 року)» вказує на необхідність оновлення Плану заходів з реалізації Енергетичної стратегії

України до 2035 року «Безпека, енергоефективність та конкурентоспроможність», схваленого Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 червня 2018 року № 497-р, щодо актуалізації окремих заходів Плану, зокрема стосовно термінів та індикаторів їх виконання з урахуванням результатів проекту моделювання енергетичної системи України, започаткованого Світовим банком у грудні 2018 року з використанням системи GAMS (General Algebraic Modeling System), а саме «Планування генеруючих потужностей в енергетичній системі України (горизонт планування 10-15 років)».

Необхідно також посилити відповідальність енергогенеруючих компаній під час реалізації стратегічних цілей та завдань у сфері охорони навколишнього природного середовища за підтримки ЄС (Європейський Союз Меморандумом про взаєморозуміння щодо Стратегічного Енергетичного Партнерства між Україною та Європейським Союзом підтвердив наміри тісно співпрацювати задля надання допомоги Україні у досягненні цільових показників у сфері скорочення викидів від теплових електростанцій згідно з відповідними зобов'язаннями, передбаченими Договором про заснування Енергетичного Співтовариства).

Отже, в сучасних умовах, коли електроенергія стає все більш важливим фактором економічного розвитку, надійність генерації та постачання доступної електроенергії за прийнятих екологічних наслідків є досяжною не лише за умови впровадження комплексної та ретельно збалансованої законодавчої політики задля створення необхідної нормативної бази для стимулювання розвитку енергетичного сектору економіки в контексті гарантування енергетичної безпеки та незалежності України, але й від своєчасно проведеного на галузевому та регіональному рівнях аналізі виявлених негативних процесів у реформуванні ринку електроенергії та розробленні оперативних заходів щодо їхнього усунення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC : Text with EEA relevance / Directive 2009/72/ EC of the European Parliament and of the council of 13 July 2009. *Official Journal of the European Union*. 2009. L. 211/55-93.
2. Меморандум про взаєморозуміння щодо Стратегічного Енергетичного Партнерства між Україною та Європейським Союзом спільно з Європейським Співтовариством з атомної енергії : набув чинності 12 травня 2017 року / Міністерство закордонних справ України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_003-16 (дата звернення: 08.05.2019).
3. Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність : Енергетична стратегія України на період до 2035 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 року № 605-р. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd> (дата звернення: 08.05.2019).

4. Енергетична безпека України 2020: виклики, можливості, сценарії // Коментарі та пропозиції НЕЦУ до Концепції енергетичної стратегії на період до 2035 року. URL: <http://necu.org.ua/komentari-netsu-do-energostrategiyi-do-2035-roku> (дата звернення: 08.05.2019).

5. Загрози у сфері енергетичної безпеки та їх вплив на стан національної безпеки (моніторинг реалізації стратегії національної безпеки) : аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1808> (дата звернення: 08.05.18).

6. Звіт про стан реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» за 2018 рік / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244973112&cat_id=244973080 (дата звернення: 08.05.2018).

7. Про електроенергетику: Закон України від 16 жовтня 1997 року № 575/97. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244973112&cat_id=244973080 (дата звернення: 06.05.2019).

8. Про затвердження плану заходів щодо синхронізації об'єднаної енергетичної системи України з об'єднанням енергетичних систем держав – членів Європейського Союзу : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2018 року № 1097-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shchodo-sinhronizatsiyi-obyednanoyi-energetichnoyi-sistemi-ukrayini-z-obyednannyam-energetichnih-sistem-derzhav-chleniv-yevropejskogo-soyuzu> (дата звернення: 06.05.2019).

9. Про невідкладні заходи з нейтралізації загроз енергетичній безпеці України та посилення захисту критичної інфраструктури : Указ Президента України про затвердження Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 16 лютого 2017 року № 37/2017. *Офіційне інтернет-представництво Президента України*. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/372017-21302> (дата звернення: 08.05.2018).

10. Щодо внесення зміни до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 вересня 2004 року № 648 «Про заходи щодо реконструкції та модернізації теплоелектростанцій і теплоелектроцентралей у період до 2020 року» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 року № 133-р. *Урядовий кур'єр*. № 44. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/372017-21302> (дата звернення: 06.05.2019).

11. Про затвердження Графіку реконструкції енергоблоків теплоелектростанцій енергогенеруючих компаній у 2017–2019 роки : Наказ Міністерства енергетики та вугільної промисловості України від 22 березня 2017 року № 221 (відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 вересня 2004 року № 648) // Офіційний інтернет-сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50043&documentList_stind=1021 (дата звернення: 06.05.2019).

12. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Івано-Франківської області на 2019 рік : Рішення Івано-Франківської обласної ради від 15 лютого 2019 року № 1053-27/2019. URL: <http://www.if.gov.ua/news/39632> (дата звернення: 06.05.2019).

13. Основні положення енергетичних стратегій та програм Європейського Союзу щодо розвитку

енергетичної сфери в умовах формування загальноєвропейського ринку електроенергії / Національна енергетична компанія «Укренерго» (НПЦР ОЕС України). Київ : Міненерговугілля України ДП «НЕК «УКРЕНЕРГО», 2017. 93 с.

REFERENCES:

1. Concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC : Text with EEA relevance / Directive 2009/72/ EC of the European Parliament and of the council of 13 July 2009. *Official Journal of the European Union*. 2009. – L. 211/55-93.

2. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (2017) Memorandum pro vzajemorozuminnja shhodo Strategichnogo Energhetychnogo Partnerstva mizh Ukrajinou ta Jevropejskym Sojuzom spijno z Jevropejskym Spivtovarystvom z atomnoji energhiji [Memorandum of Understanding on a Strategic Energy Partnership between Ukraine and the European Union in association with the European Atomic Energy Community]. The law came into force on May 12, 2017. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_003 (accessed: 08.05.19).

3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017) Energhetychna stratehiya Ukrayiny na period do 2035 roku "Bezpeka, enerhoefektyvnist', konkurentospromozhnist'" [Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 "Safety, Energy Efficiency, Competitiveness"], Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine August 18, 2017 No. 605-p. Available at: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250250456> (accessed: 08 April 2019).

4. Nacionaljnyj ekologichnyj centr Ukrajinu (2016) Energhetychna bezpeka Ukrajinu 2020: vyklyky, mozhlyvosti, scenariji [Energy Security of Ukraine 2020: Challenges, Opportunities, and Scenarios], Comments and suggestions of NECU to the Concept of the Energy Strategy for the period up to 2035. URL: <http://necu.org.ua/komentari-netsu-do-energostrategiyi> (accessed: 08.05.2019).

5. National Institute for Strategic Studies (2017) Zagrozy u sferi energhetychnoji bezpeky ta jikh vplyv na stan nacionalnoji bezpeky (monitoryng realizatsiji strateghiji nacionalnoji bezpeky): analitychna zapyska [Threats in the field of energy security and their impact on the state of national security (monitoring the implementation of the national security strategy): An analytical note] URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1808> (accessed: 08.05.2018).

6. Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine (2019) ZVIT pro stan realizatsiji Energhetychnoji strateghiji Ukrajinu na period do 2035 roku "Bezpeka, enerhoefektyvnist', konkurentospromozhnist'" za 2018 rik [REPORT on the state of implementation of the Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 "Safety, Energy Efficiency, Competitiveness" for 2018]. Available at: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244973112&cat_id=244973080 (accessed: 08 May 2018).

7. Verkhovna Rada of Ukraine (1997) Pro elektroenerghetyku : Zakon Ukrajinu [On Electric Power : The Law of Ukraine]. The law came into force on October 16, 1997. Available at: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244973112&cat_id=244973080 (accessed: 06 May 2019).

8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018) Pro zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo synkhronizaciji ob'jednanoi energhetichnoji systemy Ukrajinjy z ob'jednannjam energhetichnykh system derzhav – chleniv Jevropejskogho Sojuzu [On Approval of the Action Plan on Synchronization of the United Energy System of Ukraine with the Association of Energy Systems of the Member States of the European Union]. (electronic journal), Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine December 27, 2018 № 1097-p. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennja-planu-zahodiv-shchodo-sinhronizaciyi-obyednanoyi-energetichnoyi-sistemi-ukrayini-z-obyednannyam-energetichnih-sistem-derzhav> (accessed: 06 May 2019).

9. Official online representation of the President of Ukraine (2017) Pro nevidkladni zakhody z nejtralizatsiji zagroz energhetichnik bezpeci Ukrajinjy ta posylennja zakhystu krytychnost inframenta: Ukaz Prezydenta Ukrajinjy pro zatverdzhennja rishennja Rady nationalnoy bezpeky i oborony Ukrajinjy vid 16 ljut. 2017 r. № 37/2017 [On urgent measures to neutralize the threats to Ukraine's energy security and strengthen the protection of critical infrastructure: Decree of the President of Ukraine on approval of the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine dated February 16, 2017 p. № 37 / 2017]. Available at: <https://www.president.gov.ua/documents/372017-21302> (accessed: 08 May 2018).

10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017) Shhodo vnesennja zminy do Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrajinjy vid 08.09.2004 r. № 648 "Pro zakhody shhodo rekonstrukciji ta modernizaciji teploelektrostantsij i teploelektrocentralej u period do 2020 roku" [On amending the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated September 08, 2004 No. 648 "On Measures for the Reconstruction and Modernization of Thermal Power Plants and Heat and Power

Plants in the Period until 2020"]. *Government Courier*, Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 01, 2017 p., № 133-p, 7 March no. 44. Available at: <https://www.president.gov.ua/documents/372017-21302> (accessed: 06 May 2019).

11. Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine (2017) Pro zatverdzhennja Ghrafiku rekonstrukciji energ-hoblokiv teploelektrostantsij energhoghenerujuchykh kompanij u 2017–2019 rr [On Approval of the Schedule for the Reconstruction of Power Units of Power Generating Companies in 2017–2019]. *The official website of the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine*. Order of the Ministry of Energy and Coal of Ukraine dated 22.03.2017 № 221 (in accordance with the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated September 08, 2004. No. 648). Available at: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir-50043&documentList_stind=1021 (accessed: 06 May 2019).

12. Ivano-Frankivsk Regional Council (2019) Proghrama socialjno-ekonomichnogho ta kuljturnogho rozvytku Ivano-Frankivs'koho oblasti na 2019 rik [The program of social economic and cultural development of Ivano-Frankivsk oblast for 2019]. The decision of the Ivano-Frankivsk Regional Council dated 15.02.2019. No. 1053-27 / 2019. Available at: http://www.if.gov.ua/news/39632_ (accessed: 06 May 2019).

13. National energy company "Ukrenergo" (2017) Osnovni polozhennja energhetichnykh strategij ta proghram Jevropejskogho Sojuzu shhodo rozvytku energhetichnoji sfery v umovakh formuvannja zaghaljno-jevropejskogho rynku elektroenerghiji [The main provisions of the energy strategies and programs of the European Union on the development of the energy sector in the context of the creation of a pan-European electricity market]. Kyiv : Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine DP "NEK "UKRENERGHO"" (in Ukrainian).

Ovetska Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

STRATEGIC OBJECTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF ENERGY GENERATING COMPANIES OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ENHANCING ENERGY SAFETY

The purpose of the article. Ukraine's integration into the European energy market requires the implementation of the provisions of the Third Energy Package and the relevant EU directives, the creation of competitive and non-discriminatory business conditions in the domestic energy market; joining the United Energy System (UES) of Ukraine to the European network of system operators of transmission – ENTSO-E and providing synchronous operation of power systems. The purpose of this article is to study the technological and technological capabilities of power generating companies in the Western region of Ukraine in order to provide synchronous operation of power systems in accordance with the Memorandum of Understanding on a Strategic Energy Partnership between Ukraine and the European Union.

Methodology. Modern methods of research Strategic Planning (SP) were used in the work – strategic planning of the main tasks of development of enterprises of the energy complex for the period up to 2025 in the context of the implementation of the New Energy Strategy of Ukraine.

Results. The reliability of generating and supplying affordable electricity is achievable provided that a comprehensive and thoroughly balanced legislative policy is in place, and the necessary regulatory framework for stimulating the development of the energy sector of the economy in the context of guaranteeing Ukraine's energy safety and independence.

The analysis of the progress of the implementation of the first stage of the Ukrainian Energy Strategy by Ukraine's energy generating companies "Energy Sector Reform (up to 2020)" and strategic objectives under the second stage "Optimization and Innovative Development of the Energy Infrastructure (by 2025)" indicates the need to update the Implementation Plan Energy Strategy of Ukraine until 2035 "Safety, Energy Efficiency and Competitiveness". The updating of terms and indicators should be done taking into account the results of the modeling project of the Ukrainian energy system, launched by the World Bank in December 2018, using the General Algebraic Modeling System (GAMS), namely "Planning of Generating Capacities in the Energy System of Ukraine (Planning Horizons 10-15 years)".

Practical implications. Ensuring the stable functioning of the regional energy system, improving the technical condition of power generating stations, ensuring reliable and trouble-free operation of electric networks for the quality supply of energy resources to the consumers of the region and exporting electricity to Eastern and Central Europe, will promote the energy independence of the western region of Ukraine and the energy independence of the country as a whole.

Value/originality. In our work, we considered an issue of strategic prospects for the development of energy companies in the western region of Ukraine and the principles of the applied and applied science of improving the efficiency of energy sector reform. The analysis of the identified negative processes in the reform of the electricity market determines the prospects for further research of these issues at the sectoral and regional levels and the development of operational measures for their elimination.

ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ASSESSMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF BUSINESS ENTITIES

УДК 330.322

Кудренко Н.В.к.е.н., доцент
Національний університет
харчових технологій**Ніколаєнко С.М.**асистент кафедри обліку і аудиту
Національний університет
харчових технологій**Огійчук О.В.**студент
Національний університет
харчових технологій

У статті розглянуто поняття інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Проаналізовано методики оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання та фактори, що впливають на інвестиційну привабливість. Визначено коефіцієнти оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Проаналізовано шляхи вирішення проблеми оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання у вітчизняній та зарубіжній літературі. Окреслено напрями оптимізації методологічних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Систематизовано критерії оцінювання інвестиційної привабливості. Розглянуто взаємозв'язок між інвестиційною привабливістю суб'єктів господарювання та їх інноваційною складовою. Виявлено, що методика оцінювання інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання повинна індивідуально формуватися для кожного з них з урахуванням мети та способу залучення інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, оцінювання, залучення інвестицій, фактори впливу, суб'єкти господарювання.

В статье рассмотрено понятие инвестиционной привлекательности субъектов

хозяйствования. Проанализированы методики оценивания инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования и факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность. Определены коэффициенты оценивания инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования. Проанализированы пути решения проблемы оценивания инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования в отечественной и зарубежной литературе. Очерчены направления оптимизации методологических подходов к оцениванию инвестиционной привлекательности предприятия. Систематизированы критерии оценивания инвестиционной привлекательности. Рассмотрена взаимосвязь между инвестиционной привлекательностью субъектов хозяйствования и их инновационной составляющей. Обнаружено, что методика оценивания инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования должна индивидуально формироваться для каждого из них с учетом цели и способа привлечения инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, оценивание, привлечение инвестиций, факторы влияния, субъекты хозяйствования.

In the article the concept of investment attractiveness of economic entities is considered. The methods of estimation of investment attractiveness of business entities and factors influencing investment attractiveness are analyzed. The coefficients of estimation of investment attractiveness of economic entities are determined. The ways of solving the problem of estimating the investment attractiveness of business entities in the national and foreign literature are analyzed. The ways of approach to problems of formation, increase and estimation of investment attractiveness of business entities are determined. The directions of optimization of methodological approaches to the estimation of investment attractiveness of the enterprise are outlined. The criteria for evaluating investment attractiveness are systematized. Determined that the level of investment activity in the modern economy is so recognized measure most accurately describes the quality of economic growth and opportunities for social progress in general. The relationship between investment attractiveness of business entities and their innovative component is considered. Revealed that the investment attractiveness and investment potential forms of interaction is investment interest and investment needs. It has been found that the method of estimating the investment attractiveness of an entity should be individually developed for each of them, taking into account the purpose and method of attracting investments. General scientific and applied research methods were used to solve the tasks set in the work: methods of grouping and comparison – for research and critical analysis of the content of the category "investment attractiveness"; system analysis – to assess the impact of the development of financial institutions and change the investment attractiveness of enterprises on the macroeconomic development of the state; situational analysis – to study approaches to determining the investment attractiveness of an enterprise; economic and mathematical modeling; system analysis and grouping method – to improve the approach based on the economic – mathematical analysis of the investment attractiveness of the enterprise.

Key words: investments, investment attractiveness, estimation, attraction of investments, factors of influence, subjects of management.

Постановка проблеми. Сьогодні для поліпшення позицій на ринку та забезпечення сталого розвитку для суб'єктів господарювання важливою є активізація інвестиційної діяльності. Важливою складовою при цьому є інвестиційна привабливість, оскільки саме від неї залежить розмір інвестицій, які може залучити підприємство. Інвестиційна привабливість є однією з головних передумов розвитку вітчизняних підприємств та фактором, який породжує конкурентну перевагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання широко представлено в сучасних наукових дослідженнях. Дослідники наголошують на взаємозв'язку між інвестиційною привабливістю суб'єктів господарювання та їх інно-

ваційною складовою. Велика увага науковців приділяється фінансовим інвестиціям, які, згідно зі статистичними даними, вважаються найбільш пріоритетними об'єктами інвестування. Водночас у науковій літературі немає єдиного підходу до проблем формування, підвищення та оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

У вітчизняній та зарубіжній літературі неповністю розкриті шляхи вирішення проблеми оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Саме це зумовлює необхідність уточнення та подальшого дослідження цього питання.

Постановка завдання. Метою статті є формування сутності інвестиційної привабливості, дослідження її видів та методів оцінювання; окреслення напрямів оптимізації методологічних підхо-

дів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства; систематизація критеріїв оцінювання інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Інвестиції відіграють важливу роль у розвитку та функціонуванні не тільки господарюючих суб'єктів, але й економіки загалом. Залучення інвестицій є потужним поштовхом для розвитку виробництва, збільшення рівня ВВП та зростання загального добробуту суб'єкта господарювання або країни загалом.

Рівень інвестиційної активності в сучасній економіці визнаний тим показником, що найбільш точно характеризує якість економічного зростання та можливості соціального прогресу загалом. Оцінювання інвестиційної активності організації відіграє важливу роль як для господарської діяльності, так і для потенційних інвесторів. Активність діяльності інвесторів у багатьох країнах залежить від ступеня стійкості фінансового стану та економічної діяльності підприємств, які вони готові здійснювати.

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства – це досить складне завдання, що вимагає комплексного проблемно орієнтованого підходу до його вирішення, який повинен базуватись як на аналізованні поточного фінансового стану підприємства, так і на виявленні перспектив його розвитку.

Інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання – це комплексне поняття, що характеризує здатність підприємства наявними економічними ресурсами залучати внутрішні та зовнішні інвестиційні кошти, що забезпечуватимуть досягнення цілей за певного рівня прибутковості та ризику інвестицій.

За системного підходу інвестиційна привабливість – це інтегральний показник, що відображає географічний, технічний, трудовий, фінансово-економічний, ресурсний, правовий та комерційний аспекти діяльності об'єкта (країни, регіону, галузі або підприємства) [7].

Г. Ігольников під поняттям «інвестиційна привабливість» розуміє «гарантоване, надійне і своєчасне досягнення цілей інвестора на базі економічних результатів діяльності даного інвестованого виробництва» [2, с. 18-28].

Таке визначення, на наш погляд, не цілком коректне, оскільки інвестування – це процес з негарантованих результатів. Ті чи інші інвестиційні рішення припускають неабиякий ступінь ризику, оскільки ні за яких умов неможливо бути повністю впевненим у тому, що в результаті вдасться реалізувати визначені цілі.

Інвестиційну привабливість слід розуміти як самостійну економічну категорію, що характеризується не тільки стійкістю фінансового стану підприємства, прибутковістю капіталу, курсом акцій та рівнем виплачуваних дивідендів, адже для оцінювання інвестиційної привабливості, крім оцінювання фінансового стану, необхідно враховувати якість продукції, її конкурентоспроможність, техніко-економічний рівень виробництва та здатність підприємства до саморозвитку на базі інноваційної стратегії [4, с. 153-155].

Інвестиційна привабливість та інвестиційний потенціал є формами взаємодії інвестиційного інтересу та інвестиційної потреби.

Принципи оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання наведені на рис. 1.

Виділяють три підходи до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, такі як ринковий, бухгалтерський та комбінований (комплексний).

За ринкового підходу оцінювання інвестиційної привабливості засновується на розрахунку показників капіталізації. Такі методики були розроблені в країнах з розвиненою економікою в середині 1960-х рр. для портфельних інвесторів. В рамках цього підходу економісти розглядали оцінювання привабливості підприємства-емітента через оцінювання привабливості його цінних паперів. Ґрунтуючись на методиці ринкового підходу, коефіцієнт інвестиційної привабливості можемо



Рис. 1. Принципи оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання

визначити як відношення реальної (внутрішньої) вартості організації до її ринкової вартості [3].

Бухгалтерський підхід заснований на аналізуванні внутрішньої інформації та допомагає механізмам аналізування господарської діяльності. Основні показники розраховуються на підставі даних бухгалтерської звітності підприємства, зокрема вартості чистих активів, грошових потоків, чистого прибутку, економічної доданої вартості (EVA).

Нині в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників виділяється досить велика кількість факторів, які впливають на інвестиційну привабливість господарюючого суб'єкта. Провівши ретельний аналіз усього різноманіття факторів, можемо дійти висновку, що інвестиційна привабливість господарюючого суб'єкта залежить від чималої кількості факторів, які умовно можна розділити на зовнішні та внутрішні [5, с. 733-736].

До зовнішніх факторів належать:

- інвестиційний клімат у країні;
- інвестиційний клімат у регіоні;
- інвестиційна привабливість галузі.

Водночас внутрішніми факторами вважаються:

- фінансовий стан підприємства;
- система менеджменту;
- інвестиційна діяльність;
- позиція на ринку;
- інноваційна діяльність;
- виробничий потенціал;
- юридичні аспекти.

Щодо внутрішніх факторів, то вони характеризуються досить широкою системою показників, що дає змогу виявити здатність витримати конкуренцію у своєму сегменті та забезпечити інвестору стабільний прибуток у майбутньому. З цього випливає, що інвестиційна привабливість конкретного підприємства повинна формуватися на чотирьох рівнях, а саме рівні держави, рівні регіону, рівні галузі та рівні самого суб'єкта господарювання.

У сучасній економічній літературі існує безліч методів оцінювання інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів. Дослідження показали, що їх більшість заснована на розрахунку значної кількості показників фінансово-господарської діяльності та не враховує галузевий аспект. При цьому як основні методи визначення складу показників використовують методи прямого розрахунку або експертні, що мало обґрунтоване, на відміну від використання математичних методів.

Математична модель повинна включати мінімальну кількість коефіцієнтів. Використання мінімального числа показників дає можливість виключити з дослідження ті коефіцієнти, які дублюють один одного або несуть схожу інформацію. Це дасть змогу побудувати більш точну, зручну й практичну у застосуванні модель оцінювання інвестиційної привабливості.

Фінансово-економічну складову інвестиційної привабливості підприємств доцільно оцінювати за допомогою системи показників, що відображають такі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, як ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність та ефективність господарської діяльності [6, с. 255-262].

До коефіцієнтів, які найчастіше використовуються для оцінювання фінансового становища підприємства, належать коефіцієнт оборотності активів; частка основних фондів в активі підприємства; фондовіддача; частка виробничих запасів у запасах; забезпеченість запасів власними оборотними засобами; співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; коефіцієнт фінансової автономії; коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт структури покриття довгострокової заборгованості; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу тощо.

Конкретний перелік показників, що формують комплексну оцінку інвестиційної привабливості, може різнитися залежно від цілей інвестування. Цілями інвестування можуть бути такі:

- отримання доходів від фінансово-господарської діяльності підприємства (у цьому разі мають оцінюватися коефіцієнти, що характеризують рентабельність об'єкта інвестування, а також його надійність);
- отримання доходу в результаті придбання підприємства й подальшого його продажу як діючого бізнесу або цілісного майнового комплексу (в такому разі повинні бути передбачені показники, які визначають стан матеріальних та нематеріальних активів, їх ринкову вартість, частку ринку, що займає підприємство);
- інші цілі, які, наприклад, можуть бути вертикальною або горизонтальною інтеграцією наявного бізнесу інвестору (в такому разі повинен оцінюватися повний комплекс показників, що характеризують внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства) [1, с. 65-75].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати дослідження, наголошуємо на тому, що методика оцінювання інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання повинна індивідуально формуватися для кожного з них з огляду на цілі, які переслідує підприємство, та мету залучення інвестицій. Також варто наголосити на тому, що тільки одночасне поєднання методів на чотирьох рівнях (рівні держави, регіону, галузі та суб'єкта господарювання) дасть змогу активізувати інвестиційну діяльність для вітчизняних підприємств.

Підбиваючи підсумки, відзначаємо, що інвестиційна привабливість – це поєднання суб'єктивних та об'єктивних умов, які сприяють інвестиційному процесу компанії або перешкоджають йому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бадокіна Е., Швецова І. Оцінка інвестиційної привабливості організацій промисловості. *Управлінський облік*. 2011. № 9. С. 65-75.

2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству від 23 листопада 1998 р. № 22. *Державний інформаційний бюлетень про приватизацію*. 1998. № 7. С. 18-28.

3. Мица В. Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств. *Механізми формування конкурентоспроможності продукції, підприємств і територій* : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (26-27 січня 2012 р.). Хмельницький, 2012. URL: <https://stelmaschuk.info/archive-internetconference/52-conferencia-20-09-2012/297-2012-09-21-06-%20%2027-55.html> (дата звернення: 15.04.2019).

4. Мойсєєнко І. Інвестування : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. 490 с.

5. Талдонова С. Класифікація існуючих методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості організації. *Економіка і підприємництво*. 2013. № 11. С. 733-736.

6. Федорчак О., Георгіаді Н., Князь С. Метод аналізування рівня інвестиційної привабливості підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. Вип. 794. №2014-2. С.255-262. URL: <http://science.lpnu.ua/smeu/all-volumes-and-issues/volume-794-2014-2/method-analyzing-investment-attractiveness> (дата звернення: 07.05.2019).

7. Як країні не зникнути з радарів інвесторів у 2018. *Радіо Свобода*. 2018. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/28976682.html> (дата звернення: 29.04.2019).

REFERENCES:

1. Badokina E., Shvetsova I. (2011) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti orhanizatsii promyslovosti [Estimation of investment attractiveness of industry organizations]. *Managerial Accounting*, no. 9, pp. 65-75.

2. Agency for the Prevention of Bankruptcy of Enterprises and Organizations (1998) Metodyka integralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv ta orhanizatsii: Nakaz Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstvu vid 23 lystopada 1998 r. № 22 [Methodology of the integrated assessment of investment attractiveness of enterprises and organizations: Order of the Agency for the Prevention of Bankruptcy of November 23, 1998, No. 22]. *Derzhavnyi informatsiinyi biuletyn pro pryvatyzatsiiu*, no. 7, pp. 18-28.

3. Mytsa V. (2012) Investytsiina pryvablyvist vitchyznianskykh pidpriemstv [Investment attractiveness of domestic enterprises]. *Proceedings of the Mizhnarodna Internet-konferentsiia Mekhanizmy formuvannia konkurentospromozhnosti produktsii, pidpriemstv i terytorii (Ukraine, Khmelnytskyi, January 26-27, 2012)*. Available at: <http://stelmaschuk.info/archive-internetconference/52-conferencia-20-09-2012/297-2012-09-21-06-27-55.html> (accessed: 15.04.2019).

4. Moyseyenko I. (2006) Investuvannya [Investment]. Kyiv : Znannya (in Ukrainian).

5. Taldonova S. (2013) Klyasyfikatsiia isnuuyuchykh metodychnykh pidkhodiv do otsinky investytsiinoi pryvablyvosti orhanizatsii [Classification of existing methodological approaches to assessing the investment attractiveness of an organization]. *Economy and entrepreneurship*, no. 11, pp. 733-736.

6. Fedorchak A., Georgiadi N., Knyaz S. (2014) Metod analizuvannia rivnia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstva [Method analyzing the investment attractiveness]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"* [Bulletin of Lviv Polytechnic National University] (electronic journal), vol. 794, no. 2014-2. pp. 255-262. Available at: <http://science.lpnu.ua/smeu/all-volumes-and-issues/volume-794-2014-2/method-analyzing-investment-attractiveness> (accessed: 07.05.2019).

7. Radio Liberty (2018) Yak Ukraini ne znyknuty z radariv investoriv u 2018 rotsi [How to not disappear from the radar of investors in Ukraine in 2018]. Available at: <https://www.radiosvoboda.org/a/28976682.html> (accessed: 29.04.2019).

Kudrenko NataliaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor
National University of Food Technology**Nikolaenko Svitlana**Assistant Lecturer at Department of Accounting and Auditing
National University of Food Technology**Ohiichuk Oleksandra**Student
National University of Food Technology**ASSESSMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF BUSINESS ENTITIES**

The purpose of the article. Investment attractiveness is one of the main prerequisites for the development of domestic enterprises and a factor that gives rise to a competitive advantage. The purpose of the work is to form the essence of investment attractiveness, study its types and methods of evaluation. To outline directions of optimization of methodological approaches to the estimation of investment attractiveness of the enterprise. To systematize criteria for evaluating investment attractiveness.

Methodology. Currently in the works of local and foreign researchers released quite a number of factors that affect the investment attractiveness of the entity. After careful analysis of the whole variety of factors, we can conclude that the investment attractiveness of the business entity depends on a large number of factors that can be divided into external and internal. General scientific and applied research methods were used to solve the tasks set in the work: methods of grouping and comparison – for research and critical analysis of the content of the category “investment attractiveness”; system analysis – to assess the impact of the development of financial institutions and change the investment attractiveness of enterprises on the macroeconomic development of the state; situational analysis – to study approaches to determining the investment attractiveness of an enterprise; economic and mathematical modeling; system analysis and grouping method – to improve the approach based on the economic – mathematical analysis of the investment attractiveness of the enterprise.

Results. Summarizing the results of the study, it should be emphasized that the methodology for evaluating the investment attractiveness of an entity should be individually formed for each of them, based on the objectives pursued by the enterprise and with the aim of attracting investment. It is also worth noting that only a simultaneous combination of methods at 4 levels (level of state, region, industry and entity) will enable to intensify investment activity for domestic enterprises.

Practical implications. An assessment of the investment attractiveness of an enterprise is a rather complex task, which requires a complex problem-oriented approach to its solution, which should be based both on the analysis of the current financial state of the enterprise and the identification of the prospects for its development. Investment attractiveness should be understood as an independent economic category, characterized not only by the firm's financial sustainability, the return on capital, the stock exchange rate, or the level of paid dividends. In addition to assessing investment attractiveness, in addition to assessing the financial condition, it is necessary to take into account the quality of the product, its competitiveness, the technical and economic level of production and the ability of the enterprise to self-development on the basis of innovation strategy. Summing up, it should be noted that investment attractiveness is a combination of subjective and objective conditions that contribute or hinder the investment process of the company.

УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE

У статті розглянуто особливості управління корпоративною соціальною відповідальністю на підприємстві. Наведено еволюцію підходів до розгляду соціальної відповідальності, основні принципи корпоративної соціальної відповідальності. Визначено особливості моделей корпоративної соціальної відповідальності, а саме англо-американської (американської), європейської та азіатської (японської). Обґрунтовано, що соціально активна діяльність відбивається на рівні конкурентоспроможності організації. На основі закордонного досвіду ведення соціально відповідального бізнесу виділено принципи корпоративної соціальної відповідальності внутрішнього спрямування. Розроблено модель управління корпоративною соціальною відповідальністю на підприємстві, що передбачає проведення аналізу власного стану корпоративної соціальної відповідальності, вибір еталонів, аналіз практик та досвіду, розроблення власної стратегії.

Ключові слова: соціальна відповідальність, корпоративна соціальна відповідальність, управління, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены особенности управления корпоративной социальной ответ-

ственностью на предприятии. Приведены эволюция подходов к рассмотрению социальной ответственности, основные принципы корпоративной социальной ответственности. Определены особенности моделей корпоративной социальной ответственности, а именно англо-американской (американской), европейской и азиатской (японской). Обосновано, что социально активная деятельность отражается на уровне конкурентоспособности организации. На основе зарубежного опыта ведения социально ответственного бизнеса выделены принципы корпоративной социальной ответственности внутреннего направления. Разработана модель управления корпоративной социальной ответственностью на предприятии, которая предусматривает проведение анализа собственного состояния корпоративной социальной ответственности, выбор эталонов, анализ практик и опыта, разработку собственной стратегии.

Ключевые слова: социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность, управление, конкурентоспособность.

УДК 330.34

Олійник Л.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
корпоративної та просторової економіки
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

The features of corporate social responsibility management at an enterprise are considered in the article. The strategies of organizations are often subject to changes under the influence of marketing policies and marketing research findings. The current stage of development of market relations and the transformation of the values of society adjust the strategies of behavior in the market by making them social components. Socially-directed business strategies have the same positive impact on society and on companies that use them. The evolution of approaches to the consideration of social responsibility, the basic principles of corporate social responsibility are presented. In the concept of corporate social responsibility, international organizations also set environmental responsibility. The features of corporate social responsibility models are defined: Anglo-American (American), European and Asian (Japanese). It is substantiated that social activity is reflected in the level of competitiveness of the organization. Social activity improves the business reputation of the institution, thereby increasing the market value of the organization, as well as forming a positive public opinion that is reflected in the growth in demand for goods and services of the company. The model of corporate social responsibility management at the enterprise is developed, which involves analysis of the state of corporate social responsibility, selection of standards, analysis of practices and experience, development of own strategy. Corporate social responsibility at the present stage of economic development is a priority aspect of the activity of organizations. There is a certain economic effect from the social activity of the enterprise. The main areas of development of corporate social responsibility are the external component (society, authorities, and environment) and internal (human capital, shareholders, corporate culture). The development of corporate social responsibility at an enterprise begins with the choice of the direction of development of the social policy of the organization.

Key words: social responsibility, corporate social responsibility, management, competitiveness.

Постановка проблеми. Стратегії організацій найчастіше зазнають змін під впливом маркетингової політики та результатів маркетингових досліджень. Сучасний етап розвитку ринкових відносин та трансформація цінностей суспільства коригують стратегії поведінки на ринку шляхом внесення в них соціальних складових. Орієнтація світового суспільства на соціальні потреби, зміщення цінностей споживача з вартості послуг на їх якість та виокремлення глобальних цілей сталого розвитку складають підґрунтя для управління корпоративною соціальною відповідальністю на підприємствах. Трансформація людських цінностей привела до імплементації системи соціально відповідального бізнесу в повсякденну діяльність будь-яких установ. Соціально спрямовані стратегії ведення бізнесу однаково позитивно впливають і на суспільство, і на компанії, що їх використовую-

ють. Водночас система корпоративної соціальної відповідальності за умови ефективного впровадження в діяльність установ є важливим фактором підвищення рівня конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення, принципів, функцій, методів соціальної відповідальності розглянуто в роботах таких науковців, як І.О. Ахновська, І.Ю. Беляєва, Н.А. Бочарова, Є.В. Коваленко, Л.В. Кулешова, Д.П. Фролов, А.А. Шулімова. Забезпечення якісного управління соціальною відповідальністю на підприємствах потребує подальших досліджень міжнародної практики та її адаптації до вітчизняних умов.

Постановка завдання. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні ключових характеристик розвитку корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Орієнтація на сучасного споживача вимагає від підприємства пошуку нових стратегій функціонування в ринковому середовищі. Якість та ціна товару або послуги є вагомим фактором під час здійснення споживчого вибору, але не останню роль відіграє імідж, або гудвіл, компанії. Як правило, споживач більш прихильний до товарів тих компаній, що позиціонують себе як соціально відповідальні.

Організація, що має на меті задоволення не тільки власних потреб, але й суспільства, використовує принципи корпоративної соціальної відповідальності в управлінні компанією. Соціально спрямоване ведення бізнесу дає змогу отримати конкурентні переваги та залучитися підтримкою громадськості. Таким чином, розвиток на підприємстві корпоративної соціальної відповідальності є запорукою підвищення рівня конкурентоспроможності організації та загального добробуту населення, зокрема персоналу організації.

Першим бізнес-адептом концепції соціальної відповідальності вважається Ендрю Карнегі. Він наголошує на двох принципах, а саме принципах доброчинності та ефективного управління власністю. Згідно з першим принципом суспільство очікує від бізнесу вкладання ресурсів у розв'язання найбільш актуальних соціальних проблем. Ефективне управління власністю полягає в управлінні власними ресурсами таким чином, щоби під час отримання прибутку водночас задовольнялись інтереси суспільства [1].

Г. Боуен наголошував на особливому статусі соціальної активності, що втілюється в понятті соціальної відповідальності. Він вважав за доцільне для підприємств займати таку соціальну позицію та реалізовувати таку соціальну політику, яка би була очікуваною та бажаною з боку суспільства [2].

К. Девіс у 1960-1970-х рр. теоретично обґрунтовує соціальну відповідальність щодо управлінської діяльності. Він робить спробу поєднати концепцію корпоративної соціальної відповідальності зі стратегією розвитку компанії. За К. Девісом, «реальні рішення у площині соціальної активності ухвалює бізнесмен, а інститут власників визначає лише культурні рамки, напрями діяльності і специфічні інтереси. Якщо не використовувати владу задля допомоги суспільству та соціальної активності, то можна втратити підтримку з боку громадськості і, відповідно, саму владу [3]».

Існує думка про те, що корпоративна соціальна відповідальність припускає виведення корпоративних дій на рівень, що відповідає переважаючим соціальним нормам, цінностям та очікуванням, тобто всі рішення, що приймаються в організації, розглядаються щодо соціальної корисності. Тільки установа з високими моральними цінностями всередині організації здатна враховувати очікування соціальної сфери в процесі своєї діяльності [4, с. 62].

Значний внесок у розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності зробив А. Керол. Він розглядав корпоративну соціальну відповідальність щодо відповідності економічним, правовим, етичним та дискреційним очікуванням, запропонованим суспільством організації в цей період [5, с. 500].

Теорія корпоративної соціальної відповідальності стала відправною точкою для появи нових концепцій, споріднених з нею, але дебати щодо самого терміна досі не закінчились. В офіційних міжнародних документах, в яких висвітлено поняття корпоративної соціальної відповідальності, методологічною основою стандартів у цій сфері став підписаний у 1999 р. Глобальний договір ООН. Саме тоді з'явився термін «корпоративна соціальна відповідальність». Глобальний договір поєднує зусилля бізнесу, суспільства та ООН щодо реалізації десяти універсальних соціологічних та екологічних принципів [6].

В «Зеленій книзі» Європейського Союзу соціальна відповідальність бізнесу означає інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та їхню взаємодію із зацікавленими сторонами на добровільній основі [7]. Згідно з міжнародними стандартами ISO 26000 соціальна відповідальність – це відповідність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство й довкілля, що реалізується через прозору та етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, відповідає чинному законодавству, інтегрована в діяльність усієї організації та узгоджується з міжнародними нормами поведінки [8].

Світова рада бізнесу для сталого розвитку вважає, що корпоративна соціальна відповідальність – це зобов'язання бізнесу робити свій внесок у сталий економічний розвиток, трудові відносини з працівниками, їх сім'ями, місцевою спільнотою та суспільством загалом для підвищення якості їх життя [9].

Таким чином, у поняття корпоративної соціальної відповідальності міжнародні організації закладають також екологічну відповідальність, тобто організації несуть відповідальність не тільки за вплив на персонал та суспільство, але й за довкілля, адже їх діяльність відбивається на становищі екологічного стану.

Соціально активна діяльність відбивається на рівні конкурентоспроможності організації. Саме тому розвиток корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві є важливою складовою загальної стратегії розвитку. Ефективність корпоративної соціальної відповідальності досягається шляхом розвитку зовнішніх складових (суспільство, органи влади, навколишнє середовище) та внутрішніх складових (людський капітал, акціонери, корпоративна культура).

Ефективність соціально відповідальних компаній вже доведена на прикладах іноземних корпорацій. Закордонний досвід ведення соціально відповідального бізнесу дає змогу виділити такі засади корпоративної соціальної відповідальності внутрішнього спрямування [10]:

- прагнення до взаєморозуміння та прийняття працівників;
- ефективна організація робочого місця з урахуванням психофізіологічних потреб працівника;
- довіра керівних кадрів до підлеглого їм персоналу;
- ефективність відпочинку та морального задоволення;
- підвищення кваліфікації;
- безпека й охорона праці;
- цілісність організації та співробітників;
- залучення працівників до управління.

Розвиток корпоративної соціальної відповідальності має вплив на людський капітал компанії, суспільство, довкілля, акціонерів, стейкхолдерів, інвесторів, органи влади та, безумовно, є необхідною складовою загальної діяльності підприємства. Внаслідок впровадження соціальної активності підприємство отримує економічні вигоди. Соціальна активність покращує ділову репутацію установи, внаслідок чого збільшує ринкову вартість організації, а також формує позитивну громадську думку, що відображається у зростанні попиту на товари та послуги компанії. Виходячи з вищезазначеного, можемо зробити висновок, що економічний, соціальний, екологічний, фінансовий, освітній та культурний ефект є результатом розвитку корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві.

Розрізняють три види моделей корпоративної соціальної відповідальності, а саме англо-американську (американську), європейську та азіатську (японську). Вони відрізняються одна від одної підходами до впровадження соціальної відповідальності та реалізацією цієї політики.

Англо-американська модель корпоративної соціальної відповідальності характеризується розв'язанням соціальних проблем за допомогою бізнесу, який безпосередньо допомагає організаціям або перераховує кошти благодійним організаціям. Особлива увага приділяється розвитку саме зовнішніх складових корпоративної соціальної відповідальності. Для організацій важливо мати бездоганну репутацію в очах суспільства, тому соціальна діяльність має філантропічне забарвлення. За допомогою органів місцевого самоврядування компанії отримують інформацію про наявні соціальні проблеми, а в процесі їх вирішення висвітлюють результати своєї діяльності. Особливістю американської моделі корпоративної соціальної відповідальності є поєднання робочого часу з волонтерською діяльністю.

Особливості європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності полягають

у впровадженні принципів корпоративної соціальної відповідальності у загальну стратегію діяльності організації. Основними напрямками корпоративної соціальної відповідальності є підтримка населення щодо заробітної плати, створення сприятливих умов праці, підвищення рівня зайнятості населення та захисту довкілля. Економічний ефект європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності досягається шляхом впливу на економічну, соціальну та екологічну сфери діяльності населення. Додатковою мотивацією впровадження корпоративної соціальної відповідальності у діяльність установи є фінансові та фіскальні стимули з боку держави.

Японській моделі притаманний розвиток внутрішньої складової корпоративної соціальної відповідальності та внутрішніх соціальних програм для працівників. Колектив розуміється як «виробнича сім'я», в якій переважає рівне ставлення до кожного співробітника, що формується під впливом ментальних та культурних особливостей населення. Чітко виражений тісний взаємозв'язок між компанією та співробітником внаслідок чинної системи «довічного найму», що передбачає розвиток особи упродовж життя в межах однієї організації.

Між вищезазначеними моделями корпоративної соціальної відповідальності існують значні відмінності, особливо між внутрішньо спрямованою японською стратегією розвитку корпоративної соціальної відповідальності та зовнішнім напрямом розв'язання соціальних проблем американськими організаціями. Європейська модель корпоративної соціальної відповідальності є універсальною та втілює прояви корпоративної соціальної відповідальності двох вищезазначених. Вибір моделі корпоративної соціальної відповідальності залежить від особливостей населення в межах регіону, в якому здійснює діяльність підприємство. Важливими факторами формування власної моделі корпоративної соціальної відповідальності є використання найкращих практик усіх наявних моделей та впровадження їх у власну діяльність.

Закордонний досвід управління корпоративною соціальною відповідальністю є якісним підґрунтям для формування власної вітчизняної системи управління корпоративною соціальною відповідальністю. Закордонні організації є лідерами в рейтингах з корпоративної соціальної відповідальності та займають перші позиції в серії індексів FTSE4Good, World of DJSI та DJSI Europe. Використання досвіду, що схвалений громадськістю та міжнародними організаціями, дасть змогу сформувати ефективну систему управління розвитком корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

Модель управління корпоративною соціальною відповідальністю на підприємстві структурує ключові напрями роботи у сфері корпоративної соціальної відповідальності (рис. 1). Головною



Рис. 1. Модель управління корпоративною соціальною відповідальністю на підприємстві

задачею в процесі упровадження практик є поступова імплементація з концентруванням на якості кожного аспекту корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Науковцями доведено, що розвиток корпоративної соціальної відповідальності має позитивний ефект, тому постійне коригування цілей, принципів та векторів соціальної відповідальності й приведення їх у відповідність з потребами суспільства на національному та суспільному рівнях дадуть змогу підприємству бути конкурентоспроможним внаслідок підтримки різними видами стейкхолдерів.

Управління корпоративною соціальною відповідальністю спрямоване перш за все на підвищення добробуту суспільства й працівників організації як важливої складової цього суспільства, тому основоположним рішенням для здійснення управління корпоративною соціальною відповідальністю є вибір напрямку розвитку соціальної політики організації.

Висновки з проведеного дослідження. Корпоративна соціальна відповідальність на сучасному етапі розвитку економіки є пріоритетним аспектом діяльності організацій. Існує певний економічний ефект від соціальної активності підприємства. Основними напрямками розвитку корпоративної соціальної відповідальності є зовнішня складова (суспільство, органи влади, довкілля) та внутрішня складова (людський капітал, акціонери, корпоративна культура). Розвиток корпоративної

соціальної відповідальності на підприємстві починається з вибору напрямку розвитку соціальної політики організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. *Економічна теорія*. 2013. № 4. С. 5-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2013_4_2 (дата звернення: 13.05.2019).
2. Bowen H. Social responsibilities of the businessman N.Y. : Harper & Row, 1953. 276 p.
3. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? *California Management Review*. 1960. Vol. 2 (3). P. 71.
4. Sethi S. Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytic Framework. *California Management Review*. 1975. Vol. 17. P. 58-64.
5. Carroll A.A. Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. *Academy of Management Review*. 1979. Vol. 4. P. 497-505.
6. Глобальний договір ООН (Global Compact, 2000). URL: <http://www.globalcompact.org.ua> (дата звернення: 13.05.2019).
7. Green paper Commission of the European Communities "Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility", 2001.
8. Керівництво з соціальної відповідальності. Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000. URL: http://www.ksovok.com/doc/iso_fds_26000_rus.pdf (дата звернення: 13.05.2019).

9. Краплич Р. та ін. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу. Досвід Фондації Острозьких : посібник для бізнесу та неприбуткових організацій. Рівне : Фондація ім. князів-благодійників Острозьких, 2005. 74 с.

10. Как добиться успеха. Практические советы деловым людям / под ред. В.В. Хруцкого. Москва : Политиздат, 1991. 510 с.

REFERENCES:

1. Kolot A.M. (2013) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: evoliutsiia ta rozvytok teoretychnykh pohliadiv [Corporate social responsibility: evolution and development of theoretical views]. Economic theory, no. 4, pp. 5-26. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2013_4_2 (accessed: 13 May 2019).

2. Bowen H. (1953) Social responsibilities of the businessman. N.Y. : Harper & Row (in English).

3. Davis K. (1960) Can business afford to ignore social responsibilities? California Management Review, no. 2 (3), p. 71.

4. Sethi S. (1975) Dimensions of Corporate Social Performance. An Analytic Framework. California Management Review, no. 17, pp. 58-64.

5. Carroll A.A. (1979) Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. Academy of Management Review, vol. 4, pp. 497-505.

6. Hlobalnyi dohovir OON (UN Global Compact, 2000). Available at: <http://www.globalcompact.org.ua> (accessed: 13 May 2019).

7. Green paper Commission of the European Communities "Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility", 2001 (in English).

8. Kerivnytstvo z sotsialnoi vidpovidalnosti. Mizhnarodnyi standart ISO/FDIS 26000 (Social Responsibility Guide. International Standard ISO/FDIS 26000). Available at: http://www.ksovok.com/doc/iso_fds_26000_rus.pdf (accessed: 13 May 2019).

9. Kraplych R. (2005) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist ukrainskoho biznesu: Dosvid Fundatsii Ostrozkykh (Corporate Social Responsibility of Ukrainian Business: The Experience of the Ostrozky Foundation). Rivne : Fundatsiia im. kniaziv-blahodiinykiv Ostrozkykh (in Ukrainian).

10. Khrutskiy V. (1991) Kak dobitya uspeha: Prakticheskie sovetyi delovym lyudyam (How to achieve success: Practical advice to business people). Moskva : Politizdat (in Russian).

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE

Actuality. The features of corporate social responsibility management at an enterprise are considered in the article. The strategies of organizations are often subject to changes under the influence of marketing policies and marketing research findings. The current stage of development of market relations and the transformation of the values of society adjust the strategies of behavior in the market by making them social components. Socially-directed business strategies have the same positive impact on society and on companies that use them.

The purpose of the article. The purpose of the article is to provide theoretical substantiation of key characteristics of corporate social responsibility development of at an enterprise.

Methodology. The methods of the study are represented by logical and situational analysis, analysis, synthesis, grouping and comparison.

Results. The evolution of approaches to the consideration of social responsibility, the basic principles of corporate social responsibility are presented. In the concept of corporate social responsibility, international organizations also set environmental responsibility. Organizations are responsible not only for the impact on staff and society, but also on the environment, because their activities are reflected in the state of the ecological state.

The features of corporate social responsibility models are defined: Anglo-American (American), European and Asian (Japanese). Anglo-American model of corporate social responsibility is characterized by solving social problems through business, which directly helps organizations or transfers funds to charitable organizations. The features of European model of corporate social responsibility are the implementation of the principles of corporate social responsibility in the overall strategy of the organization. The main areas of corporate social responsibility are: support of the population in matters of wages, creation of favorable working conditions, increase of employment level and protection of the environment. Japanese model is characterized by the development of an internal component of corporate social responsibility and internal social programs for employee.

It is substantiated that social activity is reflected in the level of competitiveness of the organization. Social activity improves the business reputation of the institution, thereby increasing the market value of the organization, as well as forming a positive public opinion that is reflected in the growth in demand for goods and services of the company.

The model of corporate social responsibility management at the enterprise is developed, which involves analysis of the state of corporate social responsibility, selection of standards, analysis of practices and experience, development of own strategy.

Corporate social responsibility at the present stage of economic development is a priority aspect of the activity of organizations. There is a certain economic effect from the social activity of the enterprise. The main areas of development of corporate social responsibility are the external component (society, authorities, and environment) and internal (human capital, shareholders, corporate culture). The development of corporate social responsibility at an enterprise begins with the choice of the direction of development of the social policy of the organization.

Value/originality. The model of corporate social responsibility management at an enterprise is developed.

СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ У ВИЗНАЧЕННІ ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

THE SYSTEM OF CONTROLLING IN DETERMINING THE DIRECTION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

УДК 331.108.5

Пакуліна А.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

Кучеренко Д.М.

студентка
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Пакуліна Г.С.

аспірантка
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

У статті обґрунтовано, що формування системи контролінгу сприяє ефективному управлінню діяльністю підприємства. Під час дослідження було вивчено взаємозв'язок контролінгу, планування, управлінського обліку, внутрішнього контролю та управління за відхиленнями підприємства. Виділено функції контролінгу підприємства, такі як збирання та систематизація інформації контролю якості виробничих процесів, координаційна, аналітична, стратегічна. Вибір конкретних методів повинен залежати від кінцевої мети та логічно пов'язаних підцілей за кожним напрямом діяльності бізнесу, зокрема мінімізації витрат, персоналу, часу на операції, максимізації обсягу виробництва, виручки, прибутку, підвищення рівня трудової дисципліни, зниження браку. На підставі інтеграції теорій поведінкової економіки та елементів контролінгу запропоновано концептуальний підхід до системи стратегічного контролінгу.

Ключові слова: контролінг, стратегічний контролінг, управління, сталий розвиток, підприємство.

В статті обґрунтовано, что формирование системы контроллинга способствует эффективному управлению деятельностью предприятия. При исследовании была изучена взаимосвязь контроллинга, планирования, управленческого учета, внутреннего контроля и управления по отклонениям предприятия. Выделены функции контроллинга предприятия, такие как сбор и систематизация информации контроля качества производственных процессов, координационная, аналитическая, стратегическая. Выбор конкретных методов должен зависеть от конечной цели и логически связанных подцелей по каждому направлению деятельности бизнеса, в частности минимизации затрат, персонала, времени на операции, максимизации объема выпуска, выручки, прибыли, повышения уровня трудовой дисциплины, снижения брака. На основе интеграции теорий поведенческой экономики и элементов контроллинга предложен концептуальный подход к системе стратегического контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, стратегический контроллинг, управление, устойчивое развитие, предприятие.

The authors of the article proved that the formation of the controlling system contributes to the effective management of the enterprise. In the course of the study, the authors studied the relationship of enterprise controlling, planning, management accounting, internal control and management of deviations. The authors consider the modern system of financial accounting and management accounting as two parallel and interrelated elements. Only in the relationship, they contribute to the effective management of economic enterprise. This has a positive impact on management decision-making. Favorable conditions for the formation of the controlling system are caused by the development of innovative controlling technology. The achievement of the ultimate goal of the enterprise should be considered from the perspective of the rational performance of the basic functions of management. The controlling system should provide the owner with techniques. These techniques allow you to evaluate planning, organization, control, and motivation. The controlling system is involved in improving the competitiveness of the enterprise. When implementing the controlling system on the basis of the information received, the planned tasks of sales and investments of the enterprise are developed. The system of strategic controlling is based on monitoring the viability of the developed strategic plan. This creates an integrated information and consulting system for the timely detection of deviations and the necessary adaptation of the strategic plan and measures to achieve the goals to the permanent conditions of the business environment. The main functions of controlling the enterprise were identified. The main functions of controlling include the collection and systematization of information, quality control of production processes, coordination, analytical work, strategy development. Based on the integration of behavioral Economics theories and controlling elements, the authors propose a conceptual approach of strategic controlling system; determine the structural scheme and cyclical nature of management.

Key words: controlling, strategic controlling, management, sustainable development, enterprise.

Постановка проблеми. Система контролінгу визначає вектор розвитку підприємства. Система контролінгу є вкрай важливим фактором економічної безпеки підприємства в умовах геополітичних трансформацій. Будучи синтезом бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та економічного аналізу, контролінг реалізує функцію управління менеджментом, посідаючи особливе місце в управлінні його розвитком. Сприятливі умови формування системи контролінгу обумовлюються розвитком інноваційної технології контролінгу. Досягнення кінцевої мети підприємства необхідно розглядати з позиції раціонального виконання основних функцій менеджменту. Система контролінгу повинна забезпечити підприємця методиками, які дають змогу оцінити планування, організацію, контроль та мотивацію. Вибір конкретних методів повинен залежати від кінцевої

мети та логічно пов'язаних підцілей за кожним напрямом діяльності підприємства, зокрема мінімізації витрат, персоналу, часу на операції, максимізації обсягу виробництва, виручки, прибутку, підвищення рівня трудової дисципліни, зниження браку. Актуальність і складний характер розглянутих явищ склали підставу вибору теми проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, присвячених проблемам розвитку контролінгу, досліджені в працях вітчизняних науковців, таких як В.Г. Герасимчук [1], С.Ф. Голов [2], І.Є. Давидович [3], О.О. Коковіхіна [4], Д.С. Лозовицький [5], С.Л. Пакулін [6; 7], М.С. Пушкар [8], О.В. Рябенков [9].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування тези про те, що система контролінгу визначає вектор розвитку підприємства та є вкрай

важливим фактором його економічної безпеки в умовах геополітичних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Визначаючи контролінг як управління стратегічною й оперативною діяльністю підприємства та його структурних підрозділів для забезпечення тривалого функціонування в складних економічних відносинах [8, с. 59], вважаємо, що необхідно актуалізувати його значення в самій системі управління підприємством. Причому доцільність системи контролінгу підприємства буде визначатися делегуванням відділам і службам функції управління, що сприяє досягненню максимального позитивного результату від його фінансово-господарської діяльності [9, с. 327]. Випереджальне управління сприяє появі можливості незалежного прийняття управлінських рішень, осмислення особистої відповідальності працівником, ефективному впровадженню системи контролінгу, активізації процесів змін, що вдосконалюють розвиток підприємства. Основна роль контролінгу полягає в інформаційно-консультаційному забезпеченні управління діяльністю підприємства. У зв'язку з цим в економічній літературі та практичній діяльності контролінг як інструмент управління діяльністю підприємства розмежовується відповідними напрямками, такими як стратегічні, оперативні, варіативні оптимізаційні, фінансові, виробничі, маркетингові, ресурсні, логічні, напрями бізнес-процесів. Відповідно до напрямку визначаються види контролінгу.

На виявлення цільової картини підприємства спрямований стратегічний контролінг, що оптимально поєднує зростання, розвиток та прибутковість фінансово-господарської діяльності. Стратегічний контролінг сприяє виробленню місії підприємства, визначенню ключових цільових показників фінансово-господарської діяльності підприємства, розробленню стратегії досягнення цільових показників діяльності та необхідних заходів для досягнення поставлених цілей. Система стратегічного контролінгу базується на методиці моніторингу життєздатності виробленого стратегічного плану за допомогою створення інтегрованої інформаційно-консультаційної системи своєчасного виявлення відхилень та необхідної адаптації стратегічного плану й заходів щодо досягнення намічених цілей до перманентних умов ділового середовища [10]. Оперативний контролінг визначає поточні цілі відповідно до стратегії розвитку підприємства. Досягаючи поточних цілей, підприємство поступово наближається до виконання своєї основної стратегічної цілі. За допомогою оперативного контролінгу здійснюється горизонтальне узгодження поточних цілей бізнес-процесів та бізнес-одиноць, інтегрованих із загальними поточними цілями підприємства.

Існує тісний взаємозв'язок між стратегічним та оперативним контролінгом, обумовлений їх як

прямою, так і зворотною взаємозалежністю. Система стратегічного контролінгу підприємства дає змогу визначити цілі та завдання на певний період для оперативного контролінгу. Оперативний контролінг фіксує швидкість досягнення поставлених стратегічних цілей, оцінюючи реалістичність та актуальність стратегічних цілей. До варіативного виду контролінгу вдаються під час вирішення питань вжиття позапланових заходів з перерозподілу та оптимізації ресурсів, здатних поліпшити ситуацію щодо досягнення поточних цілей підприємства. Поряд зі стратегічним та оперативним контролінгом на службу управління підприємством приходять варіативний контролінг, що регулює виконання оперативного плану. Варіативний контролінг – це система збирання, контролювання та аналізування інформації щодо оперативного перерозподілу ресурсів, здатних зробити істотний вплив на досягнення поточних цілей підприємства; процес регулювання виконання оперативного плану.

Проведений в ході дослідження теоретичний аналіз виявив, що єдиного розуміння терміна «контролінг» не існує. Метою функціонування системи контролінгу є підвищення раціональності прийнятих рішень та діяльності підприємства. Таким чином, постає питання обґрунтованості, що особливо актуально для бізнесу, де, як правило, підприємець одноосібно ухвалює рішення. У зв'язку з цим у поле нашого дослідження в умовах геополітичних трансформацій була включена галузь економіки, що вивчає вплив соціальних, когнітивних та емоційних чинників на прийняття економічних рішень, а саме поведінкова економіка.

Дослідження еволюції поглядів на контролінг показало відсутність теоретичної основи, застосовної до бізнесу. У класичних концепціях розглядається взаємодія менеджера й контролера, отже, основою є теорія агентських відносин. З одного боку, у зв'язку з розвиненою організаційною структурою в бізнесі не спостерігається зіткнення інтересів власників та менеджменту, керівництва та підлеглих. З іншого боку, згідно з положеннями поведінкової економіки, в будь-якій людині співіснують дві протилежні системи мислення, а саме автоматична й аналітична. Таким чином, аналітична система підприємця в умовах геополітичних трансформацій повинна бути контролером, що відстоює інтереси підприємства.

Далі особливо гостро постає питання обґрунтованості прийняття тих чи інших рішень під час управління малим підприємством. В цьому разі контролінг є системою, спрямованою на підвищення об'єктивності, як наслідок, раціональності під час управління підприємством. Контролінг є досить динамічною системою, основу якої становить причинно-наслідковий зв'язок. Використовуючи систему контролінгу, підприємство надає необхідний

рух факторам внутрішнього середовища, які за коштами своєчасної взаємодії з факторами зовнішнього середовища дають необхідні результати.

Облік специфіки бізнесу та когнітивної системи підприємця є важливим елементом системи контролінгу на підприємстві. Стратегічний контролінг починається з визначення стратегічних орієнтирів. Особливістю є те, що факторами в цьому разі є потенційні орієнтири керівника. Визначення починається з етапу оцінювання зовнішнього середовища з урахуванням позитивного й негативного впливу кожного фактору. Після цього визначається підсумковий вплив окремих факторів. Наступним етапом у процесі стратегічного контролінгу є розроблення прогнозу щодо передбачуваних змін зовнішнього середовища підприємства. Керівник підприємства перебуває в постійній взаємодії з внутрішнім та зовнішнім його середовищем. Виходячи з кожного сценарію, підприємець оцінює фактори майбутнього зовнішнього середовища. На підставі отриманих даних проводиться аналіз, виявляється, які фактори можуть сприятливо впливати, а які загрожують діяльності підприємства. Отже, в умовах геополітичних трансформацій можуть бути зроблені дії, що дають змогу в подальшому використовувати потенційні сприятливі фактори та зменшувати загрозу від негативних. Наступним етапом є оцінювання внутрішніх факторів підприємства. Результати аналізу сильних та слабких сторін є наслідком впливу зовнішнього середовища. За такого підходу поділ на слабкі й сильні сторони досить умовний. За різних комбінацій зовнішнього впливу з плином часу сильні сторони можуть виявитися згубними для підприємства, слабкі ж підтримати його. Третім етапом є зіставлення впливу зовнішнього середовища з урахуванням прогнозу на внутрішнє середовище підприємства в умовах геополітичних трансформацій. В результаті керівник отримує інформацію про позитивний потенціал розвитку підприємства та можливі втрати в майбутньому [11, с. 30]. Отриманий результат вказує на те, які сторони підприємства необхідно просто підтримувати, а які слід зміцнювати або розвивати. За підсумками аналізу потенційно найбільш сильної взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища керівник повинен за допомогою угруповання визначити найбільш значущий напрямок його руху [5, с. 78]. Він є стратегічним орієнтиром підприємства в умовах геополітичних трансформацій. Основоположними принципами під час пошуку стратегічних орієнтирів є простота аналізу, облік специфіки діяльності та метод абстрагування. У підсумку керівник підприємства отримує досить об'єктивну картину розвитку зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на його діяльність. Звичайно, варто врахувати, що такий аналіз повинен проводити досить різнобічна,

інтелектуально розвинена й освічена людина. Описаний порядок дій передбачає встановлення деяких контрольних точок. Через певні проміжки часу менеджер отримує відносні показники цього положення факторів та передбачуваного майбутнього в умовах геополітичних трансформацій. Крім порівняння цих показників між собою, є можливим їх порівняння з показниками минулого періоду. Під час порівняння наявних положень можна відстежити ефективність виконання поставлених планів, завдань. Порівняння передбачуваного розвитку дає підґрунтя для оцінювання факторів. Отже, можна аналізувати й напрацьовувати статистичну базу взаємозалежності факторів, а також контролювати розвиток підприємства.

Визначення вектору розвитку підприємства є другим елементом системи контролінгу. Цей етап є самодостатнім та не зачіпає стратегічні орієнтири підприємця. Керівник повинен зрозуміти, чим має бути в його Орозумінні підприємство. Для цього перш за все необхідно визначити власні внутрішні компетенції підприємця. Залежно від багатьох факторів, зокрема виховання, досвіду, темпераменту, віку, люди можуть зовсім по-різному сприймати одну й ту ж інформацію, мати різні стилі поведінки. Таким чином, згідно з поведінковою економікою, людині необхідно зрозуміти свої сильні та слабкі сторони. Визначивши тип своєї поведінки, підприємець повинен співвідносити свої здібності з наявним станом речей в бізнесі. Шляхом аналізування своїх можливостей та займаного положення підприємця може визначити природні шляхи розвитку підприємства. Принциповими умовами тут має виступати раціональне використання сильних сторін підприємства, мінімальне підключення слабких сторін та їх подальше зміцнення.

Визначення кінцевих цілей підприємства та їх формалізація складають третій елемент системи контролінгу [12, с. 174]. Перш за все на цьому етапі необхідно провести зіставлення головної мети діяльності, а саме стратегічних орієнтирів та напрямів розвитку підприємства. Стратегічні орієнтири та вектор розвитку підприємства повинні органічно доповнювати один одного. Під час виявлення протиріч рекомендується повторити перший та другий етапи формування системи контролінгу підприємства. Під час збереження протиріччя слід переосмислити напрям розвитку. Це викликано тим, що стратегічний орієнтир як місія визначає головну мету й сенс існування підприємства, виступаючи гарантом розвитку в умовах геополітичних трансформацій. Наступним кроком для керівника підприємства є визначення цілей. Цілі в цьому разі підприємець отримує з аналізування вибраного шляху розвитку. Зробивши вибір, керівник отримує набір певних показників. Для отримання планових значень необхідно визначити кількісні дані за кожним показником нині. Отримавши фактичні

значення, підприємець має встановити планові та їх контрольні значення за вибраним горизонтом планування підприємства. В цьому разі показниками є розрахункові коефіцієнти, що відображають певні економічні аспекти діяльності підприємства в умовах геополітичних трансформацій. Завершальним етапом є оцінювання допустимих відхилень за кожним плановим показником. Таким чином, керівник отримує основну мету руху підприємства й підцілі з конкретними кількісними показниками. Рух до стратегічного орієнтиру за вибраним вектором має бути пов'язаний та оформлений у вигляді проекту.

Аналіз причинно-наслідкових зв'язків є одним з основних принципів контролінгу на підприємстві. У зв'язку з цим завершальним елементом системи контролінгу є аналіз «план-факт». Задля розрахунку необхідних економічних показників керівник підприємства повинен організувати систему збирання та оброблення необхідної інформації. Після підготовчих дій першим етапом проведення аналізу «план-факт» є періодичний моніторинг фактичних значень прийнятих показників підприємства. Контрольні точки за горизонтом планування підприємств визначає самостійно. Наступним етапом керівник повинен порівняти контрольні планові та фактичні показники. Третім етапом підприємств повинен встановити причинно-наслідковий зв'язок відхилень. Коли відхилення незначні, рекомендується завершити цикл, а через певний час розпочати його заново. Під час оцінювання стратегічних орієнтирів та вектору розвитку підприємства нами не рекомендується проводити дослідження на підставі наявного матеріалу. Якщо відхилення значні, керівник підприємства повинен оцінити їх з допустимими відхиленнями, зрозуміти причину цих явищ. У результаті підприємств повинен прийняти рішення про доцільність руху заданим курсом, проаналізувати вибрані засоби досягнення цілей за розробленим проектом. Якщо орієнтири та вектор розвитку підприємства не змінюються, керівник повинен розробити комплекс коригувальних дій з урахуванням нових факторів, що вплинули на результат. При цьому результат може бути як незадовільним (тобто підприємств недооцінив частину факторів), так і таким, що перевищує очікування. Цикл управління плануванням і контролем має повторюватися на визначених керівником контрольних точках за горизонтом планування. Горизонт планування рекомендується прийняти рівним проектному.

В результаті використання системи контролінгу в умовах геополітичних трансформацій підприємство отримує низку переваг, таких як аналізування поведінки й прогноз зовнішнього середовища, формалізація абстрактних понять, планування й контроль розвитку підприємства, підвищення рівня обґрунтованості прийнятих рішень та раці-

ональності його діяльності. Таким чином, система контролінгу дає змогу перейти на новий рівень розвитку підприємства та зміцнити позиції підприємства у довгостроковій перспективі в умовах геополітичних трансформацій. Контролінг є інноваційним управлінським інструментом, який забезпечує ефективний розвиток підприємства. Під час проведеного дослідження нами були розглянуті умови формування сучасної системи контролінгу, надано цілісне уявлення про сутність цього інноваційного управлінського інструмента, а також виявлена специфіка його застосування й розвитку в суспільстві знань на базі інформаційних технологій та системної комп'ютеризації в умовах геополітичних трансформацій.

Розвиток світової економіки, збільшення темпів науково-технічного прогресу, посилення конкуренції та вимог ринку поставили перед суспільством необхідність вирішення завдання побудови економіки інновацій, орієнтованої на постійні нововведення, новітні технології. У таких умовах зросла роль менеджменту інновацій, а його з'єднання з можливостями інформаційних технологій зумовило формування сучасної системи контролінгу підприємства.

Склались такі умови для впровадження контролінгу, як посилення уваги керівництва підприємств до питань стратегічного планування та управління, постійного впровадження інновацій; поява потреби в безперервному відстеженні змін, що відбуваються як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищах; необхідність науково обґрунтованої системи дій, яка зможе забезпечити виживаність підприємства та подолання кризових ситуацій.

Служби контролінгу українських та зарубіжних компаній створюються як інноваційні системи замість застарілих. Практика застосування контролінгу свідчить про те, що без його інструментарію на даному етапі розвитку економіки неможливо витримувати конкуренцію з тими підприємствами, які його успішно застосовують. Служби контролінгу забезпечують системне збирання, оброблення та аналізування інформації по всіх підрозділах підприємства, визначають її відповідність прийнятій стратегії розвитку, готують конструктивні пропозиції для керівництва щодо ефективного вирішення проблем, які виникли у встановлені плани терміни.

На підприємствах України існують окремі елементи контролінгу, такі як інформація, контроль, управлінський облік, які часто не поєднані в цілісну систему контролінгу. Це пов'язане з відсутністю в країні єдиної та чітко сформульованої концепції формування й розвитку контролінгу, недоліком фахівців в цій галузі, недоліком інформації та пропаганди контролінгу й недооцінкою його ефективності багатьма керівниками підприємств. Застосовується сучасний інструментарій інформаційної підтримки бізнесу, включаючи

модельні, статистичні та економетричні методи, інформаційні технології, що забезпечують прийняття оптимальних управлінських рішень, які підвищують ефективність практичного використання механізму контролінгу.

Умови невизначеності, в які часто потрапляють підприємства, пов'язані з недостатньою або неповною інформацією для розроблення та прийняття ефективного управлінського рішення й нормального оперативного управління, тому необхідно створити інформаційну базу або спеціальний інструмент управління, який дасть змогу своєчасно виявити несприятливі ситуації всередині підприємства, а також причини, що викликали цю ситуацію, забезпечувати інформацією керівника, поставити перед ним цілі. Як наслідок, з'явиться можливість прогнозувати зміну стану речей на підприємстві. Одним з таких інструментів є контролінг.

В умовах геополітичних трансформацій контролінг є основним постачальником інформації для управління підприємством. Він, перебуваючи на перетині обліку, аналізування, інформаційного забезпечення, контролювання й координації, орієнтує зусилля підприємства на досягнення поставлених цілей, пов'язуючи воєдино всі функції управління, інтегруючи та координуючи їх. Водночас контролінг не підміняє управління підприємством, а лише переводить його на якісно новий рівень, будучи своєрідним механізмом саморегулювання. Контролінг забезпечує системне управління підприємствами на довгостроковій основі, включаючи координацію управлінської діяльності з досягнення цілей в рамках комплексної інформаційної системи та єдиного інформаційного простору для підтримки управлінських рішень.

Контролінг в сучасних умовах геополітичних трансформацій є механізмом інформаційного та аналітичного забезпечення інноваційного менеджменту необхідними системними відомостями в будь-яких просторових масштабах. В умовах інформаційних технологій контролінг може виступати принципово новим інструментом інноваційного менеджменту. Незважаючи на те, що механізм дії контролінгу, особливості його функціонування повністю не вивчені й не розкриті, не закріпилась чітка термінологічна визначеність, можна сказати, що контролінг – це один з найбільш ефективних управлінських інструментів сучасної економіки, що забезпечує стійкий розвиток соціально-економічних систем в умовах геополітичних трансформацій.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) На підприємстві контролінг доцільно представляти у вигляді цілісної системи, що охоплює три взаємопов'язаних частини, а саме стратегічний, оперативний та варіативний контролінг. Їх основною метою є орієнтація системи управ-

ління підприємством на успішну реалізацію як стратегічних, так й оперативних цілей. Цілі та завдання оперативного контролінгу визначає стратегічний контролінг.

2) Контролінг є інноваційним управлінським інструментом, який забезпечує економічну безпеку підприємства.

3) Сприятливі умови формування системи контролінгу в умовах геополітичних трансформацій обумовлюються розвитком інноваційної технології контролінгу. Необхідність формування системи контролінгу керівниками підприємства обґрунтована також тим, що контролінг активно допомагає їм вирішувати питання конкурентоспроможності керованих ними об'єктів, оскільки впровадження системи контролінгу забезпечує практичну реалізацію всіх функцій менеджменту, отже, бере участь у підвищенні його конкурентоспроможності в умовах геополітичних трансформацій. За допомогою впровадження системи контролінгу на підставі отриманої інформації розробляються планові завдання обсягів продажу та інвестицій. Контролінг сприяє координації окремих планів за часом та їх змістом.

4) На підставі інтеграції теорій поведінкової економіки та елементів контролінгу нами запропоновано концептуальний підхід до системи стратегічного контролінгу, визначено структурну схему та циклічний характер управління. Як наслідок, виділені основні завдання системи контролінгу, такі як методична підтримка у виявленні, формалізації стратегічних орієнтирів, вектору розвитку та цільових показників, їх діагностика, коригування діяльності задля зниження невизначеності простору орієнтування, підвищення обґрунтованості прийняття рішень, отже, сталого зростання результативності діяльності підприємства. Проведене дослідження дає змогу перейти до наступного етапу роботи, а саме дослідження підприємницького середовища та розроблення методик для реалізації завдань системи контролінгу з урахуванням специфіки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2000. 360 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік. Київ : Лібра, 2003. 704 с.
3. Давидович І.Є. Контролінг. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 552 с.
4. Коковіхіна О.О., Семенюта А.В. Фінансове моделювання як метод фінансового контролінгу на підприємствах залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 37. С. 197-201.
5. Лозовицький Д.С. Контролінг. Львів : ЛьвДУВС, 2012. 310 с.

6. Пакулин С.Л., Феклистова І.С., Цыпкин Ю.А. Использование инструментов контроллинга для повышения эффективности реформирования жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования *Дослідження з економіки у 2018 році* : матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції (2 лютого 2018 р., м. Краматорськ). Вінниця : Нілан-ЛТД, 2018. С. 77–78.

7. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Traektoriâ Nauki*. 2016. № 3 (8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (дата звернення: 07.05.2019).

8. Пушкар М.С., Пушкар Р.М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2004. 370 с.

9. Рябенков О.В., Височина А.В. Роль та значення системи контролінгу в процесі стратегічного управління. *Бізнес-інформ*. 2012. № 9. С. 326–329.

10. Євсєєва О.О. Формування державної політики стратегічного розвитку територій України в умовах євроінтеграції і глобалізації. *Traektoriâ Nauki*. 2016. № 3 (8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/121/131> (дата звернення: 07.05.2019).

11. Pakulina A.A., Pakulin, S.L., Pakulina H.S. Rational organization of financial controlling systems at the enterprise. *Universum View 4* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (4 листопада 2018 р., м. Полтава). Вінниця : Нілан-ЛТД, 2018. С. 29–32.

12. Боярко І.М. Теоретико-методологічні аспекти стратегічного фінансового контролінгу. *Проблеми та перспективи ринково-орієнтованого управління підприємствами: теорія, методологія, практика*. Київ ; Кривий Пир : СТПРЕС, 2015. С. 171–183.

REFERENCES:

1. Herasymchuk V.H. (2000). *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom. Hrafichne modeliuвання : navchalnyi posibnyk* [Strategic management of the enterprise. Graphical modeling]. Kiev : KNEU (in Ukrainian).

2. Holov S.F. (2000). *Upravlinskyi oblik* [Management accounting]. Kyiv : Libra (in Ukrainian).

3. Davydovych I.Ye. (2008). *Kontrolinh* [Controlling]. Kyiv : Centre for educational literature (in Ukrainian).

4. Kokovikhina O.O., Semeniuta A.V. (2012). Finansove modeliuвання yak metod finansovoho kontrolinhu na pidpriemstvakh zaliznychnoho transportu [Financial modeling as a method of financial controlling at railway transport enterprises]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti* [Bulletin of transport and industry Economics], no. 37, pp. 197–201 (in Ukrainian).

5. Lozovytskyi D.S. (2012). *Kontrolinh* [Controlling]. Lviv : LvDUVS (in Ukrainian).

6. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Tsyppkin Yu.A. (2018). Ispol'zovanie instrumentov kontrollinga dlya povysheniya effektivnosti reformirovaniya zhilishchno-kommunal'nogo khozyaystva munitsipal'nogo obrazovaniya [The use of controlling tools to improve the efficiency of reform of housing and communal services of the municipality]. Proceedings of the XV international scientific and practical conference "Economic research in 2018" (February 2, 2018, Kramatorsk), Vinnitsa : Nylan-LTD, 2018, pp. 77–78 (in Russian).

7. Pakulin S.L., Pakulina A.A. (2016). Upravlinnia stalym rozvytkom suchasnoho pidpriemstva [Management of sustainable development of a modern enterprise]. *Traektoriâ Nauki* [Path of Science] (electronic journal), no. 3 (8). Available at: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (accessed: 7 May 2019) (in Ukrainian).

8. Pushkar M.S., Pushkar R.M. (2014). *Kontrolinh – informatsiina pidsystema stratehichnoho menedzhmentu : monohrafiia* [Controlling – information subsystem of strategic management]. Ternopil : Carte Blanche (in Ukrainian).

9. Riabenkov O.V., Vysochyna A.V. (2012). Rol ta znachennia systemy kontrolinhu v protsesi stratehichnoho upravlinnia [The Role and importance of the controlling system in the process of strategic management]. *Biznes-inform*. [Business-inform]. no. 9, pp. 326–329.

10. Ievsieieva O.O. (2016). Formuvannia derzhavnoi polityky stratehichnoho rozvytku terytorii Ukrainy v umovakh yevrointehratsii i hlobalizatsii [Formation of the state policy of strategic development of the territories of Ukraine in the conditions of European integration and globalization]. *Traektoriâ Nauki* [Path of Science] (electronic journal), no. 3 (8). Available at: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (accessed: 7 May 2019) (in Ukrainian).

11. Pakulina A.A., Pakulin, S.L., Pakulina H.S. (2018). Rational organization of financial controlling systems at the enterprise. Proceedings of the international scientific and practical conference "Universum View 4" (November 4, 2018, Poltava), Vinnitsa : Nylan-LTD, 2018, pp. 29–32 (in Russian).

12. Boiarko I.M. (2015). Teoretyko-metodolohichni aspekty stratehichnoho finansovoho kontrolinhu [Theoretical and methodological aspects of strategic controlling]. *Problemy ta perspektyvy rynkovo-orientovanoho upravlinnia pidpriemstvamy: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Problems and prospects of market-oriented enterprise management: theory, methodology, practice], Kyiv ; Kryvyi Rih : STPRES, pp. 171–183 (in Ukrainian).

Pakulina Alevtyna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture

Kucherenko Daria

Student

Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture

Pakulina Hanna

Postgraduate Student

Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture

THE SYSTEM OF CONTROLLING IN DETERMINING THE DIRECTION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

The purpose of the article. The authors of the article proved that the formation of the controlling system contributes to the effective management of the enterprise.

Methodology. The author uses a variety of methodological tools. The tools include methods of analysis, generalization, design, statistical methods.

Results. In the course of the study, the authors studied the relationship of enterprise controlling, planning, management accounting, internal control and management of deviations. The authors consider the modern system of financial accounting and management accounting as two parallel and interrelated elements. Only in the relationship, they contribute to the effective management of economic enterprise. This has a positive impact on management decision-making. Favorable conditions for the formation of the controlling system are caused by the development of innovative controlling technology. The achievement of the ultimate goal of the enterprise should be considered from the perspective of the rational performance of the basic functions of management. The controlling system should provide the owner with techniques. These techniques allow you to evaluate planning, organization, control, and motivation. The choice of specific methods should depend on the ultimate goal and logically related sub-goals for each business activity. Such goals are to minimize costs, personnel, time for operations, maximize the volume of output, revenue, profit, increase the level of labor discipline, and reduce marriage.

The need for the formation of the controlling system by the managers of the enterprise is justified by the following fact. Controlling actively helps enterprise managers to solve issues of competitiveness. Implementation of the controlling system ensures the practical implementation of all management functions. The controlling system is involved in improving the competitiveness of the enterprise. When implementing the controlling system on the basis of the information received, the planned tasks of sales and investments of the enterprise are developed. Controlling contributes to the coordination of individual plans on time and content. The main role of controlling is information and consulting support of enterprise activity management. The system of strategic controlling is based on monitoring the viability of the developed strategic plan. This creates an integrated information and consulting system for the timely detection of deviations and the necessary adaptation of the strategic plan and measures to achieve the goals to the permanent conditions of the business environment. The conceptual approach of controlling for enterprises is a symbiosis of management system and methods of supporting this system.

Practical implications. The main functions of controlling the enterprise were identified. The main functions of controlling include the collection and systematization of information, quality control of production processes, coordination, analytical work, strategy development.

Value/originality. Based on the integration of behavioral Economics theories and controlling elements, the authors propose a conceptual approach of strategic controlling system; determine the structural scheme and cyclical nature of management.

НЕОБХІДНІСТЬ ПОПЕРЕДНЬОГО АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

THE NEED FOR A PRELIMINARY ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE COMPANY

У статті розглянуто процес оцінювання можливостей компанії, яка прагне вийти на міжнародний ринок та виступати в ролі конкурента. Насамперед це процес оцінювання можливостей фірми відповідати вимогам зарубіжних ринків. У зв'язку з цим для фірми стає необхідним звернення до методів міжнародного економічного аналізу. Розглянуто, охарактеризовано основні зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на розвиток і здійснення виходу фірми на міжнародний ринок. Умовно їх можна розділити на кілька груп, таких як економічне, інституційне, комерційне та культурне зовнішнє середовище. Зроблено висновки, що специфіку глобального середовища слід враховувати під час аналізування, планування та вжиття всіх заходів для ведення в ній господарських операцій: від нерегулярного експорту до просування своєї продукції на ринки зарубіжних країн, а також створення на них спільних підприємств. Цей аналіз повинен бути мінімально необхідним і жорстко орієнтованим на потреби прийняття стратегічних рішень.

Ключові слова: аналіз зовнішнього середовища, попередній аналіз, зовнішній ринок, фірма, конкурентні переваги, конкурентна боротьба.

В статье рассмотрен процесс оценивания возможностей компании, стремящейся выйти на международный рынок и выступить в роли конкурента. Прежде всего это процесс оценивания возможностей фирмы соответствовать требованиям зарубежных рынков. В связи с этим для фирмы становится необходимым обращение к методам международного экономического анализа. Рассмотрены, охарактеризованы основные внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие и осуществление выхода фирмы на международный рынок. Условно их можно разделить на несколько групп, таких как экономическая, институциональная, коммерческая и культурная внешняя среда. Сделаны выводы, что специфику глобальной среды следует учитывать при анализе, планировании и принятии всех мер для ведения в ней хозяйственных операций: от нерегулярного экспорта до продвижения своей продукции на рынки зарубежных стран, а также создания на них совместных предприятий. Этот анализ должен быть минимально необходимым и жестко ориентированным на нужды принятия стратегических решений.

Ключевые слова: анализ внешней среды, предварительный анализ, внешний рынок, фирма, конкурентные преимущества, конкурентная борьба.

УДК 339.658

Панкратова О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету

The article describes the process of assessing the capabilities of the company to determine the markets in which the company will act as a competitor. First of all, this is the process of assessing the ability of the company to meet the requirements of foreign markets. The goals and motives for entering Ukrainian business on the international market are described. It was emphasized that the achievement of these goals is impossible without mastering certain strategies and methods of international marketing. A new situation, an unfamiliar environment is always associated with uncertainty and risk. In the work of the company in unfamiliar conditions, the overall risk grows, new types of risks appear. Significantly increased requirements for the work of all departments of the company, we need additional efforts to coordinate all parts of the working "body". In this regard, the company becomes necessary to appeal to the methods of international economic analysis. For domestic manufacturers, this issue is relevant. Comprehensive analysis and assessment of the external environment is the most important moment of the preparation of the strategy and tactics of the company, which is preparing to enter the external market. The aim of the work is to justify the need for the company to conduct a preliminary analysis of the external environment, which is strictly focused on the needs of strategic decision-making. The article considers and characterizes the main external and internal factors affecting the development and implementation of the firm's entry into the international market. Conventionally, they can be divided into several groups: the economic, institutional, commercial and cultural external environment. It was concluded that the specifics of the global environment should be taken into account when analyzing, planning and implementing all measures for conducting business operations in it, ranging from irregular exports and ending with the promotion of their products in the markets of foreign countries, as well as the creation of joint ventures. This analysis should be minimally necessary and strictly focused on the needs of strategic decision making.

Key words: analysis of the external environment, preliminary analysis, external market, company, competitive advantages, competitive struggle.

Постановка проблеми. У зв'язку з істотними зрушеннями в політичній та економічній ситуації в глобальному просторі фірми та підприємства зіткнулися з новими проблемами, зокрема виникненням найсильнішої конкуренції, зміною переваг і поведінки споживачів. Якщо в кінці ХХ століття більшість вітчизняних фірм вживала кроки захисного характеру, що давало їм змогу вижити, то сьогодні пріоритети стали іншими. Вихід на зовнішні ринки розглядається як бажана мета, на перший план висувуються цілі росту компаній.

Вибір ринків для міжнародної діяльності компанії – це одне з найвідповідальніших рішень, прийнятих її керівниками. Це процес оцінювання можливос-

тей компанії, який веде до визначення тих ринків, на яких компанія буде виступати як конкурент. З іншого боку, це процес усвідомлення та засвоєння вимог зарубіжних ринків, а також оцінювання можливостей фірми відповідати цим вимогам.

Стратегії та принципи, які використовуються фірмами на внутрішньому ринку, як правило, працюють також на міжнародному ринку. Проте неможливо обмежуватися використанням вже знайомих та випробуваних ринкових інструментів, які показали себе добре на внутрішньому ринку.

Розроблення стратегії – це робота, яка заснована на аналізуванні, і в цій сфері менеджер не може домогтися успіху лише наполегливістю та

творчим підходом. Рішення про те, яку стратегію вибрати, які методи застосувати, має прийматися на підставі оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища компанії, отриманої в результаті дослідження.

Ці рішення є стратегічними, що зумовлюють здебільшого майбутні витрати підприємства, впливають на перспективи розвитку фірми, ці рішення є довгостроковими, тобто «заглядають» на багато років вперед, їх прогностичний характер вимагає ретельного опрацювання всіх аспектів діяльності підприємства з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів.

Нова ситуація, невідоме середовище завжди пов'язані з невизначеністю та ризиком. У невідомих умовах, в новому правовому полі, явної нестачі інформації зростає загальний ризик, з'являються нові види ризиків в роботі фірми. Значно підвищуються вимоги до роботи всіх відділів фірми, потрібні додаткові зусилля до злагодженості всіх ланок робочого «організму».

Це передбачає обов'язкове використання спеціального інструмента (аналізу ризиків). Для мінімізації невизначеності та ризику ці рішення повинні ґрунтуватись на добре підготовленій інформаційній базі (достовірній, комплексній).

Фірма, яка бажає спробувати свої сили в міжнародному економічному просторі, повинна грамотно забезпечити свій вихід на зовнішній ринок. У зв'язку з цим для фірми стає необхідним звернення до методів міжнародного економічного аналізу. Перш ніж почати просувати товар на міжнародний ринок, слід попередньо вивчити умови зовнішнього та внутрішнього середовища тієї країни, в яку фірма прагне увійти, найбільш нагальне, необхідне для того, щоби максимально реалізувати потенціал роботи фірми на зовнішньому ринку.

Таким чином, проблема прийняття рішення про вихід підприємства на міжнародний ринок, зводиться до аналізу адекватності плану передбачуваного розвитку подій та можливих наслідків його здійснення очікуваному результату. Для вітчизняних виробників це питання є актуальним. Комплексний аналіз та оцінювання зовнішнього середовища, в якій буде діяти та розвиватися міжнародний бізнес фірми, є найважливішим моментом підготовки стратегії та тактики фірми, що готується до виходу на зовнішній ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спеціалісти, які досліджують процеси виходу фірми на міжнародний ринок, відзначають, що це відкриває перед фірмою великі перспективи, але, з іншого боку, виникає сильна конкуренція.

Проблеми, що виникають в процесі інтеграції національної економіки у світовий простір, стають складнішими та актуальнішими. На думку економістів-теоретиків міжнародного бізнесу та фахівців практичного бізнесу, фірма, яка прагне розвивати

міжнародний бізнес, обов'язково повинна здійснювати попереднє аналізування й оцінювання зовнішнього середовища [1-3].

Також вчені сходяться на думці про те, що основними структурними складовими такого аналізу повинні бути аналіз економічного зовнішнього середовища; аналіз політичного зовнішнього середовища; аналіз правового зовнішнього середовища; аналіз культурного зовнішнього середовища. Іноді окремо розглядаються інші складові зовнішнього середовища, зокрема природно-кліматичні умови, соціальні аспекти, криміногенна ситуація, рівень розвитку суспільних інститутів, екологічний фон. Всі автори пропонують, як правило, проводити дослідження за їх моделями аналізу. Такий аналіз може мати більш загальний характер або бути істотно деталізованим [1; 3].

Різні аспекти проблеми виходу фірми на зовнішній ринок розглянуті в роботах таких авторів, як І. Акуліч, Г. Багієв, С. Гаркавенко.

Аналізом стратегії проникнення фірми на зовнішні ринки займалися такі вчені, як Л. Аксенова, О. Білорус, О. Сушко, О. Шнирков.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності проведення фірмою попереднього міжнародного економічного аналізу зовнішнього середовища, який жорстко орієнтований на потреби прийняття стратегічних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економіка неможлива без зовнішньоекономічного співробітництва. Міжнародний ринок має свою специфіку, яка складається з різних факторів. Це національні, культурні, економічні, інституційні, політичні, географічні, кліматичні та інші умови.

Розширення міжнародних зв'язків та інтеграції, встановлення комерційних та ділових відносин, впевнений вихід на світовий ринок за одночасної активізації внутрішнього ринку сьогодні є обов'язковими умовами зайняття країною гідного місця у світовому співтоваристві.

Цілі та мотиви виходу фірми на міжнародний ринок можуть бути різними. Найбільш часто зустрічаються такі цілі для господарської організації:

- збільшення прибутковості через зростання продажів новим покупцям; використання нових збутових мереж;
- розширення виробництва;
- оновлення матеріально-технічної бази;
- зміна положення на ринку, освоєння нових ринків збуту;
- підвищення продуктивності праці, зниження собівартості виробництва;
- можливість використання дешевих факторів виробництва;
- доступ до нових джерел сировини та енергоносіїв;
- можливість придбати нові потужності та об'єкти;

- експансія в нові сфери бізнесу;
- збереження середовища проживання людини.

Для досягнення цих цілей необхідне оволодіння певними стратегіями та методами міжнародного ведення бізнесу.

Український бізнес відчуває чималі проблеми під час виведення підприємства на нові напрями. Підприємці стикаються з нестачею надійної інформації, яка стосується безпосередньо їх бізнесу за кордоном, недостатністю фінансових ресурсів, багато хто відчуває мовні та культурні проблеми під час ділових переговорів із зарубіжними партнерами. До того ж у фірми часто просто не вистачає часу для аналізування ситуації. До цього можна додати безчестя до цього питання влади на всіх рівнях і як мінімум байдужість (а то й агресивність) зарубіжного зовнішнього середовища.

Все це змушує актуалізувати питання змісту моделей аналізу зовнішнього середовища. Сьогодні необхідно провести такий попередній аналіз, який з урахуванням обмежених можливостей сучасного українського бізнесу та менеджменту дав би змогу висвітлити у зовнішньому середовищі іншої країни, в якій ми плануємо здійснювати бізнес, найбільш нагальне, необхідне. Це дасть змогу максимально реалізувати український потенціал роботи на зовнішньому ринку.

Експортна торгівля України товарами та послугами за 2018 рік збільшилась за всіма товарними групами, що пов'язане зі значним зростанням експортного постачання.

За підсумками 2018 р. експорт товарів і послуг збільшився на 8,6% (+4,5 млрд. дол.) порівняно

з 2017 р., склавши 57,1 млрд. дол. Експорт товарів збільшився на 9,4% (+4,1 млрд. дол.), становлячи 47,3 млрд. дол.

Більше всього на експорт йшло української продукції АПК та харчової промисловості, на частку якої припадає 39,3%. Значна частка припадає на продукцію металургійного комплексу (24,6%); на продукцію машинобудування припадають 11,6%, мінеральних продуктів – 9,2% [4].

У першому кварталі 2019 року зовнішньоторговельний баланс України мав негативне сальдо (390,5 млн. дол.). Показники експорту товарів та послуг у I кварталі 2019 року становили 14726,2 млн. дол. США, або 108,3% порівняно з I кварталом 2018 року, імпорту – 15116,7 млн. дол., або 109,4% [5].

Темпи зростання (зниження) експорту товарів у I кварталі 2019 року (% до відповідного періоду попереднього року) виглядають таким чином (рис. 1).

Незважаючи на різноманітність методик проведення попереднього міжнародного економічного аналізу, він відповідає деякій загальній схемі. Вона складається зі спеціальних розділів, які оцінюють комерційну, технічну, фінансову, економічну та інституційну здійснимість завдання виходу фірми на зовнішній ринок. Добропорядний, на думку власника фірми, аналіз повинен закінчуватися аналізом ризику.

Аспекти попереднього аналізу зовнішнього середовища потенційної країни, куди фірма прагне, складаються приблизно з таких етапів:

1) попередній аналіз ідеї виходу на зовнішній ринок;

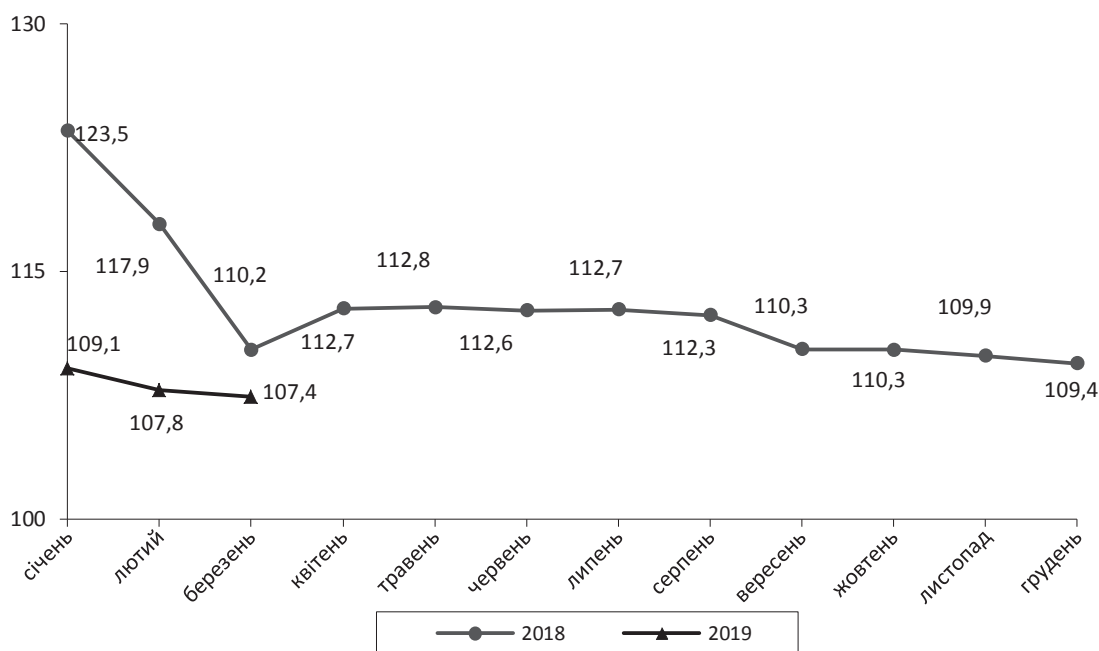


Рис. 1. Темпи зростання (зниження) експорту товарів у I кварталі 2019 року

Джерело: [6]

2) ідентифікація місцевості (регіон, галузь, роль фірми (підприємства) з урахуванням місцевих умов, масштаб фірми, базове підприємство);

3) інституційний аналіз (зовнішні умови, юридичні та адміністративні аспекти специфіки діяльності компанії);

4) технічний аналіз (можливий виробничий апарат, технологія, організація виробництва та зберігання продукції);

5) маркетинговий аналіз (співвідношення компанії та ринків її продукції, реалістичність прогнозів збуту, достатність ресурсів, можливість управління ресурсами та витратами);

6) економічний аналіз (цінність компанії для суспільства й країни, оцінювання впливу компанії на соціально-економічну ситуацію в країні та регіоні);

7) фінансовий аналіз (можливість отримання поточного доходу, збалансованість грошових потоків, достатність коштів, здатність розрахуватися з кредиторами фірми, можливість повернення вкладеного капіталу);

8) соціальний аналіз, культурне середовище (вплив підприємства на людей, які працюють на ньому; особливості (національні) культури країни, на основі яких зможе діяти фірма);

9) екологічний аналіз, тобто аналіз довкілля, на основі якого виявляється та надається експертна оцінка збитку, що наноситься підприємством навколишньому середовищу, й одночасно формуються пропозиції щодо пом'якшення цього збитку або запобігання йому;

10) аналіз системи управління фірми та можливості досягнення поставлених у фірмі цілей.

Виходячи з того, що на розвиток та здійснення виходу фірми на міжнародний ринок впливають зовнішні та внутрішні фактори, укрупнено їх можемо розділити на кілька груп, таких як економічне зовнішнє середовище; інституційне середовище (політичне й правове середовище); маркетинговий аналіз; культурне зовнішнє середовище.

Розберемо докладніше структуру складових аналізу зовнішнього середовища.

Структура основних даних економічного аналізу зовнішнього середовища, необхідних для аналізу, складається з таких показників:

1) місце, яке посідає країна за показниками ВВП (ВВП), темпами економічного зростання, темпами зростання інвестицій, зовнішньоторговельним обігом, імпортом товарів і послуг;

2) населення країни загалом та регіонів зокрема; структура населення за статтю та віком в динаміці;

3) основні ресурси, які цікавлять фірму; оцінювання їх наявності в країні та регіонах; вартісне оцінювання; рівень дефіцитності;

4) соціальна структура суспільства, питома вага окремих соціальних верств, показники їх душевого та сімейного доходу; динаміка цих показників;

5) рівні оплати праці у сферах бізнесу фірми (основні категорії найманих працівників); прийняті в країні форми оплати праці, закони про працю;

6) основні положення фінансового та банківського регулювання; валютне регулювання;

7) характеристика транспортних комунікацій;

8) основні характеристики можливостей зв'язку (мобільний зв'язок та оператори; різновиди та ефективність роботи пошти; основні характеристики комп'ютерно-мережових послуг);

9) загальна оцінка розвиненості та можливостей галузей ймовірних конкурентів, ймовірних постачальників, ймовірних споживачів;

10) торгові та експортно-імпорتنі обмеження в країні;

11) рівень розвитку науково-технічної та консультативної діяльності в країні (напрями, фірми, можливості залучення);

12) основні економічні проблеми в країні (інфляція, безробіття, регіональні або галузеві депресивні явища, бідність тощо).

Знання щодо інституційного аналізу необхідні під час вирішення різних практичних питань зовнішньоекономічної діяльності. Інституційний аналіз оцінює можливість успішного виконання виходу фірми на міжнародний ринок з урахуванням організаційної, правової, політичної та адміністративної обстановки. Цей розділ попереднього аналізу є не кількісним та не фінансовим. Його основне завдання полягає в оцінюванні сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів, які супроводжують вихід фірми на зовнішній ринок.

Для інституціонального аналізу практично немає стандартних рішень або моделей, які легко пристосовуються до конкретних умов.

Оцінювання внутрішніх факторів зазвичай проводиться за такою схемою:

– аналіз можливостей виробничого менеджменту (досвід і кваліфікація менеджерів; їх мотивація; сумісність менеджерів підприємства з основними цінностями фірми та корпоративною культурою);

– аналіз трудових ресурсів щодо їх відповідності рівню нових вимог (кваліфікація персоналу, який планується залучити для реалізації виходу фірми на зовнішній ринок, повинна відповідати рівню використовуваних в ньому технологій; це питання стає актуальним за використання принципово нової для підприємства технології; можлива ситуація, коли необхідно або навчати робітників, або наймати нових);

– аналіз організаційної структури (цей розділ найбільш складний, оскільки практично повністю відсутній досвід на українських підприємствах в цьому питанні; організаційна структура, що прийнята на підприємстві, не повинна гальмувати розвиток завдань фірми. Необхідно проаналізувати, як відбувається на підприємстві процес прийняття рішень, як здійснюється розподіл відповідальності за їх виконання).

Основні пріоритети під час аналізування зовнішніх факторів обумовлені перш за все такими аспектами:

1) Політика держави, в якій для детального аналізу виділяються такі позиції:

- політичний режим в країні та його відносини з Україною;
- загальне оцінювання політичної стабільності в країні;
- міждержавні (міжрегіональні, міжміські) угоди між країною та українською владою, які можуть цікавити фірму; роль та вплив регіональної влади (з урахуванням регіонів проникнення фірми);
- політична обстановка в регіонах проникнення фірми;
- участь країни в політичних блоках та міжнародних економічних союзах (можливий вплив на майбутній бізнес, можливості небезпеки);
- найпомітніші політичні лідери й основні політичні партії, впливові громадські організації в країні;
- коротка характеристика зв'язків «бізнес – політика» (фірми, партії, лідери);
- найближчі вибори парламенту та президента (або їх аналогів в країні).

Оскільки «свобода полягає в тому, щоби залежати тільки від законів» (Вольтер), слід добре орієнтуватися в законодавчому полі іншої країни, тому слід проаналізувати правову складову потенційної країни.

2) Аналіз правової політики держави складається з таких питань:

- загальне оцінювання стабільності правової системи країни;
- оцінювання узгодженості системи права в країні з основними положеннями міжнародного права;
- регулювання експортно-імпортних операцій (включаючи питання міжнародних перевезень);
- регулювання в'їзду/виїзду приватних осіб;
- захист прав особи та власності;
- регулювання переміщення капіталу, експорту прибутку, інших фінансових операцій через кордон;
- оцінювання елементів комерційного права;
- регулювання створення й трансформації бізнесу;
- регулювання трудових відносин;
- регулювання цін;
- антимонопольне законодавство;
- оподаткування фірм та приватних осіб.

Маркетинговий аналіз є лише складовою частиною системи маркетингових досліджень. Ці заходи є систематичним збиранням, реєстрацією, обробленням та аналізуванням даних про ринок товарів, робіт, послуг для прийняття ефективних комерційних рішень.

До завдань маркетингового аналізу належать вивчення платоспроможного попиту на продук-

цію, вивчення факторів еластичності попиту на продукцію; аналізування формування портфеля замовлень; вивчення та аналізування ринків збуту продукції; оцінювання конкурентоспроможності продукції та можливості її підвищення; розроблення стратегії збуту продукції; обґрунтування цін на продукцію та стратегія цінової політики підприємства; оцінювання ризику незатребуваної продукції. Оскільки завдання виходу фірми на зовнішній ринок реалізуються за вже наявних ринках, в аналізі повинна бути наведена їх характеристика. Маркетинговий аналіз повинен також включати аналіз споживачів та конкурентів. Треба визначити споживчі запити, потенційні сегменти ринку. Для цього слід провести детальне дослідження ринку, а також аналізування основних конкурентів в рамках ринкової структури та інституційних обмежень, які на неї впливають. На основі результатів маркетингового аналізу розробляється маркетинговий план. У ньому повинні бути визначені стратегії розроблення продукту, ціноутворення, просування товару на ринок та збуту. Ці елементи «маркетингової суміші» повинні бути об'єднані в єдине ціле, яке має забезпечити продукту найбільш вигідне конкурентне становище на ринку. Бажано спрогнозувати реакцію нових покупців та конкурентів на появу нового гравця ринку.

Усі маркетингові аспекти розглянути досить проблематично, адже занадто складним і деталізованим він може бути. Слід зазначити, що необхідною умовою є забезпечення достовірності інформації, використовуваної для аналітичних процедур.

Маркетинговий відділ має визначальне значення під час аналізування зовнішнього середовища, тому що дає змогу отримати унікальну ринкову інформацію. Буває так, що для здійснення господарських операцій (постачальницьких, збутових) фірма витрачає значні кошти та докладає багато зусиль. Однак фірма може ніколи не отримати очікувану вигоду, тому що був зроблений поганий маркетинговий аналіз.

Аналізуючи культурне зовнішнє середовище, враховуємо, що традиції та звичаї також є різними в різних країнах. В міжнародному бізнесі діють єдині норми й правила, але слід враховувати також національні та культурні особливості, які мають велике значення у ділових відносинах.

Як приклад можна навести ставлення до подарунків. У західних країнах вручення подарунків своїм діловим партнерам не настільки поширене, як у країнах пострадянського простору. Якщо ви досить давно знайомі, знаєте людину добре, коло її інтересів та захоплень, підтримуєте регулярні ділові відносини, невеликий сувенір цілком прийнятний. Неприпустимо, непристойно робити дорогі подарунки, адже тоді ваші дії будуть оцінені неправильно. Ваші партнери можуть зрозуміти вас неправильно: можливо, ви намагаєтеся приховати

якусь інформацію або продати непотрібні товари. Вони, швидше за все, прийдуть на прийом, на якому можна буде почути щось нове або зустріти потрібну людину. Однак їх час ціниться дорого, а збирання подарунків зовсім не компенсує його втрати.

Щоб не потрапити в незручне становище, не стати об'єктом насмішок або бути неправильно зрозумілим, слід дотримуватися акуратної манери поведінки. Тут дуже важливий свого роду особистісний аспект проблеми: спілкуючись та вирішуючи важливі питання бізнесу із зарубіжними партнерами, менеджер міжнародного відділу повинен не тільки знати відповідні національні стереотипи поведінки та вміти творчо докласти їх до конкретної особистості й ситуації, але й постійно розвивати їх на базі відповідних положень теорії та методики. Слід дотримуватися національного менталітету та бізнес-етикету. В міжнародному просторі сьогодні превалює міжнародний бізнес-етикет, який склався за останні кілька десятиліть, увібравши всі кращі національні ділові кодекси.

Основні правила міжнародного бізнес-етикету складаються з вітання, правил поведінки, знайомства та подання, організації зустрічей для ділових контактів, переговорів, ділового листування, прийомів. Потрібно враховувати ділову субординацію, зовнішній вигляд ділової людини, пунктуальність, етичність грошових відносин, обмін подарунками чи сувенірами.

Висновки з проведеного дослідження.

Українські підприємства, виходячи на міжнародний ринок, можуть мати різні мотиви (наприклад, зниження собівартості виробництва продукції завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, освоєння нових ринків збуту, забезпечення можливості господарського маневрування для досягнення нових цілей та можливостей). Вихід на міжнародний рівень – це не миттєвий стрибок, а результат складного процесу. За ступенем зростання більшість компаній проходить шлях від організації експортного відділу до перетворення на транснаціональну корпорацію. При цьому великі фірми, зацікавлені у своєму подальшому зростанні, повинні все більше перетворюватись на транснаціональні корпорації.

Однак рівень участі українських малих та середніх підприємств в експортній діяльності є недостатнім. Присутність України у глобальному просторі істотно зросла за останні десятиліття, але все ще залишається низькою.

Задля надання допомоги українським підприємцям у виході на іноземні ринки та забезпечення стабільного зростання експорту української продукції урядом України розроблено Експортну стратегію України (так звану дорожню карту стратегічного розвитку торгівлі) до 2021 року та план заходів і заходів з її реалізації. У цьому документі, окрім іншого, передбачено, що «для збільшення участі малих

та середніх підприємств в експортній діяльності та підвищення рівня їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках потрібно забезпечити підприємства необхідними знаннями та компетенціями, насамперед шляхом надання можливості отримання відповідних актуальним потребам малих та середніх підприємств навичок і компетенцій» [7].

Саме в зовнішньому середовищі та його оцінюванні найчастіше криються величезні можливості та рівною мірою найзначніші небезпеки, які можуть стати вирішальними факторами під час прийняття як стратегічних, так і тактичних рішень.

Приймаючи рішення про вихід на міжнародний ринок, компанія повинна відповісти на такі питання й вирішити низку завдань:

- аналізування та вивчення середовища міжнародного ринку;
- вибір ринків;
- методи виходу на ринок.

Специфіку глобального середовища слід враховувати під час аналізування, планування та вжиття всіх перерахованих вище заходів для ведення в ній операцій: від нерегулярного експорту до просування своєї продукції на ринках зарубіжних країн, а також створення на них спільних підприємств.

Виходячи з цього, можемо зазначити, що, по-перше, міжнародному менеджеру-аналітику української фірми абсолютно необхідний попередній аналіз, який формує у нього уявлення про необхідну широту аналізу зовнішнього середовища; по-друге, цей аналіз повинен бути мінімально необхідним та жорстко орієнтованим на потреби прийняття стратегічних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дзюніелс Дж.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / пер. с англ. Москва : Дело ЛТД, 1994. 784 с.
2. Портер М. Международная конкуренция. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: экспресс-курс / пер. с англ. ред. С. Божук. 2-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 464 с.
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами за 2018 рік (за даними Держстату). URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 17.05.2019).
5. Експрес-випуск «Зовнішньоторговельний баланс України у I кварталі 2019 року» / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.05.2019).
6. Експрес-випуск «Зовнішня торгівля України товарами у I кварталі 2019 року» / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.05.2019).
7. Експортна стратегія України (дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на 2017–2021 роки). URL: <https://www.kmu.gov.ua/.../5a68aafc720d3647272759.doc> (дата звернення: 04.05.2018).

REFERENCES:

1. Denyels Dzh.D., Radeba L.Kh. (1994) *Mezhdunarodnyy byznes : vneshniaya sreda i delovye operatsyy* [International business: external environment and business operations]. Per. s angl. Delo LTD, Moscow (in Russian).
2. Porter M. (1993) *Mezhdunarodnaya konkurent-siya* [International competition], Mezhdunarodnye otnosheniya, Moscow (in Russian).
3. Kotler F. (2006) *Marketynh menedzhment: ekspress-kurs. – 2-e yzd.; per. s anhl., red. S. Bozhuk* [Marketing management], SPB., Pyter (in Russian).
4. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy za 2018 rik (za danymy Derzhstatu) [Foreign trade in Ukraine of goods and services for 2018 (according to the State Statistics Committee)]. Available at: <http://www.me.gov.ua> (accessed: 17 May 2019).
5. Ekspres-vypusk "Zovnishnotorgovel'nyi balans Ukrainy u 1 kvartali 2019 roku" [Ukraine's foreign trade balance in the first quarter of 2019]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 17 May 2019).
6. Ekspres-vypusk "Zovnishnia torhivlya Ukrainy tovarami u 1 kvartali 2019 roku" [Ukraine's foreign trade in goods in the first quarter of 2019]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 17 May 2019).
7. Eksportna stratehiia Ukrainy (dorozhnia karta strateichnoho rozvytku torhivli na 2017–2021 roky [Export Strategy of Ukraine (Roadmap for Strategic Trade Development for 2017–2021)]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/.../5a68aafc720d3647272759.doc> (accessed: 14 May 2018).

Pankratova Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Economic Theory and International Economics
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National Trade and Economic University

THE NEED FOR A PRELIMINARY ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE COMPANY

The purpose of the article. The aim of the work is to justify the need for the company to conduct a preliminary analysis of the external environment, which is strictly focused on the needs of strategic decision-making.

Methodology. A preliminary analysis of the external environment is, above all, the process of assessing the company's ability to meet the requirements of foreign markets. The goals and motives for entering Ukrainian business on the international market are described. It was emphasized that the achievement of these goals is impossible without mastering certain strategies and methods of international marketing.

Results. The article describes the process of assessing the capabilities of the company to determine the markets in which the company will act as a competitor. A new situation, an unfamiliar environment is always associated with uncertainty and risk. In the work of the company in unfamiliar conditions, the overall risk grows, new types of risks appear. Significantly increased requirements for the work of all departments of the company, we need additional efforts to coordinate all parts of the working "body".

Before you begin to promote the product on the international market, you should first examine the conditions of the external and internal environment of the country into which the company seeks to enter, the most vital, most necessary, in order to maximize the potential of the company in the foreign market.

Exactly in the external environment and its assessment, there are often huge opportunities and equally significant dangers that can become decisive factors in the adoption of both strategic and tactical decisions.

In this regard, the company becomes necessary to appeal to the methods of international economic analysis. For domestic manufacturers, this issue is relevant. Comprehensive analysis and assessment of the external environment is the most important moment of the preparation of the strategy and tactics of the company, which is preparing to enter the external market.

Practical implications. The article considers and characterizes the main external and internal factors affecting the development and implementation of the firm's entry into the international market. Conventionally, they can be divided into several groups: the economic, institutional, commercial and cultural external environment. It was concluded that the specifics of the global environment should be taken into account when analyzing, planning and implementing all measures for conducting business operations in it, ranging from irregular exports and ending with the promotion of their products in the markets of foreign countries, as well as the creation of joint ventures. This analysis should be minimally necessary and strictly focused on the needs of strategic decision making.

Value/originality. In our work, we consider the need for a preliminary analysis of the external environment. This is very important to ensure the harmonious entry of the company into a new, unfamiliar to it atmosphere of international business. A preliminary analysis of the main groups of external and internal factors (economic, institutional, commercial, cultural external environment) will reduce the risks when the company enters the international market.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ CASH FLOW MANAGEMENT INFORMATION SUPPORT

Нині однією з невирішених практичних проблем є своєчасне отримання інформації про рух грошових коштів підприємства як внутрішніми, так і зовнішніми зацікавленими користувачами. Саме тому метою статті є дослідження процесу формування обліково-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками підприємства для характеристики можливостей підприємства генерувати власні грошові кошти та своєчасно управляти ними. У статті розглянуто проблему інформаційного забезпечення управління грошовими потоками, розкрито поняття «грошовий потік». Висвітлено процес формування обліково-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками підприємства. Наведено вимоги, яким має відповідати інформація про рух грошових коштів. Відображено етапи та принципи управління грошовими потоками. Показано основні положення щодо ефективності управління грошовими потоками, оскільки своєчасне прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо ефективного використання та управління рухом грошових коштів є одним з важливих передумов успішної діяльності підприємства.

Ключові слова: грошові потоки, інформаційне забезпечення, рух грошових коштів, управління грошовими потоками, ефективність грошових потоків.

Сейчас одной из нерешенных практических проблем является своевременное полу-

чение информации о движении денежных средств предприятия как внутренними, так и внешними заинтересованными пользователями. Именно поэтому целью статьи является исследование процесса формирования учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками предприятия для характеристики возможностей предприятия генерировать собственные денежные средства и своевременно управлять ими. В статье рассмотрена проблема информационного обеспечения управления денежными потоками, раскрыто понятие «денежный поток». Освещен процесс формирования учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками предприятия. Приведены требования, которым должна соответствовать информация о движении денежных средств. Отображены этапы и принципы управления денежными потоками. Показаны основные положения по эффективности управления денежными потоками, поскольку своевременное принятие обоснованных управленческих решений по эффективному использованию и управлению движением денежных средств являются одним из важных предпосылок успешной деятельности предприятия.

Ключевые слова: денежные потоки, информационное обеспечение, движение денежных средств, управление денежными потоками, эффективность денежных потоков.

УДК 631.16:658.153

Пеняк Ю.С.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Харківський
навчально-науковий інститут
Державного вищого
навчального закладу
«Університет банківської справи»

Іваненко В.О.

бухгалтер
ПрАТ «Ранок»

Today, one of the unresolved practical problems is the timely receipt of information on the cash flow of the enterprise, both internal and external interested users. That is why the purpose of the article is to study the process of forming the accounting and analytical support for managing the company's cash flows in order to characterize the ability of the enterprise to generate its own funds and manages them in a timely manner. The article deals with the problem of information support of cash flow management; the concept of "cash flow" is disclosed. The process of formation of accounting and analytical support for managing cash flows of an enterprise is covered. The requirements that must be met information about cash flow. The stages and principles of cash flow management. The main provisions on the effectiveness of cash flow management are shown, as the timely adoption of sound management decisions on the efficient use and management of cash flow is one of the important prerequisites for the success of an enterprise. Studies have shown that in order to conduct efficient production, enterprises need to clearly regulate cash balances. But, today it is quite difficult to do, because in most enterprises, due to the lack of working capital, it is not possible to form the balance of funds in the required amount, taking into account their reserves. Also, the slowdown in the payment turnover causes significant fluctuations in the amount of cash receipts, which is reflected in the amount of the balance of monetary assets. Therefore, the availability of information support is a very important factor in the effectiveness of a particular control system. In a market economy, the existing formula "time is money" is complemented by a similar formula "information is money". Cash management of the enterprise is an important component of the overall financial management system and cannot be effective without sufficient information support. The above requires improving the quality of accounting and analytical information, on the basis of which operational, tactical and strategic decisions are made in the management of production and financial activities of an enterprise.

Key words: cash flow, information support, movement of funds, cash flow management, cash flow efficiency.

Постановка проблеми. Основними передумовами ефективної господарської діяльності підприємства є правильна організація та управління фінансовими процесами. Створення належного інформаційного забезпечення є основною передумовою розроблення адекватних управлінських рішень під час управління рухом грошових коштів, що дасть змогу підвищити ефективність діяльності підприємства. Щоб отримати повне розуміння цих процесів, необхідно враховувати всі рухи грошових коштів між підприємством та його господарським середовищем щодо їх видів, величини, часу, а також залишків на початок і кінець або на певний момент періоду, який досліджу-

ється. На сучасному етапі, коли у більшості підприємств грошових коштів не вистачає, здатність підприємства виживати безпосередньо залежить від умінь ними управляти. До останнього часу управлінню грошовими потоками у вітчизняній практиці не приділялось достатньо уваги, хоча цей вид активів є найбільш обмеженим у сучасних умовах, а управління ним безпосередньо впливає на розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній науковій літературі проблемі інформаційного забезпечення управління грошовими потоками підприємств та дослідження їх руху присвячені праці багатьох відомих учених-економістів,

таких як І.О. Бланк, В.В. Ковальов, О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк, О.М. Литнєв, А.М. Поддєрьогін, В.М. Попов, В.П. Савчук, Г.В. Ситник, Г. Бірман, С. Шмідт. Водночас проблема організації інформаційного забезпечення управління рухом грошових коштів розглядається досить поверхнево. Наявні розробки зосереджені на дослідженні загального інформаційного середовища підприємства. Саме тому нині однією з не вирішених практичних проблем є своєчасне отримання інформації про рух грошових коштів підприємства як внутрішніми, так і зовнішніми зацікавленими користувачами для прийняття ефективних управлінських рішень, тому теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми постійно перебувають у центрі уваги вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесу формування обліково-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками підприємства для характеристики можливостей підприємства генерувати власні грошові кошти та своєчасно управляти ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система інформаційного забезпечення управління грошовими потоками є функціональним комплексом, що підтримує процес безперервного цілеспрямованого збирання, передачі та оброблення відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, контролю, планування, підготовки оперативних та стратегічних управлінських рішень з усіх аспектів формування та використання грошових коштів установ.

Необхідними умовами проведення ефективного аналізу грошових потоків підприємства є створення й розвиток налагодженої інформаційної бази, яка містить бухгалтерський облік та фінансову звітність. Так, управління грошовими коштами підприємства є важливим складником загальної системи управління фінансовими ресурсами. Раціональне управління грошовими коштами має велике значення для ефективної діяльності підприємства. Основне його завдання полягає в тому, щоби тримати на рахунках мінімальну суму грошових коштів, необхідну для здійснення операційної діяльності підприємства, а також необхідно визначати взаємозв'язок, який існує, з одного боку, між грошовими активами та ліквідністю, а з іншого боку, між грошовими активами та дохідністю [1, с. 20].

Передумовою ефективного управління грошовими потоками насамперед є розуміння поняття «грошовий потік», а саме зміст, який має цей термін у сучасній науці та практиці. Єдиного підходу до визначення поняття «грошовий потік» у вітчизняних та зарубіжних науковців не існує. Виникнення терміна «грошові потоки» («cash flow»), що має англосаксонське походження, пов'язують з дослідженнями В. Бівера щодо руху грошових

коштів для визначення ймовірності загрози банкрутства [2, с. 71]. У французькій науковій літературі грошовий потік визначається як різниця між надходженням в касу грошових коштів та їх виплатою в результаті або однієї, або всіх операцій. Англійські дослідники Г. Бірман та С. Шмідт зазначають, що величина грошового потоку дорівнює зміні залишку на банківському рахунку компанії без урахування всіх боргових та інших фінансових грошових потоків [4, с. 161]. Отже, в наведених тлумаченнях характеризується лише один вид грошових потоків, оскільки йдеться про чистий рух коштів, тобто чистий грошовий потік. Одним з найбільш повних та узагальнених можна вважати трактування, запропоноване І.О. Бланком, який зазначає, що грошовий потік підприємства є сукупністю розподілених по окремих інтервалах розглянутого періоду часу надходжень та виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний із факторами часу, ризику та ліквідності [5, с. 17].

Грошовий потік в МСБО № 7 «Звіт про рух грошових коштів» визначено як надходження й вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів [6]. Зазвичай бухгалтерський облік розглядається як основна система, що забезпечує формування управлінської інформації. Бухгалтерський облік дає змогу встановлювати та відстежувати тенденції розвитку певного об'єкта, даючи можливості для прийняття оптимальних управлінських рішень. Водночас інформація, що формується в системі бухгалтерського обліку, належить до внутрішніх джерел разом з плановою інформацією, нормативними показниками, даними аудиторських перевірок тощо. Не можна не враховувати аналітичну інформацію, яка формується як на основі оброблення даних бухгалтерського обліку та звітності, так і на основі інформації з інших джерел. Однак ефективне поточне та стратегічне управління рухом грошових коштів неможливо без використання зовнішніх джерел інформації, до яких належать законодавчі акти, інструктивні та нормативні матеріали, статистична звітність, інформація про діяльність контрагентів тощо [7, с. 251].

Дослідження діяльності підприємств дає змогу сформулювати вимоги, яким має відповідати інформація про рух грошових коштів:

- реально відображати в зовнішній та внутрішній звітності всі господарські операції, що здійснюються на підприємстві;
- забезпечувати користувачів мінімальним обсягом кінцевих показників, що дають змогу володіти інформацією про поточний та перспективний рух грошових коштів та його вплив на фінансові результати діяльності підприємства;
- виявляти вплив окремих структурних підрозділів на рух грошових коштів;
- давати змогу виконувати контрольні функції;

– слугувати базою для планування руху грошових коштів [8, с. 151-152].

Для аналізу рівня ефективності використання грошових потоків підприємства застосовують певні методичні підходи, а для підвищення ефективності вживають відповідних конкретних заходів. Основними показниками для оцінювання ефективності є коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження, тривалість одного обороту, рентабельність.

Головна роль ефективного управління грошовими потоками підприємства визначається такими основними положеннями:

– грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично в усіх її аспектах;

– ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку;

– раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства;

– ефективне управління грошовими потоками дає змогу скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі;

– управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обігу капіталу підприємства;

– ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства;

– активні методи управління грошовими потоками дають змогу підприємству отримувати додатковий прибуток, генерований безпосередньо його грошовими активами, а саме ефективно використовувати тимчасово вільні залишки коштів у складі оборотних активів, а також накопичуваних інвестиційних ресурсів у здійсненні фінансових інвестицій [9].

Отже, стратегічне управління грошовими потоками є важливою складовою загальної економічної стратегії підприємства. Вибрану відповідно до визначення місії та цілей стратегію управління грошовими потоками втілюють у життя на рівні оперативного та поточного управління. Управління грошовими потоками включає реалізацію таких етапів:

1) планування та прогнозування грошових потоків, складання відповідних внутрішніх фінансових документів;

2) імплементація бюджету грошових потоків, що є невід'ємною складовою системи бюджетів на підприємстві, як процес його безпосереднього дотримання під час організації операційної, інвестиційної, фінансової діяльності;

3) контролінг виконання бюджету грошових потоків та планових показників звіту про рух грошових коштів;

4) корегування планових величин відповідно до зміни зовнішніх та внутрішніх умов реалізації бюджету грошових потоків [9].

В сучасних умовах господарювання більшість підприємств відчуває брак фінансових ресурсів. Актуальним постає питання самофінансування. Управління грошовими потоками є одним з найважливіших аспектів фінансового менеджменту, оскільки грошові кошти є найбільш ліквідними активами підприємства, здатними легко трансформуватися в будь-який інший вид активів.

В Україні в умовах інфляції, нестабільної політичної ситуації, постійних змін у законодавстві та кризи неплатежів управління грошовими потоками є найбільш актуальним завданням в управлінні фінансами. Підвищення ефективності фінансового управління є основним фактором добробуту компанії [1, с. 22]. Так, проведені дослідження доводять, що для ведення ефективного виробництва підприємствам необхідно чітко регулювати залишки грошових коштів. Однак сьогодні зробити це досить складно, оскільки у більшості підприємств через нестачу оборотних засобів немає змоги формувати залишок грошових коштів у необхідному розмірі з урахуванням їх резерву. Також уповільнення платіжного обігу викликає значні коливання розмірів грошових надходжень, що відображаються на сумі залишку грошових активів [7, с. 255]. Отже, наявність інформаційного забезпечення є досить важливим чинником ефективності певної керуючої системи. За ринкової економіки наявна формула «час – гроші» доповнюється схожою формулою «інформація – гроші».

Таким чином, управління грошовими потоками набуває безпосереднього значення, тому що від якості інформації, яка використовується під час прийняття управлінських рішень, значною мірою залежать обсяг витрат фінансових ресурсів, рівень прибутку, ринкова вартість підприємства та інші показники, що формують прибуток власників організації й темпи його економічного розвитку. За фінансовими потоками на підприємствах не ведеться системного обліку, що негативно впливає на наявність грошових ресурсів підприємства, адже інформація, що наводиться у звітності про рух грошових коштів, охоплює всі види фінансового забезпечення підприємства й може бути використана в управлінні рухом грошових коштів; науково-технічний прогрес суспільства, який охоплює також галузь інформаційних систем і технологій, дає можливість створити інтегровану інформаційну систему, що забезпечить управління оперативною, достовірною аналітичною інформацією про фінансово-господарську діяльність підприємства. Наведені вище фактори дадуть змогу покращити результати фінансово-господарської діяльності загалом та управління грошовими коштами зокрема.

Отже, грошові кошти є результатом операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. В сучасних умовах керівники підприємств

повинні прагнути до підвищення й збалансування обсягу та структури грошових коштів. Правильно організована система управління грошовими потоками дає можливість підвищити рівень виробництва та прибутковості підприємства. Від якості та ефективності процесу управління грошовими потоками залежить не тільки фінансова стійкість підприємства в конкретний період часу, але й безпосередньо змога подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на майбутнє.

Процес формування обліково-аналітичного забезпечення, що охоплює рух грошових коштів, схематично можна представити таким чином.

1) Збирання та систематизація інформації про обсяги діяльності, рух грошових коштів тощо. На цьому етапі відбувається збирання інформації про всі операції підприємства. Внаслідок цього можна отримати відомості про рух коштів від операційної, інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності.

2) Складання звітності про рух грошових коштів. Публікація річного звіту про рух грошових коштів дає змогу всім користувачам, як внутрішнім так і зовнішнім, отримувати інформацію для оцінювання платоспроможності підприємства, його фінансової незалежності, оцінювання впливу фінансових та інвестиційних угод на фінансовий стан підприємства тощо.

3) Аналіз інформації про рух грошових коштів, що дає змогу інтерпретувати інформацію для прийняття конкретного управлінського рішення.

4) Обґрунтування й оцінювання фінансової політики, прогнозування діяльності підприємства. Цей етап призначений для розроблення тактичних та стратегічних управлінських рішень [10, с. 161].

Отже, раціональне управління грошовими коштами має велике значення для ефективної діяльності підприємства. Від якості управління рухом грошей залежать подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його фінансово-господарської діяльності. Таким чином, для підприємства, яке працює в ринкових умовах, найважливішим є безперервний рух грошових коштів, який може забезпечити функціонування основної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Управління грошовими коштами підприємства є важливим складником загальної системи управління фінансовими ресурсами й не може бути ефективним без достатнього інформаційного забезпечення. Вищевикладене вимагає підвищення якості бухгалтерської та аналітичної інформації, на основі якої приймаються оперативні, тактичні та стратегічні рішення у сфері управління виробничою та фінансовою діяльністю підприємства. Своєчасне прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо ефективного використання та управління рухом грошових коштів є однією з важливих передумов успішної діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Селіверстова Л.С. Управління грошовими потоками підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 20-22.
2. Beaver W.H. Financial ratios as predictors of failure, *Empirical Research in Accounting: Selected Studies. Supplement to Journal Accounting Research*. 1966. Vol. 4. P. 71-127.
3. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 240 с.
4. Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения: экономический анализ инвестиционных проектов / пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. Москва : ЮНИТИ ДАНА, 2003. 631 с.
5. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2003. 496 с.
6. Звіт про рух грошових коштів. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) від 30 червня 2017 року. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929> (дата звернення: 19.03.2019).
7. Пеняк Ю.С. Політика управління грошовими коштами у сільськогосподарських підприємствах. *Вісник ХНАУ*. 2010. № 8. С. 251-258.
8. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 4 (106). С. 150-155.
9. Андрієць В.В. Підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства. *Справочник економиста*. 2014. № 4. URL: <http://economist.net.ua/node/300> (дата звернення: 18.03.2019).
10. Шик Л.М., Жердьева А.С. Проблеми управління грошовими потоками підприємства з метою забезпечення його платоспроможності. *Вісник Запорозького національного університету*. 2008. № 1 (3). С. 161-167.

REFERENCES:

1. Seliverstova L.S. (2015) Upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstva. [Managing the flow of money companies]. *Ekonomika that power*, vol. 9, pp 20-22 (in Ukrainian).
2. Beaver W.H. (1966) Financial ratios as predictors of failure, *Empirical Research in Accounting: Selected Studies Supplement to Journal Accounting Research*, vol. 4, pp. 71-127.
3. Bertonesh M., Nait R. (2004) Upravlenye denezhnyy potokamy. [Cash Management]. SPb. : Peter. 240 p. (in Russian).
4. Byrman H., Shmydt S. (2003) Kapitalovlozheniya: ekonomicheskyy analiz ynvestytsyonnykh projektov [Capital investments: an economic analysis of investment projects] / trans. from English by ed. L.P. White. M. : UNITY-DANA, 631 p. (in Russian).
5. Blank Y.A. (2003) Upravlenye fynansovoi stabylyzatsyei predpriatyia [Management of financial stabilization of the enterprise]. Kiev : Nika-Center ; Elga. 496 p. (in Russian).
6. Zvit pro rukh hroshovykh koshtiv (2017) [Zvit about ruh groshovih koshtiv]. International Accounting Standard 7. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929> (accessed: 19 March 2019) (in Ukrainian).
7. Peniak Y.S. (2010) Polityka upravlinnia hroshovymy koshtamy u silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Politics

management of penny-ness at the city of Latvia]. *Visnyk KhNAU*, vol. 8, pp. 251-258 (in Ukrainian).

8. Tsyhan R.M. (2016) Udoskonalennia klasyfikatsii hroshovykh potokiv z urakhuvanniam suchasnykh umov hospodariuvannia [Favoring the classifications of penny streams in the urahuvanes of the state of the minds of the state]. *Actual problems economics*, vol. 4 (106), pp. 150-155 (in Ukrainian).

9. Andriiets V.V. (2014) Pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstva [Boost effi-

ciency of the management of small flows of enterprise]. *Reference economist*, vol. 4. Available at: <http://economist.net.ua/node/300> (accessed: 18 March 2019) (in Ukrainian).

10. Shyk L.M., Zherdova A.S. (2008) Problemy upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstva z metoiu zabezpechennia yoho platospromozhnosti [Problem management of low-grade flows of the company with the help of a safeguarding of the platform]. *Bulletin of Zaporozhka National University*, vol. 1 (3), pp. 161-167 (in Ukrainian).

Peniak Yuliia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Auditing and Tax
Kharkiv Science and Education Institute
Higher Educational Institution "Institute of Banking"

Ivanenko Victoria

Accountant
Private Joint-Stock Company "Ranok"

CASH FLOW MANAGEMENT INFORMATION SUPPORT

The purpose of the article. Provision of corresponding information support is the main prerequisite for development of adequate decisions at cash flow management. Existing developments are mostly aimed at studying the general information environment of an enterprise. Therefore, timely obtaining of information as related to the movement of funds at an enterprise by both inside and outside interested customers with regard to making efficient management decisions is one of the outstanding practical problems. That is why theoretical and practical aspects of the problem are always in the focus of attention of domestic and foreign researchers.

The purpose of this research is to analyze cash flows which include obtaining of information with regard to cash flows for the purpose of characterizing capabilities of an enterprise to generate its own cash flows and ensure their timely management.

Methodology. Enterprise activity study allows laying down requirements to be met by information related to the movement of funds, which includes actual representation of all business activities of an enterprise in external and internal reporting; provision of customers with minimum volume of end results allowing obtaining information on the current and prospective movement of funds and its impact on financial results of the enterprise activity; identifying the impact of certain structural divisions on the movement of funds; allowing performance of control functions; acting as a basis for planning of movement of funds.

The process of provision of accounting and analytical support as related to the movement of funds includes collection and systematization of information on the scope of activity and movement of funds; cash flow reporting; cash flow information analysis; assessment and evaluation of financial policy and; enterprise activity forecasting. Therefore, rational management of funds is important for ensuring efficient enterprise activity. The quality of cash flow management makes all the difference for further development of an enterprise as well as for the final result of its financial and business activity.

Practical implications. In Ukraine, in the inflationary environment and under conditions of unstable political situation, constant changes to legislation and non-payment crisis, cash flow management is the most pressing challenge in the field of financial administration. Thus, the carried-out studies prove that, for the purpose of efficient production, enterprises require strict regulation of cash balances. However, today it poses quite a difficult task as most enterprises, due to lack of working capital, are not able to form such cash balances in the required amount with the account made for their reserves. Lagging of payment operations also entails sizeable fluctuations in the amount of cash receipts which has impact on the remaining amount of monetary assets. Therefore, provision of information support is an important efficiency factor in case of a corresponding management system. In the market economy environment, the existing formula "time is money" is accompanied with a similar one, that is "information is money".

Value/originality. Cash flow management at an enterprise is an important part of the general financial resources management system and cannot be efficient without sufficient information support. This, in its turn, requires improvement of the quality of accounting and analytical information used as a basis for making operating, tactical and strategic decisions in the field of administration of the enterprise production and financial activities. Timely making of justified managerial decisions with regard to efficient use and management of cash flows is one of the most important prerequisites for successful enterprise activity.

ВЕБ-САЙТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ КОМПАНІЇ

WEBSITE AS AN EFFECTIVE INTERNET-MARKETING TOOL TO ACHIEVE STRATEGIC COMPANY'S GOALS

У статті розглянуто особливості діджиталізації маркетингу в сучасних умовах. Висвітлено основні інструменти інтернет-маркетингу, які використовують компанії. Доведено важливість створення сайту компанією, оскільки веб-ресурс дає змогу посилити комунікацію з цільовою аудиторією. Визначено вплив різних видів контенту на залучення цільової аудиторії залежно від використання різноманітних каналів цифрового маркетингу. Представлено покроковий алгоритм для привернення уваги потенційних клієнтів та побудови комунікації. Виявлено специфіку використання технології «розкопка компанії», яка відіграє важливу роль у маркетинговій стратегії підприємства. Досліджено список факторів, які знижують інтерес та віддаляють клієнта від звернення в компанію під час перебування на її веб-ресурсі. Визначено специфіку використання підходів цифрового маркетингу для компаній, які функціонують на ринку електромонтажу. Досліджено вплив контекстної реклами на оптимізацію діяльності компанії.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, веб-сайт, дослідження ринку, технологія «розкопка компанії», контекстна реклама, Google Adwords.

В статье рассмотрены особенности диджитализации маркетинга в современных условиях. Освещены основные инструменты интернет-маркетинга, которые используют компании. Доказана важность создания сайта компанией, поскольку веб-ресурс позволяет усилить коммуникацию с целевой аудиторией. Определено влияние различных видов контента на привлечение целевой аудитории в зависимости от использования различных каналов цифрового маркетинга. Представлен пошаговый алгоритм для привлечения внимания потенциальных клиентов и построения коммуникации. Выявлена специфика использования технологии «вскрытие компании», которая играет важную роль в маркетинговой стратегии предприятия. Исследован список факторов, которые снижают интерес и отдалают клиента от обращения в компанию при пребывании на ее веб-ресурсе. Определена специфика использования подходов цифрового маркетинга для компаний, функционирующих на рынке электромонтажа. Исследовано влияние контекстной рекламы на оптимизацию деятельности компаний.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, веб-сайт, исследования рынка, технология «вскрытие компании», контекстная реклама, Google Adwords.

УДК 658.8:004.738.5

Пономаренко І.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної
кібернетики та маркетингу
Київський національний університет
технологій та дизайну

Сапян А.С.

студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

In the article, the features of the deductibility of marketing in modern conditions are considered. It is established that in today's conditions the competitive struggle between companies on the Internet is intensifying. The main Internet marketing tools used by companies are highlighted. The main channels of communication of enterprises with the target audience on the Internet are sites and pages in social networks. It is proved the importance of creating a site by the company because the web resource allows you to strengthen communication with the target audience. This is explained by the fact that competently developed site allows solving several marketing tasks (from studying consumers, understanding of communication influence to direct transformation of contact with the site in order or purchase). The main advantage of the site lies in the fact that in a competent construction, it is able to integrate all elements of the marketing complex (product and service policies, pricing, promotion and sales, as well as the work of staff). In the process of creating a website and its promotion, it must be taken into account that there are several types of web resources: a multi-page site, a landing page, an online store, a news portal, etc. The most relevant site type for generating calls to a specific service is a one-page landing page with multiple screens (blocks), each of which appears when the user is scrolling down. The impact of different types of content on attracting the target audience depending on the use of different channels of digital marketing is determined. A step-by-step algorithm is presented for attracting the attention of potential clients and building communication. The specifics of using the technology "dill" are revealed, which plays an important role in the marketing strategy of the enterprise. The list of factors that reduce interest and remove a client from an appeal to a company while staying on its web resource is explored. The specificity of the use of digital marketing approaches for companies operating in the market of wiring is determined. The influence of contextual advertising on optimization of activity of companies is investigated.

Key words: Internet marketing, website, research market, technology "dill", content-targeted advertising, Google Adwords.

Постановка проблеми. В сучасних умовах посилюється конкурентна боротьба між компаніями в Інтернеті. Інтенсивне запровадження інноваційних технологій приводить до трансформації цифрового маркетингу, основні інструменти якого широко запроваджуються підприємствами в усьому світі. Основними каналами комунікації підприємств із цільовою аудиторією в Інтернеті є сайти та сторінки у соціальних мережах. Кожен з представлених каналів має свої переваги та недоліки, тому під час розроблення маркетингової стратегії необхідно чітко встановити доцільність їх застосування та відповідним чином розподілити грошові ресурси на розроблення цих інструментів [1; 2].

В дослідженні розглянуто ринок електромонтажних робіт, який характеризується специфічними відносинами між підприємствами та їх цільовою аудиторією. З урахуванням особливостей ринку в процесі взаємодії з потенційними клієнтами необхідно активно використовувати веб-сайти. У цьому разі цільова аудиторія буде сприймати компанію з якісним сайтом як більш солідну та надійну, що, зрештою, сприятиме зростанню продажів. Саме тому проведення комплексного дослідження щодо використання веб-сайту як ефективного інструмента інтернет-маркетингу для досягнення стратегічних цілей компанії є актуальним у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням використання інтернет-маркетингу в діяльності сучасних компаній присвячені наукові праці таких учених, як І. Ашманов, А. Басов, Ф. Вірін, А. Іванов, А. Купер, Дж. Ледфорд, М. Тайлер, В. Холмогоров. Однак частина питань, пов'язаних із впливом конкретних інструментів інтернет-маркетингу на розвиток діяльності підприємств, вивчена недостатньо й потребує більш детального розгляду.

Постановка завдання. Мета статті полягає у характеристиці та класифікації складових елементів маркетингової діяльності, що виконується за допомогою інтернет-технологій, та можливості їх використання для розвитку сучасних українських підприємств. Стаття висвітлює основні заходи, яких має вжити фахівець з інтернет-реклами та маркетингу, щоби допомогти бізнесу збільшити продажі та рентабельність. Головним завданням у цьому контексті є створення високоінверсійного сайту, який здійснює продаж завдяки залученню цільової аудиторії з різних каналів в Інтернеті.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах значна кількість вітчизняних підприємств бажає отримувати результати впровадження дуже короткого періоду часу. Компанії вважають дуже важливим залучення значної кількості потенційних клієнтів, проте не завжди враховують специфіку ринку та конкурентного середовища, соціально-демографічні характеристики цільової аудиторії, а також дуже часто переоцінюють власні можливості. Водночас підприємства іноді мріють створити власну команду спеціалістів з маркетингу та продажів, яка зможе вивести компанію на новий рівень, адже знайде клієнтів, укладе угоди та зробить клієнтів щасливими [3].

В сучасних умовах існує багато інноваційних технологій, які допомагають бізнесу збільшити прибутковість. Компанії покращують свої результати через найняття менеджерів з продажів, топ-менеджерів, залучення консалтингових та рекламних агенцій, вжиття маркетингових заходів, навчання персоналу та проведення тренінгів.

Важливу роль у зазначених умовах відіграє процес діджиталізації маркетингу, важливою складовою якого є інтернет-маркетинг, тобто комплекс дій, спрямованих на збільшення обсягів продажу з використанням цифрових технологій. Прикладом класичного маркетингу (офлайн-маркетингу) є анкетування відвідувачів певного ресторану стосовно зміни часу роботи закладу відповідно до бажань клієнтів, а інформація про захід розміщується в оголошенні на вході та в рекламі у друкованих засобах масової інформації. Під час дослідження поведінки споживачів веб-сайту компанії можливості стосовно аналізування та прийняття ефективних управлінських рішень значно розширюються завдяки широкому комплексу

інструментів цифрового маркетингу. Наприклад, було встановлено, що велика кількість користувачів шукає інформацію про доставку, на основі цих відомостей маркетологи можуть прийняти рішення стосовно розміщення банеру про безкоштовну доставку та додавання відповідного тексту у пошукове оголошення Google. Різниця між класичним та цифровим маркетингом полягає лише в каналах та інструментах комунікації. Основні ж принципи залишаються незмінними, зокрема головна засада маркетингу, що полягає у правильному повідомленні цільовій аудиторії у доречний момент часу та потрібному місці.

Інтернет-маркетинг («Internet marketing») характеризує практичне використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, які стосуються основних елементів маркетинг-міксу, таких як ціна, продукт, місце продажу й просування [4]. Основна мета полягає в отриманні максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту.

Комплексний інтернет-маркетинг складається з таких заходів:

- залучення цільового трафіку;
- поліпшення конверсії, тобто умов, щоби користувач здійснив цільову дію, наприклад замовив товар;
- перетворення потенційних покупців на клієнтів.

Основними інструментами інтернет-маркетингу є:

- сайт компанії;
- цільовий контент;
- пошукова оптимізація (SEO);
- професійні форми;
- канал в «YouTube»;
- e-mail-маркетинг;
- маркетинг соціальних мереж (SMM).

Згідно з результатами дослідження в галузі інтернет-маркетингу сайт підприємства є головним, інтегруючим інструментом маркетингу (табл. 1). Це пояснюється тим, що грамотно розроблений сайт дає змогу вирішувати кілька маркетингових завдань (від вивчення споживачів, розуміння комунікаційного впливу до безпосереднього трансформування контакту із сайтом в замовлення або покупку).

Саме сайт надає унікальні можливості для глобалізації та переходу від «масового» маркетингу до маркетингу «один одному», оскільки веб-сторінка краще, ніж будь-який інший інструмент, дає можливість надати оптимальну за кількістю та якістю інформацію, доповнити її ілюстраціями, фотографіями, графіками, навіть відеоматеріалами за необхідності. Використання сайту дає змогу підвищити якість та доступність сервісу, наприклад матеріали на веб-сайті компанії доступні в режимі 24/7. Найголовніша перевага сайту полягає в тому, що за грамотної побудови він здатний інтегрувати всі елементи комплексу маркетингу (продуктову

Огляд основних інструментів інтернет-маркетингу та їх застосування

Інструмент	Основні завдання	Пріоритет використання в компаніях
Веб-сайт компанії	– інформування про компанію та продукцію; – розповідь та демонстрація продуктів/послуг; – інформування про діяльність та основні проекти; – розміщення та перегляд відгуків клієнтів; – формування, оплата та відстеження замовлення.	1
Контекстна реклама	Ефективний спосіб підвищення продажів. Вибирається аудиторія за віком, інтересами, географічним розташуванням та багатьма іншими параметрами. Найбільш поширеними зараз є Google Adwords та Яндекс Директ. Незалежно від сервісу завдяки контекстній рекламі до компанії прийде саме той користувач, якому цікавий товар або послуга цієї компанії.	2
SEO-оптимізація	– Виставлення сайту компанії в топ-10, 20 тощо; – швидший пошук компанії для клієнта.	3
SMM-стратегія	– Реалізація маркетинг-стратегії, яка запроваджується на таких каналах Інтернету, як соціальні мережі (Facebook, Instagram, Telegram тощо); – інформування про майбутні події, спеціальні пропозиції; – спілкування з клієнтами, створення тематичних груп у соціальних мережах; – збирання відгуків та пропозицій.	3
E-mail-маркетинг	– Спрямування персональної інформації/пропозицій через e-mail розсилку; – інформування про майбутні події, спеціальні пропозиції.	4
Event-маркетинг	– Просування продукту за допомогою певних заходів, зокрема вебінарів, форумів, семінарів; – створення між споживачем та брендом емоційного контакту, щоби клієнт отримував всю необхідну інформацію про товар або послугу.	5

Джерело: [5]

та сервісну політику, ціноутворення, просування й продажі, а також роботу персоналу).

У зв'язку з цим інтернет-маркетинг завжди слід починати із сайту, а значну частину ресурсів і зусиль слід зосереджувати на роботі з ним, оскільки сам факт наявності сайту не завжди дає змогу вирішувати завдання компанії як щодо залучення нових клієнтів, так і щодо переведення контактів в операції.

Для залучення нових клієнтів маркетингологам підприємства необхідно використати такий покроковий алгоритм:

- 1) провести аналіз певного ринку, цільової аудиторії та конкурентів;
- 2) ідентифікувати ключові смисли (технологія «розкопка компанії»);
- 3) сформулювати список потреб клієнтів бізнесу та конкретних кроків, яким чином задовольнити ці потреби;
- 4) створити унікальну торгову пропозицію (УТП);
- 5) скласти технічне завдання (ТЗ) для веб-сайту (створення прототипу);
- 6) створити веб-сайт;
- 7) налаштувати контекстну рекламу Google Adwords.

Розглянемо, як створити веб-сайт та налаштувати контекстну рекламу Google Ads для складної інженерної галузі на прикладі електромотажу промислових підприємств. Почнемо з аналізу галузі клієнтів та конкурентів. Фахівець з digital-маркетингу перш за все вивчить сутність електромотажу, особливості потенційних клієнтів, момент

настання потреби на замовлення послуги, основні етапи процесу надання послуги; проаналізує конкурентів, тобто їх переваги та недоліки; зробить комплексний аналіз сайтів конкурентів та інших цифрових інструментів, які вони використовують.

В процесі створення сайту та його просування необхідно враховувати, що існує декілька типів веб-ресурсів, зокрема багатосторінковий сайт, лендінг-пейдж, інтернет-магазин, новинний портал. Найбільш відповідним типом сайту для генерації звернень на конкретну послугу є односторінковий лендінг-пейдж з декількома екранами (блоками), кожен з яких з'являється, коли користувач робить скрол вниз [6].

Перш за все розглянемо предметну галузь. Отже, електромотаж – це сукупність різноманітних робіт, пов'язаних з електрикою, що обов'язково повинен проводитися згідно з проектом або відповідати схемі прокладки кабельних ліній, за якою виробляють підведення електрики до необхідних електроприладів.

Насамперед треба розуміти, що клієнт купує не електромотаж, а вирішення своєї проблеми. Пояснимо, які переваги може отримувати споживач, якщо замовить електромотаж. Клієнт може отримати зниження електропостачання через ремонт або оптимізацію електричної мережі, може усунути іскріння, отримати дозвільні документи, привести у відповідність до чинного законодавства відповідне обладнання, мінімізувавши ризики виникнення нещасних випадків під час виконання персоналом професійних обов'язків.

Для того щоби виявити сутність підприємства, необхідно використати технологію «розкопка компанії». Сутність цієї технології полягає в пошуку ключових тверджень методом опитування керівництва, виявленні сутності та представленні компанії у вигляді схеми чи карти шляхом розпису її по сенсах на основі отриманих результатів. Після виявлення ключових тверджень необхідно надати докази, а саме артефакти (наприклад, фото, відео, досягнення компанії, відгуки, сертифікати та ліцензії). В цьому разі проводиться дослідження діяльності ТОВ «Спецмонтажсервіс». Аналіз показав, що компанія з електромонтажу має 7 років досвіду, 380 виконаних проектів, зокрема у Верховній Раді України, Національній поліції України, декількох великих підприємствах. В компанії також є декілька сертифікованих фахівців з електромонтажу та всі необхідні ліцензії [7].

Після того як зміст зібраний та проаналізований, їх необхідно розташувати в логічній послідовності, використовуючи прототип сайту. Прототип – це шаблон-макет чистої структури сайту без візуального змісту, що складається з текстів, кнопок, заголовків та схематичних зображень. Особливо важливо здійснити внесення в прототип найбільш ключових речей, тому що інтернет-користувач зазвичай відкриває 2-5 сайтів одночасно, тому у сайту є всього 2-6 секунд, щоби сподобатись користувачу. В результаті відвідувач зможе залишити звернення або заявку через форму зворотного зв'язку. Такий короткий час на прийнятті рішення обумовлений великою кількістю інформації в Інтернеті, тому боротьба відбувається за кожну секунду уваги користувача.

Наступним етапом після створення макету сайту буде застосування елементів, які відповідають за конверсію:

- форма захвату та кнопки (залишити заявку, замовити дзвінок, викликати спеціаліста, скачати прайс-лист, розрахувати вартість тощо);
- контакти;
- заголовки або офери (пропозиції);
- дескриптор (короткий опис діяльності компанії);
- заклик до дії (call to action).

Якщо зробити унікальну торгову пропозицію, яка буде складатися з 7-15 слів, та в неї буде закладений основний сенс електромонтажу мовою цільової аудиторії, це значно збільшує ймовірність звернення клієнта. Якщо на першій сторінці сайту розташувати багато технічної інформації, клієнт ризикує отримати передозування інформацією та, як наслідок, покине сайт. Користувач, що потрапив на першу сторінку сайту, повинен розуміти, які можливості отримає під час використання веб-ресурсу.

Сучасні реалії інтернет-маркетингу такі: треба змушувати користувача Інтернету робити кожен крок, через пояснення здійснювати наступну дію.

Лише за умови донесення до відвідувача думки про доцільність приділення ним більш ніж 5 секунд власного часу на ознайомлення із сайтом підприємства, можна досягти успіху під час побудови комунікації. Важливо розуміти, що кожна елементарна дія інтернет-користувача потребує певних витрат енергії, які компенсуються через гарний дизайн, потрапляння в потребу клієнта, корисний контент, оскільки представлені компоненти повинні викликати інтерес та позитивні емоції.

Для мінімізації ризиків стосовно зниження рівня конверсії сайту підприємства доцільно розглянути список факторів, які знижують інтерес та віддаляють клієнта від звернення в компанію під час перебування на її веб-ресурсі:

- немає можливості визначити напрям діяльності підприємства;
- не сформована пропозиція, неможливо ідентифікувати продукти компанії;
- відсутні конкретика та лаконічний опис переваг, які отримає клієнт за умови використання сайту та розміщення звернення.

Дуже важливо розуміти, як зацікавити користувача з перших секунд візиту на сайт. Для цього на сайті повинні бути такі ключові елементи, як інформація про компанію та її продукцію; елементи заклику до дії («call to action»); елементи що викликають довіру (наприклад, реальні відгуки від клієнтів на сайті). Якщо користувач знайде для себе відповіді на ці питання, він зацікавиться та з високим рівнем ймовірності придбає продукти компанії.

Для того щоби клієнт зрозумів, куди він потрапив та чим саме займається компанія, потрібен дескриптор, тобто фраза з 3-6 слів, яка розташована поруч з логотипом та пояснює клієнту, чим займається компанія взагалі. В цьому разі логічно здійснити внесення такої ключової фрази: «електромонтаж в Києві та області». Як альтернативу можна використати «електромонтаж для промислових підприємств», але зазначене словосполучення неповністю відповідає цільовій аудиторії, оскільки потенційними клієнтами також є підприємства в інших видах економічної діяльності та громадяни.

На наступному етапі необхідно сформувати унікальну торгову пропозицію (УТП), яка дає змогу зрозуміти, що конкретно пропонує компанія. В цьому разі компанія просуває власні послуги під гаслом «Виконаємо електромонтаж під ключ за 1-5 днів». В процесі розроблення гасла доцільно реалізувати деталізацію шляхом відповіді на питання про те, що робимо; як робимо; коли робимо. Поруч можна розташувати такі аргументи, які дадуть змогу потенційним клієнтам сформувати позитивне ставлення про компанію: «компанія з електромонтажу має 7 років досвіду, 380 виконаних проектів, зокрема у Верховній Раді України, Національній поліції України, декількох великих підприємствах». Праворуч на сайті розміщується

«форма захвату» або форма зворотного зв'язку, де клієнт може залишити свої контактні дані. У формі захвату також є пояснення «Залиште контакти для виклику майстра для проведення аудиту». Головною метою розміщення цього елемента є обґрунтування відвідувачу необхідності здійснення цільової дії в конкретний момент часу.

Після первинного усвідомлення клієнтом сутності сайту підприємства зростає ймовірність появи позитивного ставлення до бренду та його веб-ресурсу. На цьому етапі у відвідувача може з'явитися намір зробити скрол, завдяки чому користувач побачить другий екран, де розміщена основна інформація про продукти та представлено більше фактів про компанію. На третьому екрані наведено відомості про проекти, які компанія реалізувала (Верховна Рада України, Національна Поліція України, Метінвест), та фотокопії письмових відгуків цих клієнтів. Розміщення відгуків наявних клієнтів сприяє залученню нових користувачів. Поруч продубльовано «форму захвату», щоби клієнту було зручно залишити власні контакти та швидко отримати зворотній зв'язок. На четвертому блоці розміщуються контактна інформація та карта проїзду. Як додатковий контент доцільно розташувати відео, фото команди, додаткові вигоди для клієнта тощо.

Поряд з лендінгом компанії доцільно створити повноцінний сайт, який дасть змогу більш детально ознайомити цільову аудиторію зі специфікою діяльності компанії. Сайт можна зробити таким чином:

- онлайн-конструктор;
- придбання шаблону сайту;
- розроблення унікального дизайну та адаптація до браузера (верстка).

Популярність конструктору сайту пояснюється тим, що цей ресурс дає змогу швидко й без знання програмування створити основний базовий функціонал інтернет-магазину. Основні переваги цієї технології такі:

- відсутність вимог щодо знання мов програмування;
- швидкий базовий результат функціоналу інтернет-магазину;
- можливість забезпечити високий рівень конверсії.

Основним недоліком цих систем є складність просування сконструйованих веб-ресурсів у пошукових системах. За одним шаблоном зроблено мільйони сайтів, і пошукова система це розуміє [8].

Вибору конструктору буде достатньо для первинного тестування й отримання початкових результатів. Оригінальний дизайн можна робити після підтвердження зацікавленості аудиторії в унікальній торговій пропозиції. Доцільно створювати унікальний дизайн лише за умови, що буде доведено ефективність його запровадження.

На наступному етапі запускається рекламна кампанія Google Adwords. Сервіс дає змогу підприємству завдяки рекламним кампаніям донести інформацію мільйонам користувачів, які шукають певний контент через пошуковий сервіс Google [9]. В цьому разі використовується контекстна реклама («content-targeted advertising»), тобто принцип розміщення реклами, коли реклама орієнтується на зміст інтернет-сторінки вручну або автоматично та приймає вигляд банера чи текстового оголошення. Окремий тип контекстної реклами – це пошукова реклама, що розміщується у пошукових системах. Під час введення користувачем запиту у пошуковиках за одним з ключових слів оголошення може з'являтися поруч із результатами пошуку. В такий спосіб привертається увага аудиторії, яка вже зацікавлена у запропонованих рекламодавцем продуктах. Однією з особливостей пошукової реклами є самостійне визначення ціни «за клік». За зниження вартості кліку зменшується місце видачі рекламного повідомлення у пошуковику. Слід відзначити, що в умовах великої конкуренції кількість рекламних повідомлень на першій сторінці пошуку не буде перевищувати 7 позицій, а нижчі за рангом оголошення розташуються на інших сторінках пошуковика. Запити в пошуковиках та система блоків контекстної реклами на інших сайтах пов'язані між собою. Певний час система показуватиме на сторонніх сторінках оголошення, відповідні недавнім пошуковим запитам.

Планувальник ключових слів показує, що в середньому за місяць 849 користувачів роблять переходи на сайт по запитах, які містять слово «електромонтаж». Компанії-рекламодавці, які просять послуги електромонтажу, платять за кожен перехід на їх сайт в середньому 2,63 грн. Для охоплення всіх потенційно зацікавлених користувачів потрібно виділити приблизно 2 200 грн.

На наступному етапі запускається Google Adwords, створюється рекламна кампанія з вибором кількості дзвінків (рис. 1).

Далі вибирається тип послуг, які будуть рекламуватись. В крайньому разі Google Ads запускає автоматичну смарт-рекламну кампанію (рис. 2).

Останнім кроком після запуску рекламної кампанії Google Adwords буде перевірка й удосконалення процесу. На цьому етапі важливо переконатися в тому, що все правильно працює, а до клієнта доносяться правильні змістовні повідомлення.

До основних методів перевірки роботи сайту належать:

- переклад сайту на іноземну мову (якщо зображень достатньо і без слів зрозуміла діяльність компанії, то візуальна складова сайту зроблена правильно);
- відключення зображень та залишення тільки тексту (якщо все зрозуміло по заголовках, робота проведена правильно);

Укажите свою основную рекламную цель

Выбор определенной рекламной цели помогает достичь нужного результата.

Увеличить количество звонков

Выберите эту цель, если:

- ✓ Новые клиенты обычно звонят вам по телефону.
- ✓ Вы хотите поговорить с клиентом, перед тем как назначить встречу или оформить заказ.

ВЫБРАТЬ ЦЕЛЬ

Увеличить количество посещений магазина

Увеличить количество подписок или покупок на сайте

Рис. 1. Визначення планової кількості дзвінків у рекламній кампанії

Джерело: [7; 9]

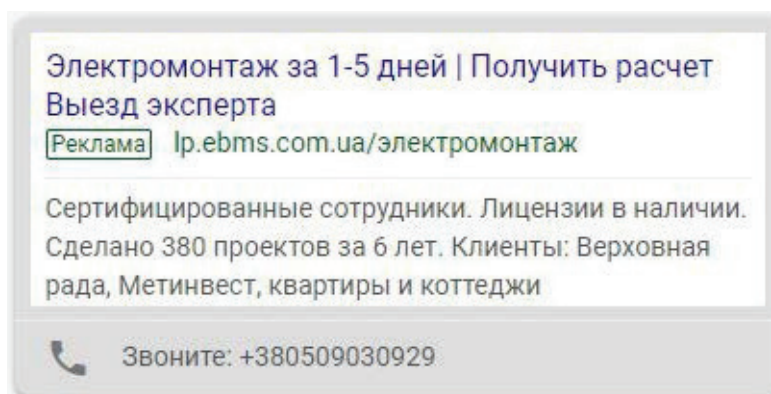


Рис. 2. Смарт-рекламна кампанія електромонтажних робіт

Джерело: [7; 9]

- «купити у себе» (залишити заявку й спробувати зателефонувати для того, щоби переконатися в тому, що всі «форми захвату» працюють);
- демонстрація сайту іншим людям, отримання відгуків та рекомендацій.

Процес удосконалення сайту повинен бути присутнім завжди, оскільки на базі веб-аналітики (Google Analytics) відстежується поведінка споживачів, робиться аналіз, вживається заходів, які покращують сайт, рекламну компанію, як наслідок, підвищується ефективність функціонування підприємства [10].

Висновки з проведеного дослідження. Функціонування підприємств в сучасних умовах передбачає активну комунікацію з цільовою аудиторією, що здебільшого відбувається в мережі Інтернет. Активні процеси діджиталізації маркетингу вимагають від компаній запровадження інноваційних технологій в процесі розроблення власних маркетингових кампаній. В рамках зазначених завдань необхідно приділяти значну увагу дослідженню ринку (зокрема, завдяки застосуванню веб-аналітики), створенню та використанню веб-сайту як ефективного інструмента збільшення прибутку

підприємства, застосування контекстної реклами Google Adwords тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О., Ралле Н. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 3 (7). С. 130-133.
2. Ślusarczyk B., Dziekański P. Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1-56).
3. Internet Marketing Association : веб-сайт. URL: <https://imanetwork.org> (дата звернення: 28.05.2019).
4. Marketing Gamers : веб-сайт. URL: <https://marketinggamers.com> (дата звернення: 28.05.2019).
5. Digital Marketing Tutorial : веб-сайт. URL: https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm (дата звернення: 28.05.2019).
6. Create good titles and snippets in Search Results : веб-сайт. URL: <https://support.google.com/webmasters/answer/35624?hl=en> (дата звернення: 28.05.2019).
7. Офіційний сайт ТОВ «Спецмонтажсервіс К» : веб-сайт. URL: <http://www.ebms.com.ua> (дата звернення: 28.05.2019).
8. The Ultimate Semantic SEO Guide: How To Do SEO Like An Expert : веб-сайт. URL: <https://seopressor.com/blog/semantic-seo-guide-how-to-do-seo> (дата звернення: 28.05.2019).
9. Настройка контекстной рекламы Google : веб-сайт. URL: <http://livepage.pro/google-adwords-free-course> (дата звернення: 28.05.2019).
10. Marketing Platform : веб-сайт. URL: <https://marketingplatform.google.com/about/analytics> (дата звернення: 28.05.2019).

REFERENCES:

1. Chubukova O., Rallye N. (2016) Skladovi innovatsynoyi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni układy, kohnityvni tekhnolohiyi [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive technologies]. *Naukovyy visnyk Polissya*, vol. 3, no. 7, pp. 130-133.
2. Ślusarczyk B., Dziekański P. (2014) Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia. OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, s. 1-56.
3. Official site of Internet Marketing Association. Available at: <https://imanetwork.org> (accessed: 28 March 2019).
4. Official site of Marketing Gamers. Available at: <https://marketinggamers.com> (accessed: 28 March 2019).
5. Digital Marketing Tutorial. Available at: https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm (accessed: 28 March 2019).
6. Create good titles and snippets in Search Results. Available at: <https://support.google.com/webmasters/answer/35624?hl=en> (accessed: 28 March 2019).
7. Official site of LLC “Spetsmontazhservis K. Available at: <http://www.ebms.com.ua> (accessed: 28 March 2019).
8. The Ultimate Semantic SEO Guide: How To Do SEO Like An Expert. Available at: <https://seopressor.com/blog/semantic-seo-guide-how-to-do-seo> (accessed: 28 March 2019).
9. Setting Google Content Ads. Available at: <http://livepage.pro/google-adwords-free-course> (accessed: 28 March 2019).
10. Marketing Platform. Available at: <https://marketingplatform.google.com/about/analytics> (accessed: 28 March 2019).

Ponomarenko Ihor

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Economic Cybernetics and Marketing Department
Kyiv National University of Technologies and Design

Sapian Alina

Student
Kyiv National University of Technologies and Design

WEBSITE AS AN EFFECTIVE INTERNET-MARKETING TOOL TO ACHIEVE STRATEGIC COMPANY'S GOALS

According to research findings, in the field of Internet marketing, the site of the company is the main, integrating marketing tool. This is explained by the fact that competently developed site allows to solve several marketing tasks (from studying consumers, understanding of communication influence to direct transformation of contact with the site in order or purchase).

This site provides unique opportunities for globalization and the transition from “massive” marketing to marketing «one to one», because a web page is better than any other tool, it provides an opportunity to provide the optimal amount and quality of information, to complement it with illustrations, photos, schedules, if necessary, even video materials. Using the site allows you to improve the quality and availability of the service: for example, materials on the company's website are available 24/7. The main advantage of the site lies in the fact that in a competent construction, it is able to integrate all elements of the marketing complex.

In this regard, Internet marketing should always begin with the site and a significant part of the resources and efforts to focus on working with him, since the fact of the presence of the site does not always allow solving the company's business, both in terms of attracting new customers, and in the part of the translation of contacts in the operation.

In the process of creating a website and its promotion, it must be taken into account that there are several types of web resources: a multi-page site, a landing page, an online store, a news portal, etc. The most appropriate site type for generating calls to a specific service is a one-page landing page with multiple screens (blocks), each one appearing when the user is scrolling down.

In order to identify the main essence of the enterprise, it is necessary to use the technology of “digging up the company”. The essence of this technology is to hold key statements by the method of surveying the manual and, based on the results, identify the main essence and present the company in the form of a scheme or a map, painted it in meaning. After revealing key statements, proofs need to be provided – artefacts (such as photos, videos, company achievements, reviews, certificates and licenses, etc.).

The modern realities of Internet marketing are as follows: it is necessary to force the Internet user to take every step through the explanation to carry out the next action. Only if you inform the visitor about the expediency of giving them more than 5 seconds of your own time to familiarize yourself with the company's website, it is possible to succeed in building communication. It is important to understand that every elementary Internet user requires some energy costs, which are compensated through good design, getting into the client's need, through useful content, since the presented components should be of interest and positive emotions.

The next step is launching an ad campaign Google Adwords. The service allows the company, through its advertising campaigns, to convey information to millions of users who are looking for specific content through Google's search service. In this case, content-targeted advertising is used – the principle of advertising, when the advertisement is oriented manually or automatically on the contents of the web page and takes the form of a banner or a text ad.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC MANAGEMENT AS AN INSTRUMENT OF FORMATION COMPETITIVENESS ENTERPRISE

Актуальною проблемою сучасної української теорії та практики менеджменту є формування конкурентоспроможності підприємства, а також управління нею. Конкурентоспроможність підприємства демонструє його здатність боротися та виживати в умовах висококонкурентного ринку, тому перед кожним підприємцем постає питання про те, як ефективно управляти власним бізнесом, щоби досягти високого рівня конкурентоспроможності. Для цього підприємствам варто розробляти певну стратегію, тобто активно використовувати стратегічне управління як інструмент формування конкурентоспроможності підприємства. У статті розкрито сутність поняття «стратегічне управління», обґрунтовано необхідність використання принципів стратегічного управління як інструмента формування конкурентоспроможності підприємства, розглянуто ключові етапи процесу стратегічного менеджменту та основні конкурентні стратегії підприємства. Викладений у статті матеріал дасть змогу усвідомити значущість стратегічного управління та допоможе менеджерам підприємства правильно з наукових позицій сформулювати портфель конкурентних стратегій.

Ключові слова: стратегічне управління, конкурентоспроможність підприємства, управління конкурентоспроможністю підприємства, конкурентні переваги, конкурентні стратегії.

Актуальной проблемой современной украинской теории и практики менеджмента

является формирование конкурентоспособности предприятия, а также управление ею. Конкурентоспособность предприятия демонстрирует его способность бороться и выживать в условиях высоко конкурентного рынка, поэтому перед каждым предпринимателем возникает вопрос о том, как эффективно управлять собственным бизнесом, чтобы достичь высокого уровня конкурентоспособности. Для этого предприятиям стоит разрабатывать определенную стратегию, то есть активно использовать стратегическое управление как инструмент формирования конкурентоспособности предприятия. В статье раскрыта сущность понятия «стратегическое управление», обоснована необходимость использования принципов стратегического управления как инструмента формирования конкурентоспособности предприятия, рассмотрены ключевые этапы процесса стратегического менеджмента и основные конкурентные стратегии предприятия. Изложенный в статье материал позволит осознать значимость стратегического управления и поможет менеджерам предприятия правильно с научных позиций сформировать портфель конкурентных стратегий.

Ключевые слова: стратегическое управление, конкурентоспособность предприятия, управление конкурентоспособностью предприятия, конкурентные преимущества, конкурентные стратегии.

УДК 65.012.32.009.12

Сахно І.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та військового господарства
Національна академія
Національної гвардії України
Сахненко О.І.
старший викладач кафедри
менеджменту та військового
господарства
Національна академія
Національної гвардії України

The actual problem of modern Ukrainian theory and practice of management is the formation of enterprise competitiveness and its management. The competitiveness of the enterprise shows its ability to fight and survive in a highly competitive market. Therefore before every entrepreneur a question arises how to effectively manage their own business in order to achieve a correspondingly high level of competitiveness. To do these enterprises should develop a specific management strategy, that is, actively use strategic management as a tool to shape the competitiveness of an enterprise. The article reveals the essence of the concept of "strategic management"; the necessity of using the principles of strategic management as a tool for the formation of enterprise competitiveness has been substantiated; considered the key stages of the strategic management process and the main competitive strategies of the enterprise, formulated a conceptual approach to the implementation of the administrative functions in practice. The levels of the management process of enterprise competitiveness are analyzed; a distinction is drawn between long-term and strategic planning. The stages of the strategic management process are described, such as strategic analysis, strategic choice and implementation of strategies. The article offers a variant of stage-by-stage formation and realization of competitive strategy, which suits features of element division, envisages application of specific procedures and methodical substantiation and explains the system of selection of strategic behavior of a company in a competitive environment. It describes typical strategies of achievement of competitive advantages of companies. The article systematized the instrumental, which is used in the process of formation of the competitive strategy of the enterprise, proposed to adapt the formed strategic set to the new conditions. The material presented in the article will make it possible to realize the significance of strategic management and will help the company's managers to form a portfolio of competitive strategies from a scientific point of view.

Key words: strategic management, enterprise competitiveness, enterprise competitiveness management, competitive advantage, competitive strategy.

Постановка проблеми. Міжнародна конкуренція, глобалізація економіки, масштабне проникнення іноземних товарів на український ринок зумовлюють необхідність глибокого вивчення теоретичних та практичних аспектів формування й підвищення конкурентоспроможності підприємств, а також зараховують проблему управління конкурентоспроможністю підприємства до числа пріоритетних управлінських завдань, успішне вирішення яких забезпечить виживання й розвиток підприємств у ринковому середовищі. Лише кон-

курентоспроможні підприємства здатні виробляти продукцію високої якості та успішно конкурувати з іноземними товаровиробниками як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема конкурентоспроможності за своїм змістом є фундаментальною, тому пошук шляхів її вирішення розкривається в працях багатьох видатних дослідників. Наукові основи конкуренції та конкурентоспроможності були закладені такими зарубіжними вченими, як Л. Ерхард, М. Портер,

Дж.В. Робінсон, А. Сміт, Ф.А. Хайєк, Е.Х. Чемберлін, Й.А. Шумпетер. В подальшому фундаментальні праці з теорії конкурентоспроможності були розширені та поглиблені іншими науковцями залежно від вибраного ними об'єкта дослідження (продукції, підприємства, галузі, країни тощо).

Серед зарубіжних та вітчизняних науковців проблему розвитку стратегічного управління активно досліджували І. Ансофф, М.Х. Мексон, А.А. Томсон, А. Дж. Стрікланд, К. Хофер, Дж. Пірс, Р. Робінсон, Д. Шендел, К. Хаттен, З.Є. Шершньова, В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко, А.П. Міщенко, В.В. Пастухова та інші вчені. Питанням стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства приділяється значна увага в дослідженнях В.М. Борисенка, А.Е. Воронкової, Л.Є. Довганя, І.З. Должанського, Л.І. Донецька, Т.О. Загорної, О.І. Ковтуна, М.І. Круглова, Б.М. Мізюка, В.Д. Немцова, Р.А. Фатхутдінова.

Невирішеність частини методологічних та прикладних аспектів формування конкурентоспроможності підприємства та управління нею потребує здійснення додаткових досліджень у цій сфері.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності впровадження стратегічного управління задля формування та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі економічного розвитку постає нагальна необхідність системного підходу до формування конкурентоспроможності підприємства, що пояснюється великою кількістю чинників, які впливають на конкурентоспроможність, серед яких можна виділити рівень розвитку інноваційної діяльності підприємства, рівень продуктивності праці, ресурсний потенціал підприємства, здатність пристосовуватися до постійно змінюваних вимог ринку та швидко реагувати на них, економічну політику держави, стратегію, менеджмент підприємства, корпоративну культуру тощо.

На нашу думку, всю сукупність чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності підприємств, можна умовно об'єднати у дві групи, а саме зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники виникають та діють поза підприємством і не є сферою безпосереднього впливу з боку останнього. Внутрішні, навпаки, виникають усередині підприємства та повністю залежать від механізмів його діяльності. Сукупна дія вище перерахованих чинників зумовлює необхідність комплексного управління ними та виокремлення ефективних інструментів формування конкурентоспроможності підприємства. Одним з таких інструментів є стратегічне управління.

В умовах швидкозмінного малопередбачуваного зовнішнього середовища успішне функціонування протягом тривалого періоду може бути забезпечене лише за допомогою підходів страте-

гічного менеджменту. Існує велика кількість визначень поняття «стратегічне управління», наведених у працях вітчизняних та зарубіжних учених.

Дж. Пірс та Р. Робінсон визначають стратегічне управління як «набір рішень і дій з формулювання й виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти цілі організації» [1, с. 6].

Стратегічне управління є процесом, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей з огляду на всі релевантні зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються та змінюються [2, с. 43-45].

Стратегічне управління – це багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [3, с. 16]. Це процес визначення та досягнення поставлених цілей за допомогою постійного балансування між потребами та можливостями організації та оточуючого середовища [4, с. 217].

Згідно з Т.М. Ковальчук, сучасна концепція стратегічного менеджменту – це концепція ефективного управління підприємством, яка здатна забезпечити його довгострокове існування за умов динамічного зовнішнього середовища та невизначеності майбутнього [5, с. 14].

Експерти стверджують, що українська економіка перейшла до тієї стадії, коли відсутність стратегічного планування гальмує розвиток підприємств. Наявність у них розробленої стратегії дасть змогу під час адаптації до змінного середовища дотримуватися вибраної мети та місії підприємства, що буде націлювати його на правильний розвиток. Необхідність функціонування на засадах стратегічного менеджменту обумовлюється також інтеграційними процесами, що відбуваються у вітчизняній економіці. За допомогою стратегічного менеджменту об'єднана структура набуває єдиного напрямку [6, с. 7-8].

На підприємстві майже кожного дня проходять невеликі зміни на різних рівнях управління, і в певні періоди функціонування підприємства звичними методами управління ситуацію виправити неможливо. Необхідним стає більш ефективний та потужний інструмент, яким є стратегічний менеджмент. Згідно з І. Ансоффом [7, с. 36], фокусувати свою увагу на вирішенні поточних питань припустимо менеджерам лише ефективно працюючих підприємств, попит на продукцію яких зростає, а технології залишаються стабільними. Якщо зовнішнє середовище є швидкозмінним та нестійким, підприємство не може собі дозволити вирішувати

виключно оперативні питання. Постійна ефективна робота підприємства неможлива, якщо його керівництво не приділяє особливої уваги постановці та вирішенню стратегічних завдань.

Орієнтація стратегічного управління на визначення, обґрунтування та реалізацію довгострокових цілей організації шляхом розроблення відповідних стратегій дає змогу стверджувати, що стратегічне управління є однією з форм реалізації цільового підходу. Це виявляється в принципах стратегічного управління, яким є теоретичний фундамент, на базі якого формуються його основні характеристики (властивості), що втілені у загальні правила та положення, а також норми поведінки організації загалом та її членів зокрема, якими керуються власники та менеджери у процесі розроблення та реалізації стратегічних рішень. До засад стратегічного управління належать цілеспрямованість; безперервність; теоретико-методологічна обґрунтованість форм і методів стратегічного управління; системний, комплексний підхід до розроблення стратегій та системи стратегічного управління загалом; наявність необхідної послідовності етапів; циклічність; унікальність систем стратегічного управління на конкретних підприємствах; використання невизначеності майбутнього як стратегічних можливостей; гнучка адекватність систем стратегічного управління до змін та умов функціонування організації; результативність та ефективність [8, с. 97].

Слід зазначити, що процес управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає виділення стратегічного, поточного й оперативного рівнів. На кожному рівні управління розробляються відповідні плани, а саме стратегічні, поточні й оперативні. Оперативні плани включають планові управлінські рішення, строк дії яких обмежується днем, тижнем, декадою, місяцем; поточні – кварталом, роком; стратегічні – п'ять і більше років. Призначення оперативного управління полягає в досягненні конкретних тактичних цілей з використанням вже наявної стратегічної позиції організації. Стратегічне управління спрямоване на створення конкурентних переваг підприємства та утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечить майбутню життєздатність організації в мінливих умовах [9, с. 96].

Крім того, необхідно розрізняти звичне довгострокове та стратегічне планування. Довгострокове планування пов'язане лише з певними часовими рамками (п'ять і більше років) та безпосередньо не спрямоване на зміну ринкової поведінки підприємства. Стратегічне планування й управління прямо не пов'язані з часовими обмеженнями, проте орієнтовані на виділення найбільш важливих для підприємства подій, що приводять до зміни асортименту продукції та масштабів виробництва, їх прогнозування та оці-

нювання можливих наслідків. В.Л. Дікань вважає, що стратегічне планування є процесом визначення цілей підприємства та їх змін, ресурсів, необхідних для їх досягнення, а також політики, спрямованої на придбання та використання цих ресурсів [10, с. 238-239].

Концепція стратегічного планування є об'єктом зональній більшості критики. Багато економістів скептично висловлюються щодо корисності розроблення стратегії, її чіткого планування. Вони стверджують, що стратегія на 60% складається з удачі й лише на 40% – з ідеї. Так, роль удачі важлива, її не потрібно заперечувати. Проте досвід показує, що здебільшого успіху досягають ті, хто приймає рішення, спираючись на механізм дії економічних законів, хто розробляє перспективні стратегічні плани.

Опоненти стратегічного планування дискутують щодо корисності розроблення стратегічних планів та наводять низку таких цілком справедливих аргументів, як відмінність здобутих результатів від позицій розроблених стратегічних планів та незастосування багатьма підприємницькими структурами, що успішно працюють, стратегічного менеджменту. Абсолютно не погодитися з такими аргументами не можна. Справді, більшість зарубіжних та вітчизняних підприємств, що успішно працюють, не розробляють стратегічних планів, діючи, керуючись інтуїцією вищих менеджерів. Проте не можна однозначно говорити про відсутність стратегічного планування на таких підприємствах. Підприємець може не розробляти стратегію на папері, проте він керується нею у своїх думках, хоча далеко не всі це усвідомлюють.

Прихильники концепції стратегічного планування відхиляють докази, вважаючи, що головними причинами відсутності спрацювання цієї управлінської методики є її неправильне застосування, відсутність контролю за реалізацією стратегії, помилкове очікування швидких результатів. До того ж практика доводить, що в умовах глобалізації економіки, постійних змін та розвитку зовнішнього оточення успішно функціонувати, використовуючи старі управлінські методики, неможливо. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці, викликають необхідність застосування нових моделей управління [9, с. 95].

Процес стратегічного менеджменту як важливий інструмент формування конкурентоспроможності підприємства передбачає три ключових етапи, а саме стратегічний аналіз, стратегічний вибір та реалізація стратегії. Кожен етап включає низку складових компонентів. Так, стратегічний аналіз охоплює формулювання місії підприємства, визначення мети діяльності, оцінювання й аналізування зовнішнього середовища, аудит внутрішнього середовища; стратегічний вибір передбачає формування та аналізування стратегічних альтернатив, вибір стратегій; третій

етап включає реалізацію стратегій, їх контролювання та оцінювання. Зазначені складові формують замкнений цикл стратегічного менеджменту. Практики стратегічного менеджменту вказують на те, що цей процес не має етапу закінчення. Стратегічне управління на підприємстві є низкою послідовних взаємопов'язаних етапів, на кожному з яких рішення приймається на основі попереднього. Швидкозмінність зовнішнього середовища створює необхідність адаптації розроблених стратегій до нових умов, що передбачає перегляд і уточнення місії та цілей підприємства послідовно за компонентами стратегічного менеджменту.

Парадигма стратегічного менеджменту полягає в управлінні розробленням та реалізацією стратегій підприємства. Немає єдиної стратегії та єдиного універсального методу щодо стратегічного управління для всіх суб'єктів господарювання. Кожна компанія є унікальною, тому процес розроблення стратегії для кожного є унікальним.

Розглядаючи стратегію підприємства, зазначимо, що це є узагальненою моделлю дій, спрямованих на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання ресурсів; системою правил та способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства. Стратегія підприємства відрізняється від плану підприємства тим, що її розробляють в умовах невизначеності зовнішнього середовища, коли головна мета підприємства та її складові не можуть бути визначені з достатньою для практики достовірністю, що унеможливорює вироблення конкретних завдань для підрозділів підприємства.

Загалом стратегія є розгорнутою концепцією того, як необхідно використовувати ресурси для досягнення цілей [11, с. 57].

В літературі, присвяченій стратегічному плануванню, розкриваються підходи до вибору підприємством певного виду стратегій з наявних альтернатив. Здебільшого розглядається вибір єдиної стратегії. На нашу думку, підприємство не може успішно функціонувати, спираючись лише на одну стратегію. Необхідним є формування стратегічного набору, що складається з множини стратегій, які діють комплексно, системно, справляють мультиплікативний вплив на економічний суб'єкт.

Бажано оцінювати й вибирати певну стратегію стосовно конкретного виду продукції чи господарського підрозділу, що виступають на підприємстві об'єктами стратегічного планування та визнаються стратегічною господарською одиницею. Шляхом комплексного системного поєднання стратегій усіх стратегічних господарських одиниць підприємства відбувається формування його стратегічного набору. Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що розробляє підприємство на певний відрізок часу, а також відбиває специфіку

функціонування та розвитку підприємства, рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі.

Єдиного стратегічного набору для всіх підприємств не може бути. Кожне підприємство, навіть підприємства однієї галузі, є унікальним, оскільки залежить від позицій на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, особливостей продукції, що виробляється, стану економіки, соціального середовища та багатьох інших факторів. Кожне підприємство повинне мати свій стратегічний набір, який буде відрізнятися від стратегічного набору іншого суб'єкта, хоча умови їх функціонування можуть бути схожими. Навіть незначні відмінності окремих факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ економічних суб'єктів створюють необхідність побудови індивідуального стратегічного набору.

Стратегічний набір складають такі основні групи стратегій, як загальні стратегії, конкурентні стратегії, продуктово-товарні стратегії, функціональні стратегії, ресурсні стратегії. Кожна група має свою множинну систему стратегій. Так, група загальних стратегій включає стратегію стабільності, зростання та скорочення. Група конкурентних стратегій передбачає стратегії формування конкурентних переваг, стратегії конкурентної поведінки (лідера, атаки лідера, переслідування лідера, представників ринкових ніш). Група функціональних стратегій охоплює стратегії розвитку науково-дослідних та дослідницько-конструкторських робіт, виробничі, маркетингові, фінансові стратегії, стратегії управління персоналом, стратегії матеріально-технічного забезпечення [9, с. 101].

С.М. Клименко вважає, що складовими стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, на основі яких потім буде сформовано стратегічний набір, є такі стратегії:

- 1) товарно-ринкова (номенклатура й асортимент продукції, ступінь їхнього оновлення, масштаби виробництва, якість продукції, реклама, обслуговування споживача, ціноутворення);
- 2) ресурсно-ринкова (обсяг ресурсних запасів і частота їх поповнення, якість ресурсів, поведінка на ринку ресурсів);
- 3) технологічна (характер технології, ступінь стабільності технології, НДДКР та оновлення технології, технологічні розриви);
- 4) інтеграційна (вертикальна, горизонтальна та діагональна інтеграції);
- 5) інвестиційно-фінансова (залучення зовнішніх фінансових ресурсів, повернення залучених коштів, інвестування власних коштів);
- 6) соціальна (чисельність, взаємозамінність та диференціація робітників, ступінь патерналізму, соціальний тип колективу);
- 7) управлінська (тип управління, організаційна структура, управлінські комунікації тощо) [12].

На базі сукупності наведених вище стратегій відбувається формування індивідуального стратегічного набору. Кожна запропонована стратегія має бути оцінена щодо її прийнятності, ринкової доцільності та комерційної життєздатності. На основі сформованого стратегічного набору обґрунтовують основні напрями дій підприємства на перспективу. На їх підставі розробляють програму дій та плани на короткостроковий період, які вже містять деталі. Недоцільно розробляти детальні плани строком більше як на рік. Це значно спростить процедуру адаптації розроблених планів та сформульованих стратегій до змін зовнішнього середовища, зменшить обсяг організаційної роботи.

Найскладнішим процесом стратегічного управління є реалізація стратегії. З якісно розроблених стратегій ефективно реалізується лише менше 10%. Загалом успішній реалізації стратегії заважають страх і бажання уникнути відповідальності; вплив стресових і форс-мажорних обставин; відсутність лідерства; недостатня мотивація менеджменту; неправильне оцінювання поточної ситуації; заміна понять стратегії, тактики, процесів та процедур; недостатня лояльність і залучення персоналу; непослідовність дій власників та менеджерів.

Реалізовану стратегію необхідно вчасно оцінити та проконтролювати. Стратегічний контроль є двохетапним процесом. На першому етапі відстежують реалізовані стратегії як моделі напрямів руху, щоб оцінити роботу задуманих стратегій, а також тих, що виникли спонтанно. На другому етапі розглядається ефективність реалізованих стратегій для підприємства [13, с. 312]. Так, стратегія є ефективною, якщо вона досягла мети, і надійною, якщо здійснювалась послідовно. Простим та чітким методом діагностики ефективності й правильності розробленої стратегії є застосування під час стратегічного аналізу матриці «два на два», яка залежно від відповіді (так чи ні) на два питання («Чи успішно реалізовано задуману стратегію?», «Чи стала реалізована стратегія успішною?») пропонує такі варіанти розвитку подій, як розрахований успіх, провал розрахунків, нерозрахований успіх, повний провал.

Необхідність контролю реалізації стратегії зумовлена не тільки ймовірністю допущення помилок під час розроблення чи планування стратегії, але й постійними змінами у зовнішньому середовищі. Прагнення досягнення поставлених цілей викликає необхідність адаптації змісту сформульованого стратегічного набору до нових умов [14, с. 314]. Зміст адаптації стратегічних та поточних планів полягає в повторному русі ланцюгом етапів стратегічного менеджменту. Для зменшення обсягу та глибини коригувань і формулювання стратегічного набору найбільш оптимальних стратегій доцільно ще під час розроблення стратегічного плану підприємства хоча би двічі пройтися за

ланцюгом від визначення місії до формулювання стратегічних завдань.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стратегічне управління є важливим інструментом формування конкурентоспроможності підприємства. Втрата частиною підприємств своїх конкурентних позицій свідчить про брак у них досвіду формування конкурентних стратегій або навіть про нехтування перевагами та можливостями стратегічного менеджменту. Стратегічне управління спрямоване на створення конкурентних переваг та утвердження ефективної стратегічної позиції підприємства, що в майбутньому забезпечить стійку життєздатність організації в постійно змінюваних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Pearce J.A., Robinson R.B. *Strategic Management: Strategy Formulation and Implementation*. Homewood, Ill, Richard D. Irwin, 1985. 1041 p.
2. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. Київ : Експрес-Поліграф, 2002. 560 с.
3. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством : навчальний посібник. 2-ге вид., виправл. і доп. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 400 с.
4. Свірідова С.С., Стойловська О.М. Стратегічне управління як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. Т. 3. № 3. С. 216-218.
5. Ковальчук Т.М. Стратегічний аналіз : навчальний посібник. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. 424 с.
6. Соболев Ю.В., Дикань В.Л., Дейнек А.Г., Позднякова Л.А. Стратегія підприємства і стратегічний менеджмент. Харьков : Олант, 2002. 416 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление / пер. с англ. Л.И. Евенко. Москва : Экономика, 1993. 519 с.
8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.
9. Ульянченко О.В. Євчук Л.А., Гуторова І.В. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та стратегічні аспекти її формування : монографія. Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2011. 340 с.
10. Дикань В.Л. Реформирование экономики Украины и конкурентоустойчивость предприятий : монография. Харьков : Основа, 1997. 345 с.
11. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 864 с.
12. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. Київ : КНЕУ, 2006. 527 с.
13. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / пер. з англ. К.М. Сисоева. Київ : вид-во Олексія Капусты, 2008. 412 с.

REFERENCES:

1. Pearce J.A., Robinson R.B. *Strategic Management: Strategy Formulation and Implementation*. Homewood, Ill, Richard D. Irwin, 1985. 1041 p.

2. Nemtsov V.D., Dovhan L.Ye. (2002) *Stratehichnyi menedzhment* [Strategic Management]. Kyiv : Ekspres-Polihrat (in Ukrainian).
3. Vasylenko V.O., Tkachenko T.I. (2004) *Stratehichne upravlinnia pidpriemstv* [Strategic management of the enterprise]. K. : Tsentri navchalnoi literatury (in Ukrainian).
4. Sviridova S.S., Stoilovska O.M. (2014) *Stratehichne upravlinnia yak chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv* [Strategic management as a factor of competitiveness enterprises]. *Visnik Chmelnytskogo natsionalnogo universitetu*, vol. 3, no. 3, pp. 216-218 (in Ukrainian).
5. Kovalchuk T.M. (2015) *Stratehichnyi analiz* [Strategic analysis]. Chernivtsi : Chernivetskyi natsionalnyi universytet (in Ukrainian).
6. Sobolev Yu.V., Dikan' V.L., Deynek A.G., Pozdnyakova L.A. (2002) *Strategiya predpriyatiya i strategicheskoy menedzhment* [Enterprise strategy and strategic management]. Khar'kov : Olant (in Russian).
7. Ansoff I. (1993) *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic Management]. Moscow : Ekonomika (in Russian).
8. Shershnova Z.Ye. (2004) *Stratehichne upravlinnia* [Strategic Management]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
9. Ulianchenko O.V. Yevchuk L.A., Hutorova I.V. (2011) *Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv ta stratehichni aspekty yii formuvannia* [Competitiveness of agricultural enterprises and strategic aspects of its formation]. Kharkiv : Apostrof (in Ukrainian).
10. Dikan' V.L. (1997) *Reformirovanie ekonomiki Ukrainy i konkurentoustoychivost' predpriyatiy* [Reforming the economy of Ukraine and the competitiveness of enterprises: monographs]. Khar'kov : Osnova (in Russian).
11. O'Shonessi Dzh. (2001) *Konkurentnyy marketing: strategicheskyy podkhod* [Competitive marketing: a strategic approach]. SPb. : Piter (in Russian).
12. Klymenko S.M., Dubrova O.S., Barabas D.O., Omelianenko T.V., Vakulenko A.V. (2006) *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Competitiveness of enterprise management]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
13. Mintsberh H. (2008) *Zlit i padinnia stratehichnoho planuvannia* [Rise and fall of strategic planning]. Kyiv : Oleksii Kapusta (in Ukrainian).

Sakhno Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Military Economy
National Academy of the National Guard of Ukraine

Sakhnenko Oksana

Senior Instructor at Department of Management and Military Economy
National Academy of the National Guard of Ukraine

STRATEGIC MANAGEMENT AS AN INSTRUMENT OF FORMATION COMPETITIVENESS ENTERPRISE

The urgency of the problem. At the present stage of economic development there is an urgent need for a systematic approach to the formation and improvement of enterprise competitiveness, because of the large number of factors that affect competitiveness. Management system of company covers all competitive activities associated with the creation of competitive advantage and services. However, competitive advantages are increasingly covering system properties that are important to customers and designed to meet the individual, not the internal needs of the company. Therefore, strategy formation is a prerequisite for effective use of the opportunities and benefits of the company based on its position in the industry. Thus, implementation of the approaches principles of strategic management will help the company be more competitive in today's environment.

The purpose of the article. The aim of research-rationale for implementing the approaches and principles of strategic management to formation and enhance the competitiveness of domestic enterprises.

Methodology. To complete the tasks, the following scientific methods are used in the article: structurally logical analysis (when creating the logic and structure of the article); the method of detailing and synthesis to study the subject of research and the relationship of its component parts; dialectical (when generalizing theoretical and methodical principles related to the components that provide the enterprise competitiveness); monographic (at visual views containing the studied problems, domestic and foreign experience); comparison and detailing (for the analysis and evaluation of organizationally-economical components of the enterprises competitiveness).

Results. The article proposed the essence of the concept of "strategic management" is revealed. The necessity of wide application of strategic management as an important tool of formation of enterprise competitiveness in the modern conditions. The levels of the management process of enterprise competitiveness are analyzed; a distinction is drawn between long-term and strategic planning. The stages of the strategic management process are described, such as strategic analysis, strategic choice and implementation of strategies.

Strategy is a system of rules and ways to implement the strategic concept of enterprise development. In the literature, in most cases, an enterprise considers the choice of one strategy. An enterprise cannot work effectively if it has one strategy.

An enterprise cannot work effectively if it has one strategy. It is necessary to form a strategic set, that is, a portfolio of strategies. The strategic set includes such basic groups of strategies: community strategies, competitive strategies, product and product strategies, functional and resource strategies. Each strategy should have its own assessment in terms of expediency, applicability and effectiveness.

The article offers a variant of stage-by-stage formation and realization of competitive strategy, which suits features of element division, envisages application of specific procedures and methodical substantiation and explains the system of selection of strategic behavior of a company in a competitive environment. It describes typical strategies of achievement of competitive advantages of companies.

Practical implications. The presented in the article material will make it possible to realize the importance of strategic management and will help the company's managers to form a portfolio of competitive strategies correctly and from scientific perspectives.

ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

APPROACHES TO THE DIAGNOSIS OF INTELLECTUAL PRODUCTIVITY OF BUSINESS ENTITIES

У статті представлено авторське бачення вирішення наукової проблеми стосовно формування критеріїв та індикаторів діагностування процесу інтелектуалізації підприємств. З'ясовано ставлення персоналу підприємств до необхідності деталізованого оцінювання індивідуальної, підсистемної та загальносистемної інтелектуальної продуктивності в системах менеджменту суб'єктів господарювання. Встановлено пріоритетність ключових груп індикаторів, за якими варто здійснювати діагностику процесу інтелектуалізації в системах менеджменту підприємств. Здійснено розподіл частот рекомендованого застосування параметрів діагностики інтелектуальної місткості, інтелектуальної активності, інтегрованості, інтелектуальної продуктивності систем менеджменту, а також динамічності моделі управління на досліджуваних підприємствах. Виокремлено особливості процесу інтелектуалізації менеджменту суб'єктів господарювання.

Ключові слова: інтелектуалізація, система менеджменту, індикатор, пріоритет, оцінювання, діагностування, процес.

В статье представлено авторское видение решения научной проблемы по фор-

мированию критериев и индикаторов диагностирования процесса интеллектуализации предприятий. Выяснено отношение персонала предприятий к необходимости детализированного оценивания индивидуальной, подсистемной и общесистемной интеллектуальной производительности в системах менеджмента субъектов хозяйствования. Установлена приоритетность ключевых групп индикаторов, по которым стоит осуществлять диагностику процесса интеллектуализации в системах менеджмента предприятий. Осуществлено распределение частот рекомендованного применения параметров диагностики интеллектуальной емкости, интеллектуальной активности, интегрированности, интеллектуальной производительности систем менеджмента, а также динамичности модели управления на исследуемых предприятиях. Выделены особенности процесса интеллектуализации менеджмента субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: интеллектуализация, система менеджмента, индикатор, приоритет, оценивание, диагностирование, процесс.

УДК 005.336.4:334.716

Ситник Й.С.

д.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту
персоналу та адміністрування
Національний університет «Львівська
політехніка»

The article presents the author's vision of solving a scientific problem in relation to the formation of criteria and indicators for the diagnosis of the process of intellectualization of enterprises. The attitude of the personnel of enterprises to the necessity of detailed assessment of individual, subsystem and system-wide intellectual productivity in the management systems of the subjects of management is determined. Priority of key groups of indicators has been established, which should be used to diagnose the process of intellectualization in enterprise management systems. The most priority groups are the indicators of human capital development, the complexity of intellectualization processes, the intellectual-competence level of management personnel, the level of development of information and communication technologies, the knowledge potential of intellectuals, the motivation of intellectuals, the state of development of management and the formation of intellectual capital of enterprises. The division of frequencies of the recommended application of parameters of diagnostics of intelligence, intellectual activity, integration, intelligence of management systems, as well as dynamism of the model of management at the enterprises under study is carried out. It is revealed that during diagnostics of intelligence of management systems the most acceptable parameter is the number of intellectuals in the management system. In the process of diagnosing intellectual activity, the key parameter is the intellectual collaboration of the subsystems of management with the external environment. In the process of diagnostics of integration, the priority parameter is the two-way integration of subsystems, systems and subsystems. During the diagnosis of intelligence productivity, the priority parameter is to reduce the time spent by management personnel to perform functional responsibilities and operations. In the process of diagnosing the dynamism of the management model, the most acceptable parameter is the autonomy of the functional units for the adoption of managerial decisions. The peculiarities of the process of intellectualization of management of business entities are singled out.

Key words: intellectualization, management system, indicator, priority, evaluation, diagnosis, process.

Постановка проблеми. Продуктивність функціонування суб'єктів господарювання переважно оцінюється за допомогою економічних, фінансових, соціальних, управлінських індикаторів, які характеризують ефективність, прибутковість, ділову активність, соціальну відповідальність, управлінську взаємодію їхньої діяльності. Зростання ролі інтелектуальної складової та людського фактору в розвитку менеджменту підприємств зумовлює дослідження, спрямовані на процеси їх формування, використання та подальшу трансформацію. Зазначені тенденції актуалізують проблематику щодо економічного оцінювання, аналізування та моніторингу процесів інтелектуалізації систем менеджменту підприємств.

З огляду на це проблематика моніторингу динаміки інтелектуалізації діяльності й менеджменту підприємств та формування підходів до розроблення цілісної системи індикаторів діагностування й оцінювання цього процесу набуває великого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Всебічні дослідження основних проблем та підходів до формування методики оцінювання інтелектуального потенціалу й капіталу підприємств здійснила низка іноземних та українських науковців, зокрема Л. Едвінсон [11], Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі [6], М. Ажажа [1], О. Кендюхов [3], Н. Подольчак [8], Т. Носова [7], О. Хілуха, О. Кузьмін, Л. Ліпич [9], А. Жарінова [2], Л. Холявка [10].

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування вибору параметрів діагностування процесів інтелектуалізації систем менеджменту суб'єктів господарювання, які стануть основою для побудови індикаторів моніторингу та аналізування їх інтелектуальної продуктивності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим аспектом дослідження процесів інтелектуалізації діяльності та менеджменту суб'єктів господарювання є акцентування уваги на проблематиці оцінювання індивідуальної, підсистемної (за підрозділами) та загальносистемної інтелектуальної продуктивності, а також результативності процесів інтелектуалізації.

Таке дослідження потребує застосування належного інструментарію отримання первинної інформації. На основі розроблених у науковій літературі методичних положень стосовно збирання, акумулювання, оброблення та інтерпретації інформації О. Мельник [4] та О. Мних [5] упродовж 2016-2018 рр. проведено анкетне опитування менеджерів та фахівців низки підприємств. До складу простої випадкової вибірки потрапили підприємства таких видів економічної діяльності, як машинобудування, легка промисловість, будівельні матеріали, харчова промисловість. З огляду на специфіку опитування всіх респондентів зазначених підприємств обмежено їхню кількість до 15 працівників з кожного підприємства (у розрізі менеджерів та фахівців різних ланок управління). Отже, в анкетуванні разом взяли участь 220 осіб, зокрема 14,1% менеджерів вищого керівництва, 79,7% фахівців середньої ланки, 4,6% фахівців нижчої ланки, 1,6% інших категорій персоналу.

За статевою ознакою в опитуванні взяли участь 59,4% чоловіків та 40,6% жінок. За віком експерти розподілились таким чином: 18-25 років склали 4,6%, 26-35 років – 29,7%, 36-50 років – 43,8%, 51-60 років – 18,7%, понад 60 років – 3,1%. Серед загальної чисельності всіх опитаних респондентів 32,8% працювали на досліджуваному підприємстві понад 15 років, 18% – від 11 до 15 років, 19% – від 6 до 10 років, 12,5% – від 3 до 5 років, 7,8% – від 1 до 3 років, 9,4% – менше 1 року, що загалом вказує на досвідченість цільової аудиторії об'єктів, залучених до вибірки. Високий рівень досвідченості та різний спектр фаховості респондентів підтверджуються тим, що 28,1% респондентів здобули повну вищу освіту на рівні магістра, 57,8% – спеціаліста, 6,3% – бакалавра, 3,1% – молодшого спеціаліста, 4,6% мають науковий ступінь. З них за фахом інженери складають 30%, економісти – 24%, бухгалтери – 12%, технологи – 16%, менеджери – 8%, програмісти та юристи складають по 3%, маркетологи та вчителі становлять по 2%.

Однією з цілей дослідження було з'ясування ставлення персоналу підприємств та організацій до необхідності деталізованого оцінювання під-

системної (за підрозділами) та індивідуальної інтелектуально-знаннєвої продуктивності (рис. 1).

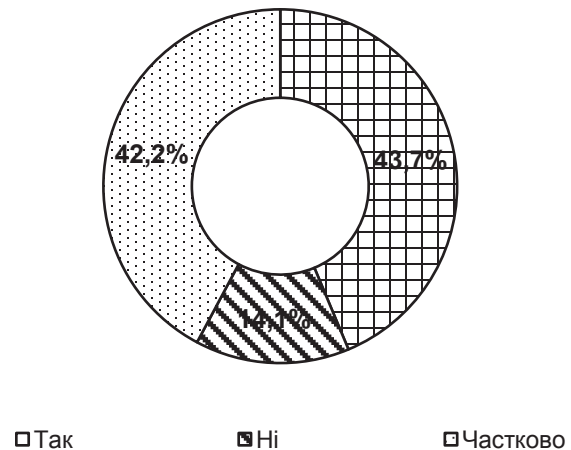


Рис. 1. Ставлення персоналу до необхідності деталізованого оцінювання індивідуальної, підсистемної та загальносистемної інтелектуально-знаннєвої продуктивності підприємств

Джерело: сформовано автором за результатами експертного опитування

Як видно з рис. 1, лише 43,7% опитаних менеджерів та фахівців досліджуваних підприємств убачають потребу в деталізованому оцінюванні такої продуктивності підсистем та персоналу, ще 42,2% частково вважають необхідним таке оцінювання, а 14,1% респондентів не вбачають потреби в такій діагностиці.

З огляду на це вдалося з'ясувати пріоритетність ключових груп індикаторів, за якими, на думку експертів, варто здійснювати діагностику процесу інтелектуалізації систем менеджменту (рис. 2). На всіх підприємствах найбільш пріоритетними визнають людський капітал, комплексність процесу інтелектуалізації, інтелектуально-компетентнісний рівень управлінського персоналу, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та знанняний потенціал інтелектуальної (43,7%, 38,9%, 37,7%, 36,5% та 34,1% усіх позитивних відповідей відповідно).

За результатами досліджень на рис. 3-7 відображено пріоритетність рекомендованих параметрів (ознак), які варто застосовувати під час діагностики результативності інтелектуалізації систем менеджменту за такими групами, як інтелектуальна місткість систем менеджменту, інтелектуальна активність систем менеджменту, інтегрованість систем менеджменту, інтелектуальна продуктивність систем менеджменту та динамічність моделі управління.

Виявлено, що під час діагностики інтелектуальної місткості систем менеджменту найприйнятнішим параметром є чисельність інтелектуальної системи менеджменту (80% респондентів); інтелектуальної активності – інтелектуальна співпраця підрозділів із зовнішнім середовищем (64%); інтегрованості –



Рис. 2. Пріоритетність ключових груп індикаторів, за якими варто здійснювати діагностику процесу інтелектуалізації менеджменту підприємств

Джерело: сформовано автором за результатами експертного опитування



Рис. 3. Розподіл частот рекомендованого застосування параметрів діагностики інтелектуальної місткості систем менеджменту на досліджуваних підприємствах

Джерело: сформовано автором за результатами експертного опитування



Рис. 4. Розподіл частот рекомендованого застосування параметрів діагностики інтелектуальної активності в менеджменті на досліджуваних підприємствах

Джерело: сформовано автором за результатами експертного опитування



Рис. 5. Розподіл частот рекомендованого застосування параметрів діагностики інтегрованості систем менеджменту на досліджуваних підприємствах

Джерело: сформовано автором за результатами експертного опитування

двостороння інтеграція підсистем, систем та підрозділів (55%), інтелектуальної продуктивності – зменшення витрат часу управлінського персоналу на виконання функціональних повноважень та операцій (90%); динамічності моделі управління – автономність функціональних підсистем (підрозділів) щодо ухвалення управлінських рішень (85%).

Отже, на підставі дослідження чинних передумов інтелектуалізації менеджменту можна виокремити низку особливостей процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств.

1) Розвиток процесів інтелектуалізації систем менеджменту підприємств спрямовує увагу на проблематику оцінювання індивідуальної, під-

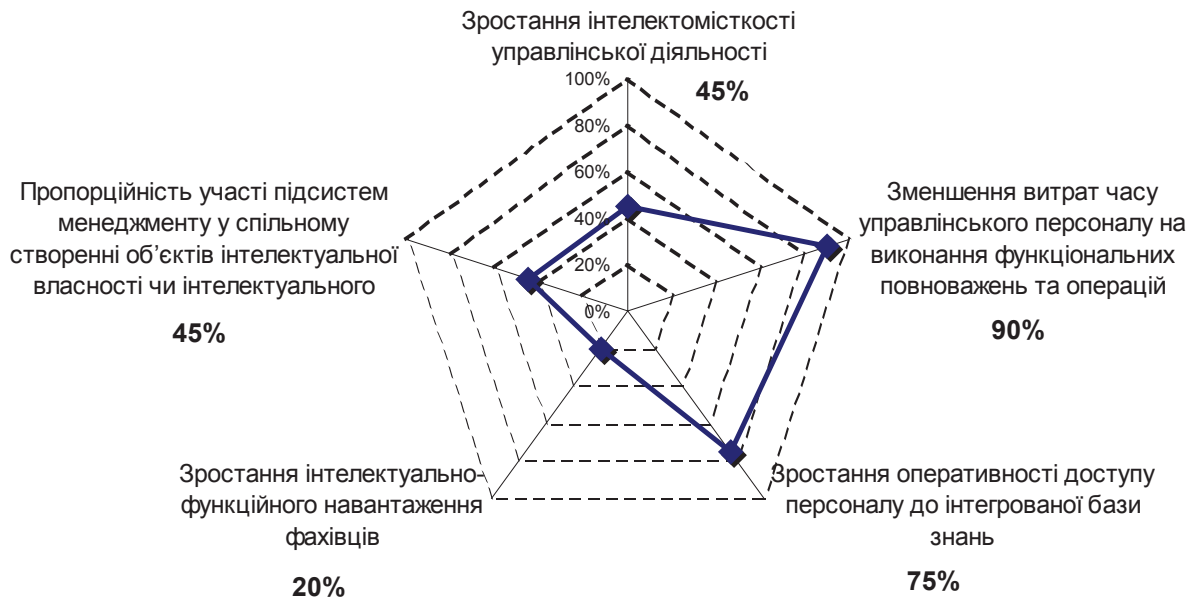


Рис. 6. Розподіл частот рекомендованого застосування параметрів діагностики інтелектуальної продуктивності в менеджменті на досліджуваних підприємствах

Джерело: сформовано автором за результатами експертного опитування



Рис. 7. Розподіл частот рекомендованого застосування параметрів діагностики динамічності моделі управління на досліджуваних підприємствах

Джерело: сформовано автором за результатами експертного опитування

системної (за підрозділами) та загальносистемної інтелектуально-знаннєвої продуктивності, а також результативності інтелектуалізації.

2) Серед пріоритетних ключових груп індикаторів, за якими варто здійснювати діагностику

процесу інтелектуалізації систем менеджменту, експерти виокремлюють людський капітал, інтелектуально-компетентнісний рівень управлінського персоналу, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, інтелектуально-господарську

діяльність, формування інтелектуального капіталу тощо.

3) Неадекватний сьогоднішній рівень розвитку моніторингу й діагностування процесів інтелектуалізації систем менеджменту та їх результативності серед підприємств пояснюється також відсутністю обліково-звітної, аналітичної та методологічного забезпечення процесів аналізування та оцінювання в цій сфері діяльності.

Висновки з проведеного дослідження.

Сприйняття персоналом підприємств процесів інтелектуалізації економіки та менеджменту є надзвичайно позитивним. Незважаючи на невисокий рівень ефективності застосування інтелектуального потенціалу та низький рівень зворотного зв'язку й довіри між керівництвом підприємств і персоналом є запит стосовно моніторингу, інформування, виявлення (розкриття) та діагностування інтелектуального й компетентнісного потенціалу працівників та підрозділів менеджменту. Водночас особливу увагу в системі менеджменту варто звернути на посилення ступеня тотожності життєвих цінностей та принципів персоналу з принципами діяльності відділів та підрозділів підприємств, у яких вони працюють.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ажажа М. Інтелектуалізація економіки: інноваційний і людський потенціал в умовах глобалізації. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 628. С. 11-17.
2. Жарінова А. Обґрунтування і вибір критеріїв ефективності системи управління інтелектуальними активами в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 12 (126). С. 91-101.
3. Кендюхов О. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : монографія. Донецьк : ДонУЕП, 2008. 363 с.
4. Мельник О. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2010. 344 с.
5. Мних О. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика : монографія. Львів : видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. 428 с.
6. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма ефективності. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управлении им / пер. с англ. Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. 400 с.
7. Носова Т. Управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Харків, 2016. 24 с.
8. Подольчак Н. Оцінювання рівня соціально-економічної ефективності систем менеджменту підприємств шляхом застосування локальних показників. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 682. С. 106-115.
9. Хілуха О., Кузьмін О., Ліпич Л. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств: теоретичні та прикладні положення : монографія. Луцьк : Вежа-Друк, 2014. 200 с.
10. Холявка Л. Формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Львів, 2016. 27 с.
11. Edvinsson L. Developing intellectual capital Scandia. *Long Range Planning*. 1997. Vol. 30. № 3. P. 366-373.

REFERENCES:

1. Azhazha M. (2008). *Intelektualizacia ekonomiky: innovacijnyj i nnovacijnyj i ludskij potencial v umovah globalizacij* [Intellectual economy: innovation and human potential in the context of globalization]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, no. 628, pp. 11-17.
2. Zharinova A. (2011) *Obgruntuvannia i vybir cryteriiv efektyvnosti systemy upravlinnia intelektualnymy actyvamy v Ukraini* [Justification and selection criteria effectiveness of the management of intellectual assets in Ukraine]. *Actual problems of Economics*, no. 12 (126), pp. 91-101.
3. Kendyukhov A. (2008) *Efektivne upravlinnia intelektualnym kapitalom* [Effective management of intellectual capital]. Donets'k : DonnUEP (in Ukrainian).
4. Melnyk O. (2010) *Systemy diahnostyky diyalnosti mashynobudivnykh pidpryyemstv: polikryterialna kontsepsiya ta instrumentarij* [Systems of diagnostics of activity of machine-building enterprises: polycrystalline concept and tools]. Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoyi politekhniki (in Ukrainian).
5. Mnykh O. (2009) *Marketynh u formuvanni rynkovoyi vartosti mashynobudivnoho pidpryyemstva: teoriya i praktyka* [Marketing in the formation of the market value of machine-building enterprises: theory and practice]. Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika" (in Ukrainian).
6. Neely A., Adams Ch., Kennerly M. (2003) *Prizma efektyvnosti: Carta zbalansirovanyh pokazatelej dlia izmerenia uspeha v biznese i upravlenia im* [Prism of the effectiveness Map sbalansirovannyh indicators for measuring success in business and control them]. Dnepropetrovsk : Balance Club (in Ukrainian).
7. Nosova T. (2016) *Upravlinnia intelektualnym potencialom tovgovelnyh pidpryyemstv* [Managing intellectual potential trade enterprises] (PhD Thesis), Kharkiv.
8. Podolchak N. (2010) *Ocinuvannia rivnia socialno-ekonomichnoi efektyvnosti system menedgmentu pidpryyemstv shlihom zastosuvannia lokalnyh pokaznyziv* [Evaluation of socio-economic efficiency of enterprise management systems through the use of local indicators]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, no. 682, pp. 106-115.
9. Hiluha A., Kuzmin A., Lypych L. (2014) *Upravlinnia intelektualnym kapitalom mashynobudivnyh pidpryyemstv: teoretychni ta prykladni pologenia* [Upravlinnia intellectual capital building enterprises: theoretical and practical position]. Luck : Tower-Print (in Ukrainian).
10. Holyavka L. (2016) *Formuvannia i vycorystannia intelektualnogo potencialu pidpryyemstva* [The formation and use of intellectual potential of the company] (PhD Thesis), Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoyi politekhniki.
11. Edvinsson L. (1997) *Developing intellectual capital Scandia*. *Long Range Planning*, vol. 30, no. 3, pp. 366-373.

APPROACHES TO THE DIAGNOSIS OF INTELLECTUAL PRODUCTIVITY OF BUSINESS ENTITIES

The growth of the role of the intellectual component and human factor in the development of enterprise management leads to research aimed at the processes of their formation, use and further transformation. The mentioned tendencies update the issues on the issues of economic evaluation, analysis and monitoring of the processes of intellectualization of enterprise management systems. In this regard, the problems of monitoring the dynamics of intellectualization of the activities and management of enterprises and the formation of approaches to the development of a coherent system of indicators for diagnosis and evaluation of this process becomes important.

The purpose of the research is to provide scientific justification for the selection of parameters for diagnosing the processes of intellectualization of management systems of business entities, which would become the basis for constructing indicators for monitoring and analyzing their intellectual productivity. Such an investigation requires the use of proper tools for obtaining primary information. On the basis of the methodological guidelines developed in the scientific literature concerning collection, accumulation, processing and interpretation of information during 2016–2018, a questionnaire survey of managers and specialists of a number of enterprises was conducted. The enterprises of such types of economic activity as machine building, light industry and building materials, and food industry came into the structure of a simple random sample. Taking into account the specifics of the survey of all respondents of these enterprises, their number was limited to 15 employees from each enterprise (in terms of managers and specialists of different branches of management). Thus, 220 people attended the survey, including 14.1% of senior management, 79.7% of the middle level specialists, 4.6% of the lower level specialists and 1.6% of other categories of staff.

It was possible to find out the priority of key groups of indicators, which, according to experts, should be diagnosed the process of intellectualization of management systems. At all enterprises, human capital, the complexity of the process of intellectualization, the intellectual-competent level of management personnel, the development of information and communication technologies and the knowledge potential of intellectuals are recognized as the most priority.

According to the results of research, the priority of the recommended parameters (attributes) that should be used during the diagnostics of the effectiveness of the intellectualization of management systems according to such groups as the intelligence of management systems, the intelligence of management systems, the integration of management systems, the intelligence of management systems and the dynamism of the management model are determined.

It is revealed that during diagnostics: intelligence of management systems the most acceptable parameter is the number of intellect carriers in the management system (80% of respondents); intellectual activity – intellectual cooperation of units with the external environment (64%); integration – two-way integration of subsystems, systems and units (55%), intelligence-productivity – reducing the time spent by management staff on the implementation of functional authority and operations (90%); dynamism of the management model – the autonomy of functional subsystems (divisions) for the adoption of managerial decisions (85%).

The perception of the personnel of enterprises of processes of intellectualization of economy and management is extremely positive. In spite of the low level of efficiency of the application of intellectual potential and the low level of feedback and trust between management of enterprises and personnel, there is a request regarding monitoring, informing, revealing (disclosing) and diagnosing the intellectual and competency potential of employees and management units. At the same time, special attention in the management system should be paid to strengthening the degree of identity of the values and principles of personnel with the principles of the activities of the divisions and units of enterprises in which they operate.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИRETROSPECTIVE ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS
OF UKRAINIAN ECONOMIC ENTITIES FUNCTIONING

УДК 330.47:005.4

Соколова Л.В.д.е.н., професор, професор кафедри
економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківський національний
університет радіоелектроніки**Верясова Г.М.**старший викладач кафедри
економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківський національний
університет радіоелектроніки**Соколов О.Є.**здобувач кафедри
економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківський національний
університет радіоелектроніки

У статті розроблено теоретичну платформу дослідження, в межах якої розглядаються тенденції зміни питомого показника валового внутрішнього продукту України – бази для ретроспективного аналізу фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання як за їх розмірами, так і за такими видами їхньої економічної діяльності, як промисловість і машинобудування. Питомий показник валового внутрішнього продукту, що припадає на одного працівника, та темпи його зміни мають позитивну динаміку зростання. Фінансові результати до оподаткування, які показали усі суб'єкти господарювання загалом по країні, її промисловості та машинобудуванню на протязі 2010–2017 рр., мають приблизно однакову негативну тенденцію змін за період 2014–2016 рр., котрі із зрозумілих, насамперед об'єктивних причин є прогнозованим явищем. Питома вага збиткових підприємств має в основному майже позитивну тенденцію зниження з 41% у 2010 р. до 27,2% у 2017 р. В особливому для економіки країни 2014 р. зростає питома вага збиткових великих та середніх підприємств на противагу зростанню питомої ваги прибуткових малих підприємств.

Ключові слова: суб'єкт господарювання, ретроспективний аналіз, валовий внутрішній продукт, питомі показники оцінки, фінансовий результат, прибуток, збиток.

В статье разработана теоретическая платформа исследования, в рамках кото-

рой рассматриваются тенденции изменений удельного показателя валового внутреннего продукта Украины – базы для ретроспективного анализа финансовых результатов деятельности субъектов хозяйствования как по их размерам, так и по таким видам их экономической деятельности, как промышленность и машиностроение. Удельный показатель валового внутреннего продукта, приходящегося на одного работника, и темпы его изменения имеют положительную динамику роста. Финансовые результаты до налогообложения, которые показали все субъекты хозяйствования в целом по стране, ее промышленности и машиностроению в течение 2010–2017 гг., имеют примерно одинаковую негативную тенденцию изменений за период 2014–2016 гг., которая по понятным, прежде всего объективным причинам является прогнозируемым явлением. Удельный вес убыточных предприятий имеет, в основном, почти положительную тенденцию снижения с 41% в 2010 г. до 27,2% в 2017 г. В особенном для экономики страны 2014 г. растет удельный вес убыточных крупных и средних предприятий в противовес росту удельного веса прибыльных малых предприятий.

Ключевые слова: субъект хозяйствования, ретроспективный анализ, валовый внутренний продукт, удельные показатели оценки, финансовый результат, прибыль, убыток.

The article deals with the tendencies of development of the enterprises of the national industrial complex by a certain set of multilevel financial and economic indicators, which at the present stage occur in the unstable conditions of the environment. The retrospective analysis of the financial results of economic entities is very important under the conditions of instability, uncertainty of the external environment, the negative impact of its factors on the industrial enterprises functioning. This will increase the level of scientific substantiation of strategic decisions making concerning to the sustainable development of the national industrial complex on the way of European integration. Within the framework of the developed theoretical platform of the investigation, trends of changes in the weight indicators of gross domestic product of Ukraine are considered as the basis of retrospective analysis of the financial results of the economic entities activities both in terms of their size and in the types of their economic activities, such as industry and machine-building. The weight indicator of gross domestic product per worker and the rate of its change have a positive dynamic of growth. The financial results before taxation of all entities in the country on the national scale and according to industry and machine-building sectors during 2010–2017 have approximately the same negative trend for the period 2014–2016. For objective reasons this situation is predictable phenomenon. The share of unprofitable enterprises has, in the main, almost a positive tendency to decrease from 41% in 2010 year to 27.2% in 2017 year. In typical 2014, the share of large and medium-sized enterprises that have suffered losses, as opposed to small enterprises, which is characterized by an increase in the specific indicator of profitability, is growing. This trend is also observed for industry. In the machine-building sector, starting from 2014, the steady trend in the growth of the share of profitable enterprises is characteristic of a cluster of small enterprises. This indicates a higher degree of their mobility, adaptability of small business to the modern challenges of the environment.

Key words: economic entity, retrospective analysis, gross domestic product, weight indicator of evaluation, financial result, profit, loss.

Постановка проблеми. Функціонування суб'єктів господарювання – промислових підприємств України – відбувається під відчутним впливом дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища. Необхідною та обов'язковою умовою прийняття важливих, виважених стратегічних рішень стосовно подальшого розвитку промисловості країни є використання даних, котрі отримуються під час проведення ретроспективного аналізу фінансових результатів діяльності підприємств за видами їхньої економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній науці питанням дослідження фінансових результатів діяльності промислових підприємств – їх збитковості, рентабельності, банкрутства приділяли увагу такі вчені-економісти, як: Г. Азаренко, М. Білик, І. Бойчік, Л. Буряк, Т. Давідюк, Т. Журавель, К. Зленко, Є. Кізман, Т. Клебанова, Л. Лігоненко, О. Мазіна, П. Мазурок, Р. Михайленко, П. Перерва, А. Поддєрьогін, Л. Репка, О. Тарасова, О. Фальченко, Ю. Цал-Цалко, Т. Черниченко, А. Шегда, М. Шум та багато інших.

У роботі [1] Т.В. Давидюк, О.В. Тарасова О.В. та Л.Н. Репка на основі аналізу отриманої аналітичної інформації дослідили динаміку фінансового результату підприємств України за видами їхньої економічної діяльності на протязі 2010-2012 рр. та основний акцент зробили на роль і важливість бухгалтерського обліку. Співавтори наукової праці [2] Т.В. Черниченко та Є.І. Кірман особливу увагу приділили оцінці динаміки фінансових результатів діяльності українських підприємств, а саме прибутків і збитків за період 2009-2016 рр., на основі чого дійшли висновку щодо погіршення стану підприємств країни у зв'язку із світовою фінансово-економічною кризою. Актуальні питання щодо теоретичного забезпечення діагностики як превентивного заходу запобігання банкрутства підприємств розглянуто у роботах науковців Т.С. Клебанової, Л.В. Соколової, Т.В. Полозової [3-5]. У статті [6] автора П. Мазурок було досліджено динамічні зміни фінансового результату за видами економічної діяльності підприємств України та обсягом реалізованої промислової продукції підприємств за 2001-2008 рр. Науковець О.І. Мазіна свою кандидатську дисертацію присвятила дослідженню питань обліку та аналізу фінансового результату в управлінні суб'єктами малого підприємництва [7].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз питомих показників валового внутрішнього продукту країни та дослідження тенденцій розвитку суб'єктів господарювання на основі ретроспективного аналізу фінансових результатів їхньої діяльності в сучасних умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні промислові підприємства – суб'єкти малого, середнього та великого підприємництва, які діють відповідно до чинного законодавства, вносять істотний внесок у поступовий розвиток національної економіки, її промислового комплексу, забезпечення певного рівня доходів населення. Позитивні фінансові результати ринкової діяльності промислових підприємств є однією з основних передумов забезпечення ефективності, прибутковості, фінансової стійкості і конкурентоспроможності економіки країни загалом. Саме тому перманентність проведення ретроспективного аналізу досягнутих суб'єктами господарювання фінансових результатів як передумова розроблення стратегії поступового розвитку вітчизняної економіки на шляху євроінтеграції має велике теоретичне і практичне значення і потребує постійної уваги з боку науковців та фахівців-практиків.

У сучасних умовах господарювання у країні, коли суб'єкти великого, середнього та малого підприємництва здійснюють свою діяльність на принципах «ЗС» – самостійність, самоокупність, самофінансування, відчувають при цьому певні ризики: економічні, політичні, екологічні, реаль-

ного та фінансового інвестування, ринкові, специфічні тощо, мають за мету задоволення потреб споживачів, досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку, посилюється роль та значення аналізу фінансових результатів функціонування суб'єктів ринкових відносин – промислових підприємств як інструменту пошуку шляхів забезпечення їхнього сталого розвитку у майбутньому.

Основні показники діяльності промислових підприємств країни безпосередньо пов'язані з отриманими фінансовими результатами, які можуть бути позитивними та негативними. Кінцевим позитивним результатом функціонування суб'єктів господарювання є прибуток, а негативним – збиток. При цьому сукупний прибуток суб'єктів господарювання країни у сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища стає передумовою укріплення самодостатності промислового комплексу України та її регіонів. Це дає підставу першочерговим завданням роботи визначити доцільність формування теоретичної платформи шуканого дослідження, яку наведено на рис. 1.

У подальшому як базові поняття роботи будуть використані такі, котрі наведені як основні елементи теоретичної платформи дослідження категорії «фінансовий результат» підприємства. Базові елементи цієї платформи наведені на основі Господарського кодексу України [8], Енциклопедичного словника бізнесмена [9], положення (Стандарту) бухгалтерського обліку «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», наукових праць А.І. Мазіної [7], С.А. Меховича, В.М. Тимофеева, І.М. Погорєлова [10], Ю.С. Цал-Цалко [11], О.О. Фальченко та К.І. Зленко [12], М.А. Шум, О.В. Паскова [13].

Вартість кінцевої продукції суб'єктів господарювання та обсяг наданих ними ділових послуг формують валовий внутрішній продукт країни. Суб'єкти господарювання – учасники господарських відносин здійснюють свою діяльність як суб'єкти малого, середнього та великого підприємства, формуючи свій позитивний (прибуток) чи негативний (збиток) фінансовий результат.

Отриманий фінансовий результат є тим показником, який характеризує якість ринкової діяльності кожного суб'єкта господарювання. На цей показник чинять вплив як внутрішні, так і зовнішні фактори.

До перших можна віднести такі: виробнича собівартість одиниці виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), зниження якої є запорукою успіху реалізації будь-якої стратегії маркетингу підприємства; обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), який залежить від ефективності системи просування підприємства; структура та асортимент реалізованої продукції (робіт, послуг), які залежать від маркетингових зусиль підприємства.

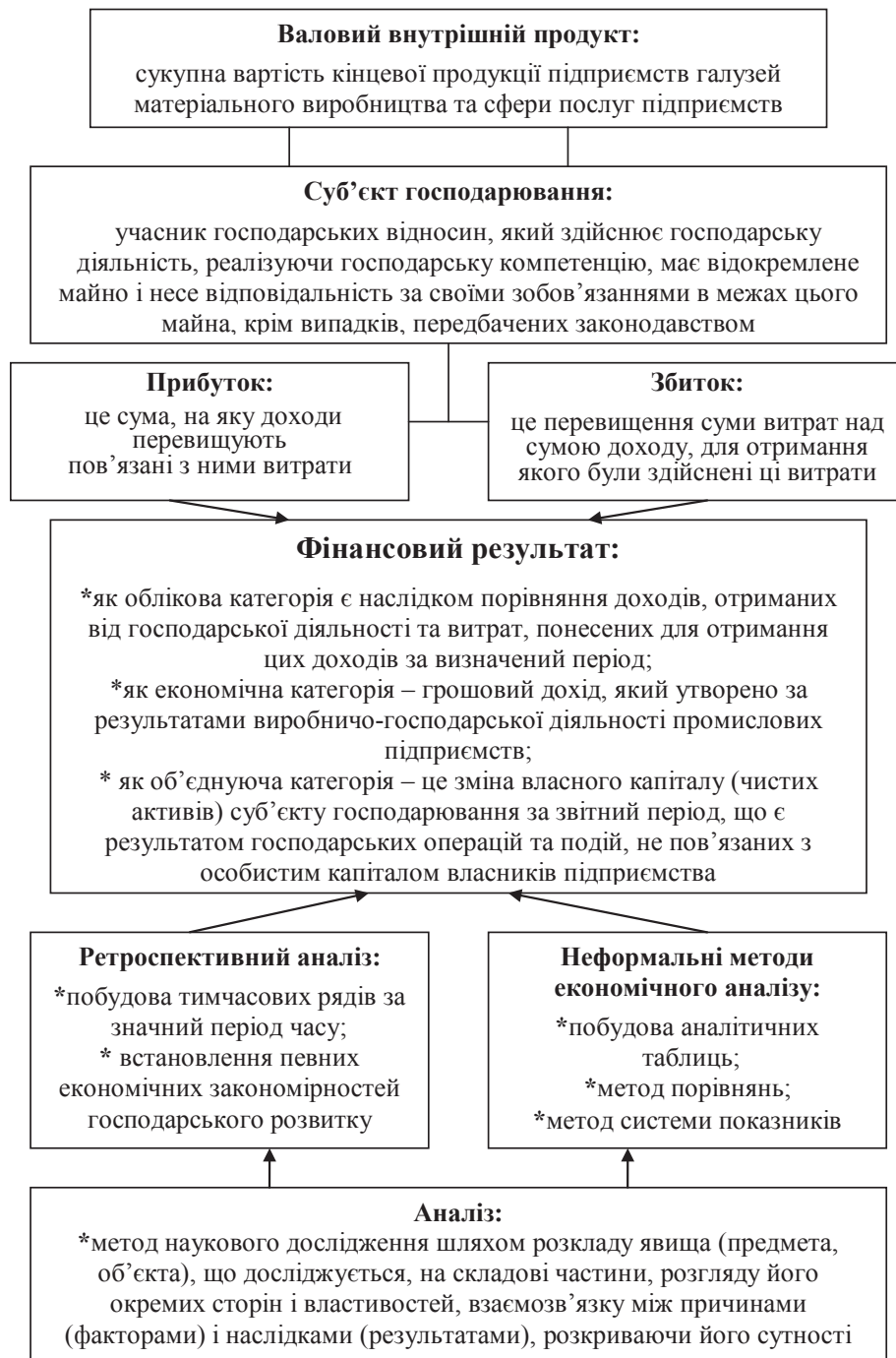


Рис. 1. Теоретична платформа дослідження категорії «фінансовий результат»

Джерело інформації: складено авторами на основі [2; 6-11]

До другої групи факторів, перш за все, відносяться військові дії на сході країни, економічна та політична нестабільність, тимчасова анексія Донбасу, Автономної Республіки Крим та ін. У контексті цього для досягнення означеної у роботі мети вважаємо за необхідне провести ретроспективний аналіз фінансових результатів промислових підприємств за окремими видами економічної діяльності на тлі дослідження окремих макропоказників країни, що забезпечить можливість у подальшому проаналізувати також відповідні питомі показники.

Таким чином, об'єктами дослідження за період 2010-2017 рр. є такі показники: валовий внутрішній продукт України та його питомий показник; кількість зайнятих працівників у суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва; темпи зміни кількості зайнятих працівників у суб'єктів підприємництва за видами економічної діяльності (до базового 2010 р.); фінансові результати до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності (усього, за промисловістю та за машинобудуванням) з розподілом на великі (ВП), середні (СП)

та малі (МП) підприємства; питома вага прибуткових великих, середніх та малих підприємств усього, промисловості та машинобудування; очікування промислових підприємств країни на поточний рік. При цьому доцільно зазначити, що окремим об'єктом дослідження було обрано машинобудування саме тому, що відповідно до [14] майже серед усіх розвинутих в Україні відомих галузей промисловості за часткою продукції виділяється саме машинобудування (41,2%). Результати аналізу валового внутрішнього продукту (ВВП) України за період 2010-2017 рр. відповідно до офіційних статистичних даних [15] наведені у табл. 1. Розрахунок ВВП країни виконано за методологією СНР 2008 за показником «індекс фізичного обсягу ВВП».

Аналіз отриманих даних показує, що для досліджуваного показника «індекс фізичного обсягу ВВП» України на протязі 2010-2013 рр. характерною була тенденція його зростання. Далі на протязі двох важких для економіки країни років індекс почав зменшуватися до 2016 р. і вже на протязі подальшого терміну часу спостерігається поступове зростання шуканого показника. Можна констатувати, що 2014-2015 рр. були саме «пробвальними», напруженими для економіки України, на що є звісні сумні об'єктивні причини. Але поступово економіка країни почала зміцнюватися, про що свідчить позитивна динаміка темпу зміни індексу фізичного обсягу валового внутрішнього продукту за останні роки. Динаміка зміни кількості зайнятих працівників у суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва (СВП, ССП, СМП відповідно) за видами економічної діяльності, а саме загалом по Україні, її промисловості та, зокрема, по машинобудуванню за період 2010-2017 рр. за даними [15] щодо базового 2010 р. наведені у табл. 2.

Зазначимо, що у табл. 2 кількість зайнятих працівників у суб'єктів ВП, СП, МП наведено ¹загалом по Україні, за промисловістю та за машинобудуванням без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, а також за 2014-2017 роки без тимчасово окупованої території Автоном-

ної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях. ²Дані за 2017 р. не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

За результатами отриманих даних можна констатувати, що після 2013 р. показники демонструють динаміку погіршення своїх значень. Особливо це стосується кластеру «суб'єкти великого підприємництва» як усього по країні, так і по промисловості взагалі, у тому числі по машинобудуванню, які, наприклад, порівняно із попередніми роками у 2017 р. мають самі мінімальні значення: 65,03%, 53,03%, 41,01% відповідно.

Проведемо аналіз динаміки питомого показника валового внутрішнього продукту України, що припадає на одного працівника, зайнятого у діяльності суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва за період 2010-2017 рр. Результати розрахунку цього питомого показника та темпів його зміни до базового 2010 р. наведено у табл. 3. Аналіз отриманих даних показує, що на тлі зниження кількості працівників, зайнятих у діяльності суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва України за період 2010-2016 рр. (гр. 3 табл. 3) та стійкого зростання ВВП (гр. 2), питомий показник ВВП (гр. 4) та темп його зміни (гр. 4) показують динаміку зростання, що є позитивним для економіки країни.

Проведемо ретроспективний аналіз саме фінансових результатів діяльності підприємств – суб'єктів господарювання. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності (усього, за промисловістю та за машинобудуванням) з розподілом на великі (ВП), середні (СП) та малі (МП) підприємства України за 2010-2017 рр. за даними [15] наведені на рис. 2, рис. 3 і рис. 4 відповідно.

При цьому зазначимо, що рис. 2-4 побудовано: ¹без урахування діяльності банків, а також підприємств, щодо яких необхідно з'ясувати факт правильності відображення ними даних у фінансовій

Таблиця 1

Динаміка валового внутрішнього продукту України

Рік	Індекс фізичного обсягу ВВП		
	ВВП у розрахунку на одну особу, відсотків до попереднього року	валовий внутрішній продукт	
		відсотків до 2010 р.	відсотків до попереднього року
2010	104,5	100,0	100,0
2011	105,9	105,5	105,5
2012	100,5	105,7	100,19
2013	100,2	105,7	100,00
2014	93,7	98,8	93,47
2015	90,6	89,1	90,18
2016	102,9	91,3	102,47
2017	102,9	93,5	102,41

Джерело: складено авторами на основі [15]

Таблиця 2

**Динаміка зміни кількості зайнятих працівників у суб'єктів СВП, ССП, СМП
за видами економічної діяльності**

Рівень розрахунку	Код за КВЕД-2010	Рік	Кількість зайнятих працівників у суб'єктах господарювання за видами економічної діяльності у цілому/по відношенню до базового 2010 р., тис. осіб/%		
			СВП	ССП	СМП
¹ Усього		2010	2400,3/100,00	3413,8/100,00	4958,6/100,00
		2011	2449,0/102,03	3273,5/95,89	4442,0/89,58
		2012	2484,2/103,50	3188,2/93,39	4285,2/86,42
		2013	2383,7/99,31	3054,2/89,47	4291,2/86,54
		2014	1915,1/79,78	2766,4/81,04	4115,2/82,99
		2015	1708,6/71,18	2632,7/77,12	3838,7/77,41
		2016	1586,6/66,10	2650,0/77,63	3871,8/78,08
		2017	1560,9/65,03	2623,8/76,86	3956,3/79,79
Промисловість	(B+C+D+E)	2010	1402,0/100,00	1335,5/100,00	554,4/100,00
		2011	1436,4/102,45	1270,7/95,15	513,7/92,66
		2012	1456,9/103,92	1242,9/93,07	509,8/91,96
		2013	1366,9/97,50	1222,7/91,55	514,1/92,73
		2014	1058,8/75,52	1091,0/81,69	456,5/82,34
		2015	877,3/62,58	1104,4/82,70	436,1/78,66
		2016	778,5/55,53	1123,9/84,16	449,1/81,01
		2017	743,5/53,03	1121,5/83,98	469,2/84,63
Машинобудування	(26+27+28+29+30)	2010	211,4/100,00	234,3/100,00	44,7/100,00
		2011	228,9/108,28	234,6/100,13	44,1/98,66
		2012	213,2/100,85	270,1/115,28	42,1/94,18
		2013	190,8/90,26	258,5/110,33	43,5/97,32
		2014	148,1/70,06	239,7/102,17	38,4/85,91
		2015	111,0/52,51	226,7/96,63	36,6/81,88
		2016	93,4/44,18	226,7/96,76	37,6/84,12
		2017	86,7/41,01	н/д ²	н/д ²

Джерело: складено авторами на основі [15]

Таблиця 3

Динаміка зміни питомого показника валового внутрішнього продукту України

Рік	Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Питомий показник ВВП, гр.2/гр.3, тис. грн./особа	Темп зміни питомого показника ВВП до базового 2010 р., %
2010	1079346	10772,7	100,1927	100,00
2011	1299991	10164,5	127,8952	127,65
2012	1404669	9957,6	141,0650	140,79
2013	1465198	9729,1	150,5995	150,31
2014	1586915	8796,7	180,3989	180,35
2015	1988544	8180,0	243,0983	242,63
2016	2385367	8108,4	294,1847	293,62
2017	2983882	8141,0	366,5252	365,82

Джерело: складено авторами на основі [15]

звітності за 2017 р.;² за 2014-2017 рр. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Аналіз даних, які наведено на рис. 2, дозволяє стверджувати, що фінансові результати, які показали усі підприємства країни впродовж обраного терміну часу, є негативними на протязі 2014-2015 рр., з подальшою тенденцією їх покращення. Так, вже у 2016 р. зростання цього показника від-

булося на 15482,1 млн. грн. і на 182546,4 млн. грн. – у 2017 р. у порівнянні із 2010 р. У важких економічних умовах працюють малі підприємства країни, що підтверджується негативністю їхніх фінансових результатів, тенденція якої починаючи з кінця 2012 р. до 2015 р. зростала, а далі почала поступово зменшуватися.

Нестабільну динаміку за роками характеризують підприємства промисловості з розподілом їх за розмірами, однак спільними рисами є негативні результати на протязі 2014-2016 рр., окрім пози-

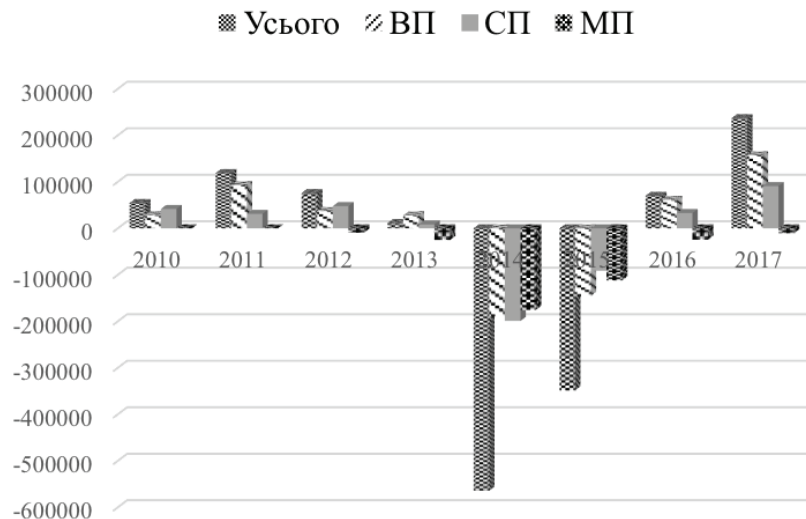


Рис. 2. Фінансові результати до оподаткування підприємств усього з розподілом на великі, середні та малі підприємства України^{1,2}

Джерело: розроблено авторами на основі [15]

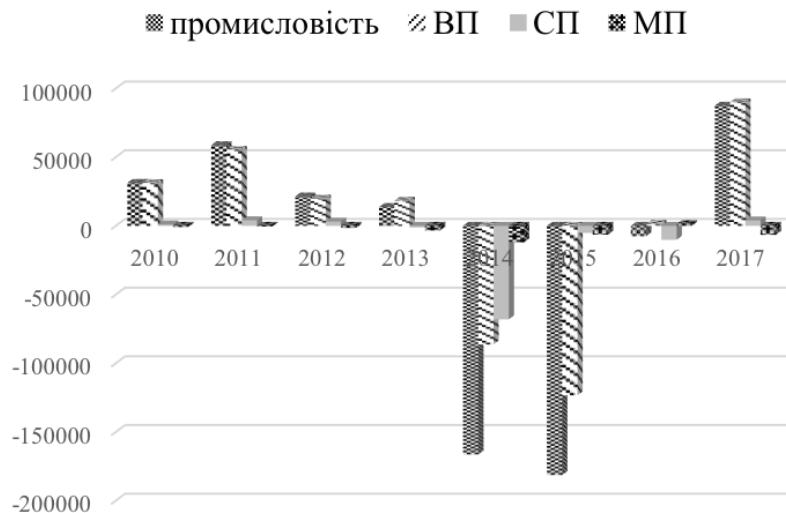


Рис. 3. Фінансові результати до оподаткування підприємств промисловості України з розподілом на великі, середні та малі підприємства^{1,2}

Джерело: розроблено авторами на основі [15]

тивних результатів у 2016 р.: ВП – 1414, 9 млн. грн.; МП – 1208,4 млн. грн. Якщо у 2017 р. промислові підприємства загалом та, зокрема, ВП та СП вже показують позитивне зростання своїх фінансових результатів, проте малі підприємства – різке погіршення. Об'єктивною причиною такого стану у сфері малого бізнесу можна вважати складності ведення бізнесу, податковий тиск, міграцію трудового населення в інші країни.

Фінансові результати до оподаткування підприємств машинобудування загалом та за кластером ВП мають схожі тенденції зміни, а середні та малі підприємства по-іншому реагують на виклики зовнішнього середовища. Позитивним є той факт, що вже у 2017 р. усі кластери мають позитивні фінансові результати.

Отже, загалом можна зробити досить очевидний висновок щодо різкого погіршення фінансових результатів до оподаткування усіх суб'єктів господарювання загалом по країні, її промисловості та машинобудуванню окремо за період 2014-2016 рр., котрі із зрозумілих перш за все об'єктивних причин були прогнозованими.

Проведемо ретроспективний аналіз великих, середніх та малих підприємств країни усього, промисловості та машинобудування за показниками «питома вага підприємств, які одержали прибуток» та «питома вага підприємств, які одержали збиток». Отримані результати представлені у табл. 4 за даними Державної служби статистики України [15].

Результати цієї таблиці показують, що усього по країні за період 2010-2017 рр. питома вага

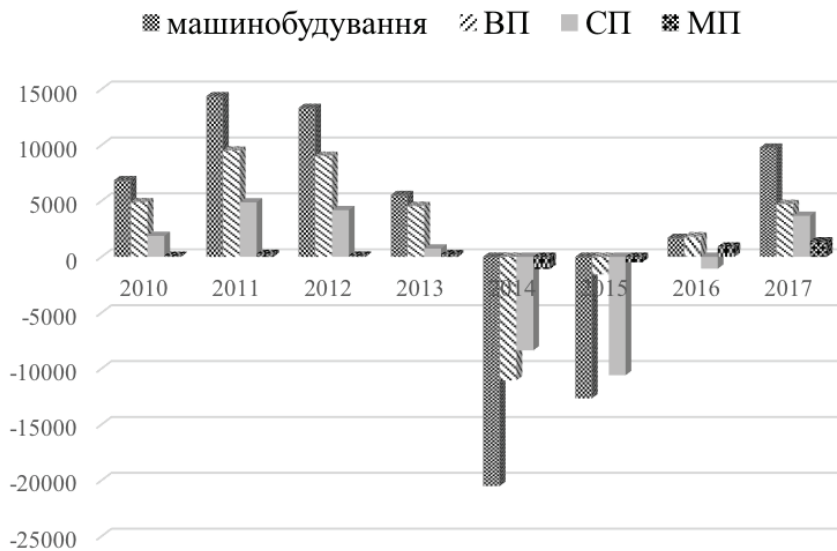


Рис. 4. Фінансові результати до оподаткування підприємств машинобудування України з розподілом на великі, середні та малі підприємства^{1,2}

Джерело: розроблено авторами на основі [15]

Таблиця 4

Динаміка зміни показників питомої ваги підприємств до оподаткування, котрі отримали прибуток, збиток, з розподілом на ВП, СП, МП^{1,2}

Код за КВЕД-2010	Рік	Усього		ВП		СП		МП	
		питома вага підприємств, які отримали							
		прибуток, %	збиток, %	прибуток, %	збиток, %	прибуток, %	збиток, %	прибуток, %	збиток, %
	2010	59,0	41,0	68,3	31,7	63,4	36,6	58,6	41,4
	2011	65,1	34,9	69,2	30,8	66,3	33,7	65,0	35,0
	2012	64,5	35,5	70,0	30,0	66,2	33,8	64,4	35,6
	2013	65,9	34,1	68,6	31,4	65,0	35,0	66,0	34,0
	2014	66,3	33,7	51,8	48,2	62,6	37,4	66,5	33,5
	2015	73,7	26,3	55,7	44,3	71,1	28,9	73,9	26,1
	2016	73,4	26,6	65,8	34,2	76,1	23,9	73,3	26,7
	2017	72,8	27,2	73,3	26,7	76,6	23,4	72,7	27,3
Промисловість (B+C+D+E)	2010	58,7	41,3	69,7	30,3	57,0	43,0	58,8	41,2
	2011	62,6	37,4	69,1	30,9	59,9	40,1	63,0	37,0
	2012	62,4	37,6	69,6	30,4	61,8	38,2	62,4	37,6
	2013	63,3	36,7	65,1	34,9	60,8	39,2	63,6	36,4
	2014	63,3	36,7	49,0	51,0	58,0	42,0	64,1	35,9
	2015	72,9	27,1	47,2	52,8	67,0	33,0	73,8	26,2
	2016	72,8	27,2	58,2	41,8	71,0	29,0	73,2	26,8
	2017	71,8	28,2	72,0	28,0	73,5	26,5	71,5	28,5
Машинобудування (26+27+28+29+30)	2010	60,2	39,8	73,6	26,4	60,6	39,4	59,9	40,1
	2011	67,3	32,7	89,7	10,3	68,7	31,3	66,5	33,5
	2012	67,0	33,0	79,6	20,4	68,6	31,4	66,3	33,7
	2013	65,2	34,8	71,7	28,3	67,5	32,5	64,5	35,5
	2014	64,7	35,3	42,4	57,6	62,6	37,4	65,3	34,7
	2015	74,1	25,9	50,0	50,0	72,4	27,6	74,5	25,5
	2016	77,2	22,8	68,4	31,6	79,7	20,3	76,7	23,3
	2017	77,7	22,3	70,6	29,4	80,2	19,8	77,2	22,8

Джерело: розроблено авторами на основі [15]

збиткових підприємств має, в основному, майже позитивну тенденцію зниження з 41% у 2010 р. до 27,2% у 2017 р. У характерному 2014 р. зрос-

тає питома вага великих та середніх підприємств, які отримали збиток, на противагу малим підприємствам, за якими виріс питомий показ-

ник прибутковості. Ця тенденція спостерігається і для промисловості. У секторі машинобудування починаючи з 2014 р. стійка тенденція зростання питомої ваги прибуткових підприємств є характерною для кластеру малих підприємств, що свідчить про більш високий ступінь мобільності, адаптованості малого бізнесу до сучасних викликів зовнішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасний процес розвитку української економіки перебуває під впливом чинників глобалізації світової економіки, нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища. Це зумовлює реальну необхідність у проведенні аналізу фінансових результатів різних за розміром та за видами економічної діяльності вітчизняних підприємств, що створює інформаційну основу для прогнозування розвитку суб'єктів господарювання у сфері промисловості на шляху просування їх промислової продукції на зарубіжні товарні ринки у перспективі. Слід також зазначити, що оскільки ефективність управлінських рішень, які приймаються топ-менеджерами суб'єктів господарювання, значною мірою залежить від своєчасного одержання достовірної, актуальної інформації щодо фінансових результатів, отриманих за результатами здійснюваних господарських операцій на кожному сегменті ринку та ринках збуту загалом, то зростає ступінь необхідності проведення маркетингових досліджень за напрямом «внутрішньо фірмовий аналіз діяльності підприємства» за складником «аналіз фінансових результатів».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Т.В., Тарасова О.В., Репка Л.Н. Бухгалтерський учет фінансових результатів як передумовка запобігання банкрутства підприємства. URL : <http://fkd.org.ua/article/download/46424/42689.pdf> (дата звернення: 05.05.2019).
2. Черничко Т.В., Кизман Е.И. Анализ фінансових результатів діяльності підприємств України. *Економіка і общество*. 2016. № 5. С. 400-404. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/71.pdf (дата звернення: 05.05.2019).
3. Соколова Л.В., Полозова Т.В. Теоретичне забезпечення діагностики як превентивний захід запобігання банкрутства підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ». Серія : Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків : НТУ «ХПІ», 2014. № 65 (1107). С. 154-162.
4. Клебанова Т.С., Бондар О.М., Мозенков О.В. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / за ред. О.В. Мозенкова. Харків: ВД ІНЖЕК, 2003. 272 с.
5. Соколова Л.В., Деренська Я.М., Колісник О.В., Верясова Г.М. Теоретико-методичне забезпечення фінансової діагностики суб'єктів малого підприємництва на принципах системного підходу. *The scientific heritage*. Budapest, Hungary. VOL 2, № 33. 2019. 55 p. P. 15-18.

6. Мазурок П.П. Аналітичне оцінювання фінансових результатів діяльності промислових підприємств України. *Держава та регіони*. 2009. № 5. С. 114-119.

7. Мазіна А.І. Облік та аналіз фінансового результату в управлінні суб'єктами малого підприємства: автореф. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.09. Київ, 2007 р. 24 с. URL: 194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/.../1/Мазіна%20О..PDF (дата звернення: 05.05.2019).

8. Господарський Кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. Редакція від 01.01.2014.

9. Энциклопедический словарь бизнесмена: Менеджмент, маркетинг, информатика / под общ. ред. М.И. Молдованова. Киев: Техніка, 1993. 856 с.

10. Економічний аналіз: підручник / за ред. проф. С.А. Меховича, проф. В.М. Тимофеева, доц. І.М. Порогелова. Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2009. 752 с.

11. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

12. Фальченко О.О., Зленко К.І. Порядок обліку фінансових результатів діяльності підприємства та шляхи його удосконалення. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2015. № 60 (1169). с. 69-72. URL : http://www.nbu.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2015_60_17.pdf (дата звернення: 05.05.2019).

13. Шум М.А., Паскова О.В. Особливості обліку та аналізу фінансових результатів промислових підприємств в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. екон. науки*. Вип. 25. Частина 2. С. 179-182. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_25/2/41.pdf (дата звернення: 05.05.2019).

14. Масляк П.О., Шищенко П.Г. Промисловість України – Електронна бібліотека підручників. – URL: https://eduknigi.com/geo_view.php?id=70 (дата звернення: 05.05.2019).

15. Державна служба статистики. Статистична інформація. Економічна діяльність. Діяльність підприємств. URL : www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 05.05.2019).

REFERENCES:

1. Davidyuk T.V., Tarasova O.V., Repka L.N. Bukhgalterskiy uchets finansovykh rezul'tatov kak predposylka preduprezhdeniya bankrotstva predpriyatiya [Accounting of financial results as a precondition for preventing bankruptcy of an enterprise]. Available at: <http://fkd.org.ua/article/download/46424/42689.pdf> (accessed 05 May 2019) (in Russian).
2. Chernichko T.V., Kizman E.I. (2016) Analiz finansovykh rezul'tatov deyatelnosti predpriyatiy Ukrainy [Analysis of financial results of Ukrainian enterprises]. *Ekonomika i obshchestvo* [Economics and society]. no. 5. pp. 400–404. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/71.pdf (accessed 05 May 2019) (in Russian).
3. Sokolova L.V., Polozova T.V. (2014) Teoretychne zabezpechennja diagnostyky yak preventyvnyj zakhid zapobighannja bankrutstva pidpryemstva [Theoretical provision of diagnostics as a preventive measure to prevent bankruptcy of an enterprise]. *Visnyk NTU «KhPI»*. Seriya : Tekhnichnyj proghres i efektyvnistj vyrobnyctva [Bulletin of the NTU "KhPI". Series: Technical progress and production efficiency]. Kharkiv : NTU «KhPI». no. 65 (1107). pp. 154-162 (in Ukrainian).

4. Klebanova T.S., Bondar O.M., Mozenkov O.V. (2003) *Bankrutstvo i sanacija pidpryjemstva: teoriya i praktyka kryzovoho upravlinnja* [Bankruptcy and reorganization of the enterprise: the theory and practice of crisis management] / za red. O.V. Mozenkova. Kharkiv: VD INZHEK (in Ukrainian).
5. Sokolova L.V., Derensjka Ja.M., Kolisnyk O.V., Verjasova Gh.M. (2019) Teoretyko-metodyczne zabezpechennja finansovoi diagnostyky sub'ektiv malogho pidpryjemnytva na pryncypakh systemnogho pidkhodu [Theoretical and methodical provision of financial diagnostics of subjects of small business on the principles of a systematic approach]. *The scientific heritage*. Budapest, Hungary. vol. 2, no. 33. pp. 15-18 (in Ukrainian).
6. Mazurok P.P. (2009) Analichne ocinjuvannja finansovykh rezul'tativ dijalnosti promyslovykh pidpryjemstv Ukrainy [Analytical estimation of financial results of activity of industrial enterprises of Ukraine]. *Derzhava ta rehiony* [State and regions]. no. 5. pp. 114-119 (in Ukrainian).
7. Mazina A.I. (2007) *Oblik ta analiz finansovogho rezul'tatu v upravlinni sub'iektamy malogho pidpryjemnytva* [Accounting and analysis of financial results in the management of small business entities] (avtoref. na zdobuttja naukovooho stupenja kand. ek. nauk: 08.00.09). Kyiv. Available at: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/.../1/Mazina%20O..PDF> (accessed 05 May 2019) (in Ukrainian).
8. Ghospodarskyj Kodeks Ukrainy [Economic Codex of Ukraine]. Verkhovna Rada Ukrainy; Kodeks Ukrainy, Zakon, Kodeks vid 16.01.2003 no. 436-IV. Redakcija vid 01.01.2014 (in Ukrainian).
9. Moldovanov M.I. (ed.) (1993) *Entsiklopedicheskiy slovar' biznesmena: Menedzhment, marketing, informatika*. [Encyclopedic Dictionary of Businessman: Management, Marketing, Informatics], Kiev: Tekhnika (in Russian).
10. Mekhovycya S.A., Tymofejev V.M., Poghorjelov I.M. (ed.) (2009) *Ekonomichnyj analiz: pidruchnyk* [Economic analysis], Kharkiv : Virovecj A.P. «Apostrof» (in Ukrainian).
11. Cal-Calko Ju.S. (2008) *Finansovyj analiz* [Financial analysis] : pidruchnyk. Kyjiv : Centr uchbovoji literatury (in Ukrainian).
12. Faljchenko O.O., Zlenko K.I. (2015) Porjadok obliku finansovykh rezul'tativ dijalnosti pidpryjemstva ta shljakhy jogho udoskonalennja [The order of accounting of financial results of the enterprise and ways of its improvement]. *Visnyk NTU «KhPI»* [Bulletin of NTU "KhPI"], no. 60 (1169). pp. 69-72. Available at: http://www.nbu.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2015_60_17.pdf (accessed 05 May 2019) (in Ukrainian).
13. Shum M.A., Paskova O.V. Osoblyvosti obliku ta analizu finansovykh rezul'tativ promyslovykh pidpryjemstv v Ukraini [Features of accounting and analysis of financial results of industrial enterprises in Ukraine]. *Naukovyj visnyk Khersonskogho derzhavnogho universytetu. Ser. ekon. Nauky* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Series of econ. science]. vol. 25. part 2. pp. 179-182. Available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_25/2/41.pdf (accessed 05 May 2019) (in Ukrainian).
14. Masljak P.O., Shyshhenko P.Gh. Promyslovistj Ukrainy – Elektronna biblioteka pidruchnykiv [Industry of Ukraine – Electronic library of textbooks]. – Available at : https://edukni.com/geo_view.php?id=70 (accessed 05 May 2019) (in Ukrainian).
15. Derzhavna sluzhba statystyky (2019) *Statystychna informacija. Ekonomichna dijalnistj. Diyalnistj pidpryjemstv* [Statistical information. Economic activity. Activity of enterprises]. Available at : www.ukrstat.gov.ua (accessed 05 May 2019) (in Ukrainian).

Sokolova Liudmyla

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic security
Kharkiv National University of Radio Electronics

Veriasova Ganna

Senior Instructor at Department of Economic
Cybernetics and Management of Economic security
Kharkiv National University of Radio Electronics

Sokolov Oleg

Degree Seeking Applicant at Department of Economic
Cybernetics and Management of Economic security
Kharkiv National University of Radio Electronics

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF UKRAINIAN ECONOMIC ENTITIES FUNCTIONING

The purpose of the article is to formulate and analyze the weight indicators of gross domestic product of Ukraine and study the trends of economic entities development – large, medium and small industrial enterprises in the current conditions of unstable external environment. The aggregate positive financial result of business entities of the country at present is a prerequisite for strengthening the self-sufficiency of the industrial complex of Ukraine and its regions. This gave rise to consider the primary objective of the article the formation of a theoretical platform for the study of the category "financial result", on the basis of which as research objects were selected, as well as a set of its tasks.

Methodology. The weight indicator of gross domestic product of the country was calculated, and its retrospective analysis was carried out in the dynamics for the period of 2010–2017. The analysis of financial results (profit, loss) of the subjects of economic activity was carried out both in terms of their size, and according to such types of their economic activity, like industry and machine building. The obtained results are the indicator that characterizes the quality of market activity of business entities. The dynamics of the country's gross domestic product as well as the base year 2010 have been researched; the number of employed workers in subjects of large, medium and small businesses; the rate of change in the number of employed workers in the subjects of entrepreneurship by types of economic activity; financial results before taxation of enterprises of Ukraine by types of economic activity (total, for industry and for machine-building) with distribution to large, medium and small enterprises; the share of profitable large, medium and small enterprises of the whole, industry and machine-building; expectations of industrial enterprises of the country for the current year. Machine-building industry was chosen as a separate object of research, because almost all of the well-known industrial branches developed in Ukraine, by the share of production, are allocated to machine-building.

Results. It was found that Ukraine's index of physical volume of GDP had a positive upward trend, except for 2013–2015, which were hard for the country's economy. The rates of change in the weight indicator of the gross domestic product had positive dynamics of growth throughout the investigated period.

Financial results before taxation, which were shown by all entities in the country as a whole, its industry and machinery during the investigated period, have approximately the same negative trend of change in 2014–2016, which is an objective, predictable phenomenon.

The share of unprofitable enterprises has a mostly positive trend down from 41% in 2010 to 27.2% in 2017. In 2014, the share of unprofitable large and medium enterprises is increasing, as opposed to the growth of the share of profitable small enterprises. This trend is also observed for industry. In the machine-building sector, starting from 2014, the steady trend in the growth of the share of profitable enterprises is characteristic of a cluster of small enterprises, indicating a higher degree of mobility, adaptability of small business to the current challenges of the environment.

It is proposed within the framework of this study to calculate and analyze for some indicators the weight indicators, which corresponds to the principle of comparability of results and ensures the eligibility for their use at different levels of management of the national economy and its branches, spheres of activity. To visualize the obtained analytical results, graphical representation of them is presented, which will help to understand their economic essence.

Practical implications. The paper considers a number of issues related to carrying out a retrospective analysis of financial indicators important for the country's economy, which characterize: gross domestic product and the corresponding weight indicator; the number of employed workers in the subjects of large, medium and small enterprises by types of economic activity; the share of pre-taxed enterprises that received profits, divided into large, medium and small enterprises by particular types of economic activity; financial results before taxation of enterprises with their distribution into large, medium and small: all over the country, in industry, in machine-building. Positive financial results of the market activity of industrial enterprises is one of the main prerequisites for ensuring the efficiency, profitability, financial stability and competitiveness of the country's economy as a whole.

Value/originality. Permanent retrospective analysis of financial results achieved by economic entities as a prerequisite for the development of a strategy for the gradual development of the domestic economy on the path to European integration has great theoretical and practical significance and therefore requires constant attention from scientists and practitioners.

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ (2016–2018 РР.)

ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES ON THE FINANCIAL SERVICES MARKET OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT (2016–2018)

У статті розкрито теоретичні основи становлення ринку фінансових послуг України. Було досліджено роль страхових компаній у розбудові фінансового ринку України. Проаналізовано функціонування страхових компаній на ринках фінансових послуг зарубіжних країн та проведено огляд розвитку фінансового ринку України. На основі аналізу основних показників діяльності страхових компаній на ринку фінансових послуг України було визначено фактори, які впливають на його розвиток. Оцінено можливості розвитку українського страхового ринку відповідно до європейських вимог. Виділено основні проблеми неефективного розвитку вітчизняного ринку страхування у світовому просторі та запропоновано основні шляхи активізації розвитку страхового ринку в Україні. Оскільки страхові компанії страхують ризики інших суб'єктів фінансового ринку, підвищуючи рівень фінансової безпеки на ньому, то подальшого розроблення та доопрацювання потребують питання не тільки розвитку страхового сектору, а й стабілізації функціонування страхових компаній на ринку фінансових послуг.

Ключові слова: страховий ринок, міжнародний страховий ринок, страхові ризики, страховальні премії.

В статье раскрыты теоретические основы становления рынка финансовых услуг Украины. Исследована роль страховых компаний в развитии рынка Украины. Проанализировано функционирование страховых компаний на рынках финансовых услуг зарубежных стран и проведен обзор развития финансового рынка Украины. На основе анализа основных показателей деятельности страховых компаний на рынке финансовых услуг Украины были определены факторы, влияющие на его развитие. Оценены возможности развития украинского страхового рынка в соответствии с европейскими требованиями. Выделены основные проблемы неэффективного развития отечественного рынка страхования в мировом пространстве и предложены основные пути активизации развития страхового рынка в Украине. Поскольку страховые компании страхуют риски других субъектов рынка, повышая уровень финансовой безопасности на нем, то дальнейшей разработки и доработки требуют вопросы не только развития страхового сектора, но и стабилизации функционирования страховых компаний на рынке финансовых услуг.

Ключевые слова: страховой рынок, международный страховой рынок, страховые риски, страховочные премии.

УДК 368.029

Фролов С.М.

д.е.н., професор, завідувач кафедри державних, місцевих та кооперативних фінансів
Університет митної справи та фінансів

Сосенкова К.Р.

студентка
Університет митної справи та фінансів

The place of the insurance market in the financial system is due both to the role of various financial institutions in financing insurance protection, and their importance as objects of placement of investment resources of insurance organizations and maintenance of insurance, investment and other activities. The article reveals the theoretical foundations of the formation of the Ukrainian financial services market. The role of insurance companies in the development of the financial market of Ukraine was investigated. The analysis of the operation of insurance companies in the financial services markets of foreign countries and an overview of the development of the financial market of Ukraine. The theoretical and practical aspects of the development and formation of the insurance services market in modern conditions and development of the insurance market in the financial market of Ukraine are researched. After analyzing the main indicators of the activity of insurance companies in the Ukrainian financial services market, factors influencing its development were identified. The possibilities of development of the Ukrainian insurance market according to European requirements are estimated. The analysis of the theoretical bases of the activity of insurance companies on the Ukrainian financial services market and the involvement of the insurance business experience has been carried out. The main problems of ineffective development of the domestic insurance market in the world space are highlighted and the main ways of activating the development of the insurance market in Ukraine are proposed. Without diminishing the importance of the results obtained, it should be noted that the activity of insurance companies in the financial services market in terms of its main areas is still not sufficiently investigated. Since insurance companies insure the risks of other entities in the financial market, raising the level of financial security on it, further development and revision requires not only the development of the insurance sector, but also the stabilization of the operation of insurance companies in the financial services market.

Key words: insurance market, international insurance market, insurance risks, insurance premiums.

Постановка проблеми. Ринок фінансових послуг є найважливішим складником економіки країни. Від його стану та ефективності функціонування залежить економічний розвиток країни загалом. Наявний в Україні страховий сектор ще не спроможний повною мірою виконувати свої функції на макроекономічному рівні: забезпечити безперервність суспільного відтворення, звільнити державу від додаткових витрат, стимулювати науково-технічний прогрес, інвестувати в економіку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначенням основних проблем страхового ринку України та шляхів їх вирішення займалися такі

вітчизняні вчені, як: В.Д. Базилевич, Л.Л. Позднякова, В.М. Іванов, В.М. Опарін, О.Д. Василик, Ж.В. Гарбар, Т.А. Говорушко, О.С. Журавка, І.О. Лютий та ін.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні впливу страхових компаній на становлення ринку фінансових послуг в Україні та визначенні можливих напрямів подальшого формування фінансового ринку за участю страховиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні на ринку фінансових послуг склалася низка тенденцій і напрямів розвитку, що суттєво

впливають на якість і специфіку послуг фінансових установ. На фінансовому ринку страхові компанії виступають не тільки страховиками і фінансовими посередниками, а й фінансовими інвесторами [1]. Для аналізу страхового ринку необхідно визначити динаміку кількості страхових компаній та рівень їх концентрації (табл. 1).

Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення: відбулося зменшення на 29 страхових компаній з 2016 р. до 2018 р. Також спостерігається низький рівень розвитку страхування життя.

Причиною низького рівня розвитку страхування життя є те, що населення України не має вільних коштів та довіри до страхової системи загалом [4].

На макроекономічному рівні розвиток страхового ринку насамперед характеризується таким показником, як рівень проникнення страхування (співвідношення страхових премій до ВВП), динаміка якого відображена на рис. 1.

Рівень проникнення страхування допомагає оцінити вплив страхування на соціально-економічний розвиток суспільства загалом. Аналі-

зуючи дані рис. 2.3, можна дійти висновку, що з 2016 р. до 2018 р. цей індикатор постійно зменшувався: з 1,48% у 2016 р. до 1,39% у 2018 р. Для порівняння: у Німеччині цей показник за підсумками 2018 р. становив 6,84%, у США – 8,1%, у Великобританії – 11,5%, у Польщі – 4,6%, у Болгарії – 3,1%.

Тому можна дійти висновку, що загалом рівень проникнення страхування в Україні перебуває на недостатньому рівні.

Ще одним аргументом на користь низького рівня соціальної захищеності українців є показник щільності страхування – розмір страхової премії на душу населення (рис. 2).

В Україні зазначений показник перебуває на низькому рівні. Так, наприклад, в Україні найбільше значення суми страхових премій на душу населення за досліджувані роки становило 42,90 дол. США у 2018 р., а найменше – 32,26 дол. США у 2016 р.

Перейдемо до аналізу основних показників страхової діяльності компаній на ринку страхових послуг України у 2016-2018 рр. (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка кількості страхових компаній та їх концентрації на страховому ринку України у 2016–2018 рр., одиниць

Найменування	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 р. від	
				2016	2017
Страхові компанії, у т.ч.:	310	294	281	–29	–13
non-life	271	261	251	–20	–10
у % до загальної кількості страхових компаній	87,4	88,8	89,3	1,9	0,5
life	39	33	30	–9	–3
у % до загальної кількості страхових компаній	12,6	11,2	10,7	–1,9	–0,5

Джерело: складено за даними [2; 3]

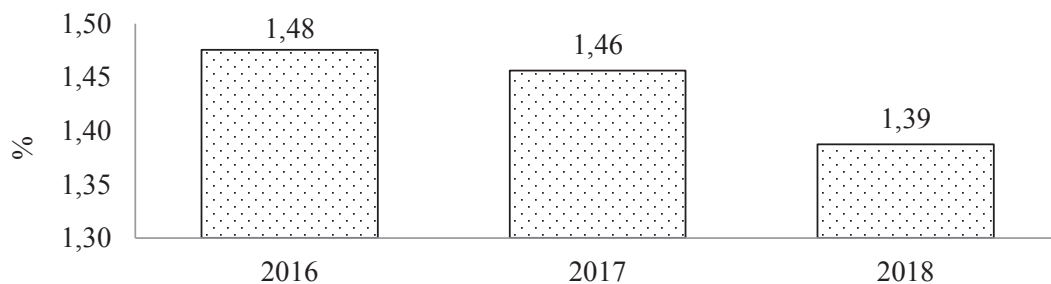


Рис. 1. Рівень проникнення страхування в Україні у 2016-2018 рр.,%

Джерело: складено за даними [2; 3]

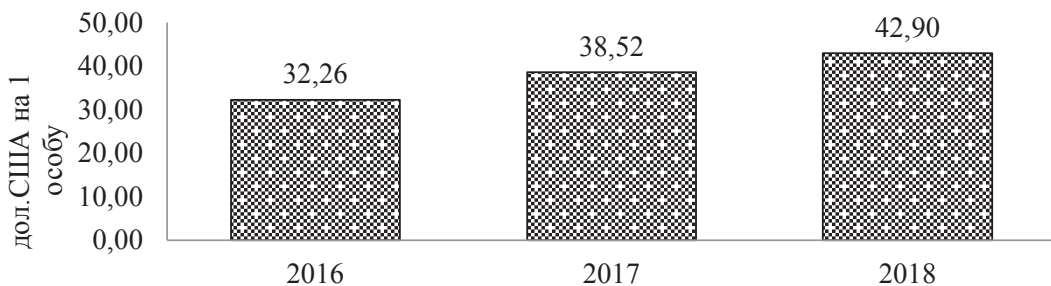


Рис. 2. Щільність страхування в Україні у 2016-2018 рр., дол. США на особу

Джерело: складено за даними [2; 3]

Динаміка показників страхової діяльності у 2016–2018 рр.

Найменування	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 р. від		Темп приросту 2018 р. до,%	
				2016	2017	2016	2017
Валові страхові премії, млн. грн	35170	43432	49368	14198	5936	40,4	13,7
Валові страхові виплати, млн. грн	8840	10537	12863	4023	2326	45,5	22,1
Рівень валових страхових виплат, %	25,1	24,3	26,1	1,0	1,8	–	–
Чисті страхові премії, млн. грн	26464	28494	34424	7960	5930	30,1	20,8
Чисті страхові виплати, млн. грн	8561	10257	12433	3872	2176	45,2	21,2
Рівень чистих виплат, %	32,3	36,0	36,1	3,8	0,1	–	–

Джерело: складено за даними [2; 3]

Обсяги валових страхових премій з 2016 р. по 2018 р. поступово збільшувалися: так, у 2018 р. їхній обсяг становив 49 368 млн. грн., що на 14 198 млн. грн. або 40,4% більше, ніж у 2016 р. Так само у досліджувані роки зростали й обсяги валових страхових виплат: з 8 840 млн. грн. у 2016 р. до 12 863 млн. грн. у 2018 р., в загальному розмірі на 4 023 млн. грн. або 45,5% за період. При цьому збільшився й відносний показник – рівень валових страхових виплат: з 25,1% у 2016 р. до 26,1% у 2018 р., тобто на 1,0% за 2016-2018 рр. (рис. 1).

Чисті страхові премії станом на 31.12.2018 р. становили 34 424 млн. грн., що на 7 960 млн. грн. або на 30,1% більше за показник у 2016 р. При цьому чисті страхові виплати демонструють протягом досліджуваного періоду більші темпи зростання: з 8 561 млн. грн. у 2016 р. до 12 433 млн. грн. у 2018 р., тобто на 3 872 млн. грн. або 45,2% за період.

Натепер розвиток страхового ринку стри-мує низка проблем, які необхідно вирішити для подальшого ефективного функціонування страхо-вого ринку та його розвитку:

- відсутність довіри населення до страхових компаній та низький рівень володіння інформацією про стан і можливості страхового ринку;
- низький рівень забезпеченості страхових вкладень;
- низький рівень капіталізації страховиків;
- невеликий рівень забезпечення відповідальності за великі застраховані ризики;
- несприятлива політична та економічна ситуація в країні;
- необґрунтований витік грошових коштів з України;
- знецінення національної валюти;
- неефективне регулювання страхової діяльності з боку держави;
- відсутність чіткої стратегії розвитку страхового ринку;
- сучасний стан страхового ринку не повною мірою відповідає тенденціям розвитку світового страхового ринку [5].

В Україні сьогодні також актуальним залишається питання розвитку страхового захисту як

окремого напрямку державного регулювання розвитку бізнесу і підприємництва в різних галузях народного господарства, тобто шляхом прийняття спеціальних законів, визначення обов'язкових видів страхування, регламентації діяльності страхових організацій [6].

Для того щоб на українському страховому ринку покращилася ситуація, необхідно застосувати такі заходи:

- відновлення довіри населення до страховиків, що вимагає серйозних, зрозумілих для потенційних клієнтів гарантій повернення вкладених коштів і нарахованих на них відсотків;
- посилення контролю за діяльністю страховиків з боку органів страхового нагляду, застосування ними своєчасних заходів, які попереджують неплатоспроможність страховиків;
- створення нормативної бази, яка регулює права, обов'язки та відповідальність сторін за договорами перестрахування;
- стабілізація фінансового стану всіх суб'єктів економіки та населення;
- удосконалення організаційної структури та створення інфраструктури страхового ринку на рівні світових вимог [7].

Висновки з проведеного дослідження. Страховий ринок України має великий потенціал розвитку. Таким чином, в Україні необхідно підвищити роль і значення страхування як механізму надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення. Усунення негативних чинників шляхом вирішення названих проблем забезпечить стабільний розвиток страхового ринку та національної економіки, сприятиме подальшій інтеграції України до світових страхових ринків.

Перспективи розвитку ринку страхування в Україні залежатимуть від подальшого удосконалення законодавчої бази, що регулює не тільки сферу страхування, а і загалом усі види діяльності, зокрема розвиток недержавного пенсійного страхування, страхування життя, медичного страхування, іпотечного кредитування, а також від створення сприятливої системи функціонування інституту страхових посередників, покращення страхової культури та підвищення довіри до страховиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пономарьова О.Б. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. №5. С. 814-817.
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: офіційний сайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua> (дата звернення: 01.05.2019).
3. Підсумки діяльності страхових компаній України URL: <http://forinsurer.com.ua> (дата звернення: 07.05.2019).
4. Нагайчук Н.Г. Фінанси страхових компаній: навч. посібник. Київ: УБС НБУ, 2010. 527 с.
5. Рудь І. Аналіз страхового ринку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 856-859.
6. Юхименко В.М. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 3. С. 44-48.
7. Воронкова О.М., Кішик Т.В. Аналіз діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України: комплексний підхід. *Фінанси, грошовий обіг, кредит*. 2017. Випуск 33(1). С. 284-293.

REFERENCES:

1. Ponomarjova O.B. (2015) Vyznachennja problem strakhovogho rynku ta jikh vyrishennja [Determina-

tion of the problems of the insurance market and their solution]. *Global and national issues of ecology*. No. 5. pp. 814-817.

2. National Commission for the regulation of state regulation of financial services markets: official website. URL: <https://www.nfp.gov.ua> (accessed 01 may 2019).

3. Summary of activity of insurance companies of Ukraine URL: <http://forinsurer.com.ua>. (accessed 07 May 2019).

4. Nagaychuk N.G. (2010) Finansy strakhovykh kompanij: navch. posibnyk. [Finance of insurance companies: educator. manual]. Kyiv: UBS NBU, pp. 527.

5. Rudj I. (2016) Analiz strakhovogho rynku Ukrainy [Analysis of the insurance market of Ukraine]. *Global and national issues of ecology*. No 10. pp. 856-859.

6. Jukhymenko V.M. (2016) Rynok strakhovykh poslugh: svitovi tendenciji ta perspektyvy rozvytku v Ukraini [Market of insurance services: world trends and prospects of development in Ukraine]. *Investments: practice and experience*. No. 3. pp. 44-48.

7. Voronkova OM, Kishik T.V. (2017) Analiz dijalnosti strakhovykh kompanij na finansovomu rynku Ukrainy: kompleksnyj pidkhid [Analysis of the activity of insurance companies in the financial market of Ukraine: an integrated approach]. *Finance, money circulation, credit*. vol. 33 (1). Pp. 284-293.

Frolov Serghij

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of State, Local and Cooperative Finance
University of Customs and Finance

Sosenkova Kateryna

Student
University of Customs and Finance

**ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES ON THE FINANCIAL SERVICES MARKET OF UKRAINE:
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT (2016–2018)**

The purpose of the article. The financial services market is an essential component of the country's economy. The economic development of the country as a whole depends on its state and on the efficiency of its functioning. The existing insurance sector in Ukraine is not yet able to fully perform its functions at the macroeconomic level: to ensure the continuity of social reproduction, to free the state from additional costs, to stimulate scientific and technological progress, to invest in the economy. The purpose of the study is to substantiate the influence of insurance companies on the formation of the financial services market in Ukraine and to identify possible areas for further formation of the financial market with the participation of insurers.

Methodology. When writing the work used as general scientific, and specific methods of scientific knowledge. The following techniques are used in the work: comparison, induction and deduction, scientific abstraction (for studying and generalization of theoretical and practical foundations for the formation and development of the insurance services market; analysis and synthesis (in the study of the essence of the insurance services market); econometric and statistical methods, mathematical method (in assessing the current state of the financial services market and insurance market in Ukraine), statistical and graphical methods (to identify predictive indicators of the development of the insurance services market).

Results. The insurance market of Ukraine has a great potential for development. Thus, in Ukraine, it is necessary to strengthen the role and importance of insurance as a mechanism for guaranteeing entrepreneurial activity and social protection of the population. Elimination of negative factors in solving these problems will increase the level of development of the insurance market and the national economy, contributing to Ukraine's further integration into world insurance markets.

The prospect of the development of the insurance market in Ukraine is drawn from the further improvement of the legislative framework, which regulates not only the insurance sector but also, in general, all types of activities, the development of non-state pension insurance, life insurance, health insurance, mortgage lending, as well as the favorable system of functioning of the institution insurance intermediaries, improvement of insurance culture of container, trust to insurers.

Practical implications. The specificity of insurance determines the direct connection of the insurance market with the finances of enterprises, population finances, the banking system, the state budget and other financial institutions, in which the insurance is realized, while, for example, health insurance is at the stage of birth. Therefore, the theme of graduation work is relevant.

Value/originality. Without diminishing the importance of the results obtained, it must be ruled out that the activities of insurance companies in the financial services market in terms of its main areas will not be sufficiently explored. Therefore, further development and revision requires not only the development of the insurance sector, but also the stabilization of the functions of insurance companies in the financial services market.

РИНОК СТРАХУВАННЯ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ (2016-2018 РР.)

MARKET IN RURAL TRANSPORT: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT (2016-2018)

З огляду на вплив наявних проблем в економіці країни на стан функціонування страхового ринку виникають питання щодо структурування ринку автотранспортного страхування та його збалансованості. Дослідження структурування та виявлення основних тенденцій показників діяльності ринку автотранспортного страхування дає змогу визначити вектори перспективних змін. У статті досліджено сутність функціонування ринку автострахування; наведено результати оцінки стану страхування в Україні; встановлено актуальність та необхідність розвитку страхування авто в Україні; відображена структура українського страхового ринку; проаналізовано фактори, що здійснюють вплив на розвиток цього напрямку страхування. Висвітлено основні недоліки діяльності сучасних страховиків та визначено наслідки їхніх відносин зі страховальниками. Окреслено напрями для вдосконалення сучасної системи автострахування та узагальнено висновки про дійсний розвиток страхування в Україні, надано рекомендації для підвищення ефективності функціонування сфери страхування авто.

Ключові слова: автомобільне страхування; ринок автострахування; страхові премії; страхові виплати; цивільно-правова відповідальність власників наземних транспортних засобів.

Учитывая влияние имеющихся проблем в экономике страны на состояние функ-

ционирования страхового рынка, возникают вопросы по структурированию рынка автотранспортного страхования и его сбалансированности. Исследование структурирования и выявления основных тенденций показателей деятельности рынка автотранспортного страхования позволяет определить векторы перспективных изменений. В статье исследована сущность функционирования рынка автострахования; приведены результаты оценки состояния страхования в Украине; установлена актуальность и необходимость развития страхования авто в Украине; отражена структура украинского страхового рынка; проанализированы факторы, оказывающие влияние на развитие этого направления страхования. Освещены основные недостатки деятельности современных страховщиков и определены последствия их взаимоотношений со страхователями. Определены направления для совершенствования современной системы автострахования и обобщены выводы о действительном развитии страхования в Украине, даны рекомендации для повышения эффективности функционирования сферы страхования авто.

Ключевые слова: автомобильное страхование рынок автострахования; страховые премии; страховые выплаты; гражданско-правовая ответственность владельцев наземных транспортных средств.

УДК 368.2

Фролов С.М.

д.е.н., професор, завідувач кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів
Стасюк А.В.
студентка
Університет митної справи та фінансів

The question of insurance of vehicles is very relevant in our time. Every year to him is devoted more and more attention, is intensified control and prevent the risks that may arise during the operation of the car. The development of motor insurance in Ukraine is very versatile in many scientific works. The study of the structuring and revealing of the main tendencies of indicators of the market of motor transport insurance allows to determine the vectors of perspective changes. The growth of the number of cars is a negative prerequisite for an increase in the number of traffic accidents. Therefore, the study of pressing problems and identifying the prospects of development becomes special relevance. The purpose of this article is to study the essence and economic necessity of motor transport insurance the means, its importance on the domestic insurance market, the elimination of common problems, and the ways of their application. The article investigates the essence of the functioning of the auto insurance market; the results of assessing the state of insurance in Ukraine are presented; the urgency and necessity of the development of car insurance in Ukraine was determined; the structure of the Ukrainian insurance market is reflected; the factors influencing the development of this area of insurance are analyzed. The analysis uses the data of the National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets. The main shortcomings of the activities of motor insurers are highlighted and the consequences of their relationship with policyholders are determined. This analysis allowed formulating the necessary measures for the further activation of the motor insurance market taking into account the negative impact of reducing the demand of insurers for this type of service, reducing the level of solvency, slowing down the timing of insurance payments and imperfect settlement of relations insurers and insureds. The directions for improvement of the modern system of motor insurance are generalized and conclusions about the actual development of insurance in Ukraine are generalized, recommendations were given for improving the efficiency of the auto insurance sphere.

Key words: automobile insurance; auto insurance market; insurance premiums; insurance payments; civil liability of owners of land vehicles.

Постановка проблеми. Питання про страхування транспортних засобів є дуже актуальним у наш час. З кожним роком йому присвячується все більше і більше уваги, посилюється контроль та запобігання ризиків, які можуть виникнути у процесі експлуатації автомобіля. Реформування всієї системи економічних відносин, соціальні перетворення та трансформаційні зрушення, що сьогодні відбуваються в Україні, вимагають особливого ставлення до розв'язання проблем страхового захисту населення, страхового відшкодування в транспортній системі, які спонукають до пошуку дієвих методів.

Зважаючи на зростання автомобілізації, інтенсивності дорожнього руху, велику кількість аварій на автошляхах України, збільшення нещасних випадків і кількості потерпілих, підвищення матеріальної відповідальності громадян та юридичних осіб за наслідки своїх дій, нанесення втрат економіці, особливої ваги та актуальності набуває дослідження сучасних аспектів функціонування та подальшого розвитку автострахування як важливого чинника забезпечення гарантованого страхового захисту від негативної дії ризиків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням теоретичних і практичних аспектів

розвитку страхового ринку та становлення транспортного страхування стали дослідження вітчизняних і зарубіжних учених: Н.Г. Адамчука, В.Г. Богаченко, І.Т. Балабанова, Ю.В. Бондаря, А.І. Гінзбурга, В.Б. Гомелля, О.М. Зальцова, А.А. Казакова, Ю.Ф. Кулаєва, Ж. Лемера, В.Н. Томіліна, А.А. Медведєва, А.С. Міллермана, Р.Т. Юлдашева, К.Е. Турбіної, О.В. Самохвалова, А.М. Соболева, В.І. Щелкунова, В.Г. Шахова.

Постановка завдання. Але наукових досліджень і публікацій у цій сфері залишається вкрай мало, вони фрагментарно висвітлюють наявні проблеми. Отже, актуалізується потреба у приділенні більшої уваги сучасному стану справ у транспортному страхуванні як одному з найбільш затребуваних сегментів страхування, та визначенні пріоритетних напрямів його подальшого розвитку в Україні. Метою дослідження є виявлення тенденцій розвитку автотранспортного страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш популярним видом транспортного страхування є страхування наземного транспорту. До складу цього виду страхування відносять автострахування.

Розрізняють такі види автотранспортного страхування [5]:

Каско – це страхування транспортного засобу від ризиків, які можуть виникнути у процесі експлуатації автомобіля.

1) ОСЦПВ – це форма державного захисту потерпілих під час ДТП – обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів [6].

«Зелена картка» – страховий сертифікат єдиної форми, що застосовується в країнах-членах міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка», які зазначені і не викреслені у такому сертифікаті.

Склад, динаміка та структура чистих страхових премій на ринку автотранспортного страхування України у 2016-2018 рр. наведена у таблиці 1.

Чисті страхові премії з автострахування за досліджувані роки збільшилися на 3068 млн. грн. або 35,5% та на кінець 2018 р. становили 11721 млн. грн.

Найвагомішими у структурі премій з автострахування є страхування КАСКО (обсяг премій за досліджувані роки збільшився на 1453 млн. грн. або 35,5% та на кінець 2018 р. становив 47,3%, а частка у структурі залишалася стабільною на рівні 47,3%) та ОСЦПВ (обсяг страхових премій за досліджувані роки збільшився на 1342 млн. грн. або 37,5% та на кінець 2018 р. становив 4923 млн. грн., а частка у структурі збільшилася на 0,6% та у 2018 р. становила 42,0%). Обсяги страхових премій за страхуванням «Зелена картка» станом на кінець досліджуваних років становили 1255 млн. грн. та за 2016-2018 рр. збільшилися на 273 млн. грн. або 27,8%. Частка цього виду страхування у структурі чистих страхових премій з автострахування у 2018 р. становила 10,7%, що на 0,6% менше, ніж у 2016 р.

Розглянемо склад, динаміку та структуру чистих страхових виплат на ринку автотранспортного страхування України у 2016-2018 рр. у таблиці 2.

Обсяги чистих страхових виплат з автотранспортного страхування у 2018 р. становили 5624 млн. грн. та за 2016-2018 рр. збільшилися на 1916 млн. грн. або 51,7%. При цьому найвагомішою часткою у структурі виплат з автострахування є виплати за КАСКО – 54,2% у 2018 р. (обсяги чистих страхових виплат за КАСКО за 2016-2018 рр. збільшилися на 1090 млн. грн. або 55,6%).

Другою за вагомістю у структурі страхових виплат з автострахування є частка виплат за договорами ОСЦПВ – 39,3% у 2018 р. (обсяги виплат за цим видом страхування за досліджувані роки збільшилися на 747 млн. грн. та на кінець 2018 р. становили 2208 млн. грн.). Частка виплат за «Зеленою картою» у 2018 р. становила 6,5%, а обсяги виплат зросли на 79 млн. грн. та на кінець 2018 р. становили 366 млн. грн.

Таблиця 1

Склад, динаміка та структура чистих страхових премій на ринку автотранспортного страхування України у 2016–2018 рр., млн. грн.

Найменування	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 р. від		Темп приросту 2018 р. до,%	
				2016	2017	2016	2017
Чисті страхові премії з автотранспортного страхування, у т. ч.:	8653	9858	11721	3068	1863	35,5	18,9
КАСКО	4090	4752	5543	1453	791	35,5	16,6
у % до чистих страхових премій з автострахування	47,3	48,2	47,3	0,0	-0,9	-	-
ОСЦПВ	3581	4049	4923	1342	874	37,5	21,6
у % до чистих страхових премій з автострахування	41,4	41,1	42,0	0,6	0,9	-	-
«Зелена картка»	982	1057	1255	273	198	27,8	18,7
у % до чистих страхових премій	11,3	10,7	10,7	-0,6	0	-	-

Джерело: [3; 4; 7; 8; 9]

Таблиця 2

**Склад, динаміка та структура чистих страхових виплат
на ринку автотранспортного страхування України у 2016–2018 рр., млн. грн.**

Найменування	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 р. від		Темп приросту 2018 р. до, %	
				2016	2017	2016	2017
Чисті страхові виплати з автотранспортного страхування, у т. ч.:	3708	4803	5624	1916	821	51,7	17,1
КАСКО	1960	2510	3050	1090	540	55,6	21,5
у % до чистих страхових виплат з автострахування	52,9	52,3	54,2	1,3	1,9	2,5	3,6
ОСЦПВ	1461	1957	2208	747	251	51,1	12,8
у % до чистих страхових виплат з автострахування	39,4	40,7	39,3	-0,1	-1,4	-0,3	-3,4
«Зелена картка»	287	336	366	79	30	27,5	8,9
у % до чистих страхових виплат	7,7	7,0	6,5	-1,2	-0,5	-15,6	-7,1

Джерело: [3; 4; 7; 8; 9]

Таким чином, проведений аналіз розвитку ринку автотранспортного страхування як найбільш вагомої складової частини ринку транспортного страхування в Україні показав, що протягом 2016-2018 рр. обсяги чистих страхових премій та виплат зростали.

Після проаналізованих вище даних можна виділити низку проблем, які стримують розвиток ринку автотранспортного страхування.

По-перше, тенденція до збільшення валових страхових премій свідчить про зростання кількості застрахованих автомобілів та збільшення вартості послуг досліджуваного виду страхування. Варто зазначити, що щорічно зростає кількість придбаних вживаних авто, оскільки це дешевше, ніж купувати новий автомобіль. Старі транспортні засоби частіше страхуються за мінімальним страховим полісом, оскільки у разі збитків, нанесених застрахованому автомобілю, страховик повинен буде оплатити заміну старих деталей новими, незважаючи на рівень зносу попередніх.

По-друге, тенденція щодо збільшення чистих страхових премій свідчить про збільшення рівня внутрішнього перестрахування, що означає створення додаткових гарантій для уникнення проблем із фінансовою стійкістю, проте при цьому ж відбувається зосередження ризиків на території однієї країни.

По-третє, збільшення валових страхових виплат пов'язане зі збільшенням кількості ДТП, внаслідок чого з'являється велика кількість потерпілих та жертв аварій, також це випадки викрадення авто, збитки через погіршення погодних умов, а саме частих злив, які мали місце у 2018 році, внаслідок чого велика кількість водіїв застрахованих автомобілів зверталася до страхових компаній через потрапляння води до двигуна. Це зростання страхових виплат можливе також через коливання курсу національної валюти у бік збільшення курсу іноземної валюти щодо національної, що напругу вплинуло на вартість запасних частин, що замінюються під час ремонту авто, матеріалів та, відповідно, вартості робіт [1].

По-четверте, стримуючим фактором для розвитку ринку автотранспортного страхування також є не досить активна позиція страхових компаній щодо впровадження у свою роботу новітніх розробок та інновацій у сфері обслуговування клієнтів. Останнім часом у розвинених країнах у сфері автострахування набуло поширення та продовжує розвиватися таке явище, як телематика, що являє собою інтегровані засоби телекомунікаційної та інформаційної обробки й передачі інформації, що значно спрощує та прискорює страхові процеси. За допомогою мобільних пристроїв, що встановлені в автомобілях, у режимі реального часу можуть записуватися дані про водія щодо його місцезнаходження, пройденого шляху, часу доби, швидкості руху та порушень правил дорожнього руху. Інновацією у сфері автострахування, що базується на використанні телематики, є Usagebased insurance (UBI) – програма, яка дає змогу надавати знижки водіям, відстежуючи їхній пробіг, аналізуючи безпечність руху, умови експлуатації автомобіля, а отже, й ймовірність реалізації ризиків, пов'язаних із транспортними засобами [2].

Характеризуючи перспективи ринку автотранспортного страхування, важливо вказати, що все більше людей вкладають кошти у власні транспортні засоби, і з кожним роком, зважаючи на збільшення автомобілів в Україні та покращення економічного середовища, очікується підвищення рівня довіри населення до страхових компаній загалом.

Для розвитку ринку транспортного страхування через його розширення та підвищення якості страхової послуги і довіри страхувальників до цих послуг необхідне поступове впровадження низки заходів, що пов'язані з такими напрямками, як:

- підвищення потужності страхових компаній шляхом збільшення розмірів власного капіталу, покращення організації роботи та надання якісних страхових послуг;
- реалізація функції державного контролю над здійсненням страхової діяльності, зокрема

в питаннях дотримання вимог чинного законодавства щодо платоспроможності, достатності страхових резервів, диверсифікації страхового портфеля;

– запровадження програм інформування населення через засоби масової інформації про стан і перспективи страхового ринку;

– впровадження інноваційних розробок у сфері надання страхових послуг (укладання договорів страхування через інтернет);

– відновлення довіри українського народу до страховиків, що передбачає своєчасну та в повному обсязі виплату страхових відшкодувань;

– створення служби боротьби з шахрайством;

– розширення міжнародного співробітництва у сфері обміну інформацією про діяльність страхових компаній, які надають послуги цього виду.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз сучасного стану ринку транспортного страхування в Україні показав, що за 2016-2018 рр. показники чистих страхових премій та чистих страхових виплат зростають. Більшість платежів становлять премії (як і виплати) за добровільними видами страхування. Найвагомішою структурною часткою у структурі страхових премій та виплат є платежі зі страхування наземного транспорту. Найбільш ризикованими серед розглянутих видів транспортного страхування є страхування наземного транспорту та змішане страхування.

Проведений аналіз розвитку ринку автотранспортного страхування як найбільш вагомої складової частини ринку транспортного страхування в Україні показав, що протягом 2016-2018 рр. обсяги чистих страхових премій та виплат зростали. Виділено основні проблеми, які стримують розвиток ринку автострахування, а саме: зростання кількості придбаних вживаних авто, які у разі потрапляння в ДТП будуть потребувати більших виплат з боку страхової компанії; зосередження ризиків на території однієї країни внаслідок збільшення рівня внутрішнього перестрахування; коливання курсу іноземної валюти, що впливало на збільшення вартості запасних частин, які замінюються під час ремонту авто, матеріалів та, відповідно, вартості робіт; не досить активна позиція страхових компаній щодо впровадження у свою роботу новітніх розробок та інновацій у сфері обслуговування клієнтів.

Отже, щоб покращити стан цього ринку в Україні, необхідно повноцінно вводити зарубіжний досвід надання цієї послуги, надавати повну та своєчасну інформацію про стан та перспективи автострахування, привертаючи увагу потенційних страхувальників та покращуючи внаслідок цих заходів фінансовий стан країни загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Золотарьова О.В. Транспортне страхування: реалії та пріоритети розвитку в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. № 18. С. 763-775.

2. Марценюк-Рознарьова О.В., Марчук Ю.Ю. Розвиток ринку автострахування в Україні: проблеми та перспективи. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 13.05.2019).

3. Моторне страхове бюро України: офіційний сайт. URL: <http://www.mtsbu.ua/ua> (дата звернення: 12.05.2019).

4. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: офіційний сайт. URL: www.nfp.gov.ua (дата звернення: 12.05.2019).

5. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 року № 85/86-ВР, зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр> (дата звернення: 14.05.2019).

6. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 01.07. 2004 року №1961-IV, зі змінами та доповненнями. URL: (дата звернення: 14.05.2019).

7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2016.pdf. (дата звернення: 14.05.2019).

8. Підсумки діяльності страхових компаній за 2017 рік. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2017.pdf. (дата звернення: 14.05.2019).

9. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2018.pdf. (дата звернення: 14.05.2019).

REFERENCES:

1. Zolotarjova O.V. (2018) Transportne strakhuvannja: realiji ta priorityty rozvytku v Ukrajinі [Transport insurance: realities and development priorities in Ukraine]. *Ekonomika i suspiljstvo*, no 18, pp. 763-775.

2. Marcenjuk-Roznarjova O.V., Marchuk Ju.Ju. (2018) Rozvytok rynku avtostrakhuvannja v Ukrajinі: problemy ta perspektyvy [The development of the motor insurance market in Ukraine: problems and prospects]. *Efektivna ekonomika*, no. 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (accessed 13 May 2019).

3. Motorne strakhove bjuro Ukrajinjy: oficijnyj sajт. URL: <http://www.mtsbu.ua/ua> (accessed 12 May 2019).

4. Nacionaljna komisija, shho zdijsnjuje derzhavne rehuljuvannja u sferi rynkiv finansovykh poslugh: oficijnyj sajт. URL: www.nfp.gov.ua (accessed 12 May 2019).

5. Pro strakhuvannja: Zakon Ukrajinjy vid 07.03.1996 roku #85/86-VR, zi zminamy ta dopovnennjamj. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр> (accessed 14 May 2019).

6. Pro obov'jazkove strakhuvannja cyviljno-pravovoi vidpovidalnosti vlasnykh nazemnykh transportnykh zasobiv: Zakon Ukrajinjy vid 01.07. 2004 roku #1961-IV, zi zminamy ta dopovnennjamj. URL: (accessed 14 May 2019).

7. Pidsumky dijalnosti strakhovykh kompanij za 2016 rik. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2016.pdf. (accessed 14 May 2019).

8. Pidsumky dijalnosti strakhovykh kompanij za 2017 rik.. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2017.pdf. (accessed 14 May 2019).

9. Pidsumky dijalnosti strakhovykh kompanij za 2018 rik.. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2018.pdf. (accessed 14 May 2019).

Frolov Sergiy

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of State and Local and Corporate Finance
University of Customs and Finance

Stasyuk Anna

Student
University of Customs and Finance

MARKET IN RURAL TRANSPORT: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT (2016-2018)

The purpose of the article. The development of motor insurance in Ukraine is very versatile in many scientific works. The study of the structuring and revealing of the main tendencies of indicators of the market of motor transport insurance allows to determine the vectors of perspective changes. The growth of the number of cars is a negative prerequisite for an increase in the number of traffic accidents. The purpose of this article is to study the essence and economic necessity of motor transport insurance the means, its importance on the domestic insurance market, the elimination of common problems, and the ways of their application.

Methodology. The article investigates the essence of the functioning of the auto insurance market; the results of assessing the state of insurance in Ukraine are presented; the urgency and necessity of the development of car insurance in Ukraine was determined; the structure of the Ukrainian insurance market is reflected; the factors influencing the development of this area of insurance are analyzed.

Results. After the analysis, one can highlight a number of problems that hamper the development of the motor insurance market. First, the tendency to increase weight insurance premiums indicates the safety of cars and increase the cost of services of experimental type of insurance. Secondly, the tendency to increase the number of insurance premiums shows an increase in the level of internal redistribution, which means creating additional guarantees to avoid problems with financial stability, but to this coincidence of risks in the country. Thirdly, to improve the weight insurance payments containing the comparable figures of the accident, taking into account the fact that the large number of victims and victims of accidents, as well as the occurrence of cars, losses due to the weather conditions, the year, the implementation of which a large number of drivers of insured cars turned to insurance companies because of water ingress into the engine. Fourth, the deterrent factor for the development of the motor insurance market is also insufficiently active position of insurance companies to introduce in your work the latest developments and customer service innovation.

Practical implications. In order to improve the state of the insurance market in Ukraine, it is necessary to fully introduce the foreign experience of providing this service, to provide full and timely information on the state and prospects of auto insurance, attracting attention of potential insurers and improving, as a result of these measures, the financial state of the country as a whole.

Value/originality. In our work, we investigated the essence of the functioning of the auto insurance market; They gave the results of assessing the state of insurance in Ukraine; established the urgency and necessity of development of auto insurance in Ukraine; analyzed the factors that have an impact on the development of this area of insurance. The main shortcomings of the activities of modern insurers were highlighted and the consequences of their relationship with policyholders were determined. Directions for improving the modern system of motor insurance are outlined and conclusions are drawn up on the actual development of insurance in Ukraine, recommendations were given for improving the efficiency of the auto insurance sphere.

ВДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ
ШЛЯХОМ УПРОВАДЖЕННЯ WMS-СИСТЕМИ

IMPROVING WAREHOUSE LOGISTICS BY WMS-SYSTEM IMPLEMENTATION

У статті розглядається проблема ефективного зберігання, обліку та використання складських запасів на підприємстві за допомогою впровадження Warehouse Management System (WMS), яка визначається як система управління, що забезпечує комплексне вирішення завдань автоматизації складських процесів. Основна ідея використання WMS полягає в тому, що саме система, а не люди, повинна управляти складом. Визначені основні переваги використання цієї системи. Впровадження цього комплексу забезпечує вирішення низки завдань, які визначені у статті. Вимоги до установки цієї системи досить складні, тому є необхідність чіткого визначення реальної потреби підприємства у впровадженні WMS, зважаючи на труднощі, які виникають. Це питання вимагає деталізації для ефективної організації процесів управління складськими запасами. Система управління складом оптимізує роботу та дає змогу уникнути великих помилок. Крім того, впровадження цієї системи дасть змогу збільшити продуктивність праці та поліпшити якість роботи.

Ключові слова: складська логістика, система управління складом, автоматизовані складські комплекси, WMS-система.

В статье рассматривается проблема эффективного хранения, учета и использования складских запасов на предприятии, с помощью внедрения Системы управления складом (WMS) – системы управления, осуществляющей комплексное решение задач автоматизации складских процессов. Основная идея использования WMS состоит в том, что именно система, а не люди, должна управлять складом. Определены основные преимущества использования этой системы. Внедрение этого комплекса предусматривает решение задач, определенных в статье. Требования к установке этой системы являются достаточно сложными, поэтому есть необходимость четкого определения реальной потребности предприятия во внедрении WMS с учетом трудностей, которые возникают. Эти вопросы требуют детализации для эффективной организации процессов управления складскими запасами. Система управления складом оптимизирует работу и позволяет избежать ошибок. Кроме того, внедрение этой системы позволит увеличить производительность труда и улучшить качество работы.

Ключевые слова: складская логистика, система управления складом, автоматизированные складские комплексы, WMS-система.

УДК 338. 2

Тарановська Ю.М.

студент

Донецький національний університет

імені Василя Стуса

Янчук Т.В.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Донецький національний університет

імені Василя Стуса

This article discusses the problem of efficient storage, inventory and use of inventory, implemented through the introduction of the Warehouse Management System (WMS). The main advantages of using this system are determined and stipulated. The primary purpose of a WMS is to control the movement and storage of materials during an operation and process related transactions. Directed picking, directed replenishment, and directed put away are the key to WMS. The detailed setup and processing within a WMS can vary significantly from one vendor to another, however, the basic logic will use a combination of item, location, quantity, unit of measure, and order information to determine where to stock, where to pick, and in what sequence to perform these operations. Implementation of this complex involves solving the tasks defined in the article. The requirements for the installation of this system, which they are sufficiently complex, provide the need for a clear definition of the real needs of the company in the implementation of WMS, due to the difficulties that arise. At a bare minimum, a WMS should: have a flexible location system, utilize user-defined parameters to direct warehouse tasks and use live documents to execute these tasks, have some built-in level of integration with data collection devices. Beyond labor efficiencies, the determining factors in deciding to implement a WMS tend to be more often associated with the need to do something to service your customers that your current system does not support (or does not support well) such as first-in-first-out, cross-docking, automated pick replenishment, wave picking, lot tracking, yard management, automated data collection, automated material handling equipment, etc. Analyzing warehouse logistics, this economic category faces certain complexities. This issue requires detail for the effective organization of warehouse inventory management processes. Challenges and problematic issues outlines prospects for further researches of service productivity. The WMS optimizes the work and allows avoiding mistakes. In addition, the introduction of this system will increase labour productivity and improve the work quality.

Key words: warehouse logistics, warehouse management system, automated warehouse complexes, WMS-system.

Постановка проблеми. Модернізація і впровадження інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах є актуальною проблемою на сучасному етапі розвитку. Успіх підприємства, серед інших умов, залежить від якості товару, що поставляється, зниження збоїв у поставках, швидкості обслуговування клієнтів, створення умов для ефективного використання персоналу, що визначається наявними у підприємства ресурсами, в тому числі інформаційними. Таким чином, впровадження автоматизованої системи управління складом стає для підприємства життєво необхідною умовою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі дослідження

питань, що пов'язані з реверсивною логістикою, відображено у наукових публікаціях. Фундаментальною основою зазначеної тематики є роботи А.А. Кизим, М.А. Казанцева, А. Кизуб та інших. Вони досліджували особливості впровадження автоматизованої системи управління складом на підприємствах. Це питання є актуальним і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – поглиблення теоретичних, методологічних і методико-прикладних основ автоматизованої системи управління складом. Для цього необхідно визначити теоретичні аспекти системи на прикладі Warehouse Management System, дослідити особливості її встановлення та користування, здійснити порівняльну

характеристику із суміжною системою для визначення переваг застосування кожної.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Складська логістика є невід'ємним елементом логістичної моделі. Склади є важливою частиною логістичних систем, тому є об'єктивна необхідність у спеціально облаштованих місцях для утримання запасів на всіх стадіях руху матеріального потоку, починаючи від первинного джерела сировини і закінчуючи кінцевим споживачем.

Проблема зберігання, обліку та використання складських запасів є актуальною для багатьох сфер економічної діяльності. Для вирішення цієї проблеми є безліч готових рішень, що являють собою програмно-апаратні комплекси, які складаються як із самого складського обладнання, так і з систем управління складом. Підвищенню ефективності функціонування складської логістики сприяє також використання сучасних програмних розробок у галузі управління складом, що мають назву Warehouse Management System (WMS).

WMS – це система управління, що забезпечує комплексне вирішення завдань автоматизації складських процесів. Основна ідея використання WMS полягає в тому, що саме система, а не люди, повинна управляти складом. На стадії впровадження в систему заноситься опис фізичних характеристик складу, вантажної техніки, параметри всього використовуваного обладнання і правила роботи з ним. Передові системи класу WMS, базуючись на закладених у них численних правилах і налаштуваннях, самі керують складом [1].

WMS продовжує здобувати додаткові функціональні можливості, первісна базова функціональність WMS насправді не змінилася. Основна мета WMS полягає в контролі за пересуванням і зберіганням матеріалів у межах операції та обробці пов'язаних із ними транзакцій. Детальне налаштування та обробка в межах WMS можуть значно варіюватися залежно від постачальника програмного забезпечення, проте базова логіка буде використовувати комбінацію елементів: розташування, кількість, одиниці виміру та інформацію замовлення, щоб визначити, що вибрати, де це розташовується на складі, і в якій послідовності виконувати ці операції.

Основними цілями впровадження WMS-систем є:

- активне управління складом;
- збільшення швидкості набору товару;
- отримання точної інформації про місце знаходження товару на складі;
- ефективне управління товаром, що має обмежений термін придатності;
- отримання інструменту для підвищення ефективності та розвитку процесів обробки товару на складі;
- оптимізація використання складських площ [1].

Впровадження таких комплексів забезпечує вирішення таких завдань:

1. Збільшення щільності зберігання. Автоматизовані склади дають змогу оптимально управляти простором, який вони займають збереженими виробами. Практика впровадження такої системи показала, що використання цієї системи дало змогу значно скоротити використовувану площу (на 70%) за рахунок конструктивних особливостей цих комплексів, таких як вертикальне розташування піддонів всередині пристрою, а також використання датчиків, що вимірюють висоту вантажу, на підставі чого піддони з вантажем розташовуються з кроком 2,5 см.

2. Зменшення часу доступу. Система працює за принципом «товар до людини», тобто необхідні предмети до людини доставляє обладнання, і, як наслідок, зменшуються витрати сил працівників.

3. Запобігання несанкціонованому доступу. Вантаж зберігається таким чином, що доступ до нього можна отримати тільки через вікно видачі, для управління яким необхідна авторизація користувача [2].

Архітектура WMS побудована за трирівневим принципом:

– перший компонент являє собою видиму для користувача частину – інтерфейс типу «людина – машина» – «клієнтську програму», за допомогою якої користувач вводить, змінює та видаляє дані, дає запити на виконання операцій і запити для отримання звітів;

– другий компонент (прихована від користувачів частина системи) – сервер бази даних, що здійснює зберігання даних. Користувач через клієнтську програму ініціює процедуру запиту на вибірку, введення, зміну або видалення даних у базі даних (БД);

– третій компонент – бізнес-логістика («завдання» або «процеси» – спеціалізовані програми обробки) здійснює ініційовану користувачем обробку даних і повертає оброблені дані в БД, повідомляючи користувачеві через екран клієнтського додатка про завершення запитаної обробки [3].

На стадії впровадження в систему заноситься опис фізичних характеристик складу, вантажної техніки, параметри всього використовуваного обладнання і правила роботи з ним. Всі вантажі, що поступають, позначені штрих-кодами. Проведення технологічних складських операцій під контролем системи проводиться на підставі даних штрих-кодів, місця зберігання та вантажної техніки. Вантажно-розвантажувальні роботи і працівники складу оснащуються радіотерміналами введення-виведення даних, які являють собою переносний комп'ютер, який поєднаний із головним сервером системи по радіоканалу. Система може використовувати будь-який із наявних типів кодів або друкувати етикетки із внутрішнім штрих-кодом.

Під час проведення інвентаризації фахівці за допомогою терміналів для збору даних (ТЗД) зчитують штрих-коди, які автоматично заносяться в бази даних приладів.

Вимоги установки WMS є досить складними. Характеристики кожного елемента і розташування повинні або підтримуватися на рівні деталізації, або групувати схожі предмети і місця розташування в категорії. Приклад характеристик товару на рівні деталізації буде включати точні розміри і вага кожного елемента у визначених одиницях виміру, а також інформацію, наприклад, чи можна товари/сировину перевозити поряд з іншими елементами, визначити максимально допустиму висоту, максимальну кількість, зазначати класифікацію небезпеки тощо.

Далеко не всі керівники підприємств розуміють різницю між системами WMS і обліковими системами. Відмінності між Warehouse Management System і обліковими системами стають зрозумілими вже виходячи з назви класифікації програмного продукту – «система управління і система обліку», без урахування функціональних аспектів.

Якщо говорити про WMS-системи, то основне їхнє призначення – це управління технологічними процесами на складі. Професійні рішення забезпечують автоматизацію, оптимізацію і контроль усіх складських процесів у наскрізному режимі (приймання, розміщення, зберігання, комплектація вантажів і багато іншого, залежно від класифікації і набору функцій програмного продукту). Також WMS дають змогу забезпечити контроль і оптимізацію роботи персоналу, техніки, складського обладнання і багато іншого.

До «облікового» функціоналу, тобто функціоналу, що стосується облікових систем, можна віднести таку реалізацію процесу, коли співробітник самостійно вирішує, як виконати операцію набору. Співробітник оцінює необхідний обсяг, типорозміри тари і товароносії, вибирає собі конкретні завдання або їх групи у вигляді списку накладних та під час виконання завдань вирішує, чи буде він їх виконувати, чи пропустить, щоб повернутися потім. Спеціаліст застосовує свої експертні знання, щоби працювати у межах зазначеного функціоналу.

У разі з Warehouse Management System співробітник отримує вже сформовані, конкретні

завдання від системи: взяти визначені типорозміри тари, використовувати необхідну техніку, у разі спроби відмови від виконання – чітко вибрати причину, щоб система могла ініціювати запуск іншого, паралельного процесу (наприклад, контроль кількості у залишках, контрольний перерахунок вантажів із певними атрибутами, перевірка вагогабаритних характеристик та інше).

Функціонал деяких облікових систем можна розширити, але в будь-якому разі вони не можуть забезпечити управління технологічними процесами на складі, здійснювати їх адаптацію та оптимізацію залежно від поставлених перед складським комплексом завдань, а також планувати і видавати завдання виконавцям. Пов'язано це з тим, що основне призначення таких рішень – облік, а не управління (табл. 1).

Також необхідно розуміти, чи кожне підприємство потребує WMS. Звичайно, будь-який склад може отримати вигоду з деяких функціональних можливостей, але чи ця перевага є досить великою, щоб виправдати початкові і поточні витрати, пов'язані з WMS? Системи управління складами – це великі, складні дані, програми, додатки. Вони, як правило, потребують великих системних ресурсів для запуску і багато поточних операцій, пов'язаних з управлінням даними, над якими необхідно постійно продовжувати працювати. Часто велика кількість операцій в кінцевому підсумку буде вимагати створення нового відділу IT з виключною відповідальністю управління WMS.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на підставі вищевикладеного можна дійти висновку, що застосування WMS-систем значно підвищує ефективність функціонування складської логістики за рахунок оптимізації та автоматизації найбільш складних і трудомістких складських процесів, переходу на новий, більш якісний рівень використання товарно-матеріальних цінностей, складського обладнання, техніки, інформаційних та людських ресурсів. З допомогою Warehouse Management System також можна здійснювати ретельний контроль функціонування складської логістики і гнучке управління з можливістю зміни ключових параметрів за змін, що відбуваються у складському господарюванні конкретного під-

Таблиця 1

Порівняння облікових систем і WMS-систем [3]

Процеси	Облікові системи	WMS
Автоматична диспетчеризація завдань для складського персоналу	–	+
Оперативний облік складських запасів у будь-який момент часу	–	+
Облік запасів на складі в певний період часу	+	+
Адресне зберігання товару	+	+
Контроль роботи складського персоналу, техніки, обладнання	–	+
Партійний облік	+	+
Крос-докінг (управління діями співробітників під час крос-докінгу)	–	+

приємства. Можна з упевненістю говорити про те, що WMS-системи є саме тим вектором, в якому має розвиватися складська логістика в сучасних економічних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кизим А.А. Эффективность складской логистики на основе WMS-систем. Экономика устойчивого развития, 2015 г. № 13. 133 с.
2. Казанцева М.А., Легаловб А.И., Чемидовб И.В. Интеграция автоматизированных складских комплексов в информационную систему предприятия радиоэлектронной промышленности. Journal of Siberian Federal University. Engineering & Technologies 2, 2014 г. № 7. 222 с.
3. Кизуб А. Автоматизация склада: учетные системы и – есть ли разница? Логистика, 2015 г. № 3. 20 с.
4. Войнаренко М.П., Кузьміна О.М., Янчук Т.В. Інформаційні системи і технології в управлінні організацією: навч. посібник. Вінниця: ТОВ «Едельвейс і Ко», 2015. 497 с.
5. Anas M. Atieh, Hazem Kaylani, Yousef Al-abdallat, Abeer Qader. Performance improvement of inventory management system processes by an automated warehouse management system. ScienceDirect, 2016, 568 с.
6. Huseyin S.K., Selim Z., and Dursun D. "Selecting" The Best" ERP system for SMEs using a combination of ANP and PROMETHEE methods" Volume 42, Issue 5, 1 April 2015, P. 2343–2352.
7. База данных о ведущих системах WMS и их разработчиках Института товародвижения и логистики Fraunhofer (Fraunhofer Institute for Material Flow and Logistics) – <http://www.warehouse-logistics.com/3/3/wms-online-selection.html> (дата звернення 21.05.2019)

REFERENCES:

1. Kizim A.A. (2015) Effektivnost' skladskey logistiki na osnove WMS-sistem. Ekonomika ustoychevogo razvitiya [Efficiency of warehouse logistics on the basis of WMS-systems. Sustainable Development Economics], No. 13. 133 p.
2. Kazantseva M.A, Lehalovb A.I., Chemidov I.V. (2014) Integratsiya avtomatizirovannykh skladskeykh kompleksov v informatsionnuyu sistemu predpriyatiya radioelektronnoy promyshlennosti [Integration of automated warehouse complexes into the information system of the enterprise of the radio-electronic industry]. Journal of Siberian Federal University. Engineering & Technologies 2, No. 7. 222 p.
3. Kizub A. (2015) Avtomatizatsiya sklada: uchetye sistemy i – est' li raznitsa? [Automation of the warehouse: accounting systems and – is there a difference?]. Logistics. No. 3. 20 p.
4. Voynarenko M.P, Kuzmin O.M., Yanchuk T.V. (2015) Informatsiyne systemy i tekhnolohiyi v upravlinni orhanizatsiyeyu: navch. posibnyk. Vinnytsya: TOV «Edel'veys i Ko» [Information systems and technologies in the management of organizations: teaching manual. Vinnytsya: Edelweiss & Co. Ltd]. 497 p.
5. Anas M. Atieh, Hazem Kaylani, Yousef Al-abdallat, Abeer Qader (2016) Performance improvement of inventory management system processes by an automated warehouse management system. ScienceDirect, 568 p.
6. Huseyin S.K., Selim Z., and Dursun D. (2015) "Selecting «The Best» ERP system for SMEs using a combination of ANP and PROMETHEE methods" Volume 42, Issue 5, pp. 2343–2352.
7. Baza dannykh o vedushchikh sistemakh WMS i ikh razrabotchikakh Instituta tovarodvizheniya i logistiki Fraunhofer (Fraunhofer Institute for Material Flow and Logistics) [Database of leading WMS systems and their developers at the Institute of Commodity and Logistics] – <http://www.warehouse-logistics.com/3/3/wms-online-selection.html> (the date of request 21.05.2019).

Taranovska Yuliia

Student

Vasyl Stus Donetsk National University

Yanchuk Tetyana

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of Marketing

Vasyl Stus Donetsk National University

IMPROVING WAREHOUSE LOGISTICS BY WMS-SYSTEM IMPLEMENTATION

The purpose of the article to deepen the theoretical, methodological and methodical and applied bases of the automated control system, it is necessary to determine the theoretical aspects of the system of the applied warehouse management system, to investigate its installation and use, to perform a comparison of characteristics with the adjacent system to determine the benefits of each.

Methodology. The survey is based on a dialectical method of cognition, which enables one to study the organizational and economic aspects of development and interaction. The proceedings uses the method of theoretical-empirical research, which provides an opportunity for analysis and synthesis, comparison and generalization.

Results. The primary purpose of a WMS is to control the movement and storage of materials within an operation and process the associated transactions. Directed picking, directed replenishment, and directed put away are the key to WMS. The detailed setup and processing within a WMS can vary significantly from one software vendor to another, however the basic logic will use a combination of item, location, quantity, unit of measure, and order information to determine where to stock, where to pick, and in what sequence to perform these operations.

At a bare minimum, a WMS should: have a flexible location system, utilize user-defined parameters to direct warehouse tasks and use live documents to execute these tasks, have some built-in level of integration with data collection devices.

Practical implications. The implementation of a WMS along with automated data collection will likely give you increases in accuracy, reduction in labor costs (provided the labor required to maintain the system is less than the labor saved on the warehouse floor), and a greater ability to service the customer by reducing cycle times. Expectations of inventory reduction and increased storage capacity are less likely. While increased accuracy and efficiencies in the receiving process may reduce the level of safety stock required, the impact of this reduction will likely be negligible in comparison to overall inventory levels. The predominant factors that control inventory levels are lot sizing, lead times, and demand variability. It is unlikely that a WMS will have a significant impact on any of these factors. And while a WMS certainly provides the tools for more organized storage which may result in increased storage capacity, this improvement will be relative to just how sloppy your pre-WMS processes were.

Beyond labor efficiencies, the determining factors in deciding to implement a WMS tend to be more often associated with the need to do something to service your customers that your current system does not support (or does not support well) such as first-in-first-out, cross-docking, automated pick replenishment, wave picking, lot tracking, yard management, automated data collection, automated material handling equipment, etc.

Value/originality. In our work, we considered an issue of improving warehouse logistics by WMS-system implementation. Analysing warehouse logistics, this economic category faces certain complexities. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches of service productivity.

ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

INFLUENCE OF BEHAVIORAL FACTORS ON THE EFFICIENCY STAFF DEVELOPMENT

УДК 331.108.4

Ушкальов В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

У статті досліджуються поведінкові чинники, що зумовлюють ефективність процесу розвитку персоналу. Процес розвитку персоналу розглядається як послідовна реалізація рішень суб'єкта та об'єкта розвитку на шляху підвищення професійності та набуття персоналом нових компетентностей. Якість процесу зумовлюється впливом поведінкових чинників: когнітивних, соціальних та емоційних. Системні помилки суб'єкта та об'єкта розвитку викликаються переважно дією певних груп чинників. Системні помилки в рішеннях суб'єкта зумовлені переважно дією когнітивних чинників. Системні помилки об'єкта розвитку зумовлені когнітивними та соціальними чинниками. Окреслено можливості щодо управління ними. До умов оптимізації процесу прийняття рішень із розвитку персоналу віднесено формування компетентності у сфері рефлексії власної діяльності, формування «архітектури вибору», виявлення та використання соціальних впливів.

Ключові слова: розвиток персоналу, прийняття рішень, поведінкова економіка, ефективність, рефлексивна компетентність, умови вибору.

В статье исследуются поведенческие факторы, обуславливающие эффективность

процесса развития персонала. Процесс развития персонала рассматривается как последовательная реализация решений субъекта и объекта развития на пути повышения профессионализма и приобретения персоналом новых компетенций. Качество процесса обуславливается влиянием поведенческих факторов: когнитивных, социальных и эмоциональных. Ошибки субъекта и объекта развития вызваны преимущественным действием определенных групп факторов. Ошибки в решениях субъекта обусловлены преимущественным действием когнитивных факторов. Ошибки объекта развития обусловлены когнитивными и социальными факторами. Определена структура социальных факторов. Определены возможности управления ими. К условиям оптимизации процесса принятия решений по развитию персонала отнесено формирование компетентности в сфере рефлексии собственной деятельности, формирование «архитектуры выбора», выявление и использование социальных факторов.

Ключевые слова: развитие персонала, принятие решений, поведенческая экономика, эффективность, рефлексивная компетентность, условия выбора.

In the days of prompt technology development as well as social informational support, the value of wrong economic decisions is dramatically growing up. This article are considered review behavioral factors that determine effectiveness of the staff development process. The goal of the work is definition of theoretical and methodical bases for effective management rising principles which belong to the staff developments by using theoretical concepts and knowledge of behavioral sciences. The process of personnel development is considered as a consistent implementation of the decisions for improving professionalism and the acquisition of new competencies by staff. The developmental quality is determined by the influence of behavioral factors: cognitive, social and emotional. Subject and object errors of development are caused by the predominant action of certain groups factors. Errors in the decisions of the subject due to the predominant effect of cognitive factors. The errors of the object are due to cognitive and social factors. The structure of social factors is determined. Identified opportunities to manage them. The leading factors that determine the efficiency of personnel development should be recognized: competence of the manager in the field of evaluation, analysis and forecasting of personnel development processes; a clear representation of the manager about the structure of the development process and relevant results at its stages; knowledge of mental traps and stereotypes and skills of awareness of their impact on the quality of managerial decisions; experience in personnel development decision making; systematic study of alternative options; analysis of the influence of social factors on the real behavior of development objects; the level of development of reflexive competence in relation to development processes; the level of formation of conditions that make it impossible to make false decisions at critical points of decision-making. The conditions for optimizing the decision-making process for personnel development include the formation of competence in the sphere: reflection of one's own activities, the formation of a "choice architecture", the identification decisions; experience of personnel development in the application of this approach can be achieved by identifying the object shortage of motivation for learning, defining and taking into account the cognitive features of the employee, the creation of personalized instruction for those areas on educational trajectories, where the object can take a wrong decision.

Key words: personnel development, decision making, behavioral economics, efficiency, reflexive competence, conditions of choice.

Постановка проблеми. Компетентний, кваліфікований персонал, надаючи підприємству великі можливості щодо реалізації накопиченого потенціалу, одночасно породжує й цілу низку потенційних загроз, що пов'язані з наявністю суттєвої невизначеності та обмеженої прогнозованості поведінки працівників, які внаслідок притаманності людям природної ірраціональності й обмеженості когнітивних можливостей можуть призводити до систематичного прийняття неправильних рішень, що суперечать організаційним цілям та знижують ефективність організаційних процесів. Саме тому забезпечення ефективної організаційної поведінки

персоналу та його професійний розвиток у контексті відповідності зовнішнім викликам і цілям підприємства є одним із головних завдань щодо підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

Виходячи з того, що розвиток персоналу – це результат взаємодії значної кількості як суб'єктивних, так і об'єктивних чинників, а також це процес послідовного прийняття управлінських рішень, виникає необхідність дослідження впливу поведінкових чинників на здатність керівництва підприємства забезпечувати високу якість цього процесу. Якість і результати процесу розвитку

персоналу можливо значно покращити, якщо приділити достатню увагу виявленню та усуненню системних помилок у рішеннях, що притаманні менеджменту у сфері розвитку персоналу. Таким чином, у сучасних умовах є актуальними дослідження структури процесу розвитку персоналу, виявлення в цьому процесі точок прийняття рішень, які зумовлюють якість результатів розвитку, ідентифікація в цих точках типових системних помилок та формування заходів, які б дали змогу уникнути їх чи нейтралізувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам розвитку персоналу як одного з головних напрямів у забезпеченні ефективної діяльності підприємств присвячена значна кількість наукових досліджень. Сучасний рівень наукових знань у цій сфері зумовили праці та досягнення таких науковців, як: Г. Бекер, Г. Хемел, К. Прахалад, Р. Сайерт, Т. Пітер, Я. Фітц-єнц, [1]. Управлінські аспекти професійного та організаційного розвитку глибоко осмислені у роботах М. Армстронга, К. Арджиріса, Р. Сайєрта, Д. Марча [2-4]. Поведінковим аспектам економічної поведінки та впливу психологічних чинників на прийняття рішень приділено багато уваги такими науковцями, як Д. Канеман, Р. Кіні, Г. Райфффа, Г. Саймон, П. Словік, А. Тверські, Д. Хемонд та інші [5-6]. Проте не досить дослідженими залишаються питання, що пов'язані з урахуванням впливу поведінкових чинників на прийняття рішень, які стосуються процесу розвитку персоналу.

Ефективність виробничої діяльності значною мірою зумовлюється соціальними стосунками працівника у колективі. Виступаючи як допоміжні, вони водночас беруть участь у формуванні мотивації праці, часто визначають ставлення до роботи та виробничих завдань, зумовлюють легкість чи, навпаки, труднощі під час отримання необхідної інформації та виступають як складова частина забезпечення необхідного рівня мотиваційної, когнітивної, емоційно-вольової готовності персоналу до сприйняття цих управлінських рішень і оптимізації організаційної поведінки учасників процесу розвитку.

Постановка завдання. Метою роботи є уточнення поведінкових чинників, що зумовлюють якість та ефективність процесів розвитку персоналу в організації, а також визначення умов, які створюють можливості щодо оптимізації цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Слідуючи у фарватері стратегічної лінії дослідження механізмів прийняття людиною економічних рішень, варто зазначити, що саме зміна поведінки персоналу на більш ефективну є бажаним цільовим станом, якого прагне домогтися система управління у роботі з кадрами. Проте обмежена раціональність як суб'єкта, так і об'єкта управління є суттєвою перепорою на цьому шляху, оскільки призводить до помилок як у прийнятті рішень

щодо розвитку, так і під час реалізації цього процесу [5]. Розглядаючи процес розвитку персоналу як прийняття низки управлінських рішень зі стратегічного та оперативно-тактичного планування діяльності підприємства, в межах системного підходу доцільно розглянути елементи структури цієї сфери управлінської діяльності, а також можливості, умови та наслідки впливу на її результативності поведінкових чинників.

Поведінкові чинники, згідно з розробленим Д. Канеманом та А. Тверські підходом, – це будь-які об'єкти чи процеси когнітивної, емоційної або соціальної сфер, що впливають на ставлення, цінності, переваги та вибір людини під час прийняття рішень [6]. Стосовно розвитку персоналу це означає існування групи неконтрольованих чинників, які зумовлюють прийняття неправильних рішень на двох рівнях: на рівні об'єкта управління (маючи власну активність, працівник у процесі виконання заходів, що спрямовані на підвищення його функціональних можливостей, може неправильно їх трактувати та оцінювати, внаслідок чого ефективність процесу розвитку може бути далекою від оптимальної або ж зовсім відсутньою) та на рівні об'єкта управління розвитком (менеджер внаслідок впливу зазначених груп чинників неправильно оцінює потенціал та перспективи розвитку і приймає рішення, далекі від оптимальних або зовсім помилкові), що систематично приймають помилкові рішення. Для суб'єкта управління, у свою чергу, є стратегічний та тактичний рівні прийняття рішень, що відрізняються тривалістю реалізації прийнятих рішень та, відповідно, величиною наслідків від припущених помилок.

На стратегічному рівні прийняття рішень із розвитку персоналу стосується вирішення таких організаційних завдань, як:

- визначення майбутніх потреб організації у кадрах із більш високою кваліфікацією (планування забезпеченості персоналом, планування гнучкості у використанні трудових ресурсів, планування заходів щодо збереження працівників із певною кваліфікацією);
- прогнозування зміни попиту на персонал у стратегічній перспективі;
- прогнозування пропозиції персоналу у стратегічній перспективі;
- вимірювання та прогнозування плинності кадрів;
- аналіз особливостей персоналу;
- аналіз ризиків, що пов'язані з персоналом [2; 3].

Стереотипні помилки на цьому рівні здебільшого здійснюються внаслідок несформованості у менеджменту навичок вимірювання, прогнозування, аналітичної роботи та відсутності критичного мислення. А отже, основним шляхом їх подолання може виступати саме формування системного уявлення про когнітивні викривлення і стереотипні

помилки у поєднанні із запровадженням ситуаційного управління для точок прийняття рішення.

Оперативно-тактичний рівень прийняття рішень стосовно розвитку персоналу може містити вирішення таких організаційних завдань, як:

- визначення вимог до компетентності та кваліфікації персоналу, що повинні бути забезпечені заходами з навчання та розвитку;
- визначення рівня готовності персоналу до розвитку;
- вибір форм та методів роботи з персоналом;
- вибір часу та тривалості проведення заходів;
- визначення необхідних ресурсів для проведення заходів;
- визначення форм та методів контролю результативності;
- оцінка та інтерпретація результатів;
- визначення форм та засобів корекції досягнутих результатів;
- прийняття інших рішень стосовно забезпечення заходів із розвитку персоналу.

Навіть якщо рішення приймається на основі достовірної інформації, за певних умов його сприйняття людиною може піддаватися дії систематичних когнітивних спотворень, внаслідок чого раціональність людини може втрачатися, а переваги та поведінка – змінюватися. Знання умов виникнення когнітивних спотворень та володіння засобами їх усунення є ще однією можливістю щодо підвищення ефективності управлінських рішень [7].

Психолог А. Кукла доводить, що правильність рішень значною мірою зумовлюється свободою людини від стереотипних нерезультативних способів мислення, які називає «ментальні пастки» [7]. До ментальних пасток ним віднесено такі мисленеві звички, як:

- наполегливість у роботі над тим, що втратило свою цінність;
- ампліфікація, що проявляється у бажанні вкладати у досягнення цілей більше ресурсів, ніж потрібно;
- фіксація – схильність до бездіяльності та негативних емоційних переживань у моменти очікування, що виникають унаслідок випереджаючого отримання результатів, наповнення яких корисною діяльністю порушуватиме суб'єктивну логіку та послідовність подій;
- реверсія – схильність повертатися до подій та рішень, які вже неможливо змінити;
- випередження – здійснення зайвої роботи та витрачання зайвих зусиль у ситуаціях завчасного початку діяльності;
- опір – продовження дій, які втратили свою актуальність, та ігнорування дій, які мають високу значущість та терміновість;
- зволікання – прагнення відстрочити початок дії внаслідок небажання прийняття відповідальності за результат;

– розподіл – прагнення виконувати декілька справ одночасно, незважаючи на те, що ефективність діяльності за послідовного виконання дій є завжди вищою;

– прискорення – прагнення розв'язати проблему якомога швидше, незважаючи на те, що незначний виграш у часі не має суттєвого значення, а високий темп призводить до збільшення кількості помилок;

– регулювання – прагнення до наповнення реальності марними приписами;

формулювання – прагнення до наповнення реальності марними описами й оцінками [7].

У контексті вирішення завдань розвитку персоналу виникнення «ментальних пасток» зумовлюється наявністю попереднього негативного досвіду щодо прийняття кадрових рішень та неправильною класифікацією управлінських ситуацій, яка зумовлена розмитими критеріями вибору варіантів дій.

Досліджуючи типові помилки, що притаманні людям у процесі прийняття рішень, Д. Хеммонд, Р. Кіні та Г. Райффа дійшли висновку, що найбільш поширеними пастками, які значно впливають на якість рішень, є:

- якірна пастка – вплив інформації, що надійшла першою, на подальші оцінки та рішення;
- пастка інерції – прагнення до збереження статус-кво у звичній ситуації, навіть якщо є краща альтернатива;
- пастка незворотних витрат – прагнення продовжувати розпочаті дії за варіантом, який виявився помилковим, з огляду на те, що в неї вже було здійснено інвестування, докладання зусиль чи витрачено ресурси;
- пастка доказу, що підтверджує цілеспрямований пошук інформації, що зміцнює наявне переконання, та байдужість до інформації, яка його заперечує;
- пастка формулювання – неправильне формулювання проблеми, що зводить нанівець процес прийняття рішень;
- пастка надмірної упевненості – переоцінка точності своїх прогнозів;
- пастка обережності – надмірно обережні прогнози майбутнього внаслідок неможливості здійснити об'єктивну оцінку ймовірності несприятливого розвитку подій;
- пастка спогадів – недавні драматичні події здаються занадто значущими [8].

Отже, одним із напрямів підвищення якості рішень суб'єкта управління розвитком є система заходів, що дає можливість керівництву усвідомити існування власних ментальних стереотипів та сформувати нові звички й ставлення до самого процесу і його елементів. Як стверджують Д. Хеммонд, Р. Кіні та Г. Райффа, більшість ментальних пасток можливо оминати, якщо з'ясувати джерела

походження власних переконань [8]. При цьому об'єктивна інформація буде мати тенденцію підтверджуватися численними фактами, а нав'язана – буде піддана критичному переосмисленню. Така інтроспективна переоцінка сутності діяльності керівника насамперед покликана підвищити його особистісну ефективність, завдяки чому можливо покращити своєчасність та релевантність рішень.

Проте є також значна кількість когнітивних спотворень, що меншою мірою впливають на процес прийняття рішення, проте їх виникнення зумовлюється самими закономірностями функціонування когнітивної сфери людини, внаслідок чого ідентифікація деяких видів спотворень стає складним завданням для самостійного інтроспективного виявлення. У цьому разі виявлення відхилень від раціональності можливе, якщо особа, яка приймає рішення, володіє знанням про види когнітивних спотворень та має інструменти для перевірки власної поведінки й рішень на оптимальність.

Когнітивні спотворення, що можуть супроводжувати процес прийняття рішень, можуть мати різну природу й виникати внаслідок недосконалості певних когнітивних функцій людини чи зовнішніх впливів. У процесі реалізації рішень з розвитку їх сприйняття персоналом може значно варіюватися під впливом чинників соціальних. А отже, аналіз чинників, що сформулюють реальну результативну поведінку персоналу, повинен включати виявлення впливу соціуму: соціальних відносин, цінностей, групових норм та очікувань. Значна частка перелічених чинників є предметом дослідження поведінкової теорії фірми. Так відповідно до концепції змінної раціональності Х. Лейбестайна, раціональність людської поведінки зумовлюється дією двох сил:

- 1) фізіологічної, що базується на потребі в енергії мислення та внутрішніх сил;
- 2) соціальної, що проявляється у дії на людину стандартів та норм, які формує суспільство [9].

Соціальні чинники також включають дію групових інтересів, соціальних ефектів та феноменів, що базуються на притаманних людині уявленнях про поширені у суспільстві стереотипи поведінки, уявленнях про повноваження в межах тих чи інших рольових моделей, уявленнях про власний статус, самооцінку та рівень домагань. Характерною особливістю прийняття рішення у фірмі є існування внутрішніх конфліктів. Так, дослідження фахівців у сфері поведінкової теорії фірми Р. Сайерта та Дж. Марча доводять, що прийняттю рішення в організації притаманні такі особливості, як:

- пошук інформації фірмою лише тоді, коли рішення, що приймаються в організації, довели свою неефективність за нових обставин;
- прогнозовані варіанти нової поведінки фірми порівнюються не між собою, а з діючими рішеннями, і розглядаються, як правило, лише в межах наявного бюджету [4].

Таким чином, ефективність прийняття рішень суб'єктом може бути підвищена за умови надання суб'єкту управління розвитком інформації щодо можливих когнітивних спотворень, які можуть вплинути на оптимальність рішень на різних етапах, а також формування культури прийняття рішень, яка передбачатиме застосування технік критичного мислення для перевірки рішень, що приймаються, на раціональність.

Навіть правильне рішення суб'єкта розвитку може набути викривленого тлумачення об'єктом розвитку внаслідок дії на нього наявних в організації соціальних чинників. Являючи собою складний феномен, що виникає як наслідок нестачі інформації в соціальній системі та множинних спроб її інтуїтивного подолання, соціальні чинники є динамічним результатом взаємодії процесів структуризації, ієрархізації, комунікації, стандартизації та індивідуалізації, що притаманні будь-якій соціальній групі. Маючи інтегральну природу, ці чинники зумовлені наявними тенденціями до закріплення певних форм адаптивної поведінки у вигляді відносно стабільних групових характеристик та артефактів, які змінюють сприйняття працівником групової діяльності відповідно до актуальних нормативно-ціннісних орієнтирів.

Перелік соціальних аспектів, що впливають на поведінку та рішення людини в процесі розвитку, узагальнено в табл. 1.

Значна чисельність когнітивних спотворень, які зумовлюють відхід людини від раціональної поведінки і призводять до втрати ефективності використання раціональних моделей під час прийняття рішень, не дозволяє одностайно рекомендувати формування у керівників компетентності щодо розпізнавання когнітивних спотворень як панацею від помилкових рішень: витрати часу та ресурсів на формування такої компетентності можуть перевищити ефект від застосування вірних рішень щодо розвитку персоналу.

Зрозуміло, що розмір витрат, які спрямовуються на підвищення якості процесу прийняття управлінських рішень у цій сфері, не повинен перевищувати загальних втрат підприємства внаслідок прийняття неправильних рішень. А отже, постає проблема досягнення компетентності менеджменту та кадрових служб стосовно ідентифікації та подолання когнітивних спотворень за умови мінімально можливих додаткових витрат на її формування.

Іншою стороною підвищення ефективності процесів розвитку є удосконалення поведінки у цих процесах самого об'єкта розвитку. Заходи з навчання, адаптації та використання набутих компетентностей у будь-якому разі супроводжуються когнітивними оцінками працівника, що виконує в процесі розвитку не тільки пасивну роль отримувача інформації, а й володіє здатністю на

Таблиця 1

Соціальні аспекти, що впливають на результативність процесів розвитку персоналу

Назва	Сутність	Складники
Організаційний клімат	Загальне ставлення членів організації один до одного та до зовнішнього середовища	Поведінка керівника; розмір організації; вік організації; особливості планування роботи; особливості винагороди та ін.
Організаційна культура	Сукупність цінностей, принципів та норм поведінки в організації	Артефакти (прояви культури, що піддаються прямому спостереженню); цінності, що декларуються; базові уявлення
Комунікаційні зв'язки	Канали та засоби організаційної комунікації між співробітниками	Комунікаційні канали; комунікаційні мережі; напрями руху інформації; комунікаційні структури; комунікаційні послання
Групові ефекти	Зміни індивідуальної поведінки, що викликані присутністю інших осіб	Соціальна фасилітація; соціальна лінь; соціальна компенсація; конформність; ефект спільних знань; лідерство та інші
Структурні характеристики групи	Наявні механізми реалізації групової влади	Статус; соціальні ролі; групові очікування; групові норми; групові санкції

Джерело: [10–12]

основі власних уподобань, цінностей, інтересів, досвіду виносити оцінки розвиваючим діям, формувати ставлення до них та приймати рішення, які будуть сприяти або заважати вирішенню завдань кожного з етапів розвиваючого процесу. При цьому позитивні оцінки та ставлення будуть сприяти ефективності розвиваючих заходів, формуючи мотивацію до якісного виконання передбачених ними дій. Негативні оцінки та ставлення, навпаки, будуть активізувати схильність людини до збереження статусу-кво, зменшення зусиль, мінімізації відповідальності та прояву опору змінам.

За результатами власних досліджень слід визнати, що інформування об'єкта розвитку про наявні систематичні помилки й чинники, які до них призводять, є значно менш ефективними, аніж ті самі заходи, застосовані до суб'єктів розвитку. Надання працівникам знань про особливості функціонування когнітивних процесів та фактори, що впливають на їхню поведінку, звичайно, є корисним для підвищення рівня свідомості й автономності персоналу в нових формах та видах діяльності.

Ще більшу користь ці дії можуть принести у випадку, коли цілями розвитку є формування когнітивних функцій працівника, підвищення його інтелектуального потенціалу, а також для розвитку персоналу в організаціях, що вирішили як конкурентну перевагу використовувати орієнтацію на самонавчання та саморозвиток. Саме за умови, коли ретроспективний аналіз власної діяльності стає практичною необхідністю, володіння знаннями та інструментами, що підвищують якість аналізу внутрішніх процесів є найбільш ефективним. Проте в умовах несформованості у працівника компетентності щодо рефлексії власної поведінки й на фоні нерозвинених, неструктурованих підходів до контролю й самоконтролю розвитку, неволодіння критеріями та ознаками критичних ситуацій прийняття рішення – набуте знання практично не використовується, а отже – і не впливає на результативність виконуваних дій, не зменшує кількість систематичних помилок.

Для розвитку професійного мислення працівника в цих умовах буде доцільним до початку реалізації програми навчання визначити наявні установки, фрейми, фактори репрезентативності та оцінки вірогідності, що дозволить врахувати індивідуальні особливості й уточнити індивідуальні завдання розвитку [6]. А вже під час реалізації навчальних заходів можливе використання за необхідності фактору функціональної фіксації (як схильності до звичного застосування наявних знань та умінь) чи ефекту інкубації (що проявляється у покращенні результатів мисленнєвої діяльності під час застосування періодичних «зупинок» свідомої пошукової активності.

Р. Талер та К. Санстейн пропонують радикально інший підхід до вирішення проблеми невизначеності й динамічності людських мотивів та інтенцій у поведінці. Вони стверджують, що в ситуаціях, де людина повинна приймати складні та нетипові рішення, коли їй складно інтерпретувати ситуацію через нестандартні умови, та коли відсутня можливість надання швидкого зворотного зв'язку, ефективним є підхід, що дістав назву «підштовхування» [13]. Сутність останнього становить створення таких умов (зовнішніх та внутрішніх), за яких людині буде дуже складно обрати неправильний, нераціональний варіант поведінки у ситуації вибору.

Створення умов, що унеможливають неправильний вибір, дістало назву «архітектури вибору», яка передбачає використання простих, але ефективних інструментів регулювання поведінки, на кшталт правил за замовчуванням та персоналізованих правил.

Розумні правила за замовчуванням звільняють людину від обов'язку робити вибір, тим самим підвищують якість життя та збільшують відчуття свободи. Процес вибору при цьому не вимагає значних зусиль, оскільки базується на швидких оцінках, очевидних та несуперечливих критеріях.

Персоналізовані правила забезпечують індивіда чіткими інструкціями, що ідеально відповідають його особливостям, інтересам та ціннос-

тям [14]. При цьому мотивація до дій перестає відігравати ключову роль у забезпеченні активності об'єкта, а витрати на створення правил є значно меншими, аніж витрати на створення та підтримання мотивації до дій.

К. Санстейн називає чотири умови, наявність яких є вказівкою на застосування архітектури вибору:

- занадто складна, спеціалізована та незнайома предметна галузь, у якій об'єкт впливу має приймати рішення;
- відчутність у людини бажання вибирати самостійно та приймати на себе відповідальність за результат;
- питання отримання нових знань є неважливими;
- у важливих аспектах запити людей принципово не відрізняються [14].

Ідеальною вважається ситуація, у якій наявні усі чотири умови. Для ситуації з розвитком персоналу виконуються три умови з чотирьох: питання отримання нових знань у цій ситуації є важливими. Однак, якщо зважити на те, що отримання нових знань становить лише незначну частку у формуванні компетентностей, а результат розвитку здебільшого означає розвинутий комплекс умінь та навичок, то застосування «архітектури вибору» для створення умов розвитку слід визнати таким, що повністю відповідає зазначеним вимогам. «Архітектура вибору» також може підвищити ефективність процесу розвитку в умовах низької мотивації персоналу до змін, в умовах відносно тривалого періоду навчання та в умовах з ускладненим або неефективним зворотним зв'язком.

Досліджуючи контексти, у яких може бути застосована «архітектура вибору», слід зазначити, що це можуть бути не лише чітко структуровані та алгоритмізовані процеси. Створення умов, «унеможливлюючих помилки», може бути застосовано й безпосередньо до конкретних соціальних чинників: оскільки кожний з них виникає на основі комунікації учасників соціальної взаємодії, то й формування організаційного клімату, культури, цінностей та інших соціальних феноменів являє собою послідовність рішень представників цієї групи, що набули певного рівня соціального визнання (статусу). А отже, створення певних формальних процедур, що зумовлюватимуть перебіг організаційних комунікацій, може використовуватися як засіб регуляції їх впливу (унеможливлення чи навпаки – підсилення) на поведінку персоналу в процесах розвитку.

Узагальнюючи, до поведінкових чинників, що зумовлюють якість та ефективність процесів розвитку персоналу, слід віднести неконтрольовані впливи на поведінку суб'єкта розвитку таких характеристик, як:

- компетентність менеджера у сфері оцінки, аналізу й прогнозування процесів розвитку персоналу;
- чітке уявлення менеджера про структуру процесу розвитку та відповідні результати на його етапах;
- знання ментальних пасток і стереотипів та навички усвідомлення їх впливу на якість управлінських рішень;
- досвід у прийнятті рішень з розвитку персоналу;
- системне дослідження альтернативних варіантів;
- аналіз впливу соціальних чинників на реальну поведінку об'єктів розвитку;
- рівень сформованості рефлексивної компетентності щодо процесів розвитку;
- рівень сформованості умов, які унеможливають прийняття хибних рішень у критичних точках прийняття рішення.

Підвищення ефективності процесу розвитку персоналу під час застосування зазначеного підходу може бути досягнуте шляхом виявлення нестачі у об'єкта розвитку мотивації до навчання, визначення та урахування когнітивних особливостей працівника, створення персоналізованих інструкцій для тих ділянок навчальної траєкторії, де можлива втрата результативності внаслідок відсутності активності об'єкта. З огляду на те, що рішення щодо розвитку персоналу є типовими і стосуються значною мірою оцінки когнітивних характеристик персоналу, підвищення ймовірності уникнення помилкових рішень також може бути досягнуте через упровадження процедури перевірки наявності в проблемній ситуації когнітивних та соціальних чинників, які зумовлюють появу когнітивних спотворень.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, уточнено перелік та зміст чинників, що зумовлюють ефективність процесу розвитку персоналу. Визначено структуру соціальних чинників, що можуть впливати на прийняття неоптимальних рішень та реалізацію заходів стосовно розвитку персоналу. Запропоновано підхід до підвищення якості процесу розвитку персоналу підприємства, орієнтований на формування рефлексивних компетентностей суб'єкта розвитку та контексту розвитку, що мінімізував би системні помилки й відхилення у поведінці об'єкта розвитку.

Подальші дослідження варто зосередити на побудові моделі вимірювання та прогнозування поведінкових чинників для забезпечення процесу розвитку персоналу, що поєднувала б дію експліцитних та імпліцитних чинників і яка б давала змогу здійснювати своєчасну побудову архітектури вибору для ситуацій із ризикованими та невідзначеними тенденціями розвитку персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / сопред. научн.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. В 2 кн. : Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Москва : Мысль, 2005. Т. V. Кн. 2. 813 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. Санкт-Петербург : Питер, 2012. 848 с.
3. Арджирис К. Организационное научение. Москва : ИНФРА-М, 2004. 563 с.
4. Cyert R. M. A, March J. G. Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1963. 332 p.
5. Simon H.A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*. 1955. № 69 (1). P. 69-99.
6. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. Москва : АСТ, 2014. 653 с.
7. Кукла А. Ментальные ловушки: глупости, которые делают разумные люди, чтобы испортить себе жизнь. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2009. 146 с.
8. Хэммонд Д. Кини Р., Райффа Г. Правильный выбор. Практическое руководство по принятию взвешенных решений. Москва : Бином, Лаборатория знаний, 2015. 254 с.
9. Лейбестайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью». *Вехи экономической мысли*. Т. 2. Теория фирмы / под ред. В. Гальперина. Санкт-Петербург, 1995. С. 477-507.
10. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология : учебник для вузов. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 720 с.
11. Занковский А. Организационная психология. Москва : Флинта, 2002. 572 с.
12. Верт Л. Экономическая психология. Теоретические основы и практическое применение. Харьков : Гуманитарный Центр, 2013. 432 с.
13. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.
14. Санстейн К. Иллюзия выбора. Кто принимает решения за нас и почему это не всегда плохо. Москва : Альпина Паблишер, 2016. 252 с.

REFERENCES:

1. Fetisov G.G. (ed.) (2005) *Mirovaya ekonomicheskaya mysl'. Skvoz' prizmu vekov. V 5 t.* [World economic thought. Through the prism of the ages. In 5 t.] / sopred. nauchn.-red. soveta G.G. Fetisov, A.G. Khudokormov. V 2 kn. : Vsemirnoe priznanie. Lektsii nobelevskikh lau-

- reatov / отв. red. G. G. Fetisov. Moskva : Mysl'. T.V. Kn. 2. 813 s. (in Russian)
2. Armstrong M. (2012) *Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami* [A handbook of human resource management practice]. Sankt-Peterburg : Piter. 848 s. (in Russian)
3. Ardzhiris K. (2004) *Organizatsionnoe nauchenie* [On organizational learning]. Moskva : INFRA-M. 563 s. (in Russian)
4. Cyert R. M. A, March J. G. (1963) *Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs : Prentice-Hall. 332 p.
5. Simon H.A. (1955) A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*. № 69 (1). P. 69-99.
6. Kaneman D. (2018) *Dumay medlenno... reshay bystro* [Thinking, fast and slow]. Moskva : AST. 653 s. (in Russian)
7. Kukla A. (2009) *Mental'nye lovushki: gluposti, kotorye delayut razumnye lyudi, chtoby isportit' sebe zhizn'* [Mental traps]. Moskva : Al'pina Biznes Buks. 146 s. (in Russian)
8. Khemmond D. Kini R., Rayffa G. (2015) *Pravil'nyy vybor. Prakticheskoe rukovodstvo po prinyatiyu vzveshennykh resheniy* [Smart choices]. Moskva : Binom, Laboratoriya znaniy. 254 s. (in Russian)
9. Leybestayn Kh. (1995) *Allokativnaya effektivnost' v sravnenii s «X-effektivnost'yu»*. [Allocative efficiency in comparison with "X-efficiency"] *Vekhi ekonomicheskoy mysli*. T. 2. Teoriya firmy [Milestones of economic thought. T. 2. Theory of the Firm] / pod red. V. Gal'perina. Sankt-Peterburg. S. 477-507. (in Russian)
10. Dzhuell L. (2001) *Industrial'no-organizatsionnaya psikhologiya : uchebnik dlya vuzov* [Contemporary Industrial/Organizational Psychology]. Sankt-Peterburg : Piter. 720 s. (in Russian)
11. Zankovskiy A. (2002) *Organizatsionnaya psikhologiya* [Organizational psychology]. Moskva : Flinta. 572 s. (in Russian)
12. Vert L. (2013) *Ekonomicheskaya psikhologiya. Teoreticheskie osnovy i prakticheskoe primeneniye* [Economic psychology. Theoretical foundations and practical application]. Khar'kov : Gumanitarnyy Tsentr. 432 s. (in Russian)
13. Taler R., Sansteyn K. (2017) *Nudge. Arkhitektura vybora. Kak uluchshit' nashi resheniya o zdorov'e, blagosostoyanii i schast'e* [Nudge]. Moskva : Mann, Ivanov i Ferber. 240 s. (in Russian)
14. Sansteyn K. (2016) *Illyuziya vybora. Kto prini-maet resheniya za nas i pochemu eto ne vseгда plokhо* [Choosing not to choose]. Moskva : Al'pina Pablisher. 252 s. (in Russian)

INFLUENCE OF BEHAVIORAL FACTORS ON THE EFFICIENCY STAFF DEVELOPMENT

The purpose of the article. This article are considered review behavioral factors that determine effectiveness of the staff development process. the purpose of the study is definition of theoretical and methodical bases for effective management rising principles which belong to the staff developments by using theoretical concepts and knowledge of behavioral sciences. The process of personnel development is considered as a consistent implementation of the decisions for improving professionalism and the acquisition of new competencies by staff. The purpose of the work is to clarify the behavioral factors that determine the quality and effectiveness of personnel development in the organization, as well as the definition of conditions that create opportunities for optimizing this process.

Methodology. The methods of analysis and generalization are used in the work to clarify the list of behavioral factors and their classification. Also, methods of systemic analysis are used to evaluate the structure of social factors and causal relationships their influence on decision making. The methods of observation and statistical analysis are used to assess the impact of the identified factors.

Results. In modern conditions of prompt technology development as well as social informational support, the value of wrong economic decisions is dramatically growing up. This article are considered review behavioral factors that determine effectiveness of the staff development process. The goal of the work is definition of theoretical and methodical bases for effective management rising principles which belong to the staff developments by using theoretical concepts and knowledge of behavioral sciences. The process of personnel development is considered as a consistent implementation of the decisions for improving professionalism and the acquisition of new competencies by staff. The developmental quality is determined by the influence of behavioral factors: cognitive, social and emotional. Subject and object errors of development are caused by the predominant action of certain groups factors. Errors in the decisions of the subject due to the predominant effect of cognitive factors. The errors of the object are due to cognitive and social factors. The structure of social factors is determined. Identified opportunities to manage them. The leading factors that determine the efficiency of personnel development should be recognized: competence of the manager in the field of evaluation, analysis and forecasting of personnel development processes; a clear representation of the manager about the structure of the development process and relevant results at its stages; knowledge of mental traps and stereotypes and skills of awareness of their impact on the quality of managerial decisions; experience in personnel development decision making; systematic study of alternative options; analysis of the influence of social factors on the real behavior of development objects; the level of development of reflexive competence in relation to development processes; the level of formation of conditions that make it impossible to make false decisions at critical points of decision-making. The conditions for optimizing the decision-making process for personnel development include the formation of competence in the sphere: reflection of one's own activities, the formation of a "choice architecture", the identification and use of social factors. Improving the efficiency of personnel development in the application of this approach can be achieved by identifying the object shortage of motivation for learning, defining and taking into account the cognitive features of the employee, the creation of personalized instruction for those areas on educational trajectories, where the object can take a wrong decision.

The practical implications. Taking into account the determinants of decision making in relation to personnel development can increase their quality and reduce the likelihood of systematic errors, reduce personnel resistance to changes, increase motivation for development. Knowledge of the structure and conditions of the manifestation for social factors makes it possible to form the optimal trajectories of personnel development.

Value/originality. The behavioral factors that determine the quality of managerial decisions in the management of personnel development are identified. Revealed the relationship between behavioral factors and tasks of staff development. The conditions for the effective use of behavioral factors for solving problems of staff development are determined. The structure of social factors and the possibility of their use to minimize systematic errors in decision making are clarified. The conditions for the effectiveness of their use are characterized.

ПОНЯТТЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPT OF THE ENTERPRISE'S RESTRUCTURING ASSETS

УДК 336.663

Хохлов М.П.

д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
Щербань О.Д.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
Крилова М.А.

студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті розглянуто оборотні активи підприємства як один з основних складників ресурсного потенціалу підприємства. Ефективно сформована структура оборотних активів підприємства є однією з умов безперебійної роботи та підтримання стійкого фінансового стану підприємства. Від ступеня раціональності використання оборотних активів залежать стан підприємства та його безперебійна робота. Проаналізовано визначення поняття «оборотні активи» в літературних джерелах. Висвітлено склад і структуру оборотних активів підприємства. Класифіковано оборотні активи за способом відображення в балансі підприємства, за ступенем ліквідності, залежно від ступеня ризику вкладень капіталу. Оборотність оборотних активів обчислюється за планом і фактично. Під час їх зіставлення визначається прискорення або уповільнення оборотності як за всіма нормованими оборотними активами, так і за окремими статтями. Названо низку показників, що характеризують ефективність використання оборотних активів.

Ключові слова: оборотні активи, структура, склад, безперебійна робота, стійкий фінансовий стан, раціональність використання, ефективність використання.

В статье рассмотрены оборотные активы предприятия как одна из основных составляющих ресурсного потенциала предприятия. Эффективно сформированная структура оборотных активов предприятия является одним из условий бесперебойной работы и поддержания устойчивого финансового состояния предприятия. От степени рациональности использования оборотных активов зависит состояние предприятия и его бесперебойная работа. Проанализировано определение понятия «оборотные активы» в литературных источниках. Рассмотрен состав и структура оборотных активов предприятия. Классифицированы оборотные активы по способу отображения в балансе, по степени ликвидности, в зависимости от степени риска вложений капитала. Оборотность оборотных активов определяется по плану и фактически. Путем их сопоставления определяется ускорение или замедление оборотности как по нормированному, так и по отдельным статьям. Названы показатели, характеризующие эффективность использования оборотных активов.

Ключевые слова: оборотные активы, структура, состав, бесперебойная работа, устойчивое финансовое состояние, рациональность использования, эффективность использования.

The article considers the current assets of the company as one of the main components of the resource potential of the enterprise. Efficiently formed structure of current assets of the enterprise is one of the conditions of uninterrupted work and maintenance of a stable financial condition of the enterprise. The degree of rational use of working assets depends on the state of the enterprise and its uninterrupted work. The definition of the concept of "circulating assets" in the literary sources is analyzed. It is determined that current assets and working capital are two categories that characterize the same objects: cash, short-term financial investments, accounts receivable and reserves. It is determined that current assets are a set of property values of an enterprise serving the current economic process and are fully consumed during one operating (production-commercial) cycle. Current assets include: stocks, accounts receivable, current financial investments, cash and cash equivalents, future expenses, etc. The efficiency of the use of working capital is characterized by the speed of their rotation, turnover. Accelerating the turnover of these funds results in: firstly, an increase in the volume of production for each monetary unit of current expenses of the enterprise; and secondly, the release of part of the funds, and thus creating additional reserves for expanding production. When comparing current assets according to the plan and actually determines the acceleration or slowdown of turnover, as in all normalized working assets, as well as in individual articles. The following indicators are used to characterize the efficiency of the use of current assets: turnover, turnover ratio, load factor, efficiency factor. As a result of the acceleration of rotation, that is, reducing the time spent by the working capital of individual stages and the entire cycle, the need for these funds is reduced and their release from turnover is reduced. The deceleration of rotation is accompanied by the addition of additional funds in circulation. The release of current assets accelerating their rotation can be absolute and relative.

Key words: current assets, structure, composition, uninterrupted work, stable financial status, rational use, efficiency of use.

Постановка проблеми. Оборотні активи є одним зі складників ресурсного потенціалу підприємства, формування, стан, структура та використання яких безпосередньо впливають на ефективність його функціонування. Для безперебійної роботи підприємства, досягнення ефективного розвитку, підтримання стійкого фінансового стану та збереження високої ділової репутації на підприємстві слід ефективно формувати склад та структуру оборотних активів. Саме відповідальність і самостійність підприємства у виробленні та ухваленні політики формування та прийняття управлінських рішень щодо формування складу та структури оборотних активів є важливим для забезпечення ефективності розрахунків із дебіторами та кредиторами. Вміле й ефективне управління цією частиною активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності

і платоспроможності підприємства. Актуальність дослідження полягає у необхідності вивчення проблеми ефективного використання оборотних коштів підприємства задля покращення його функціонування, а також формування раціональної структури оборотних активів, їх оптимальної величини, розроблення варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання, що у майбутньому приведе до фінансової стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток знань із визначення поняття, складу і структури оборотних активів підприємств зробили такі вчені, як С.Р. Мамедова [1], Н.А. Яковишина [2], О.О. Шеремет [3], Ю.В. Лимар [4], М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька [5], В.В. Хохлов [6], Ю.В. Мездриков [7], Л.А. Лахтіонова [8],

О.С. Поважний [9]. У дослідженнях названих науковців відображено окремі аспекти визначення сутності та структури оборотних активів підприємств, управління ними, ефективності їх використання та їхнього впливу на діяльність підприємств. Проте залишаються невирішені питання, особливо у сфері складу та ефективного формування структури оборотних активів підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття оборотних активів підприємства, їхнього складу і структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення безперервного процесу функціонування підприємства повинно здійснюватися за рахунок наявності оборотних активів, що являють собою складну економічну категорію, в якій переплітається безліч теоретичних і практичних питань. Серед них одним із найбільш важливих є питання організації ефективного управління оборотними активами підприємств, що спрямоване на їх формування в необхідному і достатньому обсязі за найменших витрат, а також на підвищення ефективності їх використання. Від ступеня раціональності використання оборотних активів залежать стан підприємства та його безперебійна робота.

Незважаючи на різноманітність термінів, економічна суть цього поняття трактується у вітчизняній та зарубіжній літературі досить однозначно. Найчастіше оборотні активи підприємства визначаються як грошові ресурси або група мобільних активів підприємства з періодом використання до одного року, які безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня ліквідності повинні забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями. Виходячи з цього визначення, бачимо, що оборотні активи підприємства займають вагоме місце в системі управління та потребують значної уваги.

Поняття «оборотний капітал» та «оборотні активи» часто використовуються як синоніми, хоча оборотні активи у процесі виробничої діяльності підприємства споживаються і витрачаються, на відміну від оборотного капіталу, що лише авансується. Але слід зазначити, що на капітал перетворюється не весь обсяг авансованих грошових коштів, а лише той, що забезпечує економічний, соціальний або екологічний ефект.

Таким чином, оборотні активи й оборотний капітал – це дві категорії, які характеризують одні й ті самі об'єкти: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторську заборгованість і запаси.

Проаналізувавши поняття «оборотні активи» у літературних джерелах, можна виділити різні визначення вчених-науковців щодо його трактування (табл. 1).

Проаналізувавши інформацію, наведену у табл. 1, можна виділити декілька підходів до трактування сутності поняття «оборотні активи».

Перша група авторів, Т.А. Демченко і Г.Г. Кірейцев, визначають оборотні активи як сукупність оборотних фондів та фондів обігу або авансованих у них коштів. Таке визначення відображає сутність оборотних активів як вартісної категорії та є досить обґрунтованим, оскільки до складу оборотних фондів входять виробничі запаси, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва та витрати майбутніх періодів, а в фонди обігу включають готову продукцію, дебіторську заборгованість і грошові кошти.

На основі виділення саме грошової природи оборотних активів ґрунтуються визначення таких учених, як Г.В. Нашкерська, Р. Брейлі, С. Майєрс та Роберт Мертон.

Подібним визначенням, але з уточненням терміну використання оборотних активів, оперують М.Н. Крейніна та І.А. Усатов, які визначають їх як грошові кошти та їх еквіваленти, а також інші активи, що використовуються в одному операційному циклі.

Найпоширенішим поглядом серед таких науковців, як Р.А. Слав'юк, І.О. Бланк, М.Д. Білик, у якому акцентується увага на терміні використання оборотних активів, є їх розуміння як сукупності майнових цінностей, які обслуговують поточну господарську діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу.

У роботах В.В. Ковальова оборотні активи трактуються як натурально-речовинна категорія, тобто як засоби підприємства, які повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції. Водночас в умовах існування товарно-грошових відносин матеріальні засоби підприємств виражаються не лише в натуральній, а й у вартісній формі.

Отже, оборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу.

До оборотних активів належать: запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів тощо. Вони перебувають у постійному русі, набуваючи форми грошей, запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції (табл. 2).

Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва [2].

Унаслідок прискорення оборотності грошових коштів зменшується потреба в них, відбува-

Таблиця 1

Визначення поняття оборотних активів

№ п/п	Автор	Визначення	Ключові слова
1	Нашкерська Г.В.	Оборотні активи – це грошові кошти, що вкладені для створення оборотних виробничих фондів та фондів обігу з метою забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції	грошові кошти, що вкладені для створення оборотних фондів
2	Демченко Т.А.	Оборотні активи – сукупність оборотних фондів і фондів обігу, які використовуються для фінансування поточної господарської діяльності і виражені в грошовій формі.	сукупність оборотних фондів і фондів обігу
3	Ковальов В.В.	Оборотні активи – активи, що споживаються під час виробничого процесу протягом року або звичайного операційного циклу, що перевищує 12 міс., через специфіку технологічного виробництва, і тому такі, що повністю переносять свою вартість виготовленої продукції.	активи, що споживаються під час виробничого процесу
4	Бланк І.О.	Оборотні активи – сукупність майнових цінностей підприємства, що забезпечують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та повністю споживаються у процесі одного виробничо-комерційного циклу.	сукупність майнових цінностей підприємства
5	Усатов І.А.	Оборотні активи – грошові кошти та мобільні активи, які перетворюються в грошові кошти впродовж одного виробничого циклу, що забезпечує безперервність процесу виробництва, обороту та отримання прибутку.	грошові кошти та мобільні активи
6	Крейніна М.Н.	Оборотні активи – це мобільна частина майна підприємства, тобто вся вартість тих оборотних активів, які за нормальних умов роботи протягом року (або навіть коротшого періоду) перетворюються в грошові кошти в результаті отримання виручки від реалізації, обігу цінних паперів тощо.	мобільна частина майна підприємства
7	Брейлі Р., Майєрс С.	Оборотні активи – це такі активи, які компанія в найближчому майбутньому збирається перетворити в грошові кошти.	активи, які компанія збирається перетворити в грошові кошти
8	Білик М.Д.	Оборотні активи – група мобільних активів із періодом використання до одного року, що безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня їх ліквідності мають забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями.	група мобільних активів із періодом використання до одного року
9	Кірєйцев Г.Г.	Оборотні активи – це сукупність коштів, авансованих в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції.	сукупність коштів, авансованих в оборотні виробничі фонди і фонди обігу

Джерело: [1; 4]

Таблиця 2

Загальний склад оборотних активів підприємств

Ознака угруповання	Оборотні активи							
Функціональне призначення	Оборотні виробничі фонди (сфера виробництва)				Фонди обігу (сфера обігу)			
Роль у виробництві	Кошти в запасах		Кошти у виробництві		Готова продукція		Гроші та дебіторська заборгованість	
Укрупнені елементи	Предмети праці	Знаряддя праці (МШП)	Незавершене виробництво	Витрати майбутніх періодів	Готова продукція	Товари	Гроші	Дебіторська заборгованість
Ступінь планування	Нормовані				Ненормовані			

ється процес вивільнення цих коштів з обороту. Боротьба за прискорення оборотності оборотних активів повинна проводитись одночасно на всіх стадіях їх кругообігу шляхом скорочення часу виробництва та часу обертання.

Оборотність оборотних активів обчислюється за планом і фактично. Під час їх зіставлення визначається прискорення або уповільнення обо-

ротності як по всіх нормованих оборотних активах, так і по окремих статтях.

Класифікація оборотних активів за способом відображення в балансі підприємства дає змогу виділити такі групи (табл. 3).

Для характеристики ефективності використання оборотних активів використовується низка показників, найважливішими з яких є:

Склад оборотних активів за балансом підприємства

№ п/п	Група оборотних активів	Назва статті активу балансу
1	Матеріальні оборотні активи (запаси)	Виробничі запаси;
		Поточні біологічні активи;
		Незавершене виробництво;
		Товари;
		Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
		Розрахунки по векселях одержаних;
		Розрахунки з бюджетом;
		Розрахунки за виданими авансами;
		Розрахунки з нарахованих доходів;
		Розрахунки з іншими дебіторами;
2	Грошові кошти	Інші оборотні активи
		Короткострокові фінансові вкладення;
		Кошти в національній валюті;
		Кошти в іноземній валюті;
Загальна сума оборотних активів		(п.1+ п.2)

1) оборотність, що обчислюється в днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства роблять один оборот;

2) коефіцієнт оборотності, що характеризує, скільки оборотів роблять оборотні активи за звітний період (чим більше, тим вони краще використовуються);

3) коефіцієнт завантаження, що характеризує, скільки оборотних активів приходить на 1 грн. реалізованої продукції (чим менше оборотних активів приходить на 1 грн. реалізованої продукції, тим краще вони використовуються);

4) коефіцієнт ефективності, що характеризує, скільки прибутку приходить на 1 грн. оборотних активів [3, с. 22].

У таблиці 4 наведена класифікація оборотних активів залежно від ступеня їх ліквідності.

У результаті прискорення обертання, тобто скорочення часу проходження оборотними коштами

окремих стадій і всього кругообігу, знижується потреба в цих коштах і відбувається їх вивільнення із обороту. Уповільнення обертання супроводжується залученням в оборот додаткових коштів.

У таблиці 5 приводиться групування оборотних активів за ступенем ризику вкладень капіталу.

Вивільнення оборотних активів, прискорення їх обертання може бути абсолютним і відносним. Абсолютне вивільнення коштів відбувається тоді, коли плановий обсяг виробництва виконаний з меншою наявністю оборотних активів порівняно з плановою потребою. Відносне вивільнення оборотних активів відбувається у разі, коли за наявності оборотних активів у межах планової потреби забезпечене перевиконання плану виробництва [5, с. 57].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, чітке розуміння сутності оборотних активів має велике практичне значення, адже правильне сприйняття економічної термінології спрощує роботу

Таблиця 4

Склад оборотних активів за ступенем ліквідності

№ п/п	Група оборотних активів	Назва статті активу балансу
1	Найбільш ліквідні активи	1.1. Грошові кошти 1.2. Короткострокові фінансові вкладення
2	Активи, що швидко реалізуються	2.1. Товари відвантажені 2.2. Дебіторська заборгованість: за товари, роботи, послуги; по векселях одержаних; за розрахунками з бюджетом; за виданими авансами; з нарахованих доходів; з іншими дебіторами; 2.3. Інші оборотні активи
3	Активи, що повільно реалізуються	3.1. Запаси: виробничі запаси; поточні біологічні активи; незавершене виробництво; товари;
Загальна сума оборотних активів		(п.1+ п.2 + п.3)

Таблиця 5

Склад оборотних активів за ступенем ризику вкладень капіталу

№ п/п	Група оборотних активів	Назва статті активу балансу
1	Мінімальний ризик	1.1. Грошові кошти
		1.2. Короткострокові фінансові вкладення
2	Малий ризик	2.1. Дебіторська заборгованість без сумнівної
		2.2.Виробничі запаси (без неліквідних)
		2.3. Залишки готової продукції і товарів (без тих, на яких немає попиту)
3	Середній ризик	3.1. Малоцінні предмети, та ті, що швидко зношуються (за залишковою вартістю)
		3.2. Незавершене виробництво (за виключенням понаднормативного)
4	Високий ризик	3.1. Сумнівна дебіторська заборгованість
		3.2. Неліквідні виробничі запаси;
		3.3. Понаднормативне незавершене виробництво;
		3.4. Готова продукція та товари, що не мають попиту;
		3.5. Інші оборотні активи, що не включено до попередніх груп.
Загальна сума оборотних активів		(п.1+ п.2 + п.3 + п.4)

кожного підприємства, допомагає простежити та виявити взаємозалежності між різними факторами виробничо-господарської діяльності, що у подальшому дозволить не лише раціонально споживати наявні фінансові ресурси, а й будувати обґрунтовані економічні прогнози щодо доцільності використання та управління оборотними активами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Фактори впливу на обсяг заборгованості підприємства [Електронний ресурс] / С. Р. Мамедова. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4171/1/%D0%9C.pdf>. (дата звернення 17.05.2019).
2. Яковичина Н.А. Оборотні активи, їх відображення в обліку та фінансовій звітності [Електронний ресурс] / Н.А. Яковичина, Пшеничнюк І.В. URL: http://www.rusnauka.com/4_SND_2011/Economics/7_79172.doc (дата звернення 17.05.2019).
3. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник. К., 2011. 196 с.
4. Уточнення сутності категорії «оборотні активи» в системі суміжних понять [Електронний ресурс] / Ю.В. Лимар. URL: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_83119.doc.htm. (дата звернення 17.05.2019).
5. Фінансовий аналіз: навч. посібник. М.Д. Білик та ін. К. : КНЕУ, 2009. 592 с.
6. Хохлов В.В. Оцінка ефективності використання фінансів підприємств в умовах ринкової економіки. М: Вища школа, 2006. 212 с.
7. Мездриков Ю.В. Аналіз джерел формування оборотного капіталу. *Економічний аналіз: теорія і практика*. 2007. № 8. С. 14-18.
8. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз об'єктів господарювання: монографія. К: КНЕУ, 2011. 387 с.
9. Поважний О.С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи». *Економічний простір*. 2008. № 12/2. С. 41-52.

REFERENCES:

1. Mamedova S.R. Faktory vplyvu na obsiah zaborhovanosti pidpriemstva [Factors affecting the amount of company debt] (Elektronnyi resurs). Available at: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4171/1/%D0%9C.pdf> (data zvernennja 17.05.2019).
2. Yakovyshyna N.A. Oborotni aktyvy, yikh vidobrazhennia v obliku ta finansovii zvitnosti [Current assets, their accounting in the accounts and financial statements] (Elektronnyi resurs) Available at: http://www.rusnauka.com/4_SND_2011/Economics/7_79172.doc (data zvernennja 17.05.2019).
3. Sheremet O.O. (2011) Finansovy analiz [Financial analysis]: navch. posibnyk. K. 196 s. (in Ukrainian).
4. Lymar V. Utochnennia sutnosti katehorii «oborotni aktyvy» v systemi sumizhnykh poniat [Clarification of the essence of the category "current assets" in the system of adjacent concepts] (Elektronnyi resurs) Available at: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_83119.doc.htm (data zvernennja 17.05.2019).
5. Bilyk M.D., Pavlovska O.V., Prytuliak N.M., Nevmerzhytska N.Iu. (2009) Finansovy analiz [Financial analysis]: navch. posibnyk. K. : KNEU. 592 s. (in Ukrainian).
6. Khokhlov V.V. (2006) Otsinka efektyvnosti vykorystannia finansiv pidpriemstv v umovakh rynkovoi ekonomiky [Evaluating the efficiency of using companies' finances in a market economy]. M: Vyshcha shkola. 212 s. (in Russian).
7. Mezdrikov Yu.V. (2007) Analiz dzherel formuvannia oborotnoho kapitalu [Analysis of sources of working capital formation]. *Ekonomichnyi analiz: teoriia i praktyka*, № 8. S. 14-18.
8. Lakhtionova L.A. (2011) Finansovy analiz obektiv hospodariuvannia [Financial analysis of objects of management]: monohrafiia. K: KNEU. 387s. (in Ukrainian).
9. Povazhnyi O.S. (2008) Osoblyvosti vyznachen-nia sutnosti ta skladu poniattia «oborotni aktyvy» [Features of the definition of the essence and composition of the concept of "current assets"]. *Ekonomichnyi prostir*, № 12/2. S. 41-52.

Khokhlov Nikolai

Doctor of Economic Sciences, Professor
 Professor of the Department of Finance and Credit
 Kharkiv Institute of Finance
 Kiev National Trade and Economic University

Shcherban Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
 Associate Professor of the Department of Finance and Credit
 Kharkiv Institute of Finance
 Kiev National Trade and Economic University

Krylova Margarita

Student
 Kharkiv Institute of Finance
 Kiev National Trade and Economic University

CONCEPT OF THE ENTERPRISE'S RESTRUCTURING ASSETS

The purpose of the article. The authors of the article proved that the formation of the controlling system coThe purpose of the article. Revolving assets are one of the components of the resource potential of the enterprise, the formation, the state, structure and use of which directly affect the effectiveness of its operation. The urgency of the paper's research is that it is necessary to study the problem of efficient use of working capital of an enterprise in order to improve its functioning; in the need to form a rational structure of current assets, their optimal size, the development of financing options and ensuring the effectiveness of their use, which in the future will lead to financial sustainability of the enterprise.

Methodology. The purpose of the article is to study the concept of current assets of the enterprise, their composition and structure. In the course of the research, methods of collecting and generalizing information in the study of theoretical aspects of work, methods of analysis and comparison are used. The methods of collecting and generalizing information in the study of theoretical aspects of work, methods of analysis and comparison are used in this research.

Results. Ensuring a continuous process of operation of the enterprise should be carried out at the expense of the availability of current assets. The degree of rational use of working assets depends on the state of the enterprise and its uninterrupted work. Current assets of the company occupy a significant place in the management system and require considerable attention. Current assets are a set of property values of an enterprise serving the current economic process and are fully consumed during one operating (production and commercial) cycle. Current assets include: stocks, accounts receivable, current financial investments, cash and cash equivalents, future expenses, etc. They are in constant motion, acquiring forms of money, stocks of raw materials, materials, semi-finished products and finished products. The efficiency of the use of working capital is characterized by the speed of their rotation, turnover. The turnover of current assets is calculated on a plan and in fact. When their comparison is determined by the acceleration or slowdown of turnover, as in all normalized working assets, as well as in individual articles.

Practical implications. The following indicators are used to characterize the efficiency of the use of current assets: turnover, turnover ratio, load factor, efficiency factor. As a result of the acceleration of rotation, that is, reducing the time spent by the working capital of individual stages and the entire cycle, the need for these funds is reduced and their release from turnover is reduced. The deceleration of rotation is accompanied by the addition of additional funds in circulation. The release of current assets accelerating their rotation can be absolute and relative.

Value/originality. A clear understanding of the essence of current assets is of great practical importance, since the correct perception of economic terminology, simplifies the work of each enterprise, helps to trace and identify the interdependence between different factors of production and economic activity, which in the future will not only rationally use available financial resources, but also build reasonable economic forecasts regarding the feasibility of using and managing the current assets of the enterprise.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ «ПРАТ «СК «ОРАНТА-СІЧ» ANALYSIS OF ACTIVITY OF PJSC «SC» ORANTA-SICH»

У статті розглянуто підходи до визначення сутності дефініції «страхування». На прикладі ПрАТ «СК «Оранта-Січ» було досліджено економічні процеси, безпосередньо пов'язані з веденням страхової діяльності. На основі даних статуту товариства було сформовано мету та предмет його підприємницької діяльності. Наведено перелік чинних ліцензій ПрАТ «СК «Оранта-Січ» у формі добровільного та обов'язкового страхування. Проаналізовано середньо-облікову чисельність персоналу страхової компанії за 2016–2018 роки. Розглянуто установи й організації, учасником яких є ПрАТ «СК «Оранта-Січ», виокремлено його основних конкурентів на вітчизняному страховому ринку та проведено SWOT-аналіз. Наведено аналітичні дані, що відображають чисті фінансові результати страхової компанії за 2016–2018 роки. Проаналізовано загальну динаміку отриманих страхових платежів і здійснених страхових виплат ПрАТ «СК «Оранта-Січ». Два попередні показники розглянуто в розрізі видів страхування та розраховано рівень страхових виплат кожним із них. Визначено питому вагу перестрахування ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за 2016–2018 роки. З'ясовано, що наявні нині теоретико-методологічні концепції покращення діяльності страхової компанії та забезпечення їх фінансової стійкості є певною мірою однобічними. У зв'язку з цим було розроблено практичні рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності ПрАТ «СК «Оранта-Січ» на ринку України.

Ключові слова: страхування, страхова діяльність, SWOT-аналіз, зароблені страхові премії, понесені страхові збитки, перестрахування, види страхування.

В статье рассмотрены подходы к определению сущности дефиниции «страхование». На примере ЧАО «СК «Оранта-Сич»

были исследованы экономические процессы, непосредственно связанные с ведением страховой деятельности. На основе данных устава общества были сформированы цель и предмет его предпринимательской деятельности. Приведен перечень действующих лицензий ЧАО «СК «Оранта-Сич» в форме добровольного и обязательного страхования. Проанализирована среднечисленность персонала страховой компании за 2016–2018 годы. Рассмотрены учреждения и организации, участником которых является ЧАО «СК «Оранта-Сич», выделены его основные конкуренты на отечественном страховом рынке и проведен SWOT-анализ. Приведены аналитические данные, отражающие чистые финансовые результаты страховой компании за 2016–2018 годы. Проанализирована общая динамика полученных страховых платежей и осуществленных страховых выплат ЧАО «СК «Оранта-Сич». Два предыдущие показателя были рассмотрены в разрезе видов страхования, рассчитан уровень страховых выплат по каждому из них. Определен удельный вес перестрахования ЧАО «СК «Оранта-Сич» за 2016–2018 годы. Установлено, что существующие на сегодняшний день теоретико-методологические концепции улучшения деятельности страховой компании и обеспечения их финансовой устойчивости являются в определенной степени односторонними. В связи с этим были разработаны практические рекомендации по повышению эффективности деятельности ЧАО «СК «Оранта-Сич» на рынке Украины.

Ключевые слова: страхование, страховая деятельность, SWOT-анализ, заработанные страховые премии, понесенные страховые убытки, перестрахование, виды страхования.

УДК 332.834.4:005.52(477.64-23п)

Щебликіна І.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізький національний університет
Кікош В.В.
студентка
Запорізький національний університет

The article considered approaches to the definition of the concept of «insurance». On the example of PJSC «SC «Oranta-Sich», economic processes directly related to the insurance activity in Ukraine were investigated. In particular, based on the data of the company's charter, the purpose and subject of its business activity were formed. It was clarified that PJSC «SC «Oranta-Sich» has valid licenses for financial services in the form of voluntary and compulsory insurance with more than 40 types of insurance, their list is given. It is determined that the volume, quality and efficiency of an insurance company depends on the professional and qualification composition necessary for its implementation. Based on this, the average number of personnel of the insurance company for 2016–2018 years was analyzed. Not only institutions and organizations that participated in PJSC «SC «Oranta-Sich», but also distinguished its main competitors in the domestic insurance market. In addition, during the study, SWOT analysis was conducted to determine the strengths and weaknesses of the insurance company, as well as its potential and threats. The analytical data reflecting the net financial results of the insurance company for 2016–2018 were given. It has been determined that the profitability or loss-making of an insurance company depends directly on the amount of insurance payments received by it on the basis of concluded contracts and on the amount of insurance payments made in the event of unforeseen events. On the basis of this, the general dynamics of received insurance payments and insurance payments made by PJSC «SC «Oranta-Sich» for 2016–2018 were analyzed, the types of insurance considered these two indicators and the level of insurance payments was calculated for each of them. The most priority types of insurance for the analyzed period were determined. The share of reinsurance of PJSC «SC «Oranta-Sich» for 2016–2018 years in the gross sum of the signed premiums has been determined. It was found that the current theoretical and methodological concepts for improving the insurance company's operations and ensuring their financial sustainability are somewhat one-sided. In this regard, practical recommendations for improving the efficiency of PJSC «SC «Oranta-Sich» in the Ukrainian market were developed.

Key words: insurance, insurance activity, SWOT-analysis, earned insurance premiums, insurance losses, reinsurance, types of insurance.

Постановка проблеми. Ринок страхових послуг є стратегічно важливим сектором української економіки. Він розвивається досить динамічно й займає друге місце за рівнем капіталізації серед небанківських фінансових ринків. Однак таке зростання здебільшого зумовлене здорожчанням вартості страхових договорів

і з плином часу може суттєво відобразитися на їх кількості.

Слабкий рівень довіри населення до страхової культури на фоні нестабільної економічно-політичної ситуації в країні та під час зниження їхньої реальної купівельної спроможності сприяє посиленню конкуренції в галузі страхування.

Це, в свою чергу, не лише стимулює виведення слабких гравців з ринку, але й спонукає страховиків до розширення асортименту надаваних послуг та підтримання їх якості на належному рівні.

До кінця 2019 року експерти прогнозують значний перерозподіл страхового ринку внаслідок введення нових регулятивних вимог. У разі прийняття законопроекту про Спліт процес «очищення» пройде набагато швидше. Саме тому проведення аналізу діяльності страхової компанії та надання пропозицій щодо підвищення її ефективності в умовах жорстких українських реалій є особливо актуальним у наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам організації страхової діяльності приділялася значна увага з боку зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких варто виокремити А. Манеса, А. Вагнера, О.Д. Зарубу, Л.О. Дробозіну, К.Г. Воблого, М.С. Клапків, Ю.М. Клапків та інших.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності поняття «страхування», проведення аналізу показників ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за страховими операціями та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності його діяльності на ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні відносини у сфері страхування є складними та багатограними. Не дивно, що в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів є значне розмаїття визначень поняття «страхування».

Зокрема, А. Манес у своїй праці «Основи страхової справи» розглядає страхування як вид економічної передбачуваності та як організацію, що ґрунтується на самодопомозі [7, с. 11-12].

А. Вагнер під страхуванням розуміє ліквідацію або хоча б зменшення шкідливих наслідків непередбачуваних подій, які безпосередньо впливають на стан майна окремої особи, шляхом розподілу їх на низку випадків з однорідною небезпекою [1].

М. Вольф, будучи німецьким науковцем ХХ століття, дотримувався думки, що страхування в усіх своїх проявах ставить за мету компенсацію заподіяної шкоди, тоді як Л.О. Дробозіна та О.Д. Заруба розглядали страхування як суто фінансову категорію [2; 3, с. 24-25; 4].

М.С. Клапків та Ю.М. Клапків у своїй монографії «Витоки національного страхового ринку України» висвітлили маловідомі факти з історії зародження українського страхового ринку. Так, у період становлення ділового стилю мовлення попередниками термінів «страхувальник» та «застрахований» були слова «убезпечуючий» та «убезпечений», які відображали характер страхової діяльності як тієї, що несе «безпеку», а не «страх» [6].

Сутність страхової діяльності полягає в тому, що один суб'єкт (страховик) за відповідну плату

перебирає на себе фінансову частину ризиків іншого суб'єкта (страхувальника).

Економічні процеси, пов'язані з веденням страхової діяльності, розглянемо на прикладі ПрАТ «СК «Оранта-Січ», яке має багаторічний досвід роботи в галузі страхування, а також широку мережу філій і представництв по всій території України.

Основна мета підприємницької діяльності, зазначена в Статуті страхової компанії, полягає у отриманні прибутку в інтересах акціонерів товариства, максимізації їхнього добробуту у вигляді зростання ринкової вартості акцій, а також у виплаті дивідендів [5].

Предметом діяльності ПрАТ «СК «Оранта-Січ» є: добровільне та обов'язкове страхування; перестрахування; діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням та управлінням страхових резервів; інша фінансова діяльність.

Розпорядженням Нацфінпослуг № 1288 від 16.06.2016 року було визначено чинні ліцензії ПрАТ «СК «Оранта-Січ» на проведення ним страхової діяльності. Зокрема, до переліку фінансових послуг у формі добровільного страхування належать ті, які перелічено на рис. 1.

ПрАТ «СК «Оранта-Січ» також надає фінансові послуги й у формі обов'язкового страхування:

- страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового пошкодження, псування або знищення;
- страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час здійснення таких перевезень;
- особисте страхування від нещасних випадків на транспорті;
- страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів;
- страхування цивільної відповідальності громадян, котрі мають у власності чи іншому законному володінні зброю щодо шкоди, яка може бути заподіяна третій особі або її майну внаслідок зберігання, володіння чи використання такої зброї;
- страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно на об'єктах підвищеної небезпеки у разі пожеж та аварій, а також аварій екологічного та санепідеміологічного характеру;
- особисте страхування працівників відомчої та сільської пожежної охорони, а також членів добровільних пожежних бригад, крім тих, що фінансуються за кошт Державного бюджету України.

Обсяг, якість і ефективність діяльності страхової компанії перш за все залежить від професійного та кваліфікаційного складу, необхідного для її здійснення. Середньооблікова чисельність персоналу ПрАТ «СК «Оранта-Січ» протягом 2016-2018 років мала неоднорідну динаміку: у 2016 році – 255 осіб, у 2017 році – відбулося



Рис. 1. Ліцензії ПрАТ «СК «Оронта-Січ» у формі добровільного страхування

зменшення їх кількості на 37 осіб, у 2018 році – 235 осіб. Зміни в штаті відбулися за рахунок підвищення кваліфікації персоналу та модернізації апаратного обслуговування [9; 10; 11].

ПрАТ «СК «Оронта-Січ» є членом Моторного (транспортного) страхового бюро України, Ліги страхових організацій України, Асоціації «Страховий бізнес», Торгово-промислової палати України, а також Спільки промисловців і підприємців «Потенціал». Основними його конкурентами на вітчизняному страховому ринку є: ПАТ «НАСК «Оронта», АТ «СК «АХА Страхування», ТДВ «СК «Мотор-Гарант» та інші.

На основі загальнодоступної інформації про ПрАТ «СК «Оронта-Січ» проведемо дослідження його зовнішнього та внутрішнього середовища. Для цього побудуємо матрицю, у якій відобразимо сильні та слабкі сторони в діяльності страхової компанії, а також її потенційні можливості та

загрози. Результати проведеного SWOT-аналізу відобразимо в табл. 1.

Одним з основних показників, який свідчить про прибутковість або збитковість діяльності страхової компанії, є її чистий фінансовий результат. Із звіту про сукупний дохід бачимо, що у 2016 та 2017 роках діяльність ПрАТ «СК «Оронта-Січ» була прибутковою (компанія отримала чистий прибуток на суму 383 тис. грн. та 162 тис. грн. відповідно), тоді як у 2018 році – збитковою (–4283 тис. грн.).

Фінансовий результат діяльності страхової компанії безпосередньо залежить від обсягу отриманих нею страхових платежів за укладеними договорами та здійснення страхових виплат у разі настання непередбачуваних подій. Динаміку отриманих страхових платежів і здійснених страхових виплат ПрАТ «СК «Оронта-Січ» за 2016-2018 роки зображено на рис. 2 [9; 10; 11].

Таблиця 1

SWOT-аналіз ПрАТ «СК «Оронта-Січ»

	SWOT-аналіз ПрАТ «СК «Оронта-Січ»	
	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішні фактори	1. Хороша ділова репутація; 2. Розгалужена мережа філій і представництв; 3. Високий кваліфікаційний рівень персоналу; 4. Наявність збалансованого страхового портфеля; 5. Вагомий досвід роботи на вітчизняному страховому ринку; 6. Широкий спектр надання страхових послуг.	1. Рівень страхових виплат є дещо заниженим; 2. Недостатня інноваційність діяльності, обумовлена специфікою ринку; 3. Слабка маркетингова діяльність порівняно з конкурентами; 4. Значні витрати на ведення справи.
	Можливості	Загрози
Зовнішні фактори	1. Впровадження нових видів страхування; 2. Залучення іноземних інвесторів; 3. Збільшення клієнтської бази; 4. Вихід на глобальний страховий ринок, співстрахування.	1. Нестабільна політична ситуація в країні; 2. Активізація конкуренції; 3. Наростаюча недовіра населення до страхового ринку в цілому; 4. Неприятлива кон'юнктура ринку; 5. Недосконалість українського законодавства у сфері страхування.

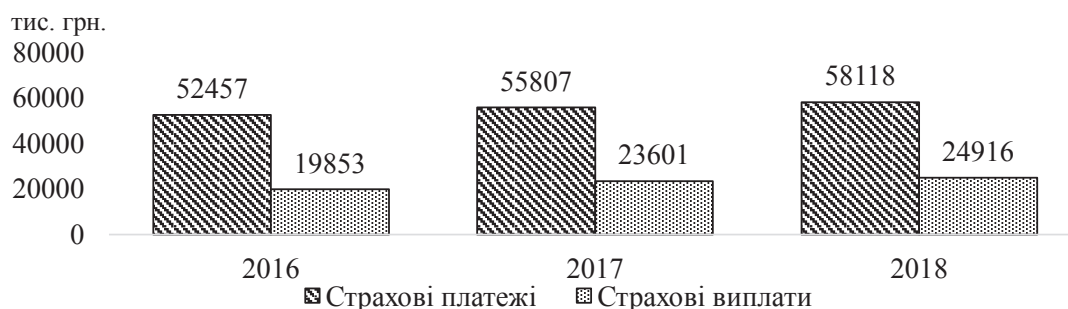


**Рис. 2. Отримані страхові платежі та здійснені страхові виплати
ПрАТ «СК «Оронта-Січ» за 2016-2018 рр., тис. грн.**

З рис. 2 бачимо, що протягом аналізованого періоду страхові платежі та страхові виплати ПрАТ «СК «Оронта-Січ» мали наростаючу тенденцію. Збільшення суми страхових платежів чинить позитивний вплив на отримані фінансові результати страхової компанії, тоді як збільшення суми страхових виплат – навпаки. Рівень страхових виплат у 2016 році становив 37,85%, у 2017 році – збільшився на +4,44% відносно попереднього року, у 2018 році – 42,87%, що є вищим від рівня 2016 року на +5,02% та на +0,58% від рівня 2017 року.

Для забезпечення повноти проведення аналізу зароблених страхових премій і понесених збитків

за страховими виплатами, розглянемо ці два показники в розрізі деяких видів страхування. Значення, отримані за 2016-2017 роки, сформуємо у вигляді табл. 2 та табл. 3. Аналітичні дані за 2018 рік розглянемо окремо, оскільки представлені види страхування будуть дещо різнитися між собою.

Виходячи з даних, наведених в табл. 2, можна сказати, що ПрАТ «СК «Оронта-Січ» протягом аналізованого періоду мало наростаючу тенденцію за КАСКО, добровільним медичним страхуванням, ОСЦПВВНТЗ (за звичайними договорами) та страхуванням від нещасних випадків.

Аналізуючи табл. 3, можна сказати, що за найбільша сума страхових виплат була здійснена

Таблиця 2

**Динаміка страхових платежів за деякими видами страхування
ПрАТ «СК «Оронта-Січ» за 2016–2017 рр.**

Вид страхового платежу	Значення показників, тис. грн.		Абсолютні відхилення, тис. грн.	Відносні відхилення, %
	2016	2017		
КАСКО	6 614	7 057	+443	+6,69
Добровільне медичне страхування	13 142	14 195	+1 053	+8,01
ОСЦПВВНТЗ (за звич. договорами)	20 853	21 202	+349	+1,67
Агροстрахування	213	147	–66	–30,99
Добровільне страхування майна від вогню і стихійних явищ	1692	1889	+197	+11,64
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	211	196	–15	–7,06
Добровільне страхування майна	–	1309	–	–
Страхування від нещасних випадків	1873	1974	+101	+5,39

Джерело: розроблено авторами на основі даних [8]

Таблиця 3

**Динаміка страхових виплат за деякими видами страхування
ПрАТ «СК «Оронта-Січ» за 2016–2017 рр.**

Вид страхового платежу	Значення показників, тис. грн.		Абсолютні відхилення, тис. грн.	Відносні відхилення, %
	2016	2017		
КАСКО	3 192	4 052	860	26,94
Добровільне медичне страхування	9 251	9 470	219	2,37
ОСЦПВВНТЗ (за звич. договорами)	6 079	8 928	2 849	46,86
Агροстрахування	47	292	245	521,28
Добровільне страхування майна від вогню і стихійних явищ	108	93	–15	–13,89
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	8	3	–5	–60,00
Добровільне страхування майна	–	94	–	–
Страхування від нещасних випадків	364	450	86	23,63

Джерело: розроблено авторами на основі даних [8]

за добровільним медичним страхуванням. Друге місце займають страхові виплати за ОСЦПВВНТЗ (за звичайними договорами), третє – КАСКО. Найменшу частку в структурі страхових виплат займає добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби (8 тис. грн. та 3 тис. грн. у 2016-2017 роках відповідно).

На основі даних табл. 2 та табл. 3 розрахуємо рівень страхових виплат в розрізі видів страхування, отримані результати сформуємо у вигляді табл. 4.

Порівнюючи частку страхових виплат (табл. 2) у загальних страхових операціях із часткою страхових платежів від страхувальників (табл. 3), можна сказати, що добровільне медичне страхування, КАСКО та ОСЦПВВНТЗ за звичайними договорами є лідируючими видами страхування ПрАТ «СК «Оранта-Січ» протягом 2016-2017 років. Рівень страхових виплат за ними є досить високим. Так, наприклад, рівень страхових виплат за добровільним медичним страхуванням був найвищим з усіх представлених видів страхування, незважаючи на те, що він мав тенденцію до зниження й скоротився з 70,39% у 2016 році до 66,71% у 2017 році. Рівень страхових виплат за КАСКО протягом 2016-2017 років становив 48,26% та 57,42% відповідно. Колосальне збільшення рівня страхових виплат страхової компанії

спостерігається у 2017 році за добровільним страхуванням сільгосппродукції (агросстрахуванням) й становить 198,64%, тоді як у 2016 році його значення зберігалось на рівні 22,07%. Рівень страхових виплат за ОСЦПВВНТЗ (за звичайними договорами) мав позитивну тенденцію: 29,15% у 2016 році та +12,96% у 2017 році проти значення 2016 року. Найменший рівень страхових виплат спостерігається за добровільним страхуванням здоров'я на випадок хвороби (скоротився з 3,79% у 2016 році до 1,63% у 2017 році), добровільним страхуванням майна (7,18% у 2017 році) та добровільним страхуванням майна від вогню і стихійних явищ (4,92% у 2017 році, що є меншим від рівня 2016 року на -1,46%).

У 2018 році питома вага страхових платежів з добровільного виду страхування в загальному обсязі платежів ПрАТ «СК «Оранта-Січ» становила 30357 тис. грн. або 52,2%, тоді як за обов'язковим видом страхування – 27761 тис. грн. або 47,8%.

Розглянемо страхові платежі та страхові виплати ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за 2018 рік в розрізі найбільш пріоритетних видів страхування, отримані результати відобразимо на кругових діаграмах (рис. 3 та рис. 4) [11].

З рис. 3 бачимо, що страхові платежі за ОСЦПВВНТЗ у 2018 році займали понад

Таблиця 4

**Рівень страхових виплат за деякими видами страхування
ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за 2016–2017 рр., %**

Вид страхування	Значення показників, роки		Абсолютні відхилення
	2016	2017	
КАСКО	48,26	57,42	+9,16
Добровільне медичне страхування	70,39	66,71	-3,68
ОСЦПВВНТЗ (за звичайними договорами)	29,15	42,11	+12,96
Агросстрахування	22,07	198,64	+176,57
Добровільне страхування майна від вогню і стихійних явищ	6,38	4,92	-1,46
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	3,79	1,63	-2,16
Добровільне страхування майна	–	7,18	–
Страхування від нещасних випадків	19,43	22,80	+3,36

Джерело: розроблено авторами на основі даних табл. 2 та табл. 3

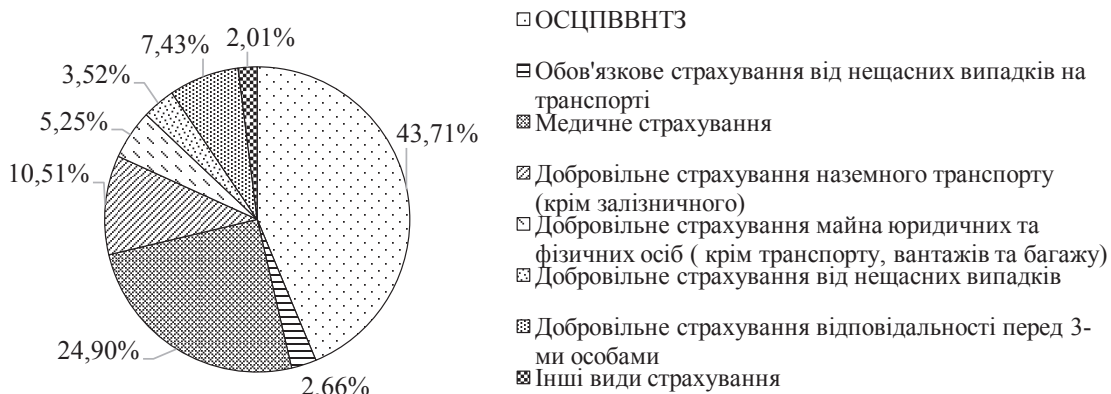


Рис. 3. Страхові платежі ПрАТ «СК «Оранта-Січ» в розрізі найбільш пріоритетних видів страхування за 2018 рік, %

одну третину від усієї структури надходжень ПрАТ «СК «Оранта-Січ» (43,71% або 25406 тис. грн., тоді як середньореалізаційна ціна за одним договором становила 467 грн.), потім – страхові платежі за медичним страхуванням (24,90% або 14472 тис. грн., середньореалізаційна ціна одиниці якого становила 989 грн.). Третє місце за обсягом страхових платежів дісталось договорам з добровільного страхування наземного транспорту (крім залізничного) – 10,51% або 6108 тис. грн.. Середньо реалізаційна ціна за одним полісом – 11975 грн. За добровільним страхуванням відповідальності перед третіми особами було здійснено страхових платежів на суму 4320 тис. грн. або 7,43% (середньореалізаційна ціна договору – 2178 грн.). За договорами з добровільного страхування майна сплачено 3053 тис. грн. (5,25%), за добровільним страхуванням від нещасних випадків – 2045 тис. грн. (3,52%), за обов'язковим страхуванням від нещасних випадків на транспорті – 1546 тис. грн. (2,66%), за іншими видами страхування – 1168 тис. грн. (2,01%).

З рис. 4 бачимо, що найбільшу частку за виплатами страхових відшкодувань ПрАТ «СК «Оранта-Січ» у 2018 році займало ОСЦПВВНТЗ (43,09% або 10737 тис. грн.), друге місце – виплати за договорами медичного страхування (38,25% або 9530 тис. грн.), третє – виплати за договорами страхування наземного транспорту (13,18% або 3284 тис. грн.), четверте – виплати за договорами з інших видів страхування (5,48% або 1365 тис. грн.).

Визначимо питому вагу перестрахування ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за 2016-2018 роки, побудувавши однойменну табл. 5.

Аналізуючи табл. 5, можна зробити висновок, що питома вага перестрахування ПрАТ «СК «Оранта-

Січ» впродовж аналізованого періоду мала тенденцію до зниження. Так, у 2016 році передані у перестрахування премії займали 10,02% від їх валової суми, у 2017 році – на –0,14% менше відносно рівня 2016 року, у 2018 році – скоротилися на –1,71% від рівня 2016 року та на –1,57% від рівня 2017 року.

Наявні нині теоретико-методологічні концепції покращення діяльності страхової компанії та забезпечення їх фінансової стійкості є певною мірою однобічними. Перш за все, це обумовлено тим, що вони базуються лише на дослідженні економічних підходів її досягнення, здебільшого без врахування впливу ризиків страхової діяльності, а також без належної уваги дослідженню систем ефективного управління, що уособлюють використання адекватних вимогам часу організаційно-управлінських підходів до забезпечення фінансової стабільності страховиків.

Для покращення страхової діяльності ПрАТ «СК «Оранта-Січ» та укріплення позицій на страховому ринку України необхідно проводити моніторинг фінансового стану страхової компанії, досліджувати ємність та реальні потреби страхового ринку, впроваджувати зарубіжний досвід організації страхування, удосконалити оцінку платоспроможності, оптимізувати витрати на ведення справи, удосконалити тарифну політику, розширити сегмент ринку, вдосконалити перестрахові операції, підвищити ефективність розміщення коштів, збільшити рівень довіри до страхової культури тощо.

Розглянемо більш детально деякі з перерахованих вище заходів, пояснивши необхідність їх запровадження та особливості використання страховою компанією.

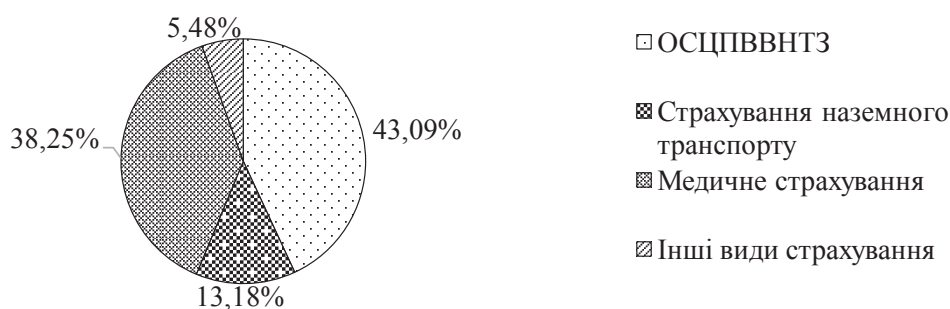


Рис. 4. Страхові виплати ПрАТ «СК «Оранта-Січ» в розрізі найбільш пріоритетних видів страхування за 2018 рік, %

Таблиця 5

Питома вага перестрахування ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за 2016–2018р.р.

Назва показника	Значення показників			Абсолютні відхилення, тис. грн.		Відносні відхилення, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
Премії, передані у перестрахування	5255	5511	4831	256	–680	4,87	–12,34
Валова сума підписаних премій	52457	55807	58118	3 350	2 311	6,39	4,14
Питома вага перестрахування, %	10,02	9,88	8,31	–	–	–	–

Джерело: розроблено авторами на основі даних [9; 10; 11]

Управлінські підрозділи ПрАТ «СК «Оранта-Січ» повинні досліджувати причини й наслідки негативних явищ в економіці, формуючи при цьому коротко- та довгострокові стратегії антикризових заходів. На ранніх стадіях дестабілізації як страхового, так і інших суміжних ринків фінансових послуг, розроблений комплекс заходів дасть змогу страховій компанії вийти з кризи в прискореному режимі та з мінімальними втратами.

Оскільки страхові компанії розвинутих країн підходять до організації страхової діяльності з різних сторін і мають певний досвід, відмінний від вітчизняного, то його переймання буде чинити позитивний вплив для підвищення ефективності роботи ПрАТ «СК «Оранта-Січ».

Фінансова стійкість страховика безпосередньо залежить від урівноваженості його тарифної політики. Зниження страхових тарифів сприятиме зменшенню суми надходжень страхових платежів за укладеними договорами. Це, в свою чергу, негативно впливатиме на розмір страхових резервів і може призвести до ускладнення або неможливості виконання компанією своїх зобов'язань. У випадку, коли страхові тарифи навпаки завищені, відбуватиметься зменшення кількості страхувальників та звуження страхового поля, сума страхових платежів йтиме на спад разом із конкурентоздатністю страховика. Таким чином, відхилення страхових тарифів від об'єктивних обґрунтувань може негативно сказатися на фінансовому стані страхової компанії і потребує уважного розгляду при їх встановленні.

Стійке функціонування страхової компанії досягається й за рахунок безпечної програми перестрахування. Вона повинна передбачати своєчасну передачу ризику та включати перестраховиків із гарною кредитоспроможністю. Протягом 2016-2018 років близько 8-10% страхових премій ПрАТ «СК «Оранта-Січ» було передано на перестрахування.

Що стосується інформаційних технологій, то вони повинні бути спрямовані на зручність, надійність, економію часу та оперативне вирішення проблем. Таким, на нашу думку, може стати створення чат-бота на сайті страхової компанії для проведення консультацій постійних клієнтів і потенційних покупців, або ж запровадження мобільного додатку з персональним кабінетом для кожного клієнта, де б чітко відображалася його історія страхування, новини та акції ПрАТ «СК «Оранта-Січ», а також онлайн-нагадування про закінчення дії страхового договору.

Слід також виокремити необхідність підвищення рівня довіри до ПрАТ «СК «Оранта-Січ» та страхової культури в цілому. Активізація компанії щодо розповсюдження страхових знань є досить важливим заходом в умовах складної економічно-політичної ситуації в Україні та під час зниження реальної купівельної спроможності населення.

Необхідно зробити акцент не лише на інтенсивності роз'яснювальних робіт, але й на їх безпосередній якості, оскільки якість продукту та якість підготовки консультантів нерозривно пов'язані між собою і доповнюють друг друга.

Висновки з проведеного дослідження.

Роблячи підсумок проведеного дослідження, можна сказати, що страхування є однією з найдавніших економічних категорій, єдиного підходу до визначення якої немає. Насамперед це зумовлено багатогранністю досліджуваного поняття та наявною специфікою в економічних відносинах кожної з країн світу.

Визначено, що ПрАТ «СК «Оранта-Січ» є потужним гравцем на страховому ринку України та має чинні ліцензії на проведення фінансових послуг із понад 40 видів страхування.

Виокремлено сильні та слабкі сторони в діяльності страхової компанії, а також її потенційні можливості та загрози за допомогою SWOT-аналізу.

З'ясовано, що впродовж аналізованого періоду страхові платежі та страхові виплати ПрАТ «СК «Оранта-Січ» мали наростаючу тенденцію. Добровільне медичне страхування, КАСКО та ОСЦПВВНТЗ за звичайними договорами були лідируючими видами страхування протягом 2016-2017 років. У 2018 році страхові платежі та виплати за ОСЦПВВНТЗ займали понад одну третину від усієї структури, друге місце посіли страхові платежі та виплати за медичним страхуванням, третє – за договорами з добровільного страхування наземного транспорту.

Визначено питому вагу перестрахування в загальній страхової компанії за 2016-2018 роки та зроблено висновок, що вона мала тенденцію до зниження.

Збитковість ПрАТ «СК «Оранта-Січ» у 2018 році зумовлює необхідність підвищення ефективності його діяльності та укріплення позицій на страховому ринку України. Для цього необхідним є дослідження причин і наслідків негативних явищ в економіці, формування коротко- та довгострокових стратегій антикризових заходів, переймання досвіду від страхових компаній розвинутих країн, урівноваження тарифної політики, створення чат-бота на сайті страхової компанії для проведення консультацій постійних клієнтів і потенційних покупців, запровадження мобільного додатку з персональним кабінетом для кожного клієнта, активізація розповсюдження страхових знань серед населення тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Wagner A. Der Staat und das Versicherungswesen. Tübingen: Laupp, 1881. s. 72.
2. Wolf M. Holtzendorffs Encyclopädie der Rechtswissenschaft, II, 1914. s. 419.
3. Дробозина Л.А. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник. Москва: Юнити, 1997. 477 с.

4. Заруба О.Д. Страхова справа: навч. посіб. Київ: Знання, 1998. 314 с.

5. Інструкція з пошуку в ЄДРПОУ статуту ПрАТ «СК «Оранта-Січ» URL: <https://public.docs.openprocurement.org/get/b4433510ce304ac3830529572a196291?KeyID=52462340&Signature=LqRUJOcApbvHtxeskg7vOXrfKzFcFPyoBq6fGEK9bWpfEPykeBobQ%252Bld12YDVFM3PGuD%252BpsHrYZPoAX4K1TXBA%253D%253D> (дата звернення: 19.05.2019).

6. Клапків М.С., Клапків Ю.М. Витоки національного страхового ринку України: монографія. Тернопіль: Kart-blansh, 2003. 275 с.

7. Manes A. Versicherungswesen. 4 Aufl, 1924, B. 1.

8. Рейтинг страхових компаній України. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (дата звернення: 19.05.2019).

9. Річний звіт ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за 2016 рік. URL: <http://orantasich.pat.ua/emitents/reports/year/2016> (дата звернення: 19.05.2019).

10. Річний звіт ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за 2017 рік. URL: <http://orantasich.pat.ua/emitents/reports/year/2017> (дата звернення: 19.05.2019).

11. Річний звіт ПрАТ «СК «Оранта-Січ» за 2018 рік. URL: <http://orantasich.pat.ua/emitents/reports/year/2018> (дата звернення: 19.05.2019).

REFERENCES:

1. Wagner A. (1881) Der Staat und das Versicherungswesen [State and insurance]. Tübingen: Laupp. (in Germany).

2. Wolf M. (1914) Holzendorffs Encyklopedie der Rechtswissenschaft [Holzendorff's Encyclopaedia of Jurisprudence], vol. 2. (in Germany).

3. Drobozina L.A. (1997) Finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit [Finance, money circulation and credit]. Moscow: Yuniti. p.p. 24-25 (in Russian).

4. Zaruba O.D. (1998) Strakhova sprava [Insurance business]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian).

5. Instruktsiia z poshuku v YeDRPOU statutu PrAT «SK «Oranta-Sich» [Instruction on searching in the USREOU statute of PJSC «SC» Oranta-Sich»] (2019) Available at: <https://public.docs.openprocurement.org/get/b4433510ce304ac3830529572a196291?KeyID=52462340&Signature=LqRUJOcApbvHtxeskg7vOXrfKzFcFPyoBq6fGEK9bWpfEPykeBobQ%252Bld12YDVFM3PGuD%252BpsHrYZPoAX4K1TXBA%253D%253D> (accessed: 19 May 2019).

6. Klapkiv M.S., Klapkiv Ya.M. (2003) Vytoky nationalnoho strakhovoho rynku Ukrainy [The origins of the national insurance market of Ukraine]. Ternopil: Kart-blansh. (in Ukrainian).

7. Manes A. (1924) Versicherungswesen [Insurance]. 4 Aufl, vol. 1, p.p. 11-12.

8. Rejtynh straxovykh kompanij Ukrainy. [Rating of insurance companies of Ukraine] (2019) Available at: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (accessed: 19 May 2019).

9. Richnyi zvit PrAT «SK «Oranta-Sich» za 2016 rik [Annual report of PJSC «SC» Oranta-Sich» for 2016] (2017) Available at: <http://orantasich.pat.ua/emitents/reports/year/2016> (accessed: 19 May 2019).

10. Richnyi zvit PrAT «SK «Oranta-Sich» za 2017 rik [Annual report of PJSC «SC» Oranta-Sich» for 2017] (2018) Available at: <http://orantasich.pat.ua/emitents/reports/year/2017> (accessed: 19 May 2019).

11. Richnyi zvit PrAT «SK «Oranta-Sich» za 2018 rik [Annual report of PJSC «SC» Oranta-Sich» for 2018] (2019) Available at: <http://orantasich.pat.ua/emitents/reports/year/2018> (accessed: 19 May 2019).

Shcheblikina Inna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya National University

Kikosh Vitalina

Student
Zaporizhzhya National University

ANALYSIS OF ACTIVITY OF PJSC «SC» ORANTA-SICH»

Purpose of the article. In the conditions of modern economic realities, the intuitive conduct of business can lead not only to the deterioration of the financial condition of the insurer, but also to its bankruptcy. Stable functioning of the insurer in the insurance market can only be achieved by analyzing its activities and taking measures to ensure a flexible and timely response to market changes. The purpose of the article is to reveal the essence of the concept of «insurance», to analyze the indicators of PJSC «SC «Oranta-Sich» for insurance operations and to develop practical recommendations for improving the efficiency of its activities in the Ukrainian market.

Research Methodology. During the writing of the article, the method of terminological analysis was used to determine the essence of the concept of «insurance», tabular and graphical methods for visual analysis of analytical data, their financial-economic and statistical analysis, the method of comparison and the method of logical generalization of the results.

Results. The article deals with approaches to the definition of the essence of the concept of «insurance». On the example of PJSC «SC «Oranta-Sich» economic processes directly related to the insurance activity were investigated. Based on the company's charter, the purpose and subject of its business activity were formed. The list of valid licenses of PJSC «SC «Oranta-Sich» in the form of voluntary and compulsory insurance is given. The average number of personnel of an insurance company for 2016–2018 years is analyzed. The institutions and organizations, which are participated by PJSC «SC «Oranta-Sich», distinguished its main competitors in the domestic insurance market and conducted a SWOT-analysis. The analytical data reflecting the net financial results of the insurance company for 2016–2018 are given. The general dynamics of received insurance payments and insurance payments made by PJSC «SC «Oranta-Sich» is analyzed. The two previous indicators are considered in terms of types of insurance and the level of insurance payments is calculated for each of them. The share of reinsurance of PJSC «SC «Oranta-Sich» for 2016–2018 is determined. It is revealed that the existing theoretical and methodological concepts for improving the activity of the insurance company and ensuring their financial stability are, to some extent, one-sided. In this regard, practical recommendations for improving the efficiency of PJSC «SC «Oranta-Sich» in the Ukrainian market were developed.

The practical significance. The developed recommendations will allow the management of PJSC «SC «Oranta-Sich» to improve the efficiency of insurance activity and ensure the stable operation of the company in the Ukrainian insurance market.

Value/originality. The scientific novelty of the results obtained is the SWOT analysis of PJSC «SC «Oranta-Sich», determining the level of insurance payments by type of insurance, providing recommendations on creating a chat-bot on the website of the insurance company for consultations of regular customers and potential buyers, the introduction of a mobile application with a personal cabinet for each client, etc.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ INTERNATIONAL ENTERPRISE EXPERIENCE TO ATTRACT FINANCIAL RESOURCES

УДК 658.155.2

Ягольницький О.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів і кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Сулій В.А.

студент
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Стаття присвячена актуальним питанням залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання. Розглянуто проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Досліджено сучасні шляхи та міжнародний досвід залучення фінансових ресурсів. Визначено поняття та сутність краудфандингу для бізнесу та його види залежно від критерію винагороди. Дослідивши сутність краудфандингу, було виокремлено ключові переваги. Проаналізовано сучасний стан ринку краудфандингу в Україні та у світі загалом. Виділено основні лідируючі краудфандингові платформи та проведено порівняльну оцінку обсягу залучення фінансових ресурсів на ринках. Проаналізовано стан ринку капіталу краудфандингу в Україні та окреслено основні проблеми розвитку цього виду фінансування. Запропоновано заходи щодо подолання наявних проблем із метою розвитку сектору малого та середнього бізнесу за рахунок підвищення рівня фінансування стартапів.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансування, краудфандинг, краудфандингові платформи, залучення коштів, малий та середній бізнес.

Стаття посвящена актуальным вопросам привлечения финансовых ресурсов субъектами хозяйствования. Рассмотрены проблемы развития малого и среднего бизнеса в Украине. Исследованы современные пути и международный опыт привлечения финансовых ресурсов. Определено понятие и сущность краудфандинга для бизнеса и его виды в зависимости от критерия вознаграждения. Исследовав сущность краудфандинга, выделены его ключевые преимущества. Проанализировано современное состояние рынка краудфандинга в Украине и в мире в целом. Выделены основные лидирующие краудфандинговые платформы и проведена сравнительная оценка объема привлечения финансовых ресурсов на рынках. Проанализировано состояние рынка капитала краудфандинга в Украине и обозначены основные проблемы развития этого вида финансирования. Предложены меры по преодолению существующих проблем с целью развития сектора малого и среднего бизнеса за счет повышения уровня финансирования стартапов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансирование, краудфандинг, краудфандинговые платформы, привлечение средств, малый и средний бизнес.

The article deals with the international experience of managing financial resources of enterprises, that is, the process of their involvement. The problems of small and medium business development in Ukraine are defined. The article is attributed to the actual nutrition of the financial resources received by the subject of the business entities. The article is devoted to the actual issues of attracting financial resources by business entities. Crowdfunding is seen as a new way of financing, aimed at business development and business projects implementation. The relevance of the concept of crowdfunding as an innovative tool and the prospects for its further development are revealed. For a better understanding of the term, his interpretation was considered and attention was paid to the historical origin of this category. The article analyzes the state, problems and prospects of the development of domestic crowdfunding and participation of Ukrainians in world wide-spreading platforms. It is established that the traditions of crowdfunding are quite new for Ukraine. The study identified the nature of crowdfunding and its impact on project funding. The main significance of crowdfunding for business and its types depending on the award criterion is determined. After exploring the essence of crowdfunding, key benefits were identified. The current state of the market of crowdfunding in Ukraine and in the whole world is analyzed. The main leading crowdfunding platforms were selected and their comparative estimation of the volume of attraction of financial resources in the markets was made. The most successful Ukrainian start-ups, which received financing at the expense of domestic and foreign crowdfunding platforms, were analyzed. It has been found that Ukrainian projects are predominantly social in nature, while technological ones are more valued abroad novelties and goods. The state of the capital market of capitalization in Ukraine is analyzed and the main problems of development of this type of financing are outlined. Proposed measures to eliminate existing problems for the development of the small and medium business sector by increasing the level of financing for start-ups.

Key words: financial resources, financing, crowdfunding, crowdfunding platforms, raising funds, small and medium businesses.

Постановка проблеми. У наш час соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання загалом залежить від можливостей залучення та ефективного використання фінансових ресурсів. Підприємства в Україні діють в умовах обмежених фінансових ресурсів. Внаслідок цього почали набувати попиту нові форми фінансування, які базуються на громадській участі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності краудфандингу та залучення фінансових ресурсів підприємств присвячені праці таких учених, як Д. Попович [1], О. Васильєв [4], О. Марченко [5], В. Швальц [7], О. Філімоненков [14], Г. Азаренкова [6], В. Зянько [15].

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз альтернативних шляхів залучення фінансо-

вих ресурсів суб'єктами господарювання за допомогою краудфандингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі розвиток суб'єктів економічної діяльності залежить від багатьох чинників, де важливе місце займає залучення фінансових ресурсів для розвитку інноваційних сфер економіки. Внаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Потенційними інвесторами можуть бути громадяни, проте через складну економічну ситуацію, брак коштів та ризикованість вони поки що утримуються від інвестування.

У наш час соціально-економічний розвиток загалом залежить від можливостей залучення та ефективного використання фінансових ресурсів.

Стрімкий розвиток мережі Інтернет дав поштовх появі та подальшому функціонуванню не лише нових форм підприємництва (стартапи, мережевий маркетинг та ін.), а й різноманітних форм електронного фанчайзингу. Франчайзинг – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в межах якої одна сторона, що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні користуватися цією системою на певних умовах.

Інноваційні форми фінансування проектів починають створювати істотну конкуренцію традиційним формам залучення фінансових коштів, таким як банківські кредити, державні позики чи емісія цінних паперів [1, с. 63].

Крім того, завдяки глобалізації та розвитку інформаційних технологій виникли соціальні мережі та нові форми суспільних фінансів, що базуються не на державних гарантіях чи статутному капіталі, а на громадській участі. У різних видах спільнот з'являється розуміння, що найшвидший і найефективніший спосіб вирішити проблеми з пошуком ресурсів для власного розвитку – це не пошук дешевих кредитних ресурсів, а самофінансування [2].

Малі та середні підприємства є основними рушійними силами розвитку економіки багатьох провідних країн, а їхній розвиток в Україні є стратегічною метою для забезпечення стійкого економічного зростання. В умовах недофінансування сектору підприємництва, обмежених можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів необхідний пошук інноваційних джерел залучення коштів, зокрема краудфандинг.

Через слабкий розвиток українського фондового ринку не вдається повноцінно використовувати його можливості та інструменти. Також для

більшої частини населення процес інвестування коштів є доволі складним, незрозумілим і через нестабільну економічну ситуацію не викликає довіри [3, с. 253].

Отже, необхідно створити новий простий механізм взаємодії між компанією, яка потребує інвестицій для реалізації бізнес-ідеї, та інвестором, який готовий здійснити пожертви або вкласти кошти. Такий механізм отримав назву «краудфандинг», що дослівно перекладається як «публічне інвестування».

Краудфандинг – це механізм залучення фінансування від широких мас з метою реалізації проекту [4, с. 37].

Краудфандинг не є новим явищем у світовій економіці. Окремі дослідники вважають, що його становлення розпочалося з 1949 р., коли комедійний актор М. Берле провів перший телемарафон на підтримку Фонду досліджень раку імені Д. Раніона для збору соціальних пожертв. Тоді за 16 годин було зібрано понад 100 тис. дол. Проте глобальним феноменом краудфандинг став лише після кризи 2008-2009 рр. [5, с. 27].

Краудфандинг – залучення коштів на реалізацію проекту від багатьох фізичних осіб. У перекладі з англійської (crowd – натовп, funding – фінансування) це поняття означає «народне фінансування» [6]. Є різні форми краудфандингу, які наведено в табл. 1 [7; 8]:

Отже, після дослідження краудфандингу можна виділити такі переваги: краудфандинг дає змогу залучити гроші не одного, а відразу багатьох інвесторів. Для стартапів це можливість почати діяльність практично без попередніх вкладень, прорекламувати свої послуги й оцінити попит на них на ринку.

Слід мати на увазі, що починати організацію бізнесу за допомогою краудфандингу варто з особливою обережністю: якщо реалізувати проект не вдається, то можна втратити репутацію і попрощатися з можливістю надалі відкрити бізнес.

Таблиця 1

Види краудфандингу

№	Види краудфандингу
1	вкладення мінімальної суми (наприклад, 10 гривень або 1 долар) для підтримки проекту. Ця транзакція, як правило є «пожертвуванням»;
2	вкладення суми вартості товару – передбачається, що в тому разі, якщо автор набере потрібну суму для виробництва продукції, донор отримає цей товар відразу після виробництва. Відмінною особливістю цього виду інвестиції є те, що донор «платить» за ще невироблений товар і не може заздалегідь знати, коли товар буде готовий. Автори проекту розуміють, що покупець робить не замовлення, а попереднє замовлення довжиною, можливо, навіть у кілька років, тому на товар дається знижка. Тобто після того, як буде налагоджено виробництво, товар буде коштувати, наприклад, 100\$, а крауд-інвестор отримає його за 80\$;
3	вкладення вище вартості товару. У цьому разі може бути дві ситуації: вкладення суми вартості товару + пожертвування; вкладення суми вартості товару + вартість за додаткові послуги/можливості/товари. Наприклад, у винагороду за фінансування в розмірі 1000\$ донор особисто пообідає з автором проекту;
4	контракт, за яким краудфандинг-інвесторам виплачуються роялті-дивіденди (наприклад, один раз на рік протягом десяти років з моменту виходу фільму/книги/гри тощо);
5	донори, інвестуючи кошти в проекти, стають власниками створеного бізнесу або отримують паї;
6	пряме кредитування (зазвичай мікрокредитування), кредитори є фізичними особами, які хочуть, щоб проект був запущений, а їхні гроші були повернуті.

Першим відомим прикладом краудфандингу вважається акція для британської рок-групи Marillion. У 1997 році їхні шанувальники зібрали \$60 000 для того, щоб музиканти провели турне по містах США. Пізніше набув популярності збір добровільних пожертвувань через мережу Інтернет для знімання фільмів і розвиток кіноіндустрії. Все це привело до того, що вже через кілька років в мережі з'явилися десятки платформ, які і тепер допомагають організовано збирати кошти в обмін на невелику комісію.

Краудфандинг в Україні розвивається також. Є декілька платформ, на яких можна розмістити свої проекти й отримати фінансування. У табл. 2 розглянуто найбільш відомі краудфандингові платформи у світі та Україні.

Нині є кілька найбільш популярних платформ (табл. 2), де можна представити свій проект і отримати фінансування ідеї. Kickstarter – це найвідоміша і одна з перших у світі краудфандингових платформ, заснована в 2009 році. Вона працює за таким принципом: власнику проекту потрібно зареєструватися, розмістити опис ідеї і мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати. Якщо повністю зазначену суму не вдалося зібрати за певний період, то гроші повертаються власникам.

Сам Kickstarter забирає 5% від залучених коштів. Крім того, на платформі встановлені географічні обмеження – додати проект на платформу можуть жителі США, Великобританії, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Нідерландів, Німеччини, Данії, Ірландії, Швеції, Норвегії. Якщо є охочі з інших країн, то їм доведеться скористатися послугами посередників.

Основні теми проектів: інноваційні продукти, кіно, музика, мистецтво, ігри, гаджети [1].

Kickstarter допомагає художникам, музикантам, режисерам, дизайнерам та іншим творчим особистостям втілити свої ідеї в життя. З моменту свого запуску в 2009 році компанія допомогла 15 мільйонам чоловік зібрати 4 мільярди доларів на успішне фінансування понад 143 000 проектів.

Незважаючи на те, що Kickstarter впевнено утримує першість серед краудфандингових платформ, у Indiegogo є низка переваг, які ставлять його на друге місце нашого рейтингу. Indiegogo надає авторам проектів систему гнучкого фінансування, яка дозволяє зберегти зібрані кошти, навіть якщо ви не змогли досягти своєї мети.

Уже сьогодні Indiegogo допоміг підприємцям зібрати понад 1 мільярд доларів для понад 650 000 проектів. Крім того, автори можуть створювати акційні пропозиції, продавати цінні папери, розділяти доходи з великими інвесторами і навіть продавати криптовалюту. Умови використання: Indiegogo стягує 5% від зібраних коштів. Комісія фіксована для всіх проектів, незалежно від суми отриманих грошей або тематики стартапу [10]. З вище зазначеного можна сказати, що найшвидшими темпами краудфандинг розвивається саме в США. Адже такі платформи, як Kickstarter та Indiegogo, почали свій розвиток саме там.

В Україні функціонують національні та відкриті платформи, окрім Української біржі благодійності, яка є нішевою. Щодо обсягів, то вони поки що залишаються незначними порівняно з тенденціями розвинутих країн [13].

Найбільш гучні проекти запускалися на платформах Kickstarter та Indiegogo, серед них:

- розумний водонепроникний годинник Pebble Time – зібрано понад \$20,3 млн;
- сумка-холодильник Coolest Cooler – \$13,3 млн;
- настільна гра Kingdom Death: Monster 1.5 – \$12,3 млн;
- сучасний вулик Flow Hive – \$12,2 млн;
- ігрова консоль Ouya – \$8,6 млн;
- сумка-наплічник для фотографів The Everyday – \$6,6 млн. [11].

Українські проекти неодноразово фінансувалися та популяризувалися за допомогою краудфандингу як на національних, так і на міжнародних платформах. Прикладами досить успішних кампаній є:

Таблиця 2

Відомі краудфандингові платформи

Платформа	Рік створення	Зібрано коштів за час роботи платформи	Комісія платформи	Кількість проектів на платформі	Кількість успішно завершених кампаній
Kickstarter	2009	4,2 млрд \$	5% від залучених коштів	200000	163199
Indiegogo	2008	1 млрд \$	5% від зібраних коштів, комісія береться тільки якщо проект успішно завершено	Понад 700000	650 000
«Спільно-кошт»	2012	19,7 млн грн	10% від зібраних коштів	389	271
Na-Starte	2014	12,1 млн грн	8% від зібраних коштів, комісія береться тільки якщо проект успішно завершено	159	понад 50
RazomGo	2018	221 562 грн	8%, якщо суму зібрано стовідсотково	9	3

Розроблено на основі [10; 12]

– кулон Senstone, що перетворює усне мовлення на друкований текст із точністю до 97% та розпізнає 12 мов (зібрано понад \$400 тис.);

– розумний настільний годинник LaMetric (зібрано \$369 тис.);

– фотокамера з переробленого картону Jollylook, що об'єднує розкладний форм-фактор, дизайн у стилі ретро і принцип миттєвого друку, при цьому не маючи жодної електронної деталі (було зібрано \$375 тис, що в 10 разів перевищило необхідний мінімум);

– дерев'яний 3D-конструктор Ugears, було зібрано понад \$300 тис.);

– смарт-пристрій Petcube, за допомогою якого господарі можуть бачити своїх домашніх улюбленців та спілкуватися з ними, перебуваючи на відстані, цей проект було визнано найперспективнішим українським стартапом у 2013 році (було зібрано \$251 тис.) [11].

Проте є бар'єри використання краудфандингу в Україні:

– проблеми, пов'язані з відсутністю законодавчого забезпечення;

– невирішене питання з оподаткування;

– недостатність засобів захисту інтелектуальної власності;

– шахрайство;

– несумлінність позичальників у дотриманні умов фінансування;

– відсутність державного регулювання;

– нерівномірний доступ до Інтернету на території України;

– низький дохід громадян;

– низький рівень знань в сфері краудфандингу, тому і виникає недовіра до цього способу фінансування.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, краудфандинг є високотехнологічним і досить зручним інструментом для фінансування малих та середніх підприємств на ринку капіталу. Він має низку переваг, являє собою цікаву та перспективну технологію фінансування та інвестування.

Популяризація краудфандингу потребує подолання бар'єрів шляхом: упровадження законодавства стосовно використання такого способу залучення коштів; підвищення інформаційної обізнаності громадян стосовно цих платформ; введення адміністративної відповідальності у вигляді санкцій і штрафів за шахрайство з коштами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попович Д.В., Савчин Н.В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. №10. С. 873-875.

2. Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. №1. С. 172-182.

3. Діамандіс П., Переможець: як досягти колосального успіху і вплинути на світ. Київ: 2016. 253 с.

4. Васильєв О.В., Матющенко С.С. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 18. С. 36-40.

5. Марченко О.С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2013. № 4. С. 26-35.

6. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. *Фінанси підприємств*. Київ, 2012. 299 с.

7. Швальц В. П'ять нематеріальних переваг краудфандингу. URL: <http://crowdsourcing.ru/article/five-non-monetary-benefits-crowdfunding> (дата звернення: 03.05.2019).

8. Огородник В.О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. № 3. С. 103-105.

9. Офіційний сайт Na-starte: веб-сайт. URL: <http://na-starte.com/> (дата звернення: 03.05.2019).

10. IT Блог: веб-сайт. URL: <http://geek-nose.com> (дата звернення: 03.05.2019).

11. Освітній проєкт: веб-сайт. URL: <https://naurok.com.ua/> (дата звернення: 04.05.2019).

12. Економічні новини України та світу: веб-сайт. URL: <https://mind.ua/> (дата звернення: 04.05.2019).

13. Єлісєєва Л.В. Експонентний розвиток краудфандингу як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 3-7.

14. Філімоненков О.С. *Фінанси підприємств*. Київ: Кондор, 2010. 400 с.

15. Зянько В.В., Фурик В.Г., Вальдшмідт І.М. *Фінанси підприємств*. Вінниця ВНТУ, 2016. 126 с.

REFERENCES:

1. Popovich D.V. (2018) Kraudfandyng jak novitnij sposib finansuvannja v Ukraini [Kraudfanding as the newest financing method in Ukraine]. *Young scientist*, no. 10, pp. 873-875.

2. Petrushenko Y.M., Dudkin O.V. (2014) Kraudfandyng yak innovatsiynny instrument finansuvannja proektiv sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku [Kraudfunding as an innovative tool for funding social and economic development projects]. *Marketing and Innovation Management*. no. 1, pp. 172-182.

3. Diamandis P. (2016) *Peremozhets' : yak dosyahty kolosal'noho uspihu i vplynuty na svit* [Winner: How to achieve enormous success and influence the world]. Kiev. (in Ukrainian).

4. Vasiliev O.V., Matyushenko S.C. (2016) Kraudfandyng – suchasnyy instrument finansuvannja rozvytku intelektual'noho kapitalu [Kraudfanding – a modern tool for financing intellectual capital development]. *Investments: practice and experience*, no. 18, pp. 36-40.

5. Marchenko O.S. (2013) Kraudfandyng: sotsial'no-ekonomichnyy zmist ta vydy [Kraudfandings: socio-economic content and species]. *Bulletin of the National University "Legal Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise"*, no. 4, pp. 26-35.

6. Azarenkova G.M., Zhuravel T.M., Mikhailenko R.M. (2012) *Finansy pidpryyemstv* [Business Finance]. Kyiv. (in Ukrainian).

7. Schwalz V. (2016) P"yat' nematerial'nykh perevah kraudfandynhu [Five non-material advantages of crowdfunding]. Available at: <http://crowdsourcing.ru/article/five-non-monetary-benefits-crowdfunding> (accessed 3 May 2019).
8. Ogorodnik V.O. (2014) Kraudfandyngh jak innovacijnyj instrument modernizaciji nacionaljnoji finansovo-investycijnoji systemy [Kraudfunding as an innovative tool for modernizing the national financial and investment system]. *Scientific herald of Uzhgorod University*, no. 3, pp. 103-105.
9. Oficijnyj sajт Na-starte [The official site of the Na-starte]. Available at: <http://na-starte.com/> (accessed 4 May 2019).
10. IT Blogh: veb-sajt [IT Blogh: Webster]. Available at: <http://geek-nose.com> (accessed 3 May 2019).
11. Osvitnij proekt: veb-sajt [Educational project: website]. Available at: <https://naurok.com.ua/> (accessed 4 May 2019).
12. Ekonomichni novyny Ukrajiny ta svitu: veb-sajt [Economic news of Ukraine and the world: website]. Available at: <https://mind.ua/publications/20192799> (accessed 4 May 2019).
13. Eliseyeva L.V. (2017) Eksponentnyj rozvytok kraudfandynghu jak instrument aktyvizaciji innovacijnoji dijalnosti [Exponential development of crowdfunding as an instrument of activating innovation activity]. *Economics and Society*, no. 8, pp. 3-7.
14. Filimonenkov O.S. (2010) Finansy pidpryjemstv [Business Finance]. Kyiv. (in Ukrainian).
15. Zyanko V.V., Furik V.G., (2016) Finansy pidpryjemstv [Business Finance]. Vinnytsia (in Ukrainian).

Yagolnitskiy Olexandr

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

Sulii Viktoriia

Student of the Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES

The purpose of the article. Enterprises, being the main economic entities, constitute the main link of the market economy and play an important role in the socio-economic development of the country. Their successful operation is a matter of urgency modern economy. For production, income and the enterprise's profit requires resources: material, labor, financial. Ensuring the right balance of assets avoids "Stagnation" of resources in materials, finished products or fixed assets.

Financial resources are necessary for organizations to implement their numerous production and non-production functions: regular acquisition of inventories, wages employees of the company, settlements with the state and other enterprises, the creation of various funds. Availability of necessary financial resources, as well as their efficient use, cause a good financial situation organizations determine its financial stability, liquidity and solvency. Therefore, to improve work efficiency enterprises, its most important is to increase their own financial resources and their effective use.

Methodology. The survey is based on on the data of the world and Ukrainian market, with regards to attracting financial resources.

Results. In our time, the social-lies in the ability to attract and effective use of financial resources. The rapid development of the Internet has given impetus to the emergence and further functioning of not only new forms entrepreneurship (startups, network marketing etc.), but also various forms of electronic fundraising. Innovative forms of project financing are beginning to create significant competition traditional forms of attracting funds, such as bank loans, government loans or issue of securities. Characteristics of Crowdfunding as innovative economic fundraising scheme, reviewing the steps to raise funds with this schemes, studies of growth of the volume of the world market crowdfunding in dynamics. Taking into account the constant the development of crowdfunding, the emergence of new goals and forms financing, attempts to complete the definition This concept is premature today. In the most general form, crustfinging can be defined as a collective collaboration of people who are currently voluntarily combine their financial or other resources together (mainly through Internet technologies) to support the efforts of others or organizations. Thanks to innovative features Crowdfunding has every reason to be in the near future the future full-fledged player in the market of financial resources, pushing for competition banks and other financial intermediaries. The analysis carried out shows that the most effective methods of financing modern innovations connected with the very environment of their functioning – the modern information space, represented by the Internet and social networks. By Crowdfunding is increasingly funding innovative development projects information technology, so-called startups.

Practical implications. The study examined the innovative features of the scheme, making it an effective way to finance current projects. A hypothesis that the most effective methods of the modern innovations associated with the environment they function – modern information and communication space, represented by the Internet and social networks. The activity of the most popular crowdfunding services are investigated. The prospects of crowdfunding financing in Ukraine are considered.

Value/originality. In our work, we made a detailed overview of the types of crowdfunding, analyzes the global market of crowdfunding and largest companies of this industry. Also it describes the ukrainian market of crowdfunding and problems of its functioning. The conclusion is that in today's global economy crowdfunding has become quite an effective investment tool. It is simple and effective for both companies and for potential insvestors from among ordinary citizens. Most crowdfunding projects in developed countries finance innovative projects. The domestic market of crowdfunding is only at infancy and lags far behind foreign counterparts. The development of crowdfunding infrastructure in Ukraine is imperative for business of different sizes and implementation in production innovation.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ PROBLEMS OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF ENTERPRISES

УДК 658

Янковська В.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Гриб С.В.
старший викладач
кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Зайка І.А.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття зумовлена трансформаційними процесами, що відбуваються в економіці України та зумовлюють підвищене значення управління й ефективного використання оборотних активів для фінансового оздоровлення підприємств, поліпшення їх фінансового стану та підвищення фінансової стійкості. У статті розглянуто блок питань, пов'язаних з аналізом ефективності використання оборотних активів на основі розрахунку витрат фінансування оборотного капіталу за стадіями виробничо-комерційного циклу. У роботі досліджуються п'ять основних проблем, що впливають на ефективне формування управління і використання оборотних активів підприємства. Перша проблема пов'язана з уточненням сутності оборотних активів підприємства, систематизуванням зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на їх величину і стан. Друга проблема зумовлена невирішеністю низки питань щодо оцінки ефективності використання оборотних активів. Третя проблема пов'язана з визначенням раціональної системи планування величини оборотних активів. Четверта проблема спрямована на дослідження і розроблення методів планування, управління й оцінки дебіторської заборгованості. П'ята проблема пов'язана з оцінкою витрат фінансування, які несе господарюючий суб'єкт, в залежності від терміну оборотності оборотних активів.

Ключові слова: оборотні активи, аналіз, ефективність, управління, планування, підприємство.

Стаття обумовлена трансформаційними процесами, що відбуваються в економіці України та зумовлюють підвищене значення управління й ефективного використання оборотних активів для фінансового оздоровлення підприємств, поліпшення їх фінансового стану та підвищення фінансової стійкості. В статті розглянуто блок питань, пов'язаних з аналізом ефективності використання оборотних активів на основі розрахунку витрат фінансування оборотного капіталу по стадіям виробничо-комерційного циклу. В роботі досліджуються п'ять основних проблем, впливаючих на ефективне формування управління і використання оборотних активів підприємства. Первая проблема связана с уточнением сущности оборотных активов предприятия, систематизированием внешних и внутренних факторов, влияющих на их величину и состояние. Вторая проблема обусловлена нерешенностью ряда вопросов оценки эффективности использования оборотных активов. Третья проблема связана с определением рациональной системы планирования величины оборотных активов. Четвертая проблема направлена на исследование и разработку методов планирования, управления и оценки дебиторской задолженности. Пятая проблема связана с оценкой издержек финансирования, которые несет хозяйствующий субъект, в зависимости от срока оборачиваемости оборотных активов.

Ключевые слова: оборотные активы, анализ, эффективность, управление, планирование, предприятие.

The article is due to the transformation processes occurring in the economy of Ukraine and predetermines the increased importance of managing and efficient use of current assets for financial recovery of enterprises, improving their financial condition and improving financial stability. The purpose of the article is to identify the problems of management of current assets of enterprises and develop proposals for improving the efficiency of use of current assets. The article clarifies the concept of "current assets of enterprises". The article describes a set of issues related to the analysis of the efficiency of use of current assets based on the calculation of the costs of financing working capital at the stages of the production and commercial cycle. The paper examines five major problems affecting the effective formation of management and the use of current assets of an enterprise. The first problem is related to the specification of the essence of the current assets of the enterprise, the systematization of external and internal factors affecting their size and condition. Qualitative analysis of external and internal factors affecting the size and condition of the company's current assets allows timely detection of hidden reserves in the management of current assets, taking measures to use them, and, ultimately, detailing the influence of each factor into specific financial indicators through the budgeting process. The second problem is due to the unresolved number of issues for assessing the efficiency of use of current assets. The third problem is connected with the definition of a rational system for planning the value of current assets. The fourth problem is aimed at researching and developing methods for planning, managing and evaluating receivables. The fifth problem is related to the assessment of financing costs incurred by an economic entity, depending on the period of turnover of current assets. The provisions and conclusions in the article are focused on wide use in the activities of the financial services of industrial enterprises, and can also be used in the process of training and advanced training for the economy of Ukraine.

Key words: current assets, analysis, efficiency, management, planning, enterprise.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в українській економіці на сучасному етапі її розвитку, зумовлюють підвищене значення проблем управління оборотними активами підприємств, підвищення ефективності їх використання.

Аналіз ефективності використання оборотних активів підприємств проводиться значною кількістю господарюючих суб'єктів. Однак фінансові служби, як правило, використовують стандартний набір показників, рекомендований Міністерством фінансів України, Фондом державного майна України, Агентством із питань запобігання банкрутству

підприємств та організацій, Центральною спілкою споживчих товариств України [1; 2; 3; 4; 5], тоді як фінансова наука має в своєму розпорядженні доволі широкий вибір методик аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства. Однак досі немає комплексних методик, що дають змогу виявляти проблеми в управлінні оборотними активами в розрізі галузей промисловості і навіть окремих підприємств.

Як правило, на більшості українських підприємств є труднощі з плануванням величини оборотного капіталу. Процес планування затягнутий у часі, що робить його непридатним для прийняття опера-

тивних управлінських рішень. Планові дані значно відрізняються від фактичних, а тим більше від оптимальних. Економічне планування традиційно не доводиться до планування фінансового і тому не дає можливості визначити потребу у фінансуванні діяльності підприємства. За таких методів планування неможливо достовірно проводити сценарний аналіз та аналіз фінансової стійкості підприємства до постійно змінюваних умов діяльності.

Одним із блоків аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства є розрахунок витрат фінансування оборотного капіталу за стадіями виробничо-комерційного циклу. Більшість підприємств не розраховують витрати фінансування, що пов'язано насамперед із відсутністю необхідних знань у сфері визначення економічної вигоди від прискорення оборотності окремих видів активів.

У сфері управління дебіторською заборгованістю необхідно відзначити суттєві зусилля, що вживаються підприємствами щодо зниження її рівня. Водночас відсутність методології розрахунку граничних значень щодо дебіторської заборгованості приводить до необґрунтованого вилучення активів з обороту підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі розглянуто управління оборотними активами підприємств, аналіз ефективності їх використання, заснованих на різних фінансових показниках і різних методичних підходах, концепціях. Дослідженнями у сфері управління оборотними активами підприємств займалися такі вчені, як: І.А. Бланк [6], Ю.Ф. Бриггем Ю.Ф. [7], Дж.К. Ван Хорн, Джон М. Вахович [8], Г.О. Дорошенко [9], В.В. Ковалев [10], І.П. Косарева [12], С.О. Кузнецова [14], А.М. Поддєрьогін [11], А.О. Семенець [9, 14], Н.В. Чебанова [13], Р.А. Чемчикаленко [12] та іншими. Необхідність узагальнення теоретичних досліджень із питань управління оборотними активами та джерелами їх фінансування, напрямів підвищення ефективності їх використання, удосконалення інструментарію аналізу управління оборотними активами в сучасних умовах, а також конкретизація розглянутих проблем у промисловості визначили вибір теми цього дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні проблем управління оборотними активами підприємств і розробленні пропозицій щодо підвищення ефективності використання оборотних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі досліджуються п'ять основних проблем, що впливають на ефективне формування управління і використання оборотних активів підприємства.

Перша проблема пов'язана з визначенням оборотних активів, тому уточнено сутність оборотних активів підприємства, оборотних фондів, а також

проведено порівняльний аналіз цих категорій і систематизовані зовнішні і внутрішні чинники, що впливають на їхню величину і стан.

До зовнішніх факторів належать: загальноекономічна ситуація; особливості законодавства про податки і підприємництво; макроекономічні показники; показники й особливості кредитування; стан і тенденції ринку інвестицій; загальноекономічний і науковий потенціал регіону і країни загалом; конкурентоспроможність підприємства на ринку.

До зовнішніх факторів, які мають визначальне значення, можна віднести логістичні чинники щодо поставок сировини і матеріалів, комплектуючих і збуту готової продукції; умови поставки і оплати товарів і продукції.

До внутрішніх факторів належать: номенклатура й обсяги продукції, що випускається; внутрішні логістичні чинники; структура виробничого та технологічного циклу; структура управління підприємством; системи управління якістю; технічний рівень і стан основних фондів підприємства.

Серед факторів, що впливають на структуру оборотних активів, визначальне значення мають виробничі. Питома вага виробничих запасів за галузями промисловості становить від 25% до 80% і навіть 90% від активів підприємств. За окремими галузями понад 80% оборотних активів авансується в запаси сировини і матеріалів. За іншими статтям оборотних активів спостерігається помітно менша питома вага.

З урахуванням наведених факторів оборотні активи визначаються як активи, що характеризують сукупність майнових цінностей, які обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства. Величина оборотних активів визначається масштабом і характером останньої, тривалістю і специфікою виробничого циклу, станом основних фондів підприємства, його відносинами з контрагентами, а також макроекономічними параметрами.

Друга проблема зумовлена невирішеністю низки питань оцінки ефективності використання оборотних активів. У процесі дослідження зазначених проблем розглянута система економічних показників, що характеризують ефективність використання оборотних активів; розглянута методика рейтингової оцінки стану оборотних активів за даними бухгалтерської звітності; проведено аналіз ефективності використання оборотних активів на досліджуваному підприємстві.

Таким чином, доцільно виконувати узагальнюючий аналіз ефективності використання оборотних активів шляхом зведення показників оцінки в єдину таблицю, де кожному показнику присвоюється свій бал і за їх сумою визначається рейтинг. Далі визначається відхилення отриманої суми балів від максимального можливого значення і робляться відповідні висновки. Насамперед необхідно визначити

в аналізованому періоді прибутковість використання підприємством оборотних активів. Критерієм оцінки є показник рентабельності поточних активів, який характеризує рівень чистого прибутку щодо поточних активів підприємства, що перебувають у його розпорядженні.

Далі необхідно комплексно оцінити поточний стан оборотних активів підприємства, що характеризують його платоспроможність. Критерієм оцінки можуть бути показники ліквідності. Показники темпів зростання статей оборотних активів необхідні для прогнозування динаміки зміни їхнього стану. Зростання найбільш ліквідних активів (грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень) свідчить про те, що підприємство має в своєму розпорядженні готівку для розрахунків за своїми внутрішніми і зовнішніми зобов'язаннями, крім того, це може бути пов'язано з погашенням дебіторської заборгованості, ефективною політикою збуту продукції та розрахунків за неї тощо. Значне збільшення швидко і повільно реалізованих активів свідчить про непродуктивне зростання оборотного капіталу за рахунок дебіторської заборгованості, запасів, готової продукції тощо. Позитивною тенденцією є їх зниження в структурі поточних активів. Однак у такому разі слід мати на увазі, що створені виробничі потужності можуть використовуватися не досить повно через відсутність сировини, матеріалів та інших оборотних активів, що негативно позначиться на фінансовому стані підприємства загалом.

Оптимальне значення величини виробничого циклу, як правило, індивідуальне для кожного підприємства, тому досить важко однозначно проранжувати значення цього показника. У зв'язку з цим аналіз оборотності статей оборотних активів рекомендується проводити в межах детального аналізу фінансового стану підприємства, а до складу показників рейтингової оцінки включити показник «частка витрат фінансування оборотного капіталу в загальній їх сумі». Очевидно, що в ідеалі підприємство повинно прагнути не просто до мінімізації витрат фінансування, а до їх повного усунення, однак в умовах української економіки здійснити це на практиці досить складно. У зв'язку з цим як позитивне значення частки витрат фінансування оборотного капіталу в загальній їх сумі для підприємств промисловості рекомендується приймати значення в розмірі не більше 20%.

Третя проблема пов'язана з визначенням раціональної системи планування величини оборотних активів. На наш погляд, доцільно розглядати цю процедуру у межах системи бюджетного планування діяльності господарюючого суб'єкта.

Під бюджетуванням у межах цього блоку проблем ми розуміємо технологію складання скоординованого за всіма підрозділами або функціями плану роботи підприємства, що базується на

комплексному аналізі прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів та отриманні за допомогою розрахунку економічних і фінансових результатів діяльності підприємства, що дає змогу детально визначити потребу в оборотному капіталі.

Комплексний облік усіх операцій, що здійснюються на підприємстві (як у технічному, так і в фінансовому плані), дає змогу з високим ступенем точності розраховувати обсяг коштів, що спрямовуються на формування оборотного капіталу. Запропонований підхід дає змогу визначити послідовність та напрям обліку даних за власним капіталом, що розраховуються в процесі побудови бюджету підприємства, та деталізувати цей процес. Так, на підставі даних виробничої програми стає відомо, яка кількість сировини й матеріалів буде потрібна для виробництва. Виходячи з певної тривалості виробничого циклу, ритмічності виробництва тощо, виникає можливість формування бюджету складських запасів та обліку активів, які перебувають у поточному незавершеному виробництві. Бюджет продажів визначає кількість відвантаженої продукції. На заключних стадіях бюджетування визначаються інші показники параметрів власного капіталу. На основі даних прогнозу руху грошових коштів формуються дані щодо здійснених підприємством короткострокових фінансових вкладень і щодо грошових коштів, що залишаються на рахунках підприємства. Прогнозний баланс дає змогу визначити величину інших оборотних активів, зведеної дебіторської заборгованості тощо.

Четверта проблема спрямована на дослідження і розроблення методів планування, управління й оцінки дебіторської заборгованості. Для вирішення зазначених проблем слід уточнити основні принципи аналізу дебіторської заборгованості; розглянути питання управління дебіторською заборгованістю; розробити заходи щодо вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю.

П'ята проблема пов'язана з оцінкою витрат фінансування, які несе господарюючий суб'єкт, залежно від терміну оборотності оборотних активів. Необхідно враховувати, що витрати зменшують фінансовий результат діяльності підприємства, тому розроблення заходів щодо їх зниження – одне з найважливіших завдань управління фінансами на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Якісний аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на величину і стан оборотних активів підприємства, дає змогу своєчасно виявляти приховані резерви в процесі управління оборотними активами, вживати заходів щодо їх використання і деталізувати через процес бюджетування вплив кожного фактору на конкретні фінансові показники. Необхідно приділяти особливу увагу органі-

зації джерел формування оборотних активів, при цьому слід вибирати джерело фінансування оборотних активів з оптимальним співвідношенням вартості і ризику. Сукупність розглянутих рекомендацій забезпечує підхід, який дає змогу розглядати й оцінювати ефективність використання оборотних активів підприємства, що сприяє визначенню параметрів, які роблять істотний вплив на фінансовий результат діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта та його економічну вартість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : Наказ Міністерства фінансів України від 14 лютого 2006 р. № 170 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06> (дата звернення: 08.05.2019).
2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. № 22 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (дата звернення: 08.05.2019).
3. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 р. № 81 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97> (дата звернення: 08.05.2019).
4. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств : Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України від 28 липня 2006 р. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v0006626-06> (дата звернення: 08.05.2019).
5. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01> (дата звернення: 08.05.2019).
6. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. К.: Ника-Центр, 2001. 528 с.
7. Бригхем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента. М.: Экономика, 1998. 823 с.
8. Ван Хорн Дж. К., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента. М.: Вильямс, 2006. 992 с.
9. Економіка підприємства: теорія і практикум: навч. посіб. / Г.О. Дорошенко та ін. Київ : Хай-Тек Прес, 2013. 328 с.
10. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001. 560 с.
11. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: КНЕУ, 2005. 535 с.
12. Навчальний посібник з виконання фінансового аналізу суб'єктів господарювання в умовах трансформації фінансової звітності / І.П. Косарева та ін. ; за ред. Р.А. Чемчикаленка. Харків : ХІФ УДУФМТ, 2015. 172 с.

13. Чебанова Н.В. Комплексний підхід до системи стратегічного управління активами підприємств залізничного комплексу. Х.: УкрДАЗТ. 2009. 305 с.

14. Янковська В.А., Семенець А.О., Кузнецова С.О. Управління активами та пасивами підприємства. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2013. № 6. С. 111-114.

REFERENCES:

1. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Metodyka analizu finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstv derzhavnogo sektoru ekonomiky" [Methodology for the analysis of financial and economic activity of enterprises of the state sector of the economy: Order of the Ministry of Finance of Ukraine] (14.02.2006) no. 170 *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06> (accessed: 08 May 2019).
2. Nakaz Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstvu pidpriemstv ta orhanizatsii "Metodyka intehralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv ta orhanizatsii" [Methodology of Integral Assessment of Investment Attractiveness of Enterprises and Organizations: Order of the Agency for the Prevention of Bankruptcy of Enterprises and Organizations] (23.02.1998) no. 22 *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (accessed: 08 May 2019).
3. Nakaz Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstvu pidpriemstv ta orhanizatsii "Metodyka provedenia pohlyblenoho analizu finansovo-hospodarskoho stanu pidpriemstv ta orhanizatsii" [Methodology of in-depth analysis of the financial and economic condition of enterprises and organizations: Order of the Agency for the Prevention of Bankruptcy of Enterprises and Organizations] (27.06.1997) no. 81 *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97> (accessed: 08 May 2019).
4. Metodichni rekomendatsii Tsentralnoi spilky spozhyvchyykh tovarystv Ukrainy "Metodychni rekomendatsii z analizu i otsinky finansovoho stanu pidpriemstv" [Methodical recommendations for the analysis and evaluation of the financial condition of enterprises: Methodical recommendations of the Central Union of Consumer Societies of Ukraine] (28.07.2006) *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v0006626-06> (accessed: 08 May 2019).
5. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy ta Fondu derzhavnogo maina Ukrainy "Polozhennia pro poriadok zdiisnennia analizu finansovoho stanu pidpriemstv, shcho pidlihaiut pryvatyzatsii" [Regulation on the procedure for conducting an analysis of the financial situation of enterprises subject to privatization: the Order of the Ministry of Finance of Ukraine and the State Property Fund of Ukraine] (26.01.2001) no. 49/121 *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01> (accessed: 08 May 2019).
6. Blank Y.A. (2001) *Finansovyy menedzhment: uchebnyy kurs* [Financial management: training course]. Kyiv: Nika-Tsentr. (in Russian).
7. Brykhkem Yu.F. (1998) *Entsyklopediya finansovoho menedzhmenta* [Encyclopedia of financial management]. Moscow: Ekonomika. (in Russian).
8. Van Khorn Dzh. K., Vakhovych Dzhon M. (2006) *Osnovy finansovoho menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow: Vilyams. (in Russian).

9. Doroshenko H.O., Semenets A.O., Pasenko N.S., Tiurina D.M., Makarova L.H. (2013) *Ekonomika pidpriemstva: teoriia i praktykum* [Business Economics: Theory and Practice] Kyiv: Hi-Tech Press. (in Ukrainian).

10. Kovalev V.V. (2001) *Fynansovyi analiz: metody y protsedury* [Financial analysis: methods and procedures]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian).

11. Poddierohin A.M. (2005) *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

12. Kosarieva I.P., Sukrusheva H.O., Vysochina L.V., Polupan P.M. (2015) *Navchalnyi posibnyk z vykonannia finansovoho analizu subiektiv hospodariuvannia v umovakh transformatsii finansovoi zvitnosti* [A manual on the financial analysis of business entities in the context

of the transformation of financial statements / za zah. red. R.A. Chemchikalenka. Kharkiv: KhIF UDUFMT. (in Ukrainian).

13. Chebanova N. V. (2009) *Kompleksnyi pidkhid do systemy stratehichnoho upravlinnia aktyvamy pidpriemstv zaliznychnoho kompleksu* [Comprehensive approach to the system of strategic asset management of enterprises of the railway complex]. Kharkiv: UkrDazt. (in Ukrainian).

14. Yankovska V.A., Semenets A.O., Kuznetsova S.O. (2013) *Upravlinnia aktyvamy ta pasyvyamy pidpriemstva* [Management of assets and liabilities of the enterprise]. *Scientific Herald: Finance, Banks, Investments*, no. 6, pp. 111-114.

Yankovska Viktoriia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

Hryb Svitlana

Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

Zaika Ilona

Student
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF ENTERPRISES

Analysis of the efficiency of use of current assets of enterprises produced a significant number of business entities. However, financial services tend to use a standard set of indicators recommended by various ministries and organizations. However, there are still no comprehensive methodologies to identify problems in the management of current assets in the context of industries and even individual enterprises. The need to summarize theoretical studies on the management of current assets and their sources of funding, ways to increase the efficiency of their use, improve the tools for analyzing the management of current assets in modern conditions, as well as specifying the problems in industry have determined the choice of research topic.

The purpose of the article is to identify the problems of management of current assets of enterprises and develop proposals for improving the efficiency of use of current assets.

The article is due to the transformation processes occurring in the economy of Ukraine and predetermines the increased importance of managing and efficient use of current assets for financial recovery of enterprises, improving their financial condition and improving financial stability. The article describes a set of issues related to the analysis of the efficiency of use of current assets based on the calculation of the costs of financing working capital at the stages of the production and commercial cycle. The paper examines five major problems affecting the effective formation of management and the use of current assets of an enterprise. The first problem is related to the specification of the essence of the current assets of the enterprise, the systematization of external and internal factors affecting their size and condition. Qualitative analysis of external and internal factors affecting the size and condition of the company's current assets allows timely detection of hidden reserves in the management of current assets, taking measures to use them, and, ultimately, detailing the influence of each factor into specific financial indicators through the budgeting process. The second problem is due to the unresolved number of issues for assessing the efficiency of use of current assets. The third problem is connected with the definition of a rational system for planning the value of current assets. The fourth problem is aimed at researching and developing methods for planning, managing and evaluating receivables. The fifth problem is related to the assessment of financing costs incurred by an economic entity, depending on the period of turnover of current assets.

The provisions and conclusions in the article are focused on wide use in the activities of the financial services of industrial enterprises, and can also be used in the process of training and advanced training for the economy of Ukraine.

The article clarifies the concept of "current assets of enterprises", and also defines external, internal factors on which their size and dynamics depend. The ways to improve the efficiency of use of current assets of enterprises to improve its financial condition are outlined.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПАРАМЕТРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ АГРАРНОГО РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ PARAMETERS OF FUNCTIONING AND MANAGEMENT OF AGRICULTURAL RESOURCE POTENTIAL SYSTEM

УДК 332:338

Лисенко В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету
Хлопоніна-Гнатенко О.І.
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний
технічний університет
сільського господарства
імені П. Василенка
Плюшко А.В.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету

У статті розглянуто параметри функціонування та управління системою аграрного ресурсного потенціалу. Виявлено, що емерджентний ефект системи ресурсного потенціалу аграрного виробництва полягає у забезпеченні сприятливих умов для сталого розвитку аграрного сектору економіки регіону (країни, підприємства). Розкрито, що необхідна науково зумовлена структурна визначеність ресурсного потенціалу аграрного виробництва – склад і просторове розміщення елементів, характер зв'язку між ними, рухливості елементів, їх резерв і взаємозамінність. Визначено, що управлінські впливи на систему ресурсного потенціалу аграрного виробництва на рівні держави, області, району, підприємства мають три основні аспекти: фактороутворюючий вплив, ресурсоутворюючий вплив та реалізація ресурсного потенціалу. Узагальнено, що життєвий цикл ресурсного потенціалу аграрного виробництва, як і будь-якої іншої системи, але, безумовно, з урахуванням його специфіки, включає в себе такі етапи: створення, функціонування і розвиток, руйнування і/або відтворення.

Ключові слова: ресурсний потенціал, аграрне виробництво, система, емерджентний ефект, управлінські впливи, відтворення.

В статье рассмотрены параметры функционирования и управления системой

аграрного ресурсного потенциала. Выявлено, что эмерджентный эффект системы ресурсного потенциала аграрного производства заключается в обеспечении благоприятных условий для устойчивого развития аграрного сектора экономики региона (страны, предприятия). Раскрыто, что необходимая научно обусловленная структурная определенность ресурсного потенциала аграрного производства – состав и пространственное размещение элементов, характер связи между ними, подвижность элементов, их резерв и взаимозаменяемость. Определено, что управленческие воздействия на систему ресурсного потенциала аграрного производства на уровне государства, области, района, предприятия имеют три основных аспекта: факторообразующее влияние, ресурсообразующее влияние и реализация ресурсного потенциала. Обобщено, что жизненный цикл ресурсного потенциала аграрного производства, как и любой другой системы, но, безусловно, с учетом его специфики, включает в себя следующие этапы: создание, функционирование и развитие, разрушение и/или воспроизводство.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, аграрное производство, система, эмерджентный эффект, управленческие влияния, воспроизводство.

In the article the parameters of functioning and management of the system of agrarian resource potential are considered. It is revealed that the emergent effect of the resource potential of agrarian production is to provide favorable conditions for the sustainable development of the agrarian sector of the economy of the region (country, enterprise). It is disclosed that the necessary structural determinacy of the resource potential of agrarian production is scientifically determined – the composition and spatial arrangement of elements, the nature of the connection between them, the mobility of the elements, their reserve and interchangeability. It has been determined that the managerial influence on the system of resource potential of agrarian production at the state, oblast, district, enterprise level has three main aspects: factor-forming influence, resource-generating influence and realization of resource potential. It is generalized that the life cycle of the resource potential of agrarian production, as well as any other system, but, of course, taking into account its specificity, includes the following stages: creation, operation and development, destruction and / or reproduction. It has been outlined that the management of the formation, development and implementation of agrarian resource potential is the constant determination and maintenance of the necessary balance between progressive systematization and the progressive factorization of its subsystems. The attachment of only one of these tendencies is knowingly destructive. On the one hand, the corresponding processes require management, and on the other hand, without proper freedom of action, there is no proper flexibility and stability. In addition, the possibility of managing the natural component of agricultural resource potential has natural constraints that determine the constraining conditions for other components of the agricultural potential of the agricultural sector. An important fact is the manifestation of the patterns of uneven development of various components of the investigated resource potential. It should be borne in mind both objective and subjective prerequisites. Therefore, their qualitative heterogeneity, and different controllability, and reproducibility, and unequal inertia, and social significance are manifested here.

Key words: resource potential, agrarian production, system, endangered effect, management impacts, reproduction.

Постановка проблеми. Ресурсний потенціал аграрного виробництва розглядається нами як складна, безперервно відтворювана система, елементами якої є всі його ресурсні компоненти (природний, трудовий, фінансовий, підприємницький, інформаційний, матеріально-технічний, технологічний, інституційний), а зв'язки між ними визначаються соціальними, економічними, політичними,

інфраструктурними та іншими чинниками, що зумовлюють функціонування і розвиток аграрної економіки.

Такий підхід означає, що ресурсний потенціал як система розташовується в деякому середовищі, яке можна розділити на два складники – фізичне середовище (географічне розташування, клімат, споживачі, партнери, конкуренти та ін.)

і абстрактне середовище (правова система, традиції і норми поведінки, рівень освіти та ін.).

Фізичне середовище в нашому разі багато в чому визначається регіональною приналежністю аграрного виробництва. Хоча й абстрактне середовище також значною мірою залежить від регіональних умов – соціальних і господарських. В умовах глобалізації дослідження ресурсного потенціалу регіональними рамками навряд чи можливе і методично доцільне.

Сама ж система ресурсного потенціалу аграрного виробництва є обмеженою, хоча й досить складною. Зазначені обмеження диктуються, насамперед, природними і соціально-демографічними умовами сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі достатньо глибоко вивчалися питання управління ресурсним потенціалом. Значний науковий внесок у вивчення сучасного стану та особливостей формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інноваційного та інформаційного розвитку зробили О. Демченко, О. Жидяк, У. Петреняк, О. Згурська, Л. Кустріч [1-4] та інші науковці. Структурні характеристики ресурсного потенціалу аграрних підприємств у своїх працях розглядали І. Майданик, Ю. Гричук, О. Кононенко [5-7] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування параметрів функціонування та управління системою аграрного ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Складність, єдності процесів взаємодій досліджуваної нами системи із середовищем у теорії систем, визначається сукупністю різноманітних різнорівневих комунікацій і відповідає системній закономірності комунікативності [3], одним з аспектів реалізації якої є формування певної ієрархії систем. У нашому разі йдеться про ієрархічну структуру ресурсного потенціалу аграрного виробництва. Зокрема, можна розглядати рівні «світ – країна – регіон – район – підприємство». Слід також розгля-

дати закономірність комунікативності й у напрямі «всередину» досліджуваної системи ресурсів по відношенню до її підсистем і компонентів. Роль комунікативного складника в процесах функціонування і розвитку ресурсного потенціалу нині стрімко зростає. Це пов'язано зі згадуваними вище процесами глобалізації, зокрема зі вступом до Світової організації торгівлі [5].

Емерджентний ефект системи ресурсного потенціалу аграрного виробництва полягає у забезпеченні сприятливих умов для сталого розвитку аграрного сектору економіки регіону (країни, підприємства).

Специфіка формування, розвитку і відтворення ресурсного потенціалу аграрного виробництва полягає, крім галузевих структурних характеристик, також в особливостях управління процесами його формування, розвитку, відтворення і реалізації. Формування і використання деяких його компонент являє собою керовані процеси, іноді – некеровані або умовно керовані в силу природно-штучного характеру досліджуваної нами системи. Тобто тут слід говорити про параметри функціонування та управління системою аграрного ресурсного потенціалу як «сукупності умов, що характеризують режим роботи системи» [1], можливості та обмеження управління, зумовлені зовнішніми і внутрішніми умовами системи аграрних ресурсів. Причому ці умови істотно варіюють у просторі і часі. Частина обмежень є базовими (глобальними) – природні та соціально-демографічні. Інші не є настільки жорсткими і в певному сенсі мають локальний характер (кадри, технології, фінанси та ін.).

Основні системні аспекти формування та відтворення ресурсного потенціалу аграрного виробництва представлено на рис. 1.

Відзначимо, що ця схема може бути застосована для всіх ієрархічних рівнів аграрного виробництва – від загальнодержавного до рівня конкретного сільськогосподарського підприємства.

Управлінські впливи на систему ресурсного потенціалу аграрного виробництва на рівні дер-

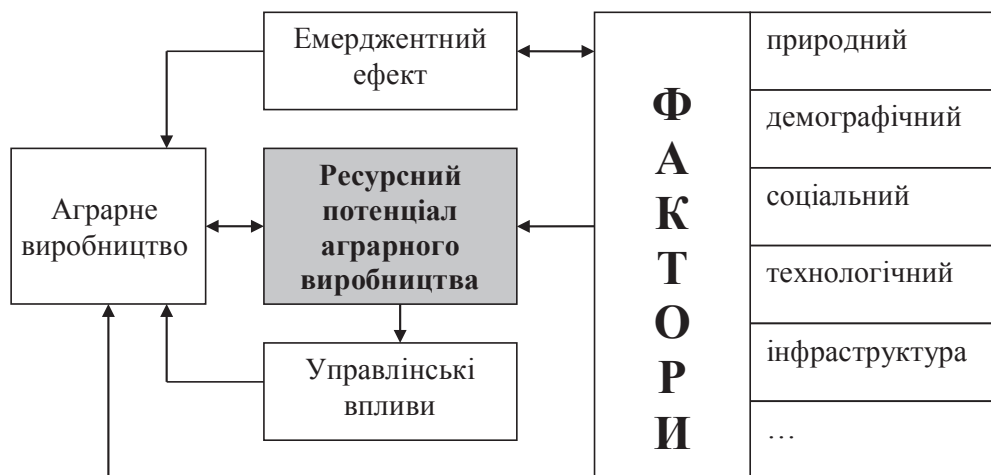


Рис. 1. Ресурсний потенціал аграрного виробництва

жави, області, району, підприємства мають, на нашу думку, три основні аспекти. Перший полягає в їх фактороутворюючому впливі. Тобто йдеться про управління за допомогою формування відповідного середовища (зовнішнього і внутрішнього). Це можна віднести і до політичного компоненту, фінансового, екологічного та до інших. Другий – власне ресурсоутворюючий. Тут слід зазначити знову, що формування не всіх чинників аграрного виробництва є керованим, наприклад природно-кліматичний фактор. Частина зазначених процесів є частково керованою, зокрема це можна віднести до земельних ресурсів в їх якісному й кількісному аспектах. І, нарешті, третій – це реалізація ресурсного потенціалу, адже навіть оптимальний ресурс марний без належного його використання. Тут ми спостерігаємо двосторонній процес: структура і масштаби виробництва задають параметри ресурсного потенціалу, а потенціал, своєю чергою, визначає можливості виробництва. Тобто мають місце відносини типу «попит – пропозиція».

У зв'язку зі складністю і багатогранністю досліджуваних об'єктів і процесів тепер розглянемо низку системних аспектів відтворення ресурсного потенціалу аграрного виробництва. Ми виходимо з того, що зазначені процеси відтворення досліджуваного ресурсу мають системний характер, спираючись на положення теорії систем, і розглянемо низку системних закономірностей стосовно нашого предмету дослідження.

Передусім слід вести мову про утворення системи ресурсів аграрного виробництва з необхідним (і можливим) емерджентним ефектом як необхідної умови сталого розвитку агропромислового комплексу. І хоча методологічні питання цілеспрямованого отримання такого заданого ефекту ще не досліджено повною мірою, на нашу думку, певною мірою можна і потрібно управляти відповідними процесами. При цьому обов'язково слід брати до уваги ту обставину, що принципово не слід виходити лише з адитивного підходу до формування системи ресурсів, а також обов'язково враховувати неоднакову пріоритетність і значимість різних видів ресурсів. До того ж і значимість, і пріоритетність можуть змінюватися в просторі й у часі. При цьому слід пам'ятати про нетривіальність завдання визначення параметрів необхідного емерджентного ефекту.

Тут, на нашу думку, слід сказати про системну закономірність повноти частин системи ресурсів. Ми маємо на увазі ті види ресурсів, без яких у принципі неможливо сільськогосподарське виробництво, такі як земля, праця, технології. Вони, по суті, формують властивість робастності системи аграрних ресурсів у цілому, тобто забезпечують її функціонування навіть за деякого ослаблення окремих елементів. Виконання цієї умови вимагає деякої функціональної надмірності і/або

надмірності зв'язків між елементами ресурсного потенціалу. Однак надмірність знижує ефективність функціонування системи, оскільки фактично «заморожує» деяку частину ресурсів, а отже, необхідний певний баланс між дотриманням вимог стійкості й ефективності системи ресурсів. Ця ситуація ускладнюється ризиковим характером аграрного виробництва.

Не слід випускати з виду ту важливу обставину, що за емерджентний ефект неминуче «стягується плата», що має вигляд утрати деяких властивостей, характерних для суб'єктів, що об'єднуються.

Наприклад, використання певних технологій у сільськогосподарському виробництві обмежує можливості використання трудового і матеріально-технічного компонентів. У силу цього необхідно враховувати, що інтеграційні процеси не повинні пригнічувати корисні властивості інтегрованих підсистем.

У сільськогосподарському виробництві властивість емерджентності його ресурсного потенціалу активно проявляється не стільки в процесах його відтворення, скільки в ході його активного ефективного використання в процесі виробництва сільгосппродукції. Саме на цій стадії підсистеми системи ресурсного потенціалу об'єднуються в єдиний організм.

Життєвий цикл ресурсного потенціалу аграрного виробництва, як і будь-якої іншої системи, але, безумовно, з урахуванням його специфіки, включає в себе такі етапи: створення, функціонування і розвиток, руйнування і/або відтворення.

Ресурсний потенціал аграрного виробництва як основного компонента містить природний складник, про зародження і формування якого в рамках даного дослідження говорити навряд чи доцільно [7]. Те ж можна сказати у цілому і про трудовий компонент. Тут доречніше вести мову про відтворювальний аспект, а не про зародження і загибель. Однак при цьому досліджуваний нами системний об'єкт як соціально-економічна система значною мірою може бути віднесений до розряду штучних систем, точніше природно-штучних. А отже, під час її формування та відтворення слід керуватися такими принципами, як: орієнтація на природні умови господарювання; соціальна відповідальність і значущість; функціональна визначеність; вдосконалення структури і процесів; облік чинників зовнішнього середовища; ефективність функціонування; постійний аналіз стану і тенденцій розвитку для забезпечення превентивного характеру управління.

Ефективна реалізація та розвиток ресурсного потенціалу аграрного виробництва нерозривно пов'язані з функціонуванням і розвитком АПК [4]. Ця обставина не тільки визначає її цільове призначення та основні параметри, а й динамічні характеристики. А отже, необхідні регулярний аудит ресурсного потенціалу в цілому та його основних

компонент, коригування цілей і забезпечення реалізації його функціонального призначення, адекватні безперервно мінливим умовам і вимогам [6].

З огляду на соціально-економічну значимість сільськогосподарського виробництва для життєзабезпечення соціуму, у досліджуваній нами системи мова не може йти про загибель, а лише про її відтвореність. Водночас обов'язково слід брати до уваги ознаки деградації системи: неадекватність вимогам виробництва і змін зовнішнього середовища, ослаблення і/або руйнування зв'язків між елементами системи і зниження її керованості. До цього призводить комплекс різноманітних причин, до числа яких слід віднести нехтування законами формування функцій і структури системи, неправильне управління, зовнішні впливи, недостатня гнучкість системи, збої або відсутність зворотних зв'язків, невідповідність витрат і результатів та ін. Моніторинг відповідних процесів і чинників, що їх утворюють, є необхідною умовою розвитку ресурсного потенціалу аграрного виробництва.

Відтворення ресурсного потенціалу аграрного виробництва регіону має органічний цілісний характер, що пояснюється його безпосередньою інтегрованістю до природного середовища. Властивість цілісності проявляється в тому, що дії або зміни в одній або декількох компонентах неминуче відбиваються тією чи іншою мірою й на стані інших компонент. Це вказує на особливу значущість структурних характеристик ресурсного потенціалу аграрного виробництва [2].

Йдеться про розширене відтворення, що диктується необхідністю розвитку вітчизняного агропромислового комплексу в умовах жорсткої конкурентної боротьби на агропродовольчих ринках і за умови соціально-економічної глобалізації.

Відтворювальні процеси повинні бути зумовлені комплексом таких дій:

- оцінка стану системи – визначаються кількісні і структурні невідповідності цільовим характеристикам, виявляються їх причини, визначаються напрями відтворювальної діяльності з урахуванням усунення виявленої асиметрії;
- розроблення плану відтворення ресурсного потенціалу;
- розроблення заходів щодо забезпечення й управління відтворювальними процесами;
- забезпечення контролю відтворювальної діяльності.

Ресурсний потенціал аграрного виробництва має органічно йому властивий циклічний характер відтворення, значною мірою зумовлений природними чинниками. У зв'язку із цим слід згадати сезонні відтворювальні процеси. Тому й наведена послідовність дій також повинна мати циклічну організацію.

Важливою методичною і практичною обставиною є розходження темпів процесів відтворення різних компонент ресурсного потенціалу аграрного

виробництва. І щоб ці розбіжності не призводили до неприпустимих системних протиріч і проблем, потрібен їх ефективний облік із використанням прогностичних методів у ході проведення системного аналізу стану і тенденцій розвитку досліджуваного ресурсного потенціалу.

З огляду на викладене вище, можна відзначити, що необхідна науково зумовлена структурна визначеність ресурсного потенціалу аграрного виробництва: склад і просторове розміщення елементів, характер зв'язку між ними, рухливість елементів, їх резерв і взаємозамінність. Важлива відповідність структури її функціональним призначенням з обов'язковим урахуванням просторових і часових характеристик як у контексті сільськогосподарського виробничого циклу, так і для більш тривалих часових проміжків. При цьому обов'язково слід ураховувати в динаміці системну закономірність цілісності (внутрішньої єдності) системи, коли зміна одного ресурсного компонента впливає й на інші. Так, наприклад, розміри і характеристики земельних угідь визначають й інші необхідні ресурсні характеристики аграрного виробництва. Причому структурні показники повинні своєчасно актуалізуватися відповідно до умов, що змінюють господарську діяльність.

Питання управління процесами формування, розвитку і реалізації ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва слід розглядати в контексті ентропійних закономірностей – зростання й убування ентропії або негентропії в системі аграрних ресурсів, оскільки вони визначають керованість системи, її стан і здатність до розвитку. По суті, йдеться про знаходження балансу між регламентацією і свободою дій в організації і реалізації процесів формування та відтворення ресурсного потенціалу аграрного виробництва. Причому тут слід мати на увазі два основних аспекти – антропогенний і природний, точніше ті, що частково піддаються і не піддаються впливу людини.

Зазначимо також на такі моменти, пов'язані з негентропійними тенденціями. Управління ресурсним потенціалом є необхідною умовою ефективності його використання. Особливо слід відзначити його структурні і кількісні характеристики, що визначають рівень соціально-економічної ефективності потенціалу. Водночас процеси розвитку економіки несумісні з жорсткою регламентацією. Це означає необхідність урахування ентропійних тенденцій. До цього слід додати ентропійний вплив зовнішнього середовища, особливо природно-кліматичний. Такий стан обмежує регуляторні можливості у формуванні та реалізації аграрного ресурсного потенціалу. Водночас це анітрохи не означає відмову або марність управління відповідними процесами.

Надзвичайно важливо взяти до уваги й принцип компенсації ентропії – зменшення ентропії

в одній частині системи ресурсного потенціалу відбувається за рахунок її збільшення в інших. Так, зокрема, збільшення технічної оснащеності виробництва призводить до необхідності змін його кадрового складника, що призводять до деяких соціальних флуктуацій в аграрній сфері.

До того ж, ґрунтуючись на закономірності збільшення ступеня ідеальності систем, треба розуміти прагнення до зменшення кількісних ресурсних характеристик системи за збереження значень параметрів її функціонування. Однак цей принцип треба сприймати, на нашу думку, з обов'язковим урахуванням принципу компенсації ентропії і системної закономірності еквівіальності.

Адже навіть за максимально ефективного використання ресурсів їхні кількісні і структурні характеристики повинні бути адекватними можливостям і завданням аграрного виробництва.

Тут також необхідно вказати на прояви принципу Ле-Шательє [3], згідно з яким за зовнішнього впливу на систему, який порушує її рівновагу, виникають реактивні процеси, які протидіють цьому обуренню, що нейтралізують його. Цей принцип пов'язаний із механізмом гомеостазису системи. Він дуже важливий, ураховуючи роль аграрного виробництва для соціуму як із погляду його життєзабезпечення і продовольчої безпеки, так і забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності вітчизняної аграрної економіки в умовах глобалізації, підвищення ролі агропродовольчих ринків.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, управління формуванням, розвитком і реалізацією аграрного ресурсного потенціалу – це постійне визначення та підтримання необхідного балансу між прогресуючою систематизацією та прогресуючою факторизацією його підсистем. Прихильність лише одній із цих тенденцій свідомо деструктивна. З одного боку, відповідні процеси потребують управління, а з іншого – без певної свободи дій немає належної гнучкості і стійкості. До того ж, як уже згадувалося, можливості управління природним складником аграрного ресурсного потенціалу має природні обмеження, що визначають обмежувальні умови і для інших компонент ресурсного потенціалу аграрного виробництва.

Важливою обставиною є прояв закономірності нерівномірного розвитку різних компонент досліджуваного ресурсного потенціалу. Слід мати на увазі й об'єктивні, й суб'єктивні передумови. Тому тут проявляється і їх якісна неоднорідність, і різна керованість, і відтворюваність, і неоднакова інерційність, і соціальна значимість. Не слід скидати з рахунків і певний консерватизм сільськогосподарського виробництва. А отже, слід ураховувати принцип «найбільш слабких місць» на всіх рівнях аграрної економіки – «де тонко, там і рветься». У зв'язку із цим треба згадати і про «закони необхідної різноманітності» в управлінні ресурсним потенціалом.

Дуже важливою системною властивістю є наявність певного ізоморфізму й ізофункціоналізма в ієрархічній структурі аграрного ресурсного потенціалу. Хоча тут треба обов'язково враховувати регіональну специфіку сільськогосподарського виробництва. Проте ця закономірність зумовлює ієрархічність системи ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва, що є наслідком ієрархічної структури аграрних економічних систем. А це призводить до висновку, що викладені в даній статті положення можуть застосовуватися не тільки на макро- і мезорівні, а й у багатьох випадках і на мікрорівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демченко О. Трансформація ресурсного потенціалу в умовах інноваційного розвитку аграрної економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 1(5). С. 136-141.
2. Жидяк О., Петреняк У. Економічний потенціал підприємств аграрної сфери: особливості його структуризації. *Ефективність державного управління*. 2014. Вип. 38. С. 424-430.
3. Згурська О.М. Особливості формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інформаційного суспільства. *Економіка та суспільство*. 2016. № 7. С. 329-334. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/56.pdf. (дата звернення: 23.05.2019).
4. Кустріч Л.О. Сучасний стан системи управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2018. № 1. С. 40-44. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/9.pdf (дата звернення: 23.05.2019).
5. Майданик І.С. Структурно-динамічна характеристика ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 179-184. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/36.pdf> (дата звернення: 24.05.2019).
6. Гринчук Ю.С. Формування організаційно-економічного механізму виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 21. № 2. С. 245-250.
7. Кононенко О.М. Природно-ресурсний потенціал аграрної сфери України та його охорона. *Економіка АПК*. 2017. № 12. С. 34-43.

REFERENCES:

1. Demchenko O. (2016) Transformaciya resursnogo potencijalu v umovah innovacijono rozvytku agrarnoi ekonomiky [Transformation of resource potential in conditions of innovative development of agrarian economy]. *Problemy ta perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya* [Problems and prospects of economy and management], vol. 1(5), pp. 136-141.
2. Gydyak O., Petrenyak U. (2014) Ekonomichnyi potencial pidpryemstv agrarnoi sfery osoblyvosti yogo strukturyzaci [Economic potential of enterprises in the agrarian sector: features of its structuring]. *Effektyvnist dergavnogo upravlinnya* [Effectiveness of public administration], vol. 38, pp. 424-430.

3. Zgurska O.M. (2016) Osoblyvosti formyvannya resursnogo potencialu agrarnykh pidpryemstv v umovah informacijnogo suspilstva [Features of the formation of resource potential of agrarian enterprises in the conditions of the information society]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economics and Society] (electronic journal), vol. 7, pp. 329-334. Available: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/56.pdf. (accessed 23 May 2019).

4. Kustrich L.O. (2018) Suchasnyi stan systemy upravlinnya resursnym potencialom silskogospodarskykh pidpryemstv [Modern state of the management system of resource potential of agricultural enterprises]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and the state], (electronic journal), vol. 1, pp. 40-44. Available: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/9.pdf. (accessed 23 May 2019).

5. Maidanyk I.S. (2017) Strukturno-dynamična harakterystyka resursnogo potencialu agrarnogo sektoru ekonomiky Ukrainy [Structural and Dynamic Char-

acteristics of the Resource Potential of the Agrarian Sector of the Ukrainian Economy]. *Globalni ta nacionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of the economy], (electronic journal), vol. 20, pp. 179-184. Available: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/36.pdf> (accessed 24 May 2019).

6. Grynchuk Y.S. (2016) Formuvannya organizaciyno-ekonomichnogo mehanizmu vyrobnycho-resursnogo potencialu agrarnykh pidpryemstv. [Formation of organizational and economic mechanism of production-resource potential of agrarian enterprises.]. *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis]. Vol. 21 (2), pp. 245-250.

7. Kononenko O.M. (2017) Pryrodno-resursnyi potencial agrarnoi sfery Ukrainy ta yogo ohorona. [Natural resource potential of the agrarian sector of Ukraine and its protection.]. *Ekonomika APK* [Economy of agro-industrial complex]. Vol. 12, pp. 34-43.

Lysenko Veronika

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Khloponina-Hnatenko Olha

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business, Trade and Stock Exchanges
Kharkiv National Technical University Agriculture named after P. Vasylenko

Pliushko Artem

Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

PARAMETERS OF FUNCTIONING AND MANAGEMENT OF AGRICULTURAL RESOURCE POTENTIAL SYSTEM

The purpose of the article. The purpose of the article is to justify the parameters of functioning and management of the system of agrarian resource potential

Methodology. The theoretical and methodological basis of the work is a dialectical method of cognition, a systematic approach to the study of the parameters of fundamnetation and management of the system of agrarian resource potential. The methodological basis was also the scientific works of the leading Ukrainian scientists on the development of resource potential of agrarian enterprises.

Results. Management of the formation, development and implementation of agrarian resource potential is a constant determination and maintenance of the necessary balance between progressive systematization and the progressive factorization of its subsystems. The attachment of only one of these tendencies is knowingly destructive. On the one hand, the corresponding processes require management, and on the other hand, without proper freedom of action, there is no proper flexibility and stability. In addition, as already mentioned, the possibility of managing the natural component of agricultural resource potential has natural constraints that determine the restrictive conditions and for other components of the agricultural potential of agricultural production.

An important fact is the manifestation of the patterns of uneven development of various components of the investigated resource potential. It should be borne in mind both objective and subjective prerequisites. Therefore, their qualitative heterogeneity, and different controllability, and reproducibility, and unequal inertia, and social significance are manifested here. It should not be discounted and certain conservatism of agricultural production. In this regard, we must mention the "laws of the necessary diversity" in the management of resource potential.

A very important systemic property is the presence of a certain isomorphism and isofunctionalism in the hierarchical structure of agrarian resource potential. Although here it is necessary to take into account the regional specificity of agricultural production. However, this pattern determines the hierarchy of the system of resource potential of agricultural production, which is a consequence of the hierarchical structure of agrarian economic systems. And this leads to the conclusion that the provisions set out in this article can be applied not only on the macro and mesooriginals, but in many cases and at the micro level.

Practical implications. Necessary scientifically determined structural determinacy of the resource potential of agrarian production - the composition and spatial arrangement of elements, the nature of the connection between them, the mobility of elements, their reserve and interchangeability. An important conformance of the structure to its functional purpose, with due consideration of spatial and temporal characteristics, both in the context of the agricultural production cycle, and for longer time intervals. At the same time, it is imperative to take into account the dynamics of the systemic pattern of integrity (internal unity) of the system – when the change of one resource component affects others. For example, the size and characteristics of land are determined by other necessary resource characteristics of agricultural production. Moreover, structural indicators should be updated in a timely manner in accordance with conditions that change the economic activity.

Value/originality. In agricultural production, the property of the emergence of its resource potential is actively manifested not so much in the processes of its reproduction, but how much during its active and effective use in the production of agricultural products. It is at this stage that the subsystems of the resource potential system are united into a whole organism.

ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ МЕХАНІЗМІВ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНИХ ТЕРИТОРІЙ

APPLICATION OF MARKETING MECHANISMS IN MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF TOURISM TERRITORIES

У статті розглянуто підходи та принципи застосування маркетингового управління на регіональному рівні, зокрема у туристичній сфері. Запропоновано різні механізми, засоби та інструменти територіального маркетингу. Розглянуто маркетингове управління розвитком туристичної території, яке повинно спиратися на існуючий туристичний потенціал, специфіку туристичного ринку, споживчі потреби, інтереси громадськості, бізнес-структур та інших зацікавлених сторін. Проведено аналіз формування системи маркетингового управління розвитком туристичних територій. Представлено схему маркетингової політики та її основні елементи. Ця схема включає: структурну політику, продуктову політику, інвестиційну політику, політику підтримки формування каналів розподілу суб'єктів туристичної діяльності, фінансову політику, політику просування. Сформовано та обґрунтовано основні засади політики просування туристичних територій. Розглянуто специфіку комплексного підходу до забезпечення розвитку туристичних територій, який включатиме використання маркетингових інструментів для досягнення соціальних, екологічних та економічних цілей.

Ключові слова: туристичні території, маркетинг, маркетингове управління, територіальний маркетинг, маркетингова політика, інструменти територіального маркетингу, політика просування.

В статье рассмотрены подходы и принципы применения маркетингового управле-

ния на региональном уровне, в частности в туристической сфере. Предложены различные механизмы, средства и инструменты территориального маркетинга. Рассмотрено маркетинговое управление развитием туристической территории, которое должно опираться на существующий туристический потенциал, специфику туристического рынка, потребительские нужды, интересы общественности, бизнес-структур и других заинтересованных сторон. Проведен анализ формирования системы маркетингового управления развитием туристических территорий. Представлена схема маркетинговой политики и ее основные элементы. Эта схема включает: структурную политику, продуктовую политику, инвестиционную политику, политику поддержки формирования каналов распределения субъектов туристической деятельности, финансовую политику, политику продвижения. Сформированы и обоснованы основные принципы политики продвижения туристических территорий. Рассмотрена специфика комплексного подхода к обеспечению развития туристических территорий, который будет включать использование маркетинговых инструментов для достижения социальных, экологических и экономических целей.

Ключевые слова: туристические территории, маркетинг, маркетинговое управление, территориальный маркетинг, маркетинговая политика, инструменты территориального маркетинга, политика продвижения.

УДК 338.487:659

Мандюк Н.Л.

к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму
Львівський національний університет
імені Івана Франка

In the article approaches and principles of application of marketing management are considered at regional level, in particular in the tourism sector. Different mechanisms, facilities and tools of the territorial marketing, are offered. Territorial marketing allows using marketing technologies for the development of territories in the interests of individuals and legal entities. It is connected with the provision of the interests of the territory as a whole and implemented by the relevant services of the bodies of state administration and local self-government. Territorial marketing conceptually similar to the marketing of enterprises. It also provides market research, marketing plan design and strategy for market adaptation and profit maximization. Unlike enterprise marketing, territorial marketing should ensure the coordination of the interests and objectives of economic systems at three levels: the interests of enterprises and the interests of the local community; interests of enterprises and national interests; the interests of the local community and national interests. Accordingly, the marketing management of the development of a tourist center or territory should rely on the existing tourist and recreational potential, the specifics of the tourist market, consumer needs, interests of the public, business structures and other parties concerned. The formation of a marketing management system for the development of tourism territory is analyzed. The scheme of marketing policy and its main elements are presented. This scheme includes: structural policy, which includes the development of a rational and substantiated functional and territorial structure of tourism in region; product policy, which means the formation and development of a complete tourism product; investment policy - measures to create transparent conditions of investment, promotion of information provision of potential investors; the policy of support for the formation of channels for the distribution; fiscal policy; promotion policy that should be based on the real benefits of the tourism territory and include a wide range of activities, promote the formation of a positive image of tourism territory. The specificity of the integrated approach to the development of tourism territory is considered, which will include the use of marketing tools to achieve social, environmental and economic goals.

Key words: tourism territory, marketing, marketing management, territorial marketing, marketing policy, territorial marketing tools, promotion policy.

Постановка проблеми. Необхідною умовою сталого розвитку туристичних територій є застосування маркетингового управління, яке передбачає діяльність, пов'язану з плануванням, організацією, координацією, контролем та стимулюванням заходів із формування попиту на туристичний продукт цих територій. Своєю чергою, необхідність формування збалансованої моделі співіснування та узгодження інтересів і потреб широкого кола заці-

кавлених сторін, зокрема населення у відпочинку і рекреації, держави в надходженнях до бюджету та соціально-економічному розвитку, суспільства в збереженні природного середовища, суб'єктів господарювання в отриманні прибутку вимагає застосування маркетингових інструментів для вирішення таких завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика територіального маркетингу з'явилася

відносно недавно і піднімається в працях відомих західних дослідників. Зокрема, Філіп Котлер приділяє велику увагу маркетингу у процесі поліпшення привабливості територій, у тому числі й туристичних. Саймон Анхольт надає особливого значення поняттям національного брендингу і брендингу місць. Також тематика територіального маркетингу піднімається в працях А. Лаврова, С. Мартова, А. Старостіної. Застосування територіального маркетингу в туристичній сфері знайшли відображення в дослідженнях Л. Черчик, А. Дуровича, Т. Ткаченко та низки інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування застосування маркетингового управління розвитком туристичних територій. На цій основі необхідно сформулювати основні напрями і механізми застосування територіального маркетингу для забезпечення сталого розвитку туристичних територій з урахуванням соціальних, екологічних та економічних інтересів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах у процесі управління розвитком туристичних територій усе більшого значення набуває використання маркетингових інструментів. При цьому важливо керуватися маркетинговими підходами та принципами. Таким чином, ми підходимо до територіального маркетингу.

Територіальний маркетинг дає змогу використовувати технології маркетингу для розвитку територій, в інтересах фізичних та юридичних осіб. Він пов'язаний із забезпеченням інтересів території у цілому і реалізується відповідними службами органів державного управління та місцевого самоврядування. Тільки вони мають владні повноваження, представляють усі групи населення й усі сектори економіки тієї чи іншої території.

Територіальний маркетинг концептуально подібний фірмовому. Спочатку вивчається ринок і тільки потім на цій основі розробляються відповідні плани з метою ринкової адаптації та максимізації прибутку. Разом із тим територіальний маркетинг має методологічні й методичні особливості порівняно з фірмовим маркетингом. Вони пов'язані з відмінностями, властивими макро- і мезоекономічним системам порівняно з мікроекономічною системою і специфікою діяльності органів державного управління та місцевого самоврядування, порівняно з підприємницькими структурами [3, с. 84]. Передусім ставиться пріоритет соціальних та політичних цілей, і лише потім ураховується економічний ефект, тобто домінує соціальний складник маркетингу.

Застосовуючи маркетинг в управлінні розвитком територій, органи виконавчої влади вступають у специфічні відносини з підприємствами, організаціями, громадянами. Ці відносини пов'язані, передусім, із питаннями формування загальних сприятливих умов для підприємницької діяльності,

умовами життя, регулювання ділової активності й багатьма іншими. Таким чином, розроблення стратегічних і тактичних цілей територіального маркетингу на відміну від фірмового спрямована на створення сприятливих умов для підприємств, галузей, комплексів, що мають найкращі перспективи економічного зростання [1, с. 152].

На відміну від фірмового маркетингу, який будуть проводити органи влади, повинен забезпечити узгодження інтересів і цілей економічних систем трьох рівнів: інтересів підприємств і інтересів місцевої громади; інтересів підприємств та національних інтересів; інтересів місцевої громади й національних інтересів.

Відповідно, маркетингове управління розвитком туристичних територій повинне спиратися на наявний туристично-рекреаційний потенціал, специфіку туристичного ринку, споживчі потреби, інтереси громадськості, бізнес-структур та інших зацікавлених сторін.

Використання засобів територіального маркетингу є необхідним і ефективним інструментом впливу на економічний розвиток туристичних територій. Для його становлення, розвитку й ефективного використання необхідні: кваліфіковані управлінські кадри, формування маркетингової системи, система підготовки маркетологів, методичне забезпечення з виконання маркетингових функцій та реалізації маркетингових технологій на рівні цієї території.

Варто звернути увагу на наявність двох основних підходів у теорії маркетингу, стосовно яких повинна визначатися суть маркетингового управління. Відповідно до першого підходу, ринок уявляється як такий, що склався сам собою, під дією певних об'єктивних законів, і завдання людини – відкривати ці закони та застосовувати на власну користь.

Відповідно до другого підходу, ринок є об'єктом, який постійно створюється та змінюється під дією людини згідно із поставленими перед нею цілями. У цьому разі підприємства, організації чи органи державного управління є вже не пасивними суб'єктами ринку, а активними учасниками його побудови. Таким чином, маркетингові заходи, що проводимуться відповідно до цього підходу, не лише зводяться до констатації реального стану речей, а повинні бути спрямовані на більш глибоке вивчення мотивації та психології споживачів та інших учасників ринку з метою цілеспрямованого впливу на них. Саме цей підхід можна вважати найбільш доцільним для маркетингового управління розвитком регіональних систем та досягнення за його допомогою позитивних змін, а його застосування буде визначати специфіку маркетингових заходів та встановлення їх пріоритетів.

Отже, у процесі маркетингового управління розвитком туристичних територій необхідно звернути увагу на такі складники маркетингової політики.

Перший – структурна політика, яка повинна включати формування раціональної, обґрунтованої функціональної і територіальної структури туристичного сектору. Для цього потрібні попередні маркетингові дослідження туристично-рекреаційного потенціалу цієї території. Зокрема, оцінка наявних рекреаційних ресурсів, матеріально-технічної бази (закладів розміщення та харчування туристів, санаторіїв, лижних витягів, облаштування туристичних маршрутів тощо), трудових ресурсів, соціальної і транспортної інфраструктури. Також необхідний аналіз туристичного попиту, як реального, так і потенційного.

Умовою побудови ефективної структурної політики туристичної території є сегментація ринку туристичних послуг та пошук цільових ринків. Причому здійснення сегментації ринку на регіональному рівні забезпечує не лише економічні результати, а й дає соціальний ефект. Таким чином, соціально-економічний ефект від сегментації ринку туристичних послуг зводиться до наступного. По-перше, відбувається більш повне задоволення потреб споживачів туристичних послуг. По-друге, стимулюються розроблення та впровадження на ринок нових видів туристичного продукту, що призводить до розширення туристичної пропозиції території та, відповідно, підвищує її конкурентоспроможність на міжрегіональному, національному та міжнародному ринках. По-третє, сегментація ринку дає змогу формувати більш ефективну маркетингову стратегію туристичної території за рахунок її чіткішої спрямованості. По-четверте, сегментація сприяє раціональному розподілу ресурсів за рахунок зменшення капітальних вкладень у туристичний продукт, що користується малим попитом, та збільшення – у той, який максимально відповідає потребам споживачів.

Другий складник – продуктова політика. Зокрема, необхідне розроблення, вдосконалення та розвиток повноцінного туристичного продукту і відповідної маркетингової стратегії. Тобто основною умовою забезпечення розвитку туристичних територій є формування повноцінного та якісного туристичного продукту. Без цього ні інші маркетингові інструменти, ні реклама, ні зниження цін, ні якісь інші заходи не зможуть забезпечити стабільного розвитку. Це означає, що необхідно розпочинати з доведення якості туристичного продукту до належного рівня, а саме з формування належної матеріально-технічної бази, ремонту доріг, розвитку інфраструктури, облагородження прилеглих територій тощо. Звичайно, що тут потрібні спільні зусилля органів місцевої влади, підприємницьких структур та громадськості.

Третій складник – інвестиційна політика (особливо важливий напрям діяльності органів місцевого управління). Необхідними кроками у цьому напрямі повинні стати заходи зі створення прозо-

рих умов інвестування, сприяння інформаційному забезпеченню потенційних інвесторів та суб'єктів інвестування, забезпечення вільного та легкого доступу до такої інформації.

Четвертий складник – політика сприяння формуванню каналів розподілу суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності. Така політика повинна полягати у забезпеченні легкого доступу до ділової інформації, зокрема щодо можливостей організації збуту, сприянні укладанню угод із суб'єктами діяльності інших туристичних територій, у тому числі сприяння транскордонній співпраці.

П'ятий складник – фінансова політика, суть якої необхідно звести до податкової лібералізації, створення пільгових умов ведення туристичного бізнесу, надання податкових кредитів та канікул. Особливу увагу у цьому разі необхідно звернути на систему регулювання цін. Зазначимо, що таке регулювання повинно бути зведене до мінімуму та відбуватися природно під дією ринкових чинників.

Шостий складник – політика просування, яка повинна спиратися на реальні переваги туристичного продукту території і включати широкий спектр заходів (реклама, PR-заходи, організація локальних туристичних виставок та допомога підприємствам туристичної сфери в участі у національних і міжнародних виставках тощо), сприяти формуванню позитивного іміджу туристичної території, позиціонуванню чи репозиціонуванню.

Ураховуючи специфіку туристичного продукту та характер функцій, що покладаються на органи місцевого управління, до основних цілей політики просування туристичних територій слід віднести: формування та підтримку сприятливого позитивного іміджу туристичної території; вплив засобами маркетингу на ринкову поведінку споживачів туристичних послуг; інформування споживачів про можливості та переваги відпочинку в межах цієї території.

Важливою умовою у цьому контексті є формування переконаності споживачів щодо необхідності придбати туристичний продукт узагалі. Сутність цієї проблеми полягає у тому, що вона є не лише економічною, а й соціальною. Тобто, формуючи таку переконаність, ми спонукаємо населення до оздоровлення, ведення здорового способу життя, ознайомлення з історико-культурною спадщиною. Таким чином, вирішення цього завдання включає два аспекти: перший – пропаганда здорового способу життя, відпочинку на природі, пізнання культури та історії; другий – забезпечення переконання, що саме ця туристична територія зможе максимально задовольнити потреби в рекреації та відпочинку.

До найбільш ефективних засобів досягнення зазначених цілей варто віднести PR-засоби (зв'язки з громадськістю), зокрема пропаганду, елементи брендингу, участь у виставках, а також рекламу. Аргументи на користь таких засобів такі:

– у силу власної специфіки органи місцевої влади на відміну від підприємств мають набагато більше можливостей для широкого зв'язку з громадськістю та ведення активної виставкової діяльності;

– органи місцевої влади можуть безпосередньо впливати на економічний та політичний клімат у регіоні й у поєднанні з PR-засобами та рекламою сприяти його розвитку в необхідному напрямі;

– існує можливість широкого охоплення цільової аудиторії PR-засобами;

– завдяки добре поставленій системі PR-засобів та використанню елементів брендингу існує можливість змінити ринкову поведінку споживачів у потрібному напрямі та закріпити її на довгостроковий період;

– оскільки суб'єкти підприємницької діяльності часто є недостатньо потужними, щоб представляти свій продукт на серйозних виставках самостійно, ефективним методом буде формування сукупного туристичного продукту території, що включатиме пропозиції різних підприємств, а спосіб його представлення та координація дій буде здійснюватися органами місцевої влади;

– використання PR-засобів та участь у виставках є тими засобами просування, що найкраще підходять для формування іміджу туристичних територій;

– світові тенденції розвитку ринку PR-засобів, який за темпами розвитку випереджає рекламну галузь, свідчать про високу ефективність застосування PR-технологій.

Окрім того, застосування PR-засобів та елементів брендингу необхідно здійснювати за декількома напрямками. Перший – пропаганда здорового способу життя, необхідності рекреації, заняття активними видами відпочинку та духовне збагачення через ознайомлення з історико-культурною спадщиною. Другий – акцентування на корисності та різноманітності туристичних ресурсів території як таких, що максимально задовольняють потреби цільової аудиторії. Третій – інформування громадськості про роботу системи місцевої влади у сфері туризму та рекреації. Четвертий – створення позитивного іміджу туристичної території як для споживачів, так і для інвесторів.

Важливим моментом у процесі формування та реалізації маркетингової політики є оптимальне поєднання соціальних потреб населення в оздоровленні та відпочинку, екологічного балансу та економічної вигоди.

Загалом у процесі маркетингового управління туристичними територіями повинні бути вирішені такі стратегічні проблеми, як: створення сприятливих умов для суб'єктів господарської діяльності, підвищення якості життя населення, забезпечення надходжень до бюджету, збереження природного

середовища та культурної спадщини, розвиток депресивних територій тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Для забезпечення сталого розвитку туристичних територій необхідно не лише здійснювати максимальну розбудову інфраструктури для задоволення споживчих потреб. Така діяльність повинна ґрунтуватися на принципах зрівноваженості моделей виробництва й споживання; взаємопов'язаності туристичного, суспільно-економічного розвитку і збереження середовища; участі зацікавлених місцевих жителів у розвитку туристичних територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів : монографія. Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. 288 с.
2. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер и др. Санкт-Петербург : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. 382 с.
3. Окландер М.А. Проблеми формування маркетингової системи країни. Київ : Наукова думка, 2002. 168 с.
4. Проскура В. Маркетинг територій як фактор ефективного регіонального розвитку. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 37(3). С. 142-147. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdu_2014_37%283%29__22 (дата звернення: 25.05.2019).
5. Туристські дестинації (теорія, управління, брендинг) : монографія / А.А. Мазаракі та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2013. 388 с.
6. Черчик Л.М. Маркетинг рекреаційних територій: теорія, методологія, практика. Луцьк : ЛДТУ, 2006. 136 с.
7. Anholt S. Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions. New York : Palgrave Macmillan, 2007. 147 p.

REFERENCES:

1. Boruschak M. (2006) *Problemy formuvannia strategii rozvytku turystychnykh rehioniv : monohrafiia* [Problems of forming a strategy for the development of tourist regions. Monograph]. Lviv: Institute of Regional Research National Academy of Sciences of Ukraine. (in Ukrainian).
2. Kotler F., Asplund K., Rein I., Haider D. (2005) *Marketing mest. Privlechenie investitsij, predpriyatij, zhitelej i turistov v goroda, kommuny, regiony i strany Evropy* [Marketing Places. Attracting investment, industry and tourist to cities, communes, regions and countries of Europe]. Sankt-Peterburg: Stokgol'mskaja shkola ekonomiky. (in Russian).
3. Oklander M.A. (2002) *Problemy formuvannia marketynhovoï systemy krainy* [Problems of formation of the marketing system of the country]. Kyiv: Naukova dumka. (in Ukrainian).

4. Proskura V. (2014) Marketynh terytorii yak faktor efektyvnoho rehionalnoho rozvytku [Marketing of territories as a factor of effective regional development]. birnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky» [Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Series "Economic Sciences"] (electronic journal), vol. 37 (3), pp. 142-147. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_37%283%29__22 (accessed: 25 May 2019).

5. Mazaraki A.A., Tkachenko T.I., Melnychenko C.V. et al. (2013) *Turystski destynatsii (teoriia, upravlinnia, bren-dynh) : monohrafiia* [Tourist Destinations (theory, management, branding): monograph]. Kyiv: KNTU. (in Ukrainian).

6. Cherchik L.M. (2006) *Marketynh rekreatsiinykh terytorii: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Marketing of recreational territories: theory, methodology, practice]. Lutsk: LDTU. (in Ukrainian).

7. Anholt S. (2007) *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. New York : Palgrave Macmillan.

Nazarii Mandiuk

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism
Ivan Franko National University of Lviv

APPLICATION OF MARKETING MECHANISMS IN MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF TOURISM TERRITORIES

The purpose of the article is to justify the use of marketing management for the development of tourism territories. On this basis, to form the main directions and mechanisms of application of territorial marketing to ensure the sustainable development of tourism territories, taking into account social, environmental and economic interests.

Methodology. The research used methods of deduction and induction, analysis and synthesis, the method of comparison, the system approach. Foreign and domestic experience of using territorial marketing in the development of tourism is used.

Results. Territorial marketing allows using marketing technologies for the development of territories in the interests of individuals and legal entities. It is connected with the provision of the interests of the territory as a whole and implemented by the relevant services of the bodies of state administration and local self-government. Territorial marketing conceptually similar to the marketing of enterprises. It also provides market research, marketing plan design and strategy for market adaptation and profit maximization. Unlike enterprise marketing, territorial marketing should ensure the coordination of the interests and objectives of economic systems at three levels: the interests of enterprises and the interests of the local community; interests of enterprises and national interests; the interests of the local community and national interests. Accordingly, the marketing management of the development of a tourist center or territory should rely on the existing tourism and recreational potential, the specifics of the tourism market, consumer needs, interests of the public, business structures and other parties concerned.

The formation of a marketing management system for the development of tourism territory is analyzed. The scheme of marketing policy and its main elements are presented. This scheme includes: structural policy, which includes the development of a rational and substantiated functional and territorial structure of tourism in region; product policy, which means the formation, improvement and development of a complete tourism product and relevant marketing strategy, improvement of the quality of the tourism product to the appropriate level; investment policy - measures to create transparent conditions of investment, promotion of information provision of potential investors and subjects of investment; the policy of support for the formation of channels for the distribution of subjects of tourism and recreational activities; fiscal policy, the essence of which is reduced to tax liberalization, the creation of preferential conditions for tourism business; a promotion policy that should be based on the real benefits of the tourism product of the territory and include a wide range of activities (advertising, PR events, organization of local tourism exhibitions and assistance to enterprises of the tourism sector in participation in national and international exhibitions, etc.), promote the formation of a positive image of tourism territory.

Practical implications. In the article approaches and principles of application of marketing management are considered at regional level, in particular in the tourism sector. Different mechanisms, facilities and tools of the territorial marketing, are offered.

Value/originality. The specificity of the integrated approach to the development of tourism territory is considered, which will include the use of marketing tools to achieve social, environmental and economic goals.

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

REGIONAL ASPECTS OF COMPETITION ON THE LABOR MARKET OF SUMY REGION

У статті уточнено поняття конкуренції на регіональному ринку праці як серед споживачів ресурсу, так і серед осіб, що формують пропозицію, розглянуто рівні конкуренції. Придільено увагу показникам безробіття та зайнятості населення й стану ринку на основі статистичної звітності та інформації регіональної служби зайнятості. Проаналізовано чинники скорочення пропозиції робочої сили, серед яких слід назвати природне скорочення та міграцію. Досліджено фактори, що спричиняють зростання попиту на працю на місцевому ринку, серед яких слід назвати зростання прибутковості та обсягів капітальних інвестицій, зміну структури та розмірів підприємств, що формують попит на працю. Виокремлено фактори успіху підприємств у конкурентній боротьбі на ринках праці різних рівнів. Окремо приділено увагу можливості працевлаштування в іноземних компаніях осіб без їх фізичного переміщення за межі місця проживання, отже, злиттю місцевого та міжнародного ринків праці.

Ключові слова: ринок праці, пропозиція праці, зайнятість, конкуренція на ринку праці, попит на працю.

В статті уточнено поняття конкуренції на регіональному ринку праці як серед потребителів ресурсу, так і среди лиц, формирующих предложение, рассмотрены уровни конкуренции. Уделено внимание показателям безработицы и занятости населения и состояния рынка на основе статистической отчетности и информации региональной службы занятости. Проанализированы факторы сокращения предложения рабочей силы, среди которых следует назвать естественное сокращение и миграцию. Исследованы факторы, вызывающие увеличение спроса на труд на местном рынке, среди которых следует назвать рост доходности и объемов капитальных инвестиций, изменение структуры и размеров предприятий, формирующих спрос на труд. Выделены факторы успеха предприятий в конкурентной борьбе на рынках труда разных уровней. Отдельно уделено внимание возможности трудоустройства в иностранных компаниях лиц без их физического перемещения за пределы места проживания, итак, слиянию местного и международного рынков труда.

Ключевые слова: рынок труда, предложение труда, занятость, конкуренция на рынке труда, спрос на труд.

УДК 331.5

Новікова О.С.

старший викладач кафедри економіки
Сумський національний
аграрний університет

The article provides better understanding for labour market and regional characteristics of it, clarifying the concept of competition in the labor market of Sumy region among the consumers of labour for reasonably played qualified labour, and among individuals – for better working places. Multiple levels of competition are differentiated and strategies for competition are outlined. Special attention is paid to the employment indicators analyses and the general state of the labour market based on reports from statistics the regional employment service and International Monetary Fund prognoses. The factors that lead to a reduction in labor supply are analyzed and include natural reduction of the population and intensive emigration both to more developed regions of Ukraine and abroad. The factors causing an increase in the demand for labor in the local market are considered. They include an increase in profitability, capital investments, changes in the structure and size of enterprises that generate labor demand. According to the recent statistical data the structure of demand for labour has changed with a reduced number of large companies with more than 250 employees and their reduced profitability. However middle-sized companies have increased their sales by approximately 30% annually and now provide employment for 57.8% of workers. Small entities maintain the buffer role demonstrating very stable indicators of production growth, employment and labor cost. Competitive strategy of the companies at the labour market should consider types of the markets, characteristics of potential employees, analyses of strong and weak points of the company and include both financial and nonpecuniary attractions for potential candidates. Companies nowadays should pay special attention to the growing possibility of losing personnel because of the available opportunity for them to be employed in foreign companies without physically moving outside their place of residence and thus merging local and international labor markets. This sphere still requires more careful studies and might be a topic for further research with some restrictions due to the lack of appropriate data.

Key words: labor market, labor supply, employment, competition in the labor market, demand for labor.

Постановка проблеми. Традиційно добра забезпеченість України трудовими ресурсами все частіше викликає сумніви у роботодавців. Багато з них заявляють про дисбаланси забезпеченості фахівцями певного профіля з потрібними навичками за очікуваного рівня заробітної плати. Окрім скарг на вітчизняну систему освіти, це може сигналізувати про посилення конкуренції на ринку праці з боку виробників. В умовах динамічно мінливих ринкових відносин проблема конкурентних взаємин та можливості зміцнення конкурентних позицій перетворюється на все більш актуальне й значуще питання. Недооцінка їх значення призводить до помилок під час проведення проектного аналізу, відповідно, невдач під час реалізації проєктів, а також погіршення показників діяльності діючих суб'єктів ринку.

Актуальність цієї теми пояснюється тим, що дослідження стану регіонального ринку праці та конкуренції як його основної властивості є важливим для своєчасного виявлення тенденцій у системі суспільних відносин, що виникають між суб'єктами, що функціонують на ринку, а саме підприємствами всіх форм власності, органами державного управління та найманими працівниками, а також відповідного реагування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз певних аспектів функціонування регіонального ринку праці здійснено в роботах таких вчених, як А. Баришнікова, В. Близнюк, О. Волкова, А. Горова, В. Самойленко. Дослідженню конкуренції на ринку праці також присвятили свої роботи В. Близнюк, Ю. Карлова, М. Семикіна. Ними були уточнені поняття конкурентоспроможності праці,

умови функціонування ринку праці тощо. Водночас сучасні умови функціонування передбачають аналізування факторів, що впливають на діяльність регіонального ринку праці на сучасному етапі та стан конкуренції на цьому ринку.

Постановка завдання. Мета статті полягає в науковому уточненні змістовної сутності конкуренції на регіональному ринку праці та її ролі у формуванні ціни на працю на сучасному етапі, аналізуванні конкуренції на мікро-, макро-, мезорівнях, міжнародному рівні, а також їх взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудові ресурси як частина працездатного населення, що володіє фізичними та розумовими здібностями й знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності, є найважливішою складовою ресурсного потенціалу регіону, а сфера праці залишається найважливішою галуззю соціально-економічного розвитку життя суспільства. До цієї сфери відносять сукупність робочої сили, а також її застосування на ринку праці в безпосередніх умовах підприємств.

Ринок праці, на думку Р. Яковлева, Ю. Кокина та П. Савченко, передбачає купівлю-продаж робочої сили. Інша група вчених, зокрема О. Павловська та О. Грішнова, вважають предметом торгівлі трудові послуги. Т. Балановська та О. Гогуля підтверджують нашу думку про те, що ринок праці передбачає не продаж, а оренду робочої сили на певних умовах на орієнтовно визначений термін. Праця ж як фактор виробництва створюється лише в процесі суспільного виробництва та не існує до його початку.

Цей ринок також має суттєві особливості, пов'язані зі специфікою товару, а саме ризиком травм, необхідністю враховувати психологічний клімат в колективі, особу керівника, можливість працювати на неповний графік або ж понаднормово. Проте він є ринком, який має всі характерні ознаки ринку. Йому притаманне своє інституційне середовище, що обслуговує покупців і продавців та полегшує їх взаємодію (біржі праці, агенції працевлаштування, бюро, спеціалізовані сайти розміщення замовлень); інформація про ціни та умови роботи загалом доступна та фіксована після моменту укладення угоди, а самі угоди, що не обов'язково укладаються в письмовій формі, зазвичай суворо дотримуються.

В результаті угод на ринку праці люди отримують оплачувану роботу на певному підприємстві на визначених умовах і за певної плати, що дає змогу ефективно розмістити найцінніший фактор виробництва, а саме працю, на підприємствах, забезпечивши виконання його ролі в процесі суспільного виробництва. При цьому праця залишається невіддільною від людини, тому потребує особливих підходів як до аналізування, так і до регулювання. Дослідження ринку праці на мезорівні дає змогу проаналізувати специфіку регіо-

нальної економічної системи та виявити потенційні загрози у її функціонуванні.

Потребує уточнення також питання конкуренції на ринку праці. З одного боку, воно розглядається у загальному трактуванні конкуренції як суперництва різних учасників за можливість купівлі-продажу товару, а саме праці. З іншого боку, постає специфічність самого товару, який досить довго не визнавався товаром представниками радянської економічної науки.

Переважно виділяють дві форми конкуренції на ринку праці, такі як конкуренція між виробниками-підприємцями за найкращих працівників необхідних професій, кваліфікацій, що відповідають їхнім потребам, і конкуренція між працівниками за найкраще місце застосування своєї робочої сили з ліпшими умовами праці та більш високою заробітною платою [4, с. 144]. В. Семикіна також вказує на таку форму конкуренції, як суперництво між найманими працівниками за утримання такого місця роботи (посади), що дає змогу на вигідних умовах продажу своїх трудових послуг (зокрема, одержання певних гарантій соціального захисту) реалізувати свої знання, професійний досвід, але, на нашу думку, таку форму не варто відокремлювати від загальної конкуренції за робочі місця [6, с. 101]. Для визначення, який саме з видів конкуренції суттєвіше впливає на стан ринку праці на сучасному етапі, дослідимо його окремі складові.

Будь-який ринок характеризується балансом попиту та пропозиції. Для дослідження пропозиції робочої сили звернемо увагу на трудові ресурси області.

Специфіка робочої сили як товару передбачає участь у ринку праці лише дорослих особисто вільних громадян, що зацікавлені в отриманні роботи, відповідно, виключає з нього ту частину населення, що не має фізичної змоги, достатніх навичок або бажання працювати. Робочу силу країни представляє категорія «економічно активне населення», що традиційно обраховується за методологією МОП.

Пропозиція робочої сили визначається, по-перше, наявними трудовими ресурсами, а по-друге, бажанням працівників пропонувати свою роботу за визначеного рівня заробітної плати, і друга частина пропозиції перебуває в прямій залежності від запропонованої оплати праці. Так, високий рівень оплати праці збільшує альтернативну вартість тривалого перебування в декретній відпустці, виконання хатньої роботи або просто дозвілля, а також стимулює потенційних працівників швидше шукати роботу [1, с. 18].

Впродовж останніх років пропозиція робочої сили Сумської області характеризується такою тенденцією (табл. 1): чисельність економічно активного населення поступово зменшується із 603,5 тис. осіб у 2000 р. до 529,4 тис. осіб

у 2017 р., щоправда, протягом останніх трьох років спостерігається незначна тенденція до зростання, але темп щорічного приросту складає приблизно 0,5%. Причому рівень економічної активності не скоротився й також має тенденцію до зростання впродовж останніх трьох років. Це корелює із загальними демографічними показниками та природним скороченням населення внаслідок як природного руху, так і міграційних процесів.

Кількість зайнятих зменшилась із 513,8 тис. осіб у 2000 р. до 481,4 тис. осіб у 2017 р., але рівень зайнятості збільшився порівняно з 2000 р. на 4,04%, склавши 57,36% у 2017 р.

Чисельність безробітних зменшилась порівняно з 2000 р. майже у 2 рази й продовжує зменшуватися впродовж останніх трьох років до 48 тис. осіб у 2017 р. Рівень безробіття є найбільш варіативним показником. Він спочатку стрімко впав з 14,86% у 2000 р. до 7,56% у 2005 р, потім після підйому до 10,64% у 2010 р. він досяг попереднього мінімального значення у 2013 р., після чого коливався на рівні 9,5% з деякою тенденцією до зниження.

Узагальнивши ці показники, можемо стверджувати про наявність стабільної економічної активності населення на тлі загального зменшення числа населення на більш ніж 10% за останніх 17 років. Причинами такого різкого зменшення стали як природне зменшення населення, так і внутрішня й зовнішня трудова міграція внаслідок суттєвої різниці в оплаті праці як порівняно з іншими регіонами України, так і зі значно більшою різницею порівняно з країнами-сусідами та відносно прозорими бар'єрами для здійснення такого переміщення [2, с. 117]. Різниця в оплаті праці може деякою мірою компенсуватися психологічними втратами особи-мігранта, які збільшують оцінювання вартості переїзду та зменшують економічну привабливість такого переїзду, але за різниці в оплаті праці у 5-10 разів такі психологічні втрати становлять все менший вплив на прийняття рішення.

Отже, пропозиція робочої сили скорочується чисельно та якісно, бо трудовими мігрантами стають, по-перше, особи, що більш витребувані на міжнародному ринку праці, а це кваліфіковані

спеціалісти з достатнім рівнем освіти та високою здатністю до навчання, а по-друге, ті, що можуть розраховувати на достатній очікуваний термін роботи на новому місці, який міг би окупили фактичні та економічні втрати від переїзду, тобто відносно молоді особи.

Згідно з аналітичними даними Сумського обласного центру зайнятості у 2018 р. кількість зайнятих осіб продовжила зростати, а безробітних – зменшилась, що на фоні стабільних значень показників економічно активного населення вказує на високий попит на робочу силу.

Попит на робочу силу визначається як кількість праці, яку роботодавці бажають найняти в даний період часу за визначену ставку заробітної плати. Його формують підприємства різних форм власності. Загальна кількість підприємств у Сумській області поступово зменшується, але найбільшим викликом для регіонального ринку праці могло стати зменшення числа великих підприємств, тобто таких суб'єктів господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Якщо у 2012 р. в області налічувалось 9 таких підприємств, то з 2015 р. їх залишилось лише 6. При цьому число малих підприємств зросло до 2015 р., а потім дещо знизилось (табл. 2). Чисельність же середніх підприємств зменшувалась до 2015 р., а потім почала зростати.

Попит на працю є вторинним та похідним від попиту на кінцеву продукцію підприємств, відповідно, потреби виробництва у людських ресурсах. Отже, дослідження виробництва продукції та послуг підприємствами області дасть змогу виявити вплив на зайнятість в регіоні та прогнозувати подальші зміни.

Впродовж останніх років відбувається зростання обсягів виробництва у фактичних цінах. На відміну від інших груп, особливо помітним є зростання обсягів випуску середніх підприємств, які з менш як 40% від загального випуску

Таблиця 1

**Показники економічної активності населення Сумської області у 2000–2017 рр.
(віком 15-70 років; тис. осіб)**

Показник	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Економічно активне населення	603,5	591,2	556,2	568,6	558,7	532	523,3	527,3	529,4
Зайняті	513,8	546	497	519,6	515,9	481,4	470,5	478,5	481,4
Безробітні	89,7	45,2	59,2	49	42,8	50,6	52,8	48,8	48
Економічно неактивне населення	360,2	348	331,4	299,3	299,6	319,1	323,4	314,8	309,8
Рівень економічної активності, %	62,62	62,95	62,66	65,51	65,09	62,51	61,80	62,62	63,08
Рівень зайнятості, %	53,32	58,13	55,99	59,87	60,11	56,56	55,57	56,82	57,36
Рівень безробіття, %	14,86	7,65	10,64	8,62	7,66	9,51	10,09	9,25	9,07

Джерело: узагальнено на основі [9-11]

Таблиця 2

Кількість підприємств Сумської області у 2010–2017 рр., од.

Рік	Загальна кількість	Великі	Середні	Малі
2010	5 380	5	431	4 944
2012	5 432	9	398	5 025
2013	5 817	8	383	5 426
2014	5 819	7	367	5 445
2015	5 842	6	357	5 479
2016	5 287	6	366	4 915
2017	5 705	6	375	5 324

підприємств області у 2012 р. у 2017 р. збільшили свою частку до 59% зі щорічним темпом приросту на рівні 30% (рис. 1).

Іншим важливим показником економічного розвитку регіону є рівень залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, що свідчить про нове будівництво або розширення діючих підприємств, підтримання наявних потужностей та створення нових робочих місць. Рівень залучення інвестицій в різні галузі певною мірою визначає розвиток виробництва, рівень зайнятості населення та структуру пропозиції робочої сили на ринку праці. Поряд зі зростанням обсягу випуску відбувається щорічне збільшення капітальних інвестицій, що переважно трапляється за рахунок власних коштів підприємств та організацій (табл. 3). Темп щорічного приросту інвестицій суттєво відрізняється з року в рік, становлячи 20,5% у 2017 р.

Позитивною тенденцією є також високі темпи розвитку малих підприємств, які виявились так званим локомотивом розвитку багатьох економік. Їх також іноді відносять до засобів усунення диспропорцій та згладжування циклічних коливань як на

окремих товарних ринках, так і на ринку праці. Малі підприємства чутливо реагують на коливання ринків, здатні швидко створювати робочі місця та забезпечувати зайнятість населення під час циклічних спадів [2, с. 116]. На жаль, темпи зростання випуску таких підприємств зараз менші за зростання показників результативності підприємств середнього розміру, що, швидше за все, відбувається через відсутність належного забезпечення джерелами фінансування капітальних інвестицій. Обмежені можливості фінансування інвестиційних проектів стримують розвиток малого бізнесу, як наслідок, не дають змогу повністю використати їх потенціал для створення нових робочих місць на ринку праці.

Все ж таки попит на працю поступово зростає, а на кінець 2017 р. служба зайнятості Сумської області пропонувала безробітним вибрати з 1,3 тис. вакансій, а на одне робоче місце претендували 12 осіб, що вдвічі менше за показник 2014 р. (табл. 4). Разом із даними про скорочення пропозиції робочої сили та зростаючі показники зайнятості це також підтверджує припущення про зростаючу конкуренцію серед роботодавців.

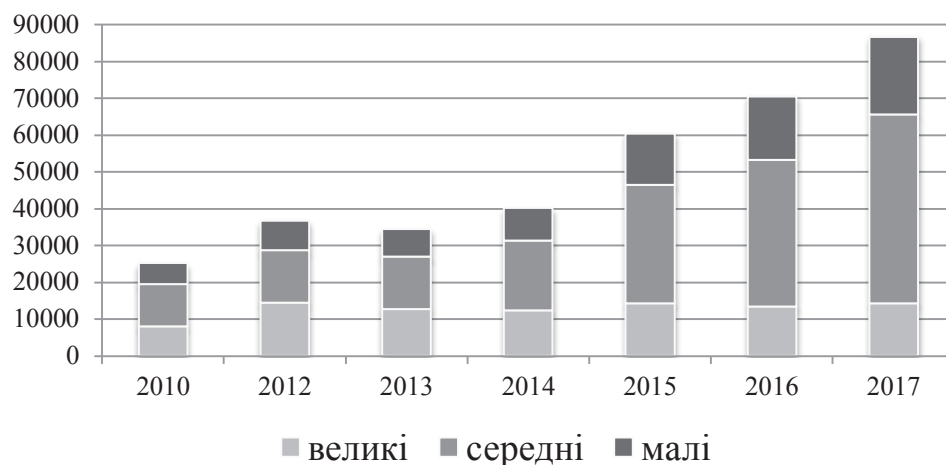


Рис. 1. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами Сумської області у 2010-2017 рр. у фактичних цінах, млн. грн.

Таблиця 3

Капітальні інвестиції у Сумській області у 2010–2017 рр.

Показник	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Капітальні інвестиції, млн. грн.	2 188	2 871	2 721	2 798	3 663	5 763	6 947

Таблиця 4

Основні показники діяльності Сумського обласного центру зайнятості

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кількість зареєстрованих вакансій на кінець року, тис. од.	0,7	0,7	1	1,3
Навантаження незайнятого (безробітного) населення на одну вакансію	26	27	15	12

Найбільш витребуваними є представники робочих професій та сфери послуг, середня запропонована заробітна плата по вакансіях 2018 р. становить 4878 грн. на місяць. Незважаючи на те, що зростання ціни праці за останні роки перевищує рівень інфляції, що свідчить про зростаючу реальну заробітну плату, розмір оплати праці в Україні все ще в кілька разів менший за пропозиції в промислово розвинених країнах, що, на жаль, послаблює їх конкурентні переваги у боротьбі із закордонними працедавцями.

Стосовно розміру підприємств, де працюють українці на вітчизняному ринку праці, то ті особи, що змогли продати свою робочу силу й працювали за найняттям, переважно отримали роботу на підприємствах середнього розміру, частка яких на ринку праці зросла з 50% у 2012 р. до 57,8% у 2017 р., причому це відбулося на тлі зменшення частки працівників крупних підприємств з 22% у 2012 р. до 14% у 2017 р. (рис. 2).

Узагальнення результатів проведеного аналізу попиту на працю дає змогу зробити висновки про такі тенденції:

1) зростання попиту на працю з боку підприємств середнього розміру через збільшення обсягів випуску таких підприємств;

2) скорочення попиту на працю з боку великих підприємств, незважаючи на стабільні показники обсягу реалізованої продукції таких підприємств, що може свідчити про недостатньо інтенсивне використання ресурсу праці впродовж минулих років;

3) збереження показників продуктивності праці й рівня зайнятості на малих підприємствах, де зайнято близько 28% робочої сили регіону, що під-

тверджує їх буферну роль в економіці, тобто здатність згладжувати наслідки економічних коливань.

Аналіз показників зайнятості за останні роки дає змогу говорити про поліпшення стану зайнятості населення. Згідно з інформацією Сумського обласного центру зайнятості показник безробіття за 9 місяців 2018 р. продовжив падіння, склавши 8,5%. Розгорнутий аналіз показників безробіття вказує на те, що труднощі в пошуку роботи зростають зі збільшенням віку. Причини такої залежності потребують додаткової уваги задля визначення можливих заходів щодо активнішого використання робочої сили старших вікових груп, які є найменш захищеними в разі втрати роботи та найменш пристосованими до динамічного економічного середовища. Саме старші працівники часто не мають навичок, потрібних для сучасних роботодавців, та є найменш конкурентоспроможними на ринку праці, навіть незважаючи на такі переваги, як досвід роботи та ґрунтовна освіта. Для підвищення конкурентоспроможності таких груп населення треба ознайомлювати їх із сучасними інформаційними технологіями, поліпшувати знання іноземних мов, допомагати знайти шлях реалізувати їх переваги, що може стати темою додаткових досліджень.

Більшість відкритих вакансій стосується низько кваліфікованого персоналу, а середня заробітна плата вакансій, що пропонуються на 1 січня 2019 р., складає 4878 грн. на місяць. Це на 15% перевищує показники на початок 2018 р. Водночас зростання заробітної плати в регіоні поки що відстає від загальноукраїнських тенденцій, адже в середньому по країні пропонується заробітна плата у 5773 грн. на місяць, що на 24% вище за

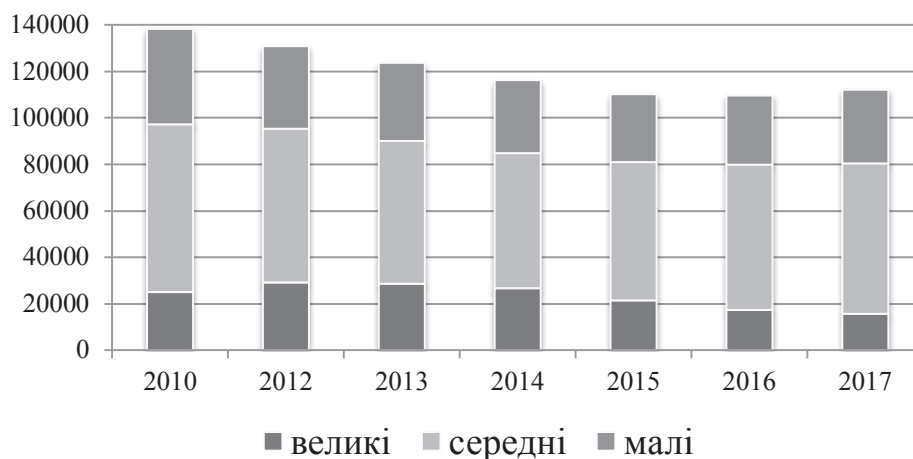


Рис. 2. Кількість найманих працівників на підприємствах Сумської області у 2010-2017 рр.

показники попереднього року. Це приводить до відтоку робочої сили з регіону та вказує на відставання зростання попиту на працю в регіоні порівняно з іншими регіонами, але робить його більш привабливим для інвестицій з високими потребами в персоналі через відносно нижчу вартість праці.

В умовах зростання попиту на робочу силу та скорочення її пропозиції конкуренція між виробниками стає більш жорстокою та провокує необхідність підвищення заробітної плати, що пропонується, та negroшових винагород. Згідно з прогнозами МВФ зростання середньої заробітної плати у 2019 р. буде продовжуватися, хоча з трохи меншими темпами через поступове насичення ринків праці Польщі, склавши приблизно 23% [12].

На ринку робочої сили регіону спостерігаються диспропорції щодо забезпечення певними категоріями персоналу. Це також пов'язане з активною еміграцією переважно молодих працівників з технічними навичками та висококваліфікованих фахівців. В умовах посилення глобалізаційних процесів та розвитку комунікацій пошук робочого місця за кордоном стає все більш поширеним та менш витратним. Останнім часом набуває поширення працевлаштування з віддаленим робочим місцем, коли створення переважно інтелектуального продукту праці для іноземного підприємства відбувається без фізичного акту міграції.

Все це приводить до посилення конкуренції між виробниками за робочу силу. Місцевим підприємствам доводиться конкурувати одночасно на декількох ринках праці (рис. 3).

1) На місцевому рівні вони конкурують з підприємствами своєї галузі. Саме заробітну плату на подібних підприємствах регіону зазвичай беруть за базову під час оголошення вакансій. Заробітна плата встановлюється в межах від альтернативно можливої до вартості граничного продукту праці.

Підприємствам слід брати до уваги також конкуренцію на міжгалузевому рівні, бо низька оплата праці в галузі може стимулювати працівника змінити сферу діяльності.

2) На національному рівні вони конкурують з підприємствами інших регіонів з кращими показниками добробуту населення та кращими умовами для ведення бізнесу. Саме для Сумської області дуже типовим є переїзд до більш крупних міст з економічних причин. Зрозуміло, що міграція супроводжується психологічними та матеріальними втратами, але за суттєвого збільшення доходу та поліпшення умов життя люди часто вдаються до рішучих дій. Важливо, що переважно змінюють місце проживання молоді особи, які мають попередню тривалий очікуваний період роботи. Якщо вони вже отримали кількарічний досвід роботи, їх шанси на працевлаштування та отримання очікуваного доходу суттєво зростають, що іноді використовується місцевими підприємствами, які не завжди зацікавлені у збереженні сталого персоналу та прагнуть мінімізувати витрати на працю.

3) На міжнародному рівні вони конкурують з підприємствами економічно розвинених країн із суттєво вищими показниками продуктивності й оплати праці. На цьому ринку сумські підприємства мають найменше конкурентних переваг. Можливості трудової міграції впродовж тривалого часу обмежувалися візовими процедурами, що були суттєво спрощені останнім часом. До того ж моральні втрати переїзду в іншу країну значно вищі за такі ж під час внутрішньої міграції. Однак останнім часом іноземні фірми стали активно набирати персонал для дистанційної роботи, виводячи їх зі складу робочої сили Сумської області та за межі трудового законодавства України.

Посилена конкуренція на кожному з цих ринків є важливою складовою діяльності компанії та зму-

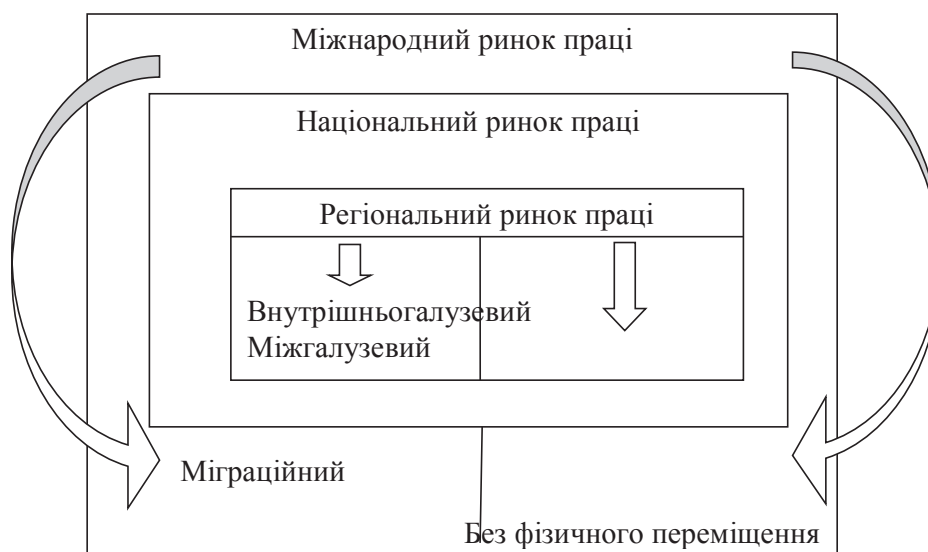


Рис. 3. Класифікація ринків праці

шує підприємства проводити агресивну політику під час пошуку кадрів, тісно співпрацювати з регіональними ВНЗ і, що найважливіше, враховувати розширені можливості працевлаштування робочої сили під час встановлення рівня оплати праці.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні важко зробити висновок, на якому з ринків конкуренція є більш жорстокою, можна лише впевнено стверджувати, що вона суттєво посилилася завдяки скороченню пропозиції робочої сили та зростаючому попиту на працю, тому нехтувати цими факторами неможливо. Якщо підприємства не зможуть за рахунок ефективної організації виробництва збільшити вартість продукту праці, створивши резерви для підвищення заробітної плати, вони не зможуть привабити дійсно кваліфікований та вмотивований персонал. Праця не є уніфікованим товаром, а суттєво диференціюється за специфічними навичками, статеві-віковими та іншими характеристиками, відповідно, ціна цього ресурсу буде різною.

Під час складання інвестиційних планів, що передбачають залучення додаткових трудових ресурсів, підприємствам слід враховувати рівень оплати праці на ринках, що є подібними за рівнем вимог до працівників як на місцевому, так і на доступних для міграції ринках.

Роботодавець може отримати додаткові конкурентні переваги на ринку праці завдяки створенню привабливих умов на його підприємстві, забезпеченню високого рівня оплати праці та негрошових заохочень, сприятливих умов праці, соціального захисту тощо. Нехтування цими факторами не дасть змогу створити команду професіоналів-однодумців, а іноді навіть може привести до втрати персоналу та зменшення конкурентоспроможності фірми на ринках готової продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балановська Т., Гоголю О., Драгнєва Н. Ринок праці: реалії та перспективи. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2012. № 2 (5). С. 17-23.
2. Лазоренко К. Структурні зрушення економіки Сумщини та їх вплив на розвиток регіонального ринку праці. *Регіональна економіка*. 2010. № 4. С. 113-119.
3. Лісогор Л. Конкуренентність ринку праці: механізми реалізації : монографія / за ред. Е. Лібанової. Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2005. 168 с.
4. Петрова І. Сегментація ринку праці: теорія і практика регулювання. Київ : Ін-т економіки, управління та господарського права, 1997. 296 с.
5. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики : колективна монографія / за ред. М. Туленкова. Київ : ІПК ДСЗУ, 2010. 363 с.
6. Семікіна М. Конкуренція і конкурентоспроможність на ринку праці: методологія визна-

чення. *Демографія та соціальна економіка*. 2008. № 2 (10) С. 94-103.

7. Храпкіна В., Медвідь В. Економічна діагностика параметрів регіонального розвитку. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 4. С. 86-90.

8. Чернявська О. Регіональні аспекти аналізу та регулювання ринку праці України : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 345 с.

9. Статистичний щорічник Сумської області за 2016 р. Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2017. 482 с.

10. Аналітична та статистична інформація Державної служби зайнятості : веб-сайт. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/68> (дата звернення: 10.05.2019).

11. Аналітична та статистична інформація Головного управління статистики у Сумській області : веб-сайт. URL: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=335&level=3> (дата звернення: 10.05.2019).

12. IMF Executive Board Approves 14-month US\$3.9 Billion Stand-By Arrangement for Ukraine, US\$1.4 Billion for Immediate Disbursement: PRESS RELEASE No. 18/483. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/12/18/pr18483-ukraine-imf-executive-board-approves-14-month-stand-by-arrangement> (дата звернення: 12.05.2019).

REFERENCES:

1. Balanovska T., Hohulia O., Drahnieva N. (2012) Rynok pratsi: realii ta perspektyvy [Market of labour: realities and perspectives]. *Scientific works of Poltava State Agrarian Academy*, no. 2 (5), pp. 17-23.
2. Lazorenko K. (2010) Strukturni zrushennia ekonomiky Sumshchyny ta yikh vplyv na rozvytok rehionalnoho rynku pratsi. [Structural changes in Sumy economy and their influence on the development of regional labour market]. *Regional economy*, no. 4, pp. 113-119.
3. Lisohor L. (2005) Konkurentnist rynku pratsi: mekhanizmy realizatsii [Labour market competitiveness: mechanisms of realization]. Kyiv : Kyiv: In-t demohrafi i ta sotsialnykh doslidzhen NANU (in Ukrainian).
4. Petrova I. (1997) Sehmentatsiia rynku pratsi: teoriia i praktyka rehuliuвання [Labour market segmentation: theory and practice of regulation]. Kyiv : In-t ekonomiky, upravlinnia ta hospodarskoho prava (in Ukrainian).
5. Tulenkov M. (ed.) (2010) Rynok pratsi ta zai-niatist naselennia: problemy teorii ta vyklyky praktyky [Labour market and employment of the population: theory and practical challenges]. Kyiv : IPK DSZU (in Ukrainian).
6. Semykina M. (2008) Konkurentsiia i konkurento-spromozhnist na rynku pratsi: metodolohiia vyznachen-nia [Competition and competitiveness on the labour market]. *Demography and social economy*, no. 2 (10), pp. 94-103.
7. Khrapkina V., Medvid V. (2017) Ekonomichna diahnostyka parametriv rehionalnoho rozvytku. [Economic diagnostics of the regional development parameters]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriia : Ekonomika i menedzhment*, no. 4, pp. 86-90.
8. Cherniavska O. (2011) Rehionalni aspekty analizu ta rehuliuвання rynku pratsi Ukrainy : monohrafiia [Regional aspects of labour market analyses and regulation]. Poltava : RVV PUET (in Ukrainian).

9. Holovne upravlinnia statystyky u Sumskii oblasti (2017) Statystychnyi shchorichnyk Sumskoi oblasti za 2016 rik [Statistical Yearbook of Sumy Oblast for 2016] Sumy : Mriya.

10. Derzhavna sluzhba zainiatiosti : Analitychna ta statystychna informatsiia [Analytical and statistical information]. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/68> (accessed: 10.05.2019).

11. Holovne upravlinnia statystyky u Sumskii oblasti. Analitychna ta statystychna informatsiia [Analytical and

statistical information]. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/68> (accessed: 10.05.2019).

12. International monetary fund. IMF Executive Board Approves 14-month US\$3.9 Billion Stand-By Arrangement for Ukraine, US\$1.4 Billion for Immediate Disbursement: PRESS RELEASE NO. 18/483. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/12/18/pr18483-ukraine-imf-executive-board-approves-14-month-stand-by-arrangement> (accessed: 12.05.2019).

Novikova Olga

Senior Instructor at Department of Economics
Sumy National Agrarian University

REGIONAL ASPECTS OF COMPETITION ON THE LABOR MARKET OF SUMY REGION

The purpose of the article. Economic entities nowadays often claim reduced supply of qualified labor at reasonable price. While regional labor market was traditionally characterized by abundant supply we decided to perform an extended research and discover the current state of labor market and its components and employment. There still exist some debates about the definition of the category of labour market competition and our opinion for this term and the area of its application is justified.

While analyzing basic trends in the labour market the research is aimed at distinguishing the conceptual push factors for market demand in connection with production activities of the companies.

Methodology. The survey is based on institutional structure of labour market of Sumy region with separate independent analyses of demand and supply factors and tendencies. Demand for labour is examined with respect to the company size. Multiple factor measuring methods were used for analyzing the state of market.

Results. Labour force is an important part of the potential of the region providing the production of goods and services. From the other hand this unique resource provides people with living and considering all that should be treated with extreme care. Market of labour is sometimes treated as sale of labour force, by other scientists – as a sale of services and more commonly as a rent market, the latter is equally supported in this paper.

Labour market is a very competitive one both from the demand and supply sides. Two types of competition exist on the labour market: firstly employers are competing for the workers with certain skills and qualifications and secondly potential employees are compete for the most promising work places, taking into consideration nonpecuniary factors – such as work environment, risk of injury, personalities of managers, perceptions of fair treatment, and flexibility of work hours. Both of them affect the price of labour.

Supply of labour in the region has gradually declined due to the natural causes and economic migration, whereas demand is slowly growing for the reasons of increased profitability of the local businesses and investment projects in service and manufacturing. The structure of economy has changed over the last decade. Large companies perform retrenchments. Middle-sized companies grew in number and size, providing employment for 57.8% of workers. Small entities maintain the buffer role demonstrating very stable indicators of production growth, employment and labor cost.

Companies face severe competition for employees with necessary skills and they have to compete with local, bigger native and international companies which can provide employment remotely.

Practical implications. Being aware of the situation and factors influencing regional labour market today is essential for taking decisions and use of effective strategy for the companies. It may also be helpful to establish proper policies by the state bodies which should promote high employment and growth of domestic production.

Value/originality. Specific features and trends of the regional labour market are examined. Further challenges for the companies are outlined. There still remain some problematic issues due to low transparency of the market because of the absence of statistical information about the domestic labour, engaged in international employment which is sadly out of view of state bodies and taxation.

ПОТЕНЦІЙНІ НАПРЯМИ СТРАТЕГІЇ РОЗУМНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

POTENTIAL DIRECTIONS OF SMART SPECIALIZATION STRATEGY FOR THE KHARKIV REGION

У статті виявлено потенційні напрями стратегії розумної спеціалізації на рівні Харківської області як пілотного регіону в проєкті Європейської Комісії «Розумні спеціалізації та організаційний розвиток для країн розширення та країн, асоційованих до програми "Horizon 2020"», для чого на етапі проєктування стратегії розумної спеціалізації для Харківської області проводились оцінювання потенціалу регіону, вивчення його бізнес-структури та огляд міжнародної кооперації, що формує умови для використання територіальних активів регіону з максимальною вигодою на основі принципу врахування особливостей конкретної території, тобто реалізації проєктів розумної спеціалізації з урахуванням галузевого та територіального контекстів. Будучи неоднорідним, регіон має можливість використовувати гетерогенність як перевагу, досягаючи унікальних, розумних поєднань навичок. При цьому першочергового значення для розкриття перспективних секторів спеціалізації Харківської області набуває підтримка використання стратегії розумної спеціалізації.

Ключові слова: розумна спеціалізація, регіональний розвиток, галузі спеціалізації, напрями стратегії розумної спеціалізації, інновації.

В статье выявлены потенциальные направления стратегии умной специализации на уровне Харьковской области как пилотного региона в проекте Европейской Комиссии «Умные специализации и организационное развитие для стран расширения и стран, ассоциированных с программой "Horizon 2020"», для чего на этапе проектирования стратегии умной специализации для Харьковской области проводились оценивание потенциала региона, изучение его бизнес-структуры и обзор международной кооперации, что формирует условия для использования территориальных активов региона с максимальной выгодой на основе принципа учета особенностей конкретной территории, то есть реализации проектов умной специализации с учетом отраслевого и территориального контекстов. Будучи неоднородным, регион имеет возможность использовать гетерогенность как преимущество, достигая уникальных, умных сочетаний навыков. При этом первоочередное значение для раскрытия перспективных секторов специализации Харьковской области приобретает поддержка использования стратегии умной специализации.

Ключевые слова: умная специализация, региональное развитие, отрасли специализации, направления стратегии умной специализации, инновации.

УДК 330.341.1:332.122

Серьогіна Д.О.

к.е.н., доцент,
старший науковий співробітник
ННІ «Каразінська школа бізнесу»
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

The article reveals potential directions of smart specialization strategy at the level of the Kharkiv region as a pilot region in the European Commission's Project "Smart Specialisations and Organizational Development for the Enlargement Countries and Countries Associated with Horizon 2020," given its widely diversified industrial, agrarian, and the scientific potential. At the stage of designing a smart specialization strategy for the Kharkiv region, there were an assessment of the potential of the region, a study of its business structure, and an overview of international cooperation, which forms the conditions for the use of territorial assets of the region with the maximum benefit based on the principle of taking into account the peculiarities of a specific territory, that is, the implementation of smart specialization projects taking into account sectoral and territorial contexts. Based on the conclusions obtained during the cross-sectional analysis of economic, exports, and innovation measures, as well as the definition of transnational key tasks and potential opportunities in the Kharkiv region, potential directions of smart specialization strategy were outlined. As a result, it was discovered that the main areas of specialization are concentrated in traditional industries. Being heterogeneous, the region may use heterogeneity as an advantage and thus achieve unique, smart combinations of skills. Smart specialization enables differentiation of innovation schemes according to the potential and needs of a particular territory and is considered as one of the tools for responding to social challenges such as climate change and green growth, aging and demographic changes, etc. Thus, support for the use of smart specialization strategy is important for the disclosure of promising sectors of specialization in the Kharkiv region, which will ultimately lead to new forms of business activity. At the same time, the use of the smart specialization strategy, which ultimately leads to new forms of business activity in the region, will be of prime importance for the disclosure of promising sectors of specialization in the Kharkiv region.

Key words: smart specialization, regional development, areas of specialization, directions of smart specialization strategies, innovations.

Постановка проблеми. Харківська область бере участь як пілотний регіон у проєкті Європейської Комісії «Розумні спеціалізації та організаційний розвиток для країн розширення та країн, асоційованих до програми «Horizon 2020»» завдяки її широко диверсифікованому промисловому, аграрному та науковому потенціалу. Політика розумної спеціалізації передбачає необхідність дослідження сильних та слабких сторін регіону, можливостей, наявності відповідного потенціалу та виявлення ключових стейкхолдерів, між якими буде відбуватися обмін знаннями. З огляду на це ефективність управління економікою країни визначається концентрацією обмежених фінансових ресурсів, при цьому доцільним стає визна-

чення напрямів стратегії розумної спеціалізації, тобто галузей або видів економічної діяльності, що будуть драйверами розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основоположним моментом концепції розумної спеціалізації є те, що, концентруючи ресурси знань та пов'язуючи їх з обмеженим числом пріоритетних видів економічної діяльності, країни та регіони можуть стати більш конкурентоспроможними у світовій економіці [1].

Процес розроблення розумної спеціалізації включає виявлення та відбір цільових сфер економічної діяльності та технологій, які в майбутньому сприятимуть інноваційному регіональному розвитку [2]. При цьому велике значення приділяється

залученню органів регіонального та місцевого самоврядування, неурядових організацій до процесу вибору об'єктів цільової підтримки, а також забезпеченню приватно-державної координації процесу реалізації розробленої стратегії, моніторингу та оцінюванню її ефективності [3].

Різні території стикаються з різними проблемами, володіючи унікальними можливостями, що враховується під час впровадження стратегії розумної спеціалізації [4].

Політика розумної спеціалізації виходить за рамки інноваційної політики та розглядається як процес виявлення конкурентних переваг, пріоритетів та максимального розвитку наукового потенціалу в регіоні не тільки якщо він є економічно розвиненим, але й у разі низько технологічного розвитку [5].

Постановка завдання. Стаття покликана висвітлити результати проведеного дослідження щодо виявлення потенційних напрямів стратегії розумної спеціалізації на рівні Харківської області як пілотного регіону в проекті Європейської Комісії «Розумні спеціалізації та організаційний розвиток для країн розширення та країн, асоційованих до програми "Horizon 2020"».

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою стратегії «Європа 2020» є досягнення розумного, стійкого та всеосяжного зростання економіки ЄС завдяки комплексному досягненню високого рівня інноваційного, екологічного, соціального та територіального розвитку. Імплементация принципів цієї стратегії спрямована на підвищення рівня зайнятості; подолання бідності; підвищення доступності освіти для населення; зростання інвестицій в науку та технологічний розвиток; підвищення енергоефективності та сприяння застосуванню нових технологій, здатних забезпечити скорочення викидів вуглекислого газу.

Відповідно, було виділено 11 тематичних цілей політики згуртування [6]. Серед 11 пріоритетів для асигнувань структурних фондів ЄС за напрямом «Інвестиції для росту і зайнятості» в рамках наднаціональної регіональної політики виділяють чотири ключових. До них віднесена підтримка НДДКР, інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), малого бізнесу та низьковуглецевої економіки [7]. Вважається, що саме ці пріоритети найбільшою мірою сприяють виконанню «Стратегії 2020», прийнятої в ЄС для досягнення розумного, стійкого та інклюзивного зростання. Формальні вимоги до заходів політики згуртування дійсно вражають, адже мінімум 80% асигнувань ERDF має йти на чотири названих пріоритети в більш розвинених регіонах, мінімум 60% в регіонах перехідного типу, щонайменше 50% в менш розвинених регіонах.

Водночас саме на останню групу припадає основний масив асигнувань, а у другого структурного фонду – ESF – є свої пріоритети. В результаті в реальності на чотири ключових пріоритети планується витратити менше 40% коштів (табл. 1), зокрема 44,5% в більш розвинених країнах-членах, 35,2% в менш розвинених країнах-членах. Цифри стали попередніми підсумком переговорів Єврокомісії та країн-членів в процесі підготовки національних програм вжиття заходів політики згуртування.

Досягнення першої тематичної мети передбачає вжиття заходів зі зміцнення потенціалу регіону щодо створення та комерціалізації інновацій. Його завдання полягає у забезпеченні бази для створення інновацій зі спираючим на принцип взаємодоповнюваності з огляду на різноманіття регіону; ця діяльність покликана допомогти створити нові передові форми на основі накопиченого досвіду та наявних можливостей, а також повноцінно розкрити

Таблиця 1

**Попередній розподіл асигнувань політики згуртування ЄС
щодо пріоритетів напряму «Інвестиції для росту і зайнятості»**

Пріоритет	Асигнування у 2014–2020 рр., млрд. євро				Частка в асигнуваннях у 2014–2020 рр., %			
	всього	ERDF	ESF	CF	всього	ERDF	ESF	CF
1. Інновації та НДДКР	40,0	40,0	–	–	12,3	21,9	–	–
2. ІКТ	13,7	13,7	–	–	4,2	7,5	–	–
3. Підтримка малого і середнього бізнесу	32,7	32,7	–	–	10,1	18,0	–	–
4. Низьковуглецева економіка	37,8	30,1	–	7,7	11,6	16,5	–	12,5
5. Адаптація до змін клімату	7,0	3,6	–	3,5	2,2	2,0	–	5,6
6. Екологічні заходи	32,5	15,5	–	17,0	10,0	8,5	–	27,5
7. Мережева інфраструктура	59,1	25,6	–	33,5	18,2	14,0	–	54,4
8. Зайнятість	33,6	2,9	30,7	–	10,3	1,6	37,9	–
9. Соціальна інклюзія	31,9	11,0	20,9	–	9,8	6,0	25,7	–
10. Освіта	32,5	6,2	26,3	–	10,0	3,4	32,5	–
11. Якість управління	4,3	1,1	3,2	–	1,3	0,6	3,9	–
Разом	325,1	182,4	81,1	61,7	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено за даними [8]

їх потенціал. В рамках цього пріоритетного напрямку заохочуються експерименти, застосування на практиці нових підходів та рішень в режимі випробування у формі вжиття пілотних заходів в конкретних галузях, де є серйозні суспільні завдання, а також у важливих для регіону секторах.

В рамках досягнення мети сприяння проведенню досліджень, розвитку технологій та здійсненню інновацій особлива увага повинна приділятися повноцінному використанню потужностей наявної та майбутньої дослідницько-інноваційної інфраструктури. Більш того, з урахуванням різних потреб та можливостей Харківської області досягнення цієї мети полягає у сприянні зміцненню потенціалу в галузі створення стратегій розумної спеціалізації та їх впровадження, зокрема у формі вжиття випробувальних та пілотних заходів. Важливим є те, що цей пріоритетний напрям передбачає можливість для зміцнення інноваційного потенціалу в нетехнологічній сфері. Роблячи акцент на необхідності розвитку конкретних інноваційних потужностей, ця ініціатива підтримує державний сектор, виступаючи в ролі інноваційного стимулу, та підвищить попит МСП у сфері інновацій.

Прямі іноземні інвестиції та експорт в останні двадцять років сприяли економічному розвитку країн Центральної та Східної Європи. Проте оскільки такі інвестиції не пов'язані безпосередньо з науковим та інноваційним потенціалом країн, то вони не створюють відповідне інноваційне середовище для подальшого довгострокового зростання [9]. Окрім цього, інноваційний розвиток таких країн є проблемним через відсутність горизонтальних зв'язків між бізнесом, наукою та державою. З огляду на це впровадження стратегії розумної спеціалізації – це дієвий інструмент як вдосконалення інноваційної стратегії розвитку для країн ЄС, так і зміцнення міжнародного, міжсекторального та державно-приватного партнерства.

Практична реалізація політики розумної спеціалізації передбачає розроблення відповідної стратегії. Згідно з Положенням ЄС [10] стратегія розумної спеціалізації – це національна або регіональна стратегія, що визначає пріоритети для досягнення конкурентних переваг за рахунок зіставлення сильних наукових та інноваційних сторін регіону та галузі з вимогами бізнеса.

З огляду на той факт, що стратегія розумної спеціалізації ЄС має регіональний вимір, покликаний сприяти визначенню та уточненню пріоритетів на рівні окремих областей, на етапі проектування стратегії розумної спеціалізації для Харківської області за експертної підтримки Європейської Комісії проводяться оцінювання потенціалу регіону, вивчення його бізнес-структури, огляд міжнародної кооперації, а також вжиття інформаційних заходів, спрямованих на підвищення поінформованості суспільства, експертної спільноти та біз-

нес-спільноти щодо напрямів та інструментів стратегії розумної спеціалізації.

Процес визначення пріоритетів розумної спеціалізації Харківської області ґрунтується на численних наявних дослідженнях та стратегіях. Стратегічний аналіз широкого спектру відповідних довідкових документів робить внесок в розроблення тематичної основи виявлення пріоритетних напрямів розумної спеціалізації регіону. На початку процесу розроблення програми була створена Контрольна група, до якої увійшли зацікавлені сторони, задіяні в розробленні стратегії розумної спеціалізації для пілотних регіонів України, а також інші відповідні організації в регіоні. Контрольна група була складена таким чином, щоби зробити внесок в розроблення стратегії, а також щоби виявити потреби й очікування потенційних цільових груп щодо нової регіональної спеціалізації.

На основі висновків, отриманих під час проведеного перехресного аналізування економічних, експортних та інноваційних вимірів, а також визначення транснаціональних ключових завдань та потенційних можливостей Харківської області намічено потенційні напрями стратегії розумної спеціалізації (табл. 2).

Харківська область є провідною економічною та науковою областю України. Майже всі галузі присутні в регіоні: від машинобудування, приладобудування та електротехнічної галузі до сільського господарства й агропромислової харчової промисловості. Харківська область характеризується розвиненим промисловим сектором і значним експортним потенціалом з високим рівнем локальної спеціалізації за окремими галузями економіки.

Основні галузі спеціалізації зосереджені в традиційних галузях промисловості, таких як транспорт (виробництво військової техніки, а також цивільної, а саме залізничних вагонів, велосипедів, спортивних та прогулянкових човнів), виробництво обладнання (Харківська область є найбільш важливим промисловим центром в Україні), хімічна промисловість, виробництво металів, виробництво оптичних приладів, оптичних виробів та інструментів, а також оптичних волокон і пучків оптичних волокон, легка промисловість (текстиль) (хутро, технічний текстиль тощо), харчова промисловість. Харків спеціалізується на виробництві готових страв і напівфабрикатів, кондитерських виробів, а також сидру та інших плодово-ягідних вин. Регіон має сильну спеціалізацію щодо машин для харчових продуктів, напоїв та переробки тютюну. Харківська область спеціалізується на виробництві керамічних плиток та плит, фіброцементних панелей та абразивних виробів.

Щодо експорту істотне значення для розвитку регіону має деревна і целюлозна промисловість (друковані книги тощо). Експорт Харківської

Потенційні напрями стратегії розумної спеціалізації для Харківської області

КВЕД-2010	Назва видів економічної діяльності	Пояснення
1	2	3
Класи 01.11, 01.12, 01.13, 01.16, 01.28	Вирощування зернових, бобових культур та насіння олійних культур, овочів і баштанних культур, коренеплодів та бульбоплодів, прядивних культур, пряних, ароматичних і лікарських культур	Вирощування зернових, бобових, насіння олійних культур та рису; вирощування листових і стеблових овочів; вирощування баштанних культур; вирощування коренеплідних, цибулинних і бульбоплодних овочів; вирощування бавовнику, льону та конопель, текстильних волокон; вирощування багаторічних, однорічних і дворічних пряних та ароматичних культур.
Класи 01.41, 01.42, 01.46, 01.47	Розведення великої рогатої худоби, свиней, свійської птиці	Одержування сирого молока корів; вирощування та розведення великої рогатої худоби та буйволів для одержування м'яса; відтворення поголів'я та вирощування свиней; розведення та вирощування свійської птиці; одержування яєць свійської птиці.
Клас 02.40	Надання допоміжних послуг у лісовому господарстві	Надання послуг у лісовому господарстві; надання послуг у лісозаготівлі.
Клас 06.20	Добування природного газу	Добування сирого газоподібного вуглеводню (природного газу).
Розділ 10, група 11.0, клас 12.00	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Виробництво м'яса та м'ясних продуктів; виробництво олії та тваринних жирів; виробництво молочних продуктів; виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмальних продуктів; виробництво хлібобулочних і борошняних виробів; виробництво готових кормів для тварин; виробництво пива; виробництво безалкогольних напоїв виробництво вод, розлитих у пляшки; виробництво тютюнових виробів та їх замінників.
Розділ 14, група 13.9, розділ 15	Виробництво одягу, інших текстильних виробів, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	Пошиття всіх видів одягу зі шкіри, хутра, тканин, трикотажного полотна тощо й аксесуарів; виробництво текстильних виробів, крім одягу, таких як килимові вироби, канатно-мотузкові вироби, тканини з обробленням тощо; вичинення та фарбування хутра, трансформація шкур та виробництво шкіри для кінцевого споживання.
Розділи 17, 18	Виробництво паперу та паперових виробів, поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації	Виробництво паперової маси (целюлози), паперу та паперових виробів; друкування такої продукції, як газети, книги, періодичні видання та інша друкована продукція, а також пов'язані з цим допоміжні види діяльності.
Розділ 20	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	Перероблення органічної та неорганічної сировини з використанням хімічних процесів виробництва й утворення продукції.
Розділ 21	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів.
Розділ 22	Виробництво гумових і пластмасових виробів	Виготовлення виробів із гуми та пластмас.
Група 23.3, клас 23.91	Виробництво будівельних матеріалів із глини та абразивних виробів	Виробництво керамічних плиток і плит; виробництво цегли, черепиці та інших будівельних виробів із випаленої глини; виробництво жорен, точильних і шліфувальних каменів та виробів із природних або штучних абразивних матеріалів.
Розділи 24, 25, 28, клас 27.11	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, машин та устаткування, електродвигунів, генераторів і трансформаторів	Виплавка та рафінування чорних і кольорових металів із руди, ливарного чавуну або брухту; виробництво машин та устаткування загального призначення; виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства; виробництво металообробних машин і верстатів; виробництво інших машин та устаткування спеціального призначення; виробництво всіх видів електродвигунів і трансформаторів.
Класи 30.12, 30.20, 30.40, 30.92	Будування прогулянкових і спортивних човнів, виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу, військових транспортних засобів, велосипедів, дитячих та інвалідних колясок	Виробництво надувних плотів і човнів; будування вітрильних, моторних, прогулянкових суден; будування суден на повітряній подушці; виробництво персональних човнів; виробництво електровозів, тепловозів, паровозів та інших залізничних локомотивів; виробництво самохідних залізничних або трамвайних вагонів, вантажних вагонів і платформ, залізничних транспортних засобів для обслуговування; виробництво залізничного або трамвайного рухомого складу, несамохідного; виробництво спеціалізованих комплектуючих для залізничних, трамвайних локомотивів і рухомого складу; виробництво танків; виробництво інших військових транспортних засобів, їх ремонт і технічне обслуговування; виробництво безмоторних велосипедів та інших велосипедів; виробництво інвалідних колясок.

1	2	3
Класи 38.21, 38.22	Оброблення та видалення безпечних та небезпечних відходів	Видалення та оброблення твердих або нетвердих безпечних відходів перед їх утилізацією; видалення та оброблення шкідливих для здоров'я людини та довкілля речовин та препаратів.
Клас 62.01	Комп'ютерне програмування	Розроблення структури, контенту та системи команд, необхідних для створення та виконання, а саме системного програмного забезпечення, прикладних програм, баз даних, веб-сайтів; налаштування програмного забезпечення.

області корелює зі сферами спеціалізації, адже іноді на частку регіону припадає в 40 разів більше за середній по країні експорт. Хімічна промисловість, виробництво обладнання, виробництво металів (зокрема, виробництво дорогоцінних металів і ювелірних виробів), транспорту, будівельних матеріалів, а також прецизійних та оптичних приладів разом з харчовою і текстильною промисловістю є найбільш перспективними секторами спеціалізації в регіоні. Харківська область є провідним експортером хімічної органічної (оксидів бору; борної кислоти тощо) і неорганічної продукції (від спиртів до деревної смоли і деревної нафти), а також пластмаси, полімерів і каучуку. Харківська область демонструє високий рівень концентрації діяльності щодо надання підтримки лісового господарства, виробництва сільськогосподарської та лісогосподарської техніки, виробництва офісних і торговельних меблів, друкованої та сервісної діяльності, експорту дерево-смолистих олій тощо. Також для розвитку не тільки регіональної, але й національної економіки велике значення мають видобуток природного газу та розвиток фармацевтичної галузі.

Найбільш інноваційними секторами в регіоні є комп'ютерне програмування, виробництво обладнання та електрообладнання, харчова, хімічна, текстильна й швейна промисловість (обладнання та вироби), виробництво металевих і неметалевих виробів. Відповідно до кількісної оцінки роботи Харківської ІТ-індустрії та прогнозування її розвитку в майбутньому на основі макроекономічних припущень комп'ютерне програмування є перспективним напрямом розвитку економіки регіону. В ІТ-індустрії Харківської області у 2018 р. налічувалося 25 тис. фахівців, 76% з яких були пов'язані з комп'ютерним програмуванням.

Сектор переробки відходів також є інноваційним сектором. Харківський регіон має величезний потенціал для підвищення ефективності використання ресурсів. Є можливості для розширення використання поновлюваних джерел енергії за допомогою розвитку локально орієнтованих механізмів виробництва енергії з використанням внутрішнього потенціалу відновлюваних джерел енергії та ресурсів, одержуваних під час перероблення відходів. Щоби забезпечити досягнення цілей в галузі енергетики, поставлених у Стратегії «Європа 2020» (20% споживання енергії з поновлюваних дже-

рел, підвищення енергоефективності на 20% до 2020 р.), необхідно підвищити рівень виробництва та споживання енергії з поновлюваних джерел, а також розробити рішення щодо енергоефективності та енергозбереження за допомогою регіонального просторового планування. Використання цього потенціалу дасть змогу не тільки знизити залежність регіону від викопного палива та мінімізувати негативні впливи на довкілля, але й швидко вплинути на економіку та ситуацію стосовно зайнятості, оскільки багато робочих місць в області припадають на енергоємні галузі та галузі, засновані на використанні ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Інновації розвинені нерівномірно на території Харківської області. Будучи неоднорідним, регіон має можливість використовувати гетерогенність як перевагу, досягаючи унікальних, розумних поєднань навичок; такі поєднання дають змогу знайти нові рішення для потреб суспільства й ринку. Для розкриття незадіяного інноваційного потенціалу регіону під час розширення можливостей в регіоні слід приділяти особливу увагу таким підтримуючим заходам щодо диверсифікації інновацій, які відповідають наявному потенціалу та досвіду.

Розумна спеціалізація уможливорює диференціацію інноваційних схем згідно з потенціалом та потребами конкретної території. Отже, завдання полягає в мобілізації внутрішніх можливостей та ресурсів у сферах, на яких регіон спеціалізується. Розумна спеціалізація також вважається одним з інструментів реагування на соціальні виклики, зокрема зміну клімату й зелене зростання, старіння населення та демографічні зміни. Отже, підтримка використання стратегії розумної спеціалізації важлива для розкриття перспективних секторів спеціалізації Харківської області, що, зрештою, приведе до нових форм економічної діяльності.

Виявлення пріоритетних галузей розумної спеціалізації є важливим етапом досягнення економічного розвитку та забезпечення зростання за допомогою підтримки економіки, заснованої на інноваціях. Необхідною умовою для застосування інструмента розумної спеціалізації є нарощування потенціалу з розроблення та реалізації стратегій розумної спеціалізації.

Стратегія розумної спеціалізації на етапі проектування заохочує розвиток територіальної

згуртованості та ширшу територіальну інтеграцію з ЄС. Вона спрямована на те, щоби з максимальною вигодою використовувати територіальні активи регіону на основі принципу врахування особливостей конкретної території, тобто реалізації проектів розумної спеціалізації з урахуванням галузевого й територіального контекстів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Jucevicius R., Galbuogiene A. Smart Specialization: Towards the Potential Application of the Concept for the Local Development. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. Netherlands : Elsevier, 2014. No. 156. P. 141-145.
2. Foray D., Goenaga X. The Goals of Smart specialization. Institute for Prospective Technological Studies: S3 Policy Brief Series. No. 01/2013, Luxembourg : Publications Office of the European Union. URL: <http://ftp.jrc.es/EURdoc/JRC82213.pdf> (дата звернення 15.02. 2019).
3. Martinez D., Palazuelos-Martinez M. Breaking with the Past in Smart specialization: A New Model of Selection of Business Stakeholders within the Entrepreneurial Process of Discovery, Technical Report by the Joint Research Centre of the European Commission. S3 Working Paper Series. No. 04/2014. Luxembourg : Publications Office of the European Union. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/86366/Breaking+with+the+Past+in+S3.pdf/e1cc9a69-9b80-4aac-8acf-8735ba23f4ff> (дата звернення: 19.02.2019).
4. Midtkandal I., Sörvik J. What is smart specialization? Nordregio News, No. 5/2012. URL: <http://www.nordregio.se/en/Metameny/Nordregio-News/2012/Smart-Specialisation/Context> (дата звернення: 25.02. 2019).
5. Regulation no 1303/2013 of the European parliament and of the council. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=celex%3A32013R1303> (дата звернення: 27.02. 2019).
6. European Parliament & European Council. Regulation (EU) 1303/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content> (дата звернення: 28.02. 2019).
7. European Commission. The EU explained: Regional Policy – Making Europe's regions and cities more competitive, fostering growth and creating jobs, 2014. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/brochures/2014/the-eu-explained-regional-policy-making-europes-regions-and-cities-more-competitive-fostering-growth-and-creating-jobs (дата звернення: 05.03. 2019).
8. European Commission. Frequently Asked Questions on RIS3, 2012. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/faqs-on-ris3> (дата звернення: 10.03. 2019).
9. Radošević S. Internationalizing Smart specialization: Assessment and Issues in the Case of EU New Member States / S. Radošević, K. Ciampi Stancova, 2015. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s13132-015-0339-3> (дата звернення: 12.03. 2019).
10. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart specialization (RIS 3). URL: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/en/c/document_library/get_file?uuid=e50397e3-f2b1-4086-8608-7b86e69e8553 (дата звернення: 15.03. 2019).

REFERENCES:

1. JUCEVICIUS, R. & GALBUOGIENE, A. (2014): "Smart Specialization: Towards the Potential Application of the Concept for the Local Development", *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. No. 156, Netherlands : Elsevier, pp. 141-145.
2. Foray D., Goenaga X. (2013): "The Goals of Smart specialization", *Institute for Prospective Technological Studies: S3 Policy Brief Series*, No 01/2013, Luxembourg : Publications Office of the European Union [online]. Available at: <http://ftp.jrc.es/EURdoc/JRC82213.pdf> [accessed: 15 Feb. 2019].
3. Martinez D., Palazuelos-Martinez M. (2014): "Breaking with the Past in Smart specialization: A New Model of Selection of Business Stakeholders within the Entrepreneurial Process of Discovery, Technical Report by the Joint Research Centre of the European Commission. S3 Working Paper Series, No. 04/2014, Luxembourg: Publications Office of the European Union [online]. Available at: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/86366/Breaking+with+the+Past+in+S3.pdf/e1cc9a69-9b80-4aac-8acf-8735ba23f4ff> [accessed: 19 Feb. 2019].
4. Midtkandal I., Sörvik J. (2012): "What is smart specialization?", *Nordregio News*. No. 5 [online]. Available at: <http://www.nordregio.se/en/Metameny/Nordregio-News/2012/Smart-Specialisation/Context> [accessed: 25 Feb. 2019].
5. Regulation no. 1303/2013 of the European parliament and of the council. [online] Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=celex%3A32013R1303> [accessed: 27 Feb. 2019].
6. European Parliament & European Council (2013) *Regulation (EU) 1303/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013* [online]. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content> [accessed: 28 Feb. 2019].
7. European Commission (2014): "The EU explained: Regional Policy – Making Europe's regions and cities more competitive, fostering growth and creating jobs" [online]. Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/brochures/2014/the-eu-explained-regional-policy-making-europes-regions-and-cities-more-competitive-fostering-growth-and-creating-jobs [accessed: 5 Mar. 2019].
8. European Commission (2012): "Frequently Asked Questions on RIS3" [online]. Available at: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/faqs-on-ris3> [accessed: 10 Mar. 2019].
9. Radošević S. (2015) *Internationalising Smart specialization: Assessment and Issues in the Case of EU New Member States* / S. Radošević, K. Ciampi Stancova [online]. Available at: <https://link.springer.com/article/10.1007/s13132-015-0339-3> [accessed: 12 Mar. 2019].
10. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart specialization (RIS 3) [online]. Available at: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/en/c/document_library/get_file?uuid=e50397e3-f2b1-4086-8608-7b86e69e8553 [accessed: 15 Mar. 2019].

Serohina Daria

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Researcher at NSI "Karazin Business School"
V.N. Karazin Kharkiv National University

POTENTIAL DIRECTIONS OF SMART SPECIALIZATION STRATEGY FOR THE KHARKIV REGION

The article is intended to highlight the results of the conducted research on identifying potential areas of smart specialization strategy at the level of the Kharkiv region as a pilot region in the European Commission's Project "Smart Specializations and Organizational Development for the Enlargement Countries and Countries Associated with Horizon 2020," given its widely diversified industrial, agrarian, and the scientific potential. The process of determining the priorities of smart specialization of the Kharkiv region is based on numerous existing studies and strategies. Strategic analysis of a wide range of relevant reference documents contributes to the development of a thematic framework for identifying priority areas of smart regional specialization. Based on the conclusions obtained during the cross-sectional analysis of economic, exports, and innovation measures, as well as the definition of transnational key tasks and potential opportunities in the Kharkiv region, potential directions of smart specialization strategy were outlined. As a result, it was discovered that the main areas of specialization are concentrated in traditional industries, such as: transport, equipment manufacturing, chemical industry, metal production, optical equipment, optical products and tools, and light industry. Kharkiv specializes in the production of ready meals and semi-finished goods, confectionery production, as well as in the production of cider and other fruit wines, the region also has a strong specialization in the field of machines for food products, beverages, and tobacco processing. Kharkiv region specializes in the production of ceramic tiles and flagstone, fiber cement panels, and abrasive products. In terms of exports, the wood and pulp industry plays an important role in the development of the region. Exports of the Kharkiv region correlate with the areas of specialization: in some cases, the share of the region accounts for 40 times more than the average exports in the country. The chemical industry, the production of equipment, the production of metals, transport, construction materials, as well as precision and optical devices along with the food and textile industry are the most promising sectors of specialization in the region. The most innovative sectors in the region are: computer programming, production of equipment and electrical equipment, food, chemical, textile and clothing industry, and production of metal and non-metallic products. According to a quantitative assessment of the work of the Kharkiv IT industry and its future development forecasting based on macroeconomic assumptions, computer programming is a promising direction for the region's economy. The waste recycling sector also acts as an innovation sector. Kharkiv region has huge potential for increasing the efficiency of the use of resources; in addition, there are opportunities for expanding the use of renewable energy sources. Being heterogeneous, the region may use heterogeneity as an advantage and thus achieve unique, smart combinations of skills; such combinations allow finding new solutions for the needs of society and the market. Smart specialization enables differentiation of innovation schemes according to the potential and needs of a particular territory and is considered as one of the tools for responding to social challenges such as climate change and green growth, aging and demographic change, etc. Thus, support for the use of smart specialization strategy is important for the disclosure of promising sectors of specialization in the Kharkiv region, which will ultimately lead to new forms of business activity. That is, the identification of priority sectors of smart specialization is an important stage for achieving economic development and ensuring growth through the support of an innovation-based economy. A prerequisite for using a smart specialization tool is capacity building in the development and implementation of smart specialization strategies.

ФОРМУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНИХ ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

FORMING INCLUSIVE INSTITUTES FOR THE REGION DEVELOPMENT

У статті розглянуто актуальні питання розвитку регіонів України в контексті концепції інклюзивного зростання. На основі аналізу наукової літератури доведено необхідність формування інклюзивних інститутів та показано їхню роль у забезпеченні регіонального розвитку. Визначено роль сучасної концепції логістики у формуванні інклюзивних інститутів, що сприятимуть вирішенню найбільш актуальних проблем розвитку регіону, зокрема екологічних, соціальних та економічних, завдяки реалізації системного підходу до організації матеріальних, інформаційних, фінансових потоків, побудові ефективних зв'язків і ланцюгів постачань, інфраструктурних об'єктів. Системний характер логістичного підходу дає змогу інтегрувати регіональні виробництва, канали розподілу, об'єкти інфраструктури з метою досягнення оптимального результату за мінімальних витрат. Запропоновано використовувати модель М. Портера «Ромб конкурентоспроможності національної економіки» для оцінки рівня забезпеченості регіону необхідними ресурсами для створення інклюзивних інститутів, які забезпечать його зростання. На її основі проаналізовано передумови розвитку Запорізького регіону та визначено можливі інклюзивні інститути.

Ключові слова: інклюзивні інститути, регіон, ринок, ромб конкурентоспроможності, факторні умови, умови попиту, стратегія, споріднені та підтримуючі галузі.

В статье рассмотрены актуальные вопросы развития регионов Украины в кон-

тексте концепции инклюзивного роста. На основе анализа научной литературы доказана необходимость формирования инклюзивных институтов и показана их роль в обеспечении регионального развития. Определена роль современной концепции логистики в формировании инклюзивных институтов, содействующих решению наиболее актуальных проблем развития региона, а именно экологических, социальных и экономических, благодаря реализации системного подхода к организации материальных, информационных, финансовых потоков, построению эффективных связей и цепочек поставок, инфраструктурных объектов. Системный характер логистического подхода позволяет интегрировать региональные производства, каналы распределения, объекты инфраструктуры с целью достижения оптимальных результатов при минимальных затратах. Предложено использовать модель М. Портера «Ромб конкурентоспособности национальной экономики» для оценки уровня обеспеченности региона необходимыми ресурсами для создания инклюзивных институтов, нацеленных на его развитие. На ее основе проанализированы предпосылки развития Запорожского региона и определены возможные инклюзивные институты.

Ключевые слова: инклюзивные институты, регион, рынок, ромб конкурентоспособности, факторные условия, условия спроса, стратегия, родственные и поддерживающие отрасли.

УДК 332.1

Соколова Ю.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики
Національний університет
«Запорізька політехніка»

Тіховська Т.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики
Національний університет
«Запорізька політехніка»

The article is devoted to topical issues of the Ukraine regions development in the context of the concept of inclusive growth. The analysis of the scientific literature has proved the need to form inclusive institutions and has shown their role in ensuring regional development. Directly sustained economic growth is almost always accompanied by technological innovations that increase the productivity of all three factors of production: human labor, land and working capital. Inclusive economic institutions create inclusive markets, which, unlike the free market, provide equal access to resources. The article demonstrates the role of the modern concept of logistics in the formation of inclusive institutions that contribute to solving the most pressing problems of regional development, namely environmental, social and economic, through the implementation of a systematic approach to organizing material, informational, financial flows, building effective links and supply chains, infrastructure facilities. System nature of the logistic approach allows to integrate regional productions, distribution channels, infrastructure in order to achieve optimal results with minimum efforts. The most important factor of inclusive growth is the infrastructure. In various studies, one can see that the most acute problem of inequality, that is, the low degree of inclusiveness of economic growth, occurs in countries with underdeveloped infrastructure networks. It was proposed to use the Diamond of National Advantage model to assess the level of provision of the region with the necessary resources to create inclusive institutions aimed at its development. On the basis of the proposed model, the background to the development of the Zaporizhzhia region was analyzed and possible inclusive institutions were identified, namely renewable industry and waste recycling that correspond to the green logistics concept, incentive programs for entrepreneurship and innovation projects, industrial, social and institutional infrastructure, water transport, digital economy and its infrastructure based on blockchain technology.

Key words: inclusive institutions, region, market, Diamond of National Advantage, factor conditions, demand conditions, strategy, related and supporting industries.

Постановка проблеми. Одним із найбільш дискусійних питань сьогодення, що обговорюються світовою науковою спільнотою, є питання про те, чому одні країни процвітають в економічному відношенні, а інші ні. Тим більше це питання є актуальним для України, яка володіє значним потенціалом розвитку завдяки своєму просторово-територіальному розташуванню (перетин Європейсько-Азіатських шляхів, логістична доступність ринків Близького Сходу та Африки); людським ресурсам (трудовим та інтелектуальними); кліматичним умовам та земельним ресурсам; умовам для розвитку альтернативної енергетики та енер-

гозберігаючих технологій. Але наявний величезний потенціал національної економіки витрачається марно через неефективну економічну політику, відсутність дієвого законодавства та програм розвитку, значні проблеми, пов'язані з корупцією, низькою продуктивністю, відсутністю інвестицій. Отже, на нашу думку, одним із чинників успішного зростання національної економіки є забезпечення умов для розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів розглядаються в багатьох дослідженнях українських та зарубіж-

них учених, зокрема І.А. Абрамової, Д. Аджемоглу, О. Амоші, М.В. 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, 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. Однією з найобговорюваніших концепцій розвитку сьогодення є концепція інклюзивного зростання, започаткована Д. Аджемоглу та Д. Робінсон [1], яка застосовується у дослідженнях розвитку національних економік. На нашу думку, окремі її складники та положення можуть бути застосовані для визначення передумов економічного зростання регіонів країни.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення передумов та пошук можливостей формування інклюзивних інститутів розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Д. Аджемоглу та Д. Робінсон в своїй праці «Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності» [1] стверджують, що ступінь розвитку національної економіки безпосередньо залежить від інклюзивних економічних інститутів, які забезпечують роботу двох найважливіших рушійних сил економічного зростання: технологічних інновацій та освіти. На їхню думку, інклюзивні економічні інститути – це такі інститути, які «заохочують великі маси людей до участі в економічній діяльності... Щоб бути інклюзивними, економічні інститути мають шанувати приватну власність, неупереджену систему права й надання публічних послуг для створення конкурентного середовища, у якому люди можуть здійснювати обмін і домовлятися. Має також бути гарантія можливості відкривати новий бізнес і вибирати свій кар'єрний шлях» [1, с. 79]. Безпосередньо стійке економічне зростання майже завжди супроводжується технологічними інноваціями, які підвищують продуктивність всіх трьох чинників виробництва: людської праці, землі та капіталу. Інклюзивні економічні інститути створюють інклюзивні ринки, які, на відміну від вільного ринку, забезпечують рівні можливості доступу до ресурсів.

Якщо розглядати Україну, то окремі регіони завжди дуже різнилися за рівнем розвитку та економічного зростання, що зумовлено історичними чинниками, складом та структурою галузей економіки, які переважають у тому чи іншому регіоні, рівнем адаптивності до сучасних умов господарювання, рівнем інноваційного та інвестиційного розвитку. Більше того, якщо звернутися до категорії «інклюзивний ринок», яку можна визначити як ринок, де всі охочі можуть вільно обирати професію, знайти роботу за фахом та отримувати за

неї справедливу платню, то регіони України, окрім столичного, не мають таких ринків. Рівень оплати праці таких категорій висококваліфікованих фахівців, як медичні працівники, науковці, учителі, не можна охарактеризувати як справедливий порівняно з витратами ресурсів на навчання та отримання необхідного рівня кваліфікації.

Слід погодитися з думкою А.В. Пелашенко про те, що ефективність функціонування регіону залежить не лише від рівня розвитку країни, а й насамперед від способів управління економікою, соціально-економічних відносин та особливостей використання місцевих ресурсів [6]. Таким чином, для ефективного розвитку регіону необхідне формування структури управління, що ґрунтується на принципах раціонального використання всіх видів ресурсів за збереження сприятливого навколишнього середовища. Ефективний розвиток регіону також передбачає постійне зростання його соціально-економічного та промислового потенціалу.

Дослідивши різні наукові праці, присвячені регіональному розвитку, інклюзивним економічним інститутам та логістичним інструментам, ми схилиємося до думки, що найбільшою мірою для створення інклюзивних економічних інститутів, що сприятимуть розвитку регіону, підходить модель М. Портера «Ромб конкурентоспроможності національної економіки», яку можна накласти і на регіон [7]:

- факторні умови;
- споріднені та підтримуючі галузі (кластери);
- структура і стратегія компаній, внутрігалузева конкуренція;
- умови внутрішнього попиту;
- роль випадку;
- роль уряду.

Запорізький регіон – один з найбільш розвинутих у минулому промислових регіонів України, який сьогодні практично втратив промисловість IV (виробничі ланцюги, споріднені та підтримуючі галузі виробництва кольорових металів – ПАТ «ЗАЛК», виробництва феросплавів) та V (радіо- та приборобудівництво – ЗДП «Радіоприбор», завод «Гамма», ПАТ «Завод Перетворювач», ПАТ «Запоріжтрансформатор»; автомобілебудування – ПАО «ЗАЗ») технологічних укладів через неможливість доступу до традиційних ринків збуту та низьку конкурентоспроможність на глобальному ринку і перетворився на депресивний регіон. Занепад традиційної для регіону промисловості призводить не лише до негативних економічних наслідків, але й до значних соціальних потрясінь, відтоку працездатного населення та кваліфікованих трудових ресурсів, прояву соціальних захворювань суспільства, руйнування інфраструктури. Водночас Запорізькому регіону вдалося зберегти виробництво авіадвигунів та надати йому подальший розвиток шляхом центральної диверсифіка-

ції – будівництва сучасних гелікоптерів (АТ «Мотор Січ»). Поступово зароджуються компанії VI технологічного укладу (ІТ-сфера, альтернативна енергетика, логістичні центри та інші), які змінюють профіль регіону та роблять його промисловість більш сучасною та інноваційною. Ситуація, що склалася, вимагає від керівництва регіону пошуку нових ефективних шляхів та інструментів для збереження його промислового статусу, розвитку інноваційних галузей, приваблення інвестицій та кваліфікованих фахівців.

На рисунку 1 наведено модель М. Портера для Запорізького регіону.

Модель містить чотири основні блоки, які характеризують рівень розвитку та конкурентоспроможності Запорізького регіону. Перший блок – «факторні умови», для Запоріжжя наведений:

– земельними ресурсами: землі сільськогосподарського призначення займають 2246,3 тис. га. Для ефективного використання цього ресурсу необхідно створення ринку землі та гарантування її вільного продажу, при цьому держава пови-

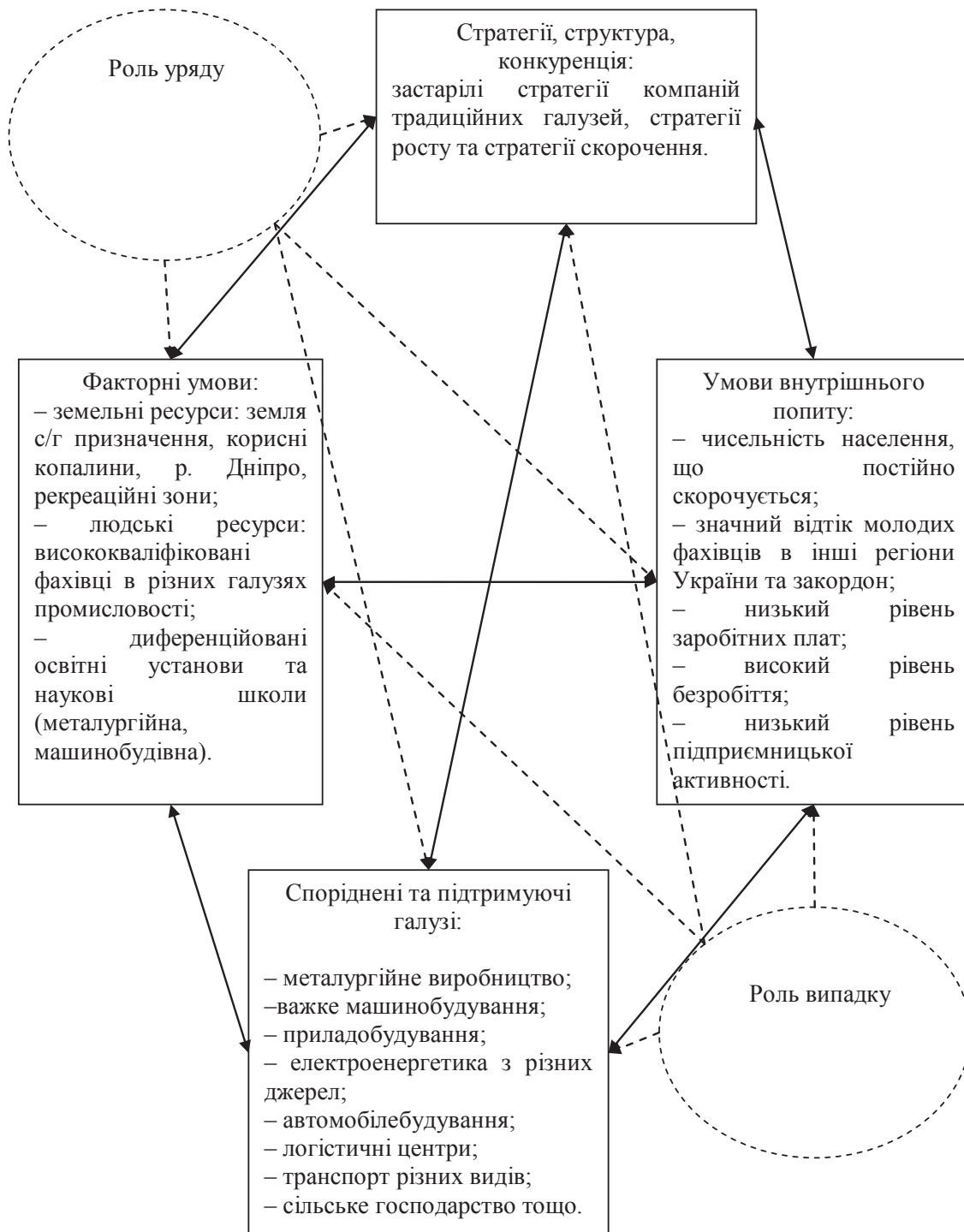


Рис. 1. Ромб конкурентоспроможності М. Портера для Запорізького регіону

нна забезпечити рівні права всіх учасників ринку, умови для формування конкурентної ціни та прозорості операцій з купівлі-продажу;

- частка регіону в сумарних запасах мінеральної сировини становить: пегматит – 88%, апатит – 63,4%, марганцева руда – 69%, вторинні каоліни – 23%, вогнетривкі глини – 9%, що дає змогу розвивати відповідні галузі видобувної та оброблювальної промисловості;

- річка Дніпро та мережа дрібних річок, Каховське водосховище та інші водойми дозволяють розвивати такі види сільського господарства, як рослинництво, тваринництво, рибництво, а також водні види транспорту;

- фактор «праця» представлений кваліфікованими фахівцями в різних галузях оброблювальної промисловості, а також у машинобудуванні, приладобудуванні, ІТ-сфері. У запорізькому регіоні існує диференційована мережа освітніх установ із потужними науковими школами, які, на жаль, будувалися для галузей регіональної економіки, які сьогодні або зникли, або знаходяться в кризовому стані, наприклад, чорна та кольорова металургія, приладобудування та інші. Регіон володіє значними інтелектуальними ресурсами в різних сферах.

Загалом «блок факторні умови» Запорізького регіону передбачає можливість економічного зростання за умови створення інклюзивних політичних інститутів, що є компетенцією уряду.

Другий блок «умови внутрішнього попиту» для Запорізького регіону можна охарактеризувати як негативний з погляду сприяння розвитку регіону:

- чисельність населення регіону постійно знижується як через природні причини (від'ємне сальдо народжуваності та смертності), так і через внутрішні міграційні процеси (люди працездатного віку переїжджають в інші регіони в пошуках більш високооплачуваної роботи) і трудову еміграцію. Чому значною мірою сприяло отримання Україною безвізового режиму з ЄС, який фактично став вимиванням кваліфікованої робочої сили з регіонів. Отже в регіоні залишаються неактивні робочі ресурси з низькою оплатою праці, що не сприяє розвитку споживчого ринку;

- незважаючи на зменшення кількості населення, в регіоні стабільно не вистачає робочих місць і спостерігається високий рівень безробіття, що негативно відображається на регіональному ВНД, який є одним із основних показників інклюзивного зростання економіки;

- негативною тенденцією також характеризується рівень ділової активності регіональної економіки, підприємницька діяльність у регіоні має здебільшого характер роздрібної та дрібнооптової торгівлі, майже відсутні інноваційні стартапи, малому бізнесу практично неможливо залучити інвесторів. До того ж ті інноваційні компанії, що працюють у регіоні, переважно здійснюють свою діяль-

ність на засадах аутсорсингу, виконуючі замовлення великих ІТ-корпорацій Західної Європи та США, що дає роботу фахівцям, але не створює національного (регіонального) продукту, що негативно відбивається на перспективах розвитку регіону.

Наступний блок моделі М. Портера – «Структура і стратегія компаній, внутрігалузева конкуренція».

У практиці стратегічного управління розрізняють два типи стратегій: стратегії росту та стратегії скорочення. Обидва види застосовуються і у кризові періоди. Метою стратегій скорочення є оптимізація витрат та максимальне акумулювання фінансових ресурсів від продажу активів для переходу до стратегій зростання. На жаль, для більшості запорізьких великих промислових підприємств використання стратегій скорочення не дало бажаного результату та призвело до банкрутства та закриття бізнесу. Сьогодні величезний промисловий майданчик Запорізького регіону та його інфраструктура не використовуються, замість цього вимагають значних витрат ресурсів на збереження.

Є три групи стратегій росту:

- концентрованого росту: вихід зі старим продуктом на нові ринки, створення нового продукту для старих та нових ринків. У цих стратегіях провідна роль належить інструментам та фахівцям із маркетингу. Однак у потрібний момент не було фахівців із потрібними компетентностями. Наприклад, ПрАТ «Запорізький трансформаторний завод» втратив старі ринки збуту, але не зміг завоювати нові через низку конкурентоздатності продукції та відсутність фахової стратегії маркетингу. Водночас ПАО «МоторСіч» частково зміг вирішити цю проблему, але завдяки стратегії диверсифікації;

- інтегрованого росту: під час процесів масової приватизації були створені вертикально-інтегровані структури в межах фінансово-промислових груп, що дозволило зберегти низку великих промислових підприємств, здійснити концентрацію капіталу, що дає змогу сьогодні створювати великі інфраструктурні проекти (холдинги «Метінвест», «ДТЕК» та інші);

- диверсифікованого росту: стратегії, які практично не використані підприємствами Запорізького регіону, за виключенням ПАО «МоторСіч» – центрована диверсифікація – виробництво гелікоптерів, ініціатива, яка однак не була підтримана урядом, оскільки дотепер немає державного замовлення на цю продукцію, натомість закуповуються гелікоптери французького виробництва. Холдинг «ДТЕК» зміг реалізувати стратегію горизонтальної диверсифікації, збудувавши великі потужності електрогенерації з відновлювальних джерел енергії – сонячні та вітряні електростанції, що свідчить про значну фахову компетентність топ-менеджменту корпорації.

Що стосується рівня галузевої конкуренції, то він різниться від монополії у галузі управління

комунальним господарством, залізничних перевезень та інших до майже досконалої конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції (зерна, олійних). З позицій формування інклюзивних інститутів наявність монополій в галузі управління комунальним господарством, надання населенню послуг електроенергії, газу та водопостачання, так само як і в галузі залізничних перевезень, є негативною та може вважатися екстрактивним інститутом. Її усунення залежить від ефективної політики держави та уряду та потребує значного реформування відповідних ринків.

Блок «Споріднені та підтримуючі галузі» для Запорізького регіону представлений колись потужним промисловим комплексом, в якому можна було вибудувати такі ланцюги:

- видобуток заліза, марганцю → первинна виплавка чавуну та сталі → виробництво продукції машинобудування (трансформатори, автомобілі, авіаційні двигуни, дизельні двигуни);
- видобуток граніту та його переробка, піску → будівельна промисловість;
- видобуток піску та глини → виробництво керамічної та фаянсової продукції;
- вирощування сільськогосподарської продукції (пшениця, соняшник, гречка, рапс, соя, овочі, ягоди) → харчова промисловість (консервні заводи, переробна промисловість).

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

Як можна побачити з проведеного аналізу, Запорізький регіону, незважаючи на негативні процеси, що відбуваються в його економічній та соціальній сферах, володіє значними ресурсним, інтелектуальним та управлінським потенціалами розвитку за умови появи інклюзивних економічних інститутів та підтримки з боку уряду. Таким чином, роль уряду в інклюзивному зростанні регіонів є дуже високою.

Що стосується ролі випадку, то зараз її важко оцінити, але поява будь-якого інклюзивного інституту, як економічного, так і політичного, що сприятиме розвитку регіону, і буде таким випадком.

Інструментом зростання регіону може стати сучасна концепція логістики, яка слугує підґрунтям для побудови інклюзивних економічних інститутів. Вона втілює у собі мікс з інформаційної, маркетингової та інтегральної концепцій логістики, реалізуючи системний підхід до організації матеріальних, інформаційних, фінансових потоків, сприяє побудові ефективних ланцюгів постачання та забезпечує цілісний підхід до інклюзивного зростання регіону. Головною метою при цьому повинно стати

створення та розвиток логістичної інфраструктури, яка повинна враховувати всі виклики та проблеми людства на сучасному етапі розвитку економіки, серед яких є:

- екологічні (забруднення повітря, води, землі, знищення лісів, зростання середньорічних температур, зникнення цілих екосистем);
- соціальні (поведінка споживача, яку може охарактеризувати як «показове споживання», бажання купувати нові речі у відповідності до сучасних трендів та моди, прагнення належати до певної соціальної групи та відповідати їй за кількістю та складом необхідних атрибутів (одягу, аксесуарів, технічних приладів тощо), що призводить до перевантаження виробничих ресурсів, необхідності будувати все нові інфраструктурні об'єкти для забезпечення попиту, що зростає);
- виробничі (поступове зникнення традиційних для економіки України галузей – металургія, машинобудування тощо; поява нових галузей – альтернативна енергетика, інформаційні технології; комунікації та транспорт, новітні підходи до просування товарів та послуг, зміна технологічних укладів).

Системний характер логістичного підходу дозволяє інтегрувати регіональні виробництва, канали розподілу, об'єкти інфраструктури з метою досягнення оптимального результату за мінімальних витрат. Логістична концепція також дозволяє забезпечувати конкурентні переваги регіону шляхом оптимізації економічних потоків регіону через процеси створення логістичних систем. Регіональна логістика поєднує логістичні методи дослідження регіону як території; регіональну економіку в аспекті аналізу й планування руху потоків; планування й проектування логістичної інфраструктури регіону [6].

На нашу думку, інклюзивними інститутами, що сприятимуть регіональному розвитку, можуть стати:

- відновлювальна енергетика (сонячна, вітрова, будівництво сміттєпереробних заводів), що відповідає екологічній орієнтації сучасної концепції логістики, або «зеленої логістики»;
- програми стимулювання підприємництва, інноваційних проектів, створення стартапів, для яких необхідно створити структуру інформаційної системи прийняття рішень для управління проектними ризиками з використанням принципів та методів логістики;
- виробнича, соціальна, інституційна інфраструктура;
- ефективні технології сільськогосподарського виробництва (відновлення лісового господарства, розведення риби тощо);
- водні види транспорту, суднобудування, судноремонтні послуги, портова та транспортна інфраструктура, логістичні хаби;
- освітні та науково-дослідні кластери для забезпечення розвитку високотехнологічних галузей економіки;

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

Найважливішим фактором інклюзивного зростання можна вважати інфраструктуру, зокрема логістичну. В різних дослідженнях можна побачити, що найбільш гостро проблема нерівності, тобто низького ступеня інклюзивності економічного зростання, має місце в країнах із слаборозвинутими інфраструктурними мережами. Теоретичні дослідження і емпіричні розрахунки свідчать про тісний зв'язок між розвитком інфраструктури і інклюзивним зростанням – 1 млрд. дол., вкладений в інфраструктуру, безпосередньо створює 15 тис. робочих місць і приблизно 30 тис. додаткових робочих місць у суміжних галузях. Китай, починаючи з 2000-х років, інвестує в інфраструктуру щорічно 8-10% ВВП, Таїланд і В'єтнам – понад 7%, Індія – 4-6%, розглядаючи її як платформу для подальших інновацій і вирішення проблем зайнятості [1, 9].

Трендом розвитку в усіх сферах суспільного життя є цифрова економіка. Головними факторами, що відрізняють цифрову економіку, є впровадження інформаційних платформ виробництва і бізнесу, Інтернету речей і нанотехнологій. Ролі людини і машини не настільки диференційовані, як, наприклад, у системах автоматизованого управління, де людина – постановник мети, дослідник, суб'єкт прийняття рішень, а машина – лише підсилювач його фізичних і розумових здібностей (пам'ять, швидкість обчислень). Тепер ролі людини і машини перебувають у більш складній конфігурації. Машина може бути і «учителем» і «Учнем», вона генерує знання і автоматично приймає рішення [3].

Світовий досвід підтверджує доцільність застосування економіко-математичних методів на базі сучасних інформаційних технологій для вирішення проблем управління складними економічними об'єктами, до яких належать і регіони. [4]. Зокрема, в [5] описано структуру інформаційної системи прийняття рішень для управління ризиками IT-проектів, концептуальні засади моделювання логістичних ризиків у складних багатопотокових системах.

Регіональна економіка відрізняється специфічною сферою дослідження ресурсів, в тому числі інтелектуальних. Важливим фактором розвитку регіону є його інтелектуальні ресурси. Інтелектуальні ресурси регіону впливають не тільки на економіку території (забезпечуючи підвищення продуктивності праці, мобільність робочої сили, ефективно впровадження інновацій), але і на соціальне життя населення (якість, спектр пропонуєваних послуг), стійкість політичного устрою, стан екології. Тому завдання дослідження динаміки розвитку інтелектуальних ресурсів регіону є надзвичайно актуальним [3]. Формування інтелектуального капіталу залежить від якості інтелектуальних ресурсів, які використовуються у поєд-

нанні з фінансовими та матеріальними ресурсами. Величина інтелектуального капіталу визначається на основі капіталізації наднормативного прибутку, що отримує підприємство в процесі виробничо-господарської діяльності за рахунок наявності в нього сукупності конкурентних переваг.

Маркетингова складова частина сучасної концепції логістики пов'язує її з пануючою нині концепцією холістичного маркетингу, яка гарантує розширений інтегрований підхід до вирішення виробничих, соціальних, економічних та інших проблем ринку (регіону).

Висновки з проведеного дослідження. 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.

Одним з інструментів забезпечення зростання регіону є сучасна концепція логістики яка слугує підґрунтям для побудови інклюзивних економічних інститутів через її системний підхід та багатоаспектність. Логістична концепція у цьому разі виступає і як підхід до побудови інклюзивних інститутів, і як складник інклюзивних економічних інститутів, наприклад логістична інфраструктура, система організації руху матеріальних, інформаційних та інших регіональних потоків, і як стратегія, що використовують компанії регіону в конкурентній боротьбі.

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

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

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., Мороз О. Регіональні логістичні системи: теорія та практика: монографія. Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. 264 с.
3. Куижева С.К., Гажева З.Д., Ляха Н.Н. Моделирование динамики развития интеллектуальных ресурсов региона. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-dinamiki-razvitiya-intellektualnyh-resursov-regiona>. (дата звернення: 20.03.2019).
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. М.: 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: 30.04.2019).

9. Прогнімак О.Д. Інклюзивний розвиток України: перешкоди vs перспективи. Економічний вісник Донбасу. 2018. №1 (51). С. 187–197.

REFERENCES:

1. Adzhemoghlu D., Robinson D. (2016) Chomu nacji zanepadajut? pokhodzhennja vlady, baghatstva ta bidnosti. [Why nations fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty]. Kyiv: Nash format. 472 p. (in Ukrainian).

2. Gherasymchuk Z., Kovaljska L., Khvyshhun N., Moroz O. (2011) Reghionaljni loghistychni systemy: teoriya ta praktyka: monohrafija. [Regional logistics systems: theory and practice]. Lucjk: RVV LNTU. 264 p. (in Ukrainian).

3. Kuizheva S.K., Gazheva Z.D., Lyabakh N.N. (2018) Modelirovanie dinamiki razvitiya intellektual'nykh resursov regiona [Modeling the dynamics of the development of intellectual resources of the region]. Avail-

able at: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-dinamiki-razvitiya-intellektualnyh-resursov-regiona>. (assessed 20 March 2019).

4. Ivanov N.N. (2005) Informatsionno-servisnye sistemy v upravlenii slozhnym ekonomicheskim ob'ektom: Monografiya. [Information and service systems in the management of a complex economic object]. Donetsk: ООО «Yugo-Vostok, Ltd», 252 p. (in Russian).

5. Marghita N.O., Krynycjka M.Ju. (2016) Osoblyvosti upravlinnja loghistychnymy ryzykamy na vitchyzn-janykh pidpryjemstvakh ta pidkhody do jikh ocinky. [Features of the management of logistics risks at domestic enterprises and approaches to their assessment]. Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Lvivjsjka politekh-nika». Loghistyka, no. 846, pp. 110-119.

6. Pelashenko A.V. (2012) Loghistychnyj pidkhid do formuvannja reghionaljnoji polityky z metoju pidvysh-hennja efektyvnosti socialjno-ekonomichnogho 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]. Naukovi praci NDFI, no. 4 (61), pp. 104-106.

7. Porter M. (1993) Mezhdunarodnaya konkuren-tsiya. Konkurentnye preimushchestva stran. [Competitive Advantage of Nations] M.: Mezhdunarodnye otnosh-eniya, 896 p. (in Russian).

8. Prykhodchenko T.A. (2016) Teoriji ta koncepciji reghionaljnoghorozvytku [Theories and concepts of regional development]. Efektyvna ekonomika (electronic journal). no.9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5149>. (assessed 30 April 2019).

9. Proghnimak O.D. (2018) Inkljuzyvnyj rozvytok Ukrainy: pereshkody vs perspektyvy. [Inclusive development of Ukraine: obstacles vs. prospects]. Ekonomichnyj visnyk Donbasu, no. 1 (51), pp. 187-197.

Sokolova Yuliya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics
National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

Tikhovska Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics
National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

FORMING INCLUSIVE INSTITUTES FOR THE REGION DEVELOPMENT

The purpose of the article. The problem of inclusive economic growth is one of the most pressing issues. The huge potential of the national economy is spent in vain, due to ineffective economic policies, the lack of effective legislation and development programs, significant corruption-related problems, low productivity, and lack of investment. One of the factors leading to successful growth of the national economy is to providing conditions for the region's development.

Therefore, the aim of the study is to generalize the preconditions and to find opportunities for the formation of inclusive institutions for region development.

Methodology. The main methods that are used for the analytical study can be divided into the following ones: analysis and synthesis (for determining the main directions of formation of inclusive institutions), the Diamond of National Advantage model by M. Porter (for revealing the factors contributing to the formation of inclusive institutions).

Results. The preconditions and possibilities of the formation of inclusive economic institutions are investigated and their role and the importance of inclusive political institutions for regional development are substantiated. The analysis of opportunities and threats of the development of the Zaporizhzhia region are carried out.

The analysis of the opportunities and threats of the development of the Zaporizhzhia region are based on the model by M. Porter. The development of the region is based on natural (land, water) and human resources, the emergence of new industries, the growth of the competence of company managers and effective strategies of companies. At the same time, reducing the population of the region, increasing unemployment, low wages of skilled professionals, ineffective management of enterprises, low interest of the government, all those factors hinder the development of the region.

One of the tools to ensure growth in the region is a modern logistics concept that serves as the foundation for building inclusive economic institutions through its systematic and multidimensional approach. Logistics concept in this case serves as an approach to building inclusive institutions, and as part of inclusive economic institutions, for example – logistical infrastructure, the system of movement of material, informational and other regional flows and as a strategy of using the region as a competition.

Practical implications. Analysis of the region development possibilities based on the Diamond of National Advantage model is a universal method and can be used for any region. Moreover, this model initially assumed the creation of both inclusive economic and political institutions.

Value/originality. In our work, we considered an issue of the Ukrainian regions' development in the context of the concept of inclusive growth. Based on the proposed model, the background to the development of the Zaporizhzhia region was analyzed and possible inclusive institutions were identified, namely renewable industry and waste recycling that correspond to the green logistics concept, incentive programs for entrepreneurship and innovation projects, industrial, social and institutional infrastructure, water transport, digital economy and its infrastructure based on blockchain technology.

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ

THE ROLE OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE DEVELOPMENT OF RURAL REGIONS OF THE WINNIK REGION

У статті досліджено вплив державного управління на впровадження нового підходу до сільського розвитку, який передбачає реалізацію концепції сталого розвитку сільських територій, стимулювання підприємницької діяльності та диверсифікацію зайнятості сільського населення. Підкреслено, що перехід Вінницького регіону до сталого розвитку має відбуватися в межах раціонального поєднання ефективної ринкової системи та державного регулювання економікою. Зазначається, що Вінницький регіон є лідером щодо питання добровільного об'єднання територіальних громад. Підкреслюється, що соціально-економічний розвиток регіону значною мірою залежить від показників Державного фонду регіонального розвитку. Пропонується знайти розумний компроміс між централізацією та децентралізацією, формуючи змішану модель управління розвитком сільських територій Вінницького регіону. Зроблено висновок, що сільські території є надзвичайно складним об'єктом адміністративного впливу. Досвід країн ЄС є прийнятним для України загалом та Вінницької області зокрема в частині вдосконалення інфраструктури аграрного ринку та організації торговельних потоків, досягнення паритету цін в агропромисловому комплексі, визначення ролі державної підтримки для сільськогосподарських виробників тощо.

Ключові слова: сталий розвиток, сільські території, концепції, добровільне об'єднання територіальних громад, проекти, інвестиції.

который предусматривает реализацию концепции устойчивого развития сельских территорий, стимулирования предпринимательской деятельности и диверсификацию занятости сельского населения. Подчеркнуто, что переход Винницкого региона к устойчивому развитию должен происходить в рамках рационального сочетания эффективной рыночной системы и государственного регулирования экономикой. Отмечается, что Винницкий регион является лидером по вопросу добровольного объединения территориальных общин. Подчеркивается, что социально-экономическое развитие региона в значительной степени зависит от показателей Государственного фонда регионального развития. Предлагается найти разумный компромисс между централизацией и децентрализацией, формируя смешанную модель управления развитием сельских территорий Винницкой области. Сделан вывод, что сельские территории являются чрезвычайно сложным объектом административного воздействия. Опыт стран ЕС является приемлемым для Украины в целом и Винницкой области в частности в части совершенствования инфраструктуры аграрного рынка и организации торговых потоков, достижения паритета цен в агропромышленном комплексе, определения роли государственной поддержки для сельскохозяйственных производителей и тому подобное.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельские территории, концепции, добровольное объединение территориальных общин, проекты, инвестиции.

УДК 351.9:711.437/438(477).44

Томашук І.В.

асистент кафедри аналізу та статистики
Вінницький національний аграрний
університет

В статье исследовано влияние государственного управления на внедрение нового подхода к развитию сельской местности,

The article examines the impact of public administration on the implementation of a new approach to rural development, which involves the implementation of the concept of sustainable development of rural areas, stimulating entrepreneurial activity and diversifying employment of rural population. It was emphasized that the transition of the Vinnytsia region to sustainable development should take place within the framework of a rational combination of an effective market system and state regulation of the economy. It is noted that the Vinnytsia region is a leader in the issue of the voluntary association of territorial communities. It is emphasized that socio-economic development of the region to a large extent depends on indicators of the State Fund for Regional Development. The region is actively working to attract foreign investors to the region. As a result of these events, it should be noted that the interest of foreign investors in Vinnytsia Oblast is increasing, as a region in which large business projects can be launched and developed. In 2018, 20 investment projects were implemented in the industry for a total amount of almost 2.1 billion UAH and 2025 new jobs were created. The region has a Strategy for the Development of Small and Medium Enterprises in Vinnytsia Oblast for the period up to 2020. It is indicated that in the world practice of state regulation there are two alternative approaches to rural development planning: state-owned policy-making planning on spatial resources and the idea of comprehensive central planning without taking into account the interests of planning subjects; Indicative planning, based on limited state intervention in the economy and diversity of ownership. It is proposed to find a reasonable compromise between centralization and decentralization, forming a mixed model for managing the development of rural areas of the Vinnytsia region. It is concluded that rural territories are an extremely complicated object of administrative influence. The experience of the EU countries is acceptable to Ukraine as a whole and to the Vinnitsa region, in particular, in terms of improving the infrastructure of the agrarian market and the organization of trade flows, achieving parity of prices in the agro-industrial complex, determining the role of state support for agricultural producers, etc.

Key words: sustainable development, rural territories, concepts, voluntary association of territorial communities, projects, investments.

Постановка проблеми. Сільські території відіграють надзвичайно важливу роль у соціально-економічному житті нашої країни, оскільки на них проживає третина населення і вони є основою національної продовольчої безпеки [10]. Сільські території України завжди були точкою підтримки, на них базується весь аграрний сектор. Але в останні роки ситуація кардинально змінилася. Сільське населення зменшується з року в рік, села зникають із

карт, а приватні селянські господарства втрачають свої джерела прибутку. Щоб припинити цей процес, потрібен новий підхід до розвитку сільських територій, який включатиме реалізацію концепції сталого розвитку сільських територій, стимулювання підприємницької діяльності та диверсифікацію зайнятості сільського населення [7].

Питання підвищення економічної, соціальної та фінансової стабільності й економічної без-

пеки регіонів є особливо актуальним і важливим, що робить необхідним комплексне вирішення завдань, спрямованих на забезпечення сталого розвитку регіонів через ефективну державну політику. Перехід регіону до сталого розвитку має відбуватися в межах раціонального поєднання ефективної ринкової системи та державного регулювання економікою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми управління політикою розвитку села та їх теоретичне обґрунтування висвітлено у наукових роботах і дослідженнях відомих вітчизняних і зарубіжних учених-аграріїв: Г. Калетніка, І. Гончарук, Т. Васильцівої, В. Бойка, В. Геєць, В. Юрчишина, О. Бородіна, І. Прокопа, В. Замикули, А. Клуба, З. Смутчака, М. Стегня, В. Ткачука та ін.

Проте, на нашу думку, питання взаємної узгодженості цілей суб'єктів управління політикою сільською розвитку, особливо на місцевому, регіональному рівнях, формування механізму реалізації та впровадження прийнятих програмних рішень не досить вивчено, що зумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні тенденцій розвитку сільських територій Вінницького регіону, дослідженні ролі державного регулювання у їхньому сталому розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Нинішня ситуація соціально-економічного стану на селі потребує дієвих механізмів створення сприятливих умов для комплексного розвитку сільських територій, високоефективного конкурентоспроможного як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку аграрного сектору, розв'язання соціальних проблем села, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури та духовності [8; 9].

Покращення життя сільського населення Вінниччина зможе досягти за умов дотримання сталого розвитку сільських територій. Слід зазначити, що під постійним розвитком розуміється напрям економічного зростання, коли, з одного боку, забезпечується якість життя громадян, виходячи з сучасних досягнень науково-технічного прогресу, які задовольняють його поточні потреби, але через його вплив на навколишнє середовище не ставить під загрозу життя майбутніх поколінь; з іншого боку, забезпечується якісне зростання матеріального, житлового, соціального забезпечення, охорони здоров'я, екологічної та особистої безпеки [7; 4].

Сільські території відіграють важливу роль у процесі функціонування будь-якої держави. В середньому у світі сільські території становлять 75% від загальної площі, де проживає 51% всього населення світу. На цих територіях виробляється 32% світового ВВП [8]. Вплив державного управління на сталий розвиток Вінницького регіону має свої особливості. Сьогодні у Вінницькій області

обрані і діють: обласна рада – 1, районних – 27, міських (міст обласного значення) – 6, міських рад – 12, селищних рад – 27, сільських рад – 592. Також Вінницький регіон лідирує щодо питання добровільного об'єднання територіальних громад. З метою забезпечення реалізації вимог Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» в області розроблено та рішенням 38 сесії обласної Ради 6 скликання від 24 червня 2015 р. № 894 схвалено проект Перспективного плану формування територій громад Вінницької області (із змінами), яким передбачено утворення в області 108 об'єднаних територіальних громад. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 жовтня 2015 р. № 1076 (із змінами) затверджено Перспективний план формування територій громад Вінницької області, яким погоджено утворення лише 58 спроможних територіальних громад. Нині в області створені 42 об'єднані територіальні громади (в т.ч. 2 міста обласного значення – Вінниця і Хмільник), які об'єднали в себе 125 місцевих рад, з них:

- у 2015 році – створено 2 ОТГ (об'єднали 4 територіальні громади);
- у 2016 році – створено 19 ОТГ (об'єднали 65 територіальних громад);
- у 2017 році – створено 13 ОТГ (об'єднали 34 територіальні громади);
- у 2018 році – створено 8 ОТГ (об'єднали 22 територіальні громади) [5].

На жаль, регіон характеризується негативними тенденціями щодо показників чисельності населення (рис. 1).

24 червня 2015 року рішенням 38 сесії обласної Ради 6 скликання № 893 затверджено Стратегію збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року (нова редакція) (далі – Стратегія) та План її реалізації [5]. Основна мета Плану повністю узгоджується з ціллю Стратегії – прискорити економічне зростання та збільшити приплив капіталу в регіон, а також пом'якшити можливий негативний вплив такого зростання на навколишнє середовище та створити регіон, що дбає про якість життя і зберігає наявні ресурси для майбутніх поколінь. План реалізації базується на потенціалі регіону і відображає поєднання заходів з розвитку протягом трьох років з урахуванням обмежених фінансових ресурсів та можливостей для їх реалізації. Заходи основані на принципі взаємодоповнюваності й опрацьовані у 142 проектах, що згруповані у чотирьох взаємопов'язаних пріоритетах:

- Пріоритет 1. Безпека життєдіяльності населення області.
- Пріоритет 2. Підвищення конкурентоспроможності регіону.
- Пріоритет 3. Екологічна безпека навколишнього середовища.

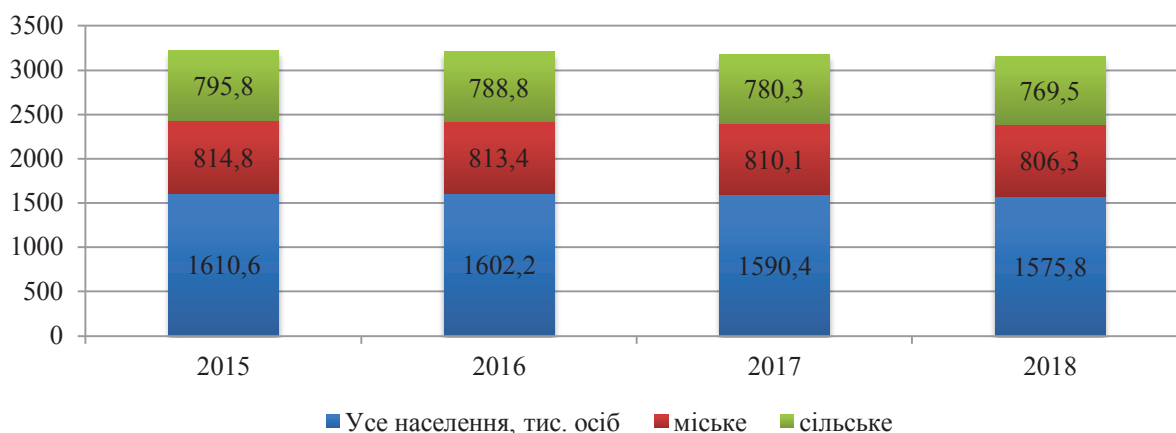


Рис. 1. Динаміка чисельності населення Вінницького регіону у 2015-2018 рр., тис. осіб

Джерело: сформовано на основі [5]

– Пріоритет 4. Розвиток місцевого самоврядування та надання якісних послуг у соціальній, житлово-комунальній, транспортній і туристичній сферах [5].

Соціально-економічний розвиток регіону значною мірою залежить від показників Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). Протягом 2018 року з передбачених коштів ДФРР Вінниччини у сумі 178,7 млн. грн. спрямовано асигнувань у сумі 122,6 млн. грн., з яких касові видатки становлять 120,1 млн. грн. (або 98% до профінансованих коштів) [5].

Протягом 2018 року об'єднаними територіальними громадами області здійснювалася реалізація 79 проектів розвитку інфраструктури на загальну суму 53,8 млн. грн. Завершено реалізацію 65 проектів розвитку інфраструктури ОТГ, 14 проектів є перехідними на 2019 рік [5].

За інформацією Головного управління статистики у Вінницькій області, обсяги експорту товарів у січні-листопаді 2018 року становили 1268,4 млн. дол. США, а імпорту – 519,9 млн. дол., і порівняно з відповідним періодом 2017 року експорт та імпорт збільшилися відповідно на 13,8% (на 154,1 млн. дол.) та на 40,5% (на 149,8 млн. дол.) (рис. 2). Баланс зовнішньої торгівлі стабільно продовжує залишатися позитивним і становить 748,5 млн. дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 2,44 (у січні-листопаді 2017 р. – 3,01). Зовнішньоторговельні операції з товарами суб'єкти господарювання області здійснювали з партнерами із 137 країн світу (рис. 3).

За останні три роки спостерігається позитивна тенденція збільшення фінансового ресурсу Вінницької області. Доходи бюджетів усіх рівнів без трансфертів (до державного та місцевих бudge-

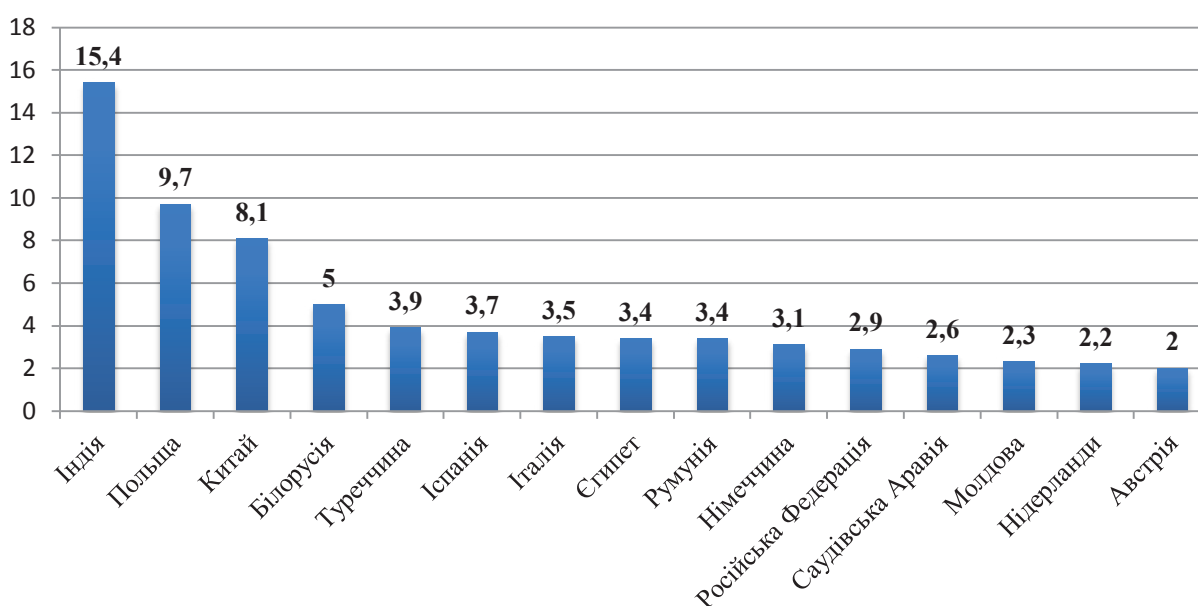


Рис. 2. Частка експорту товарів Вінницького регіону в країни світу у січні – листопаді 2018 року, %

Джерело: сформовано на основі [5]

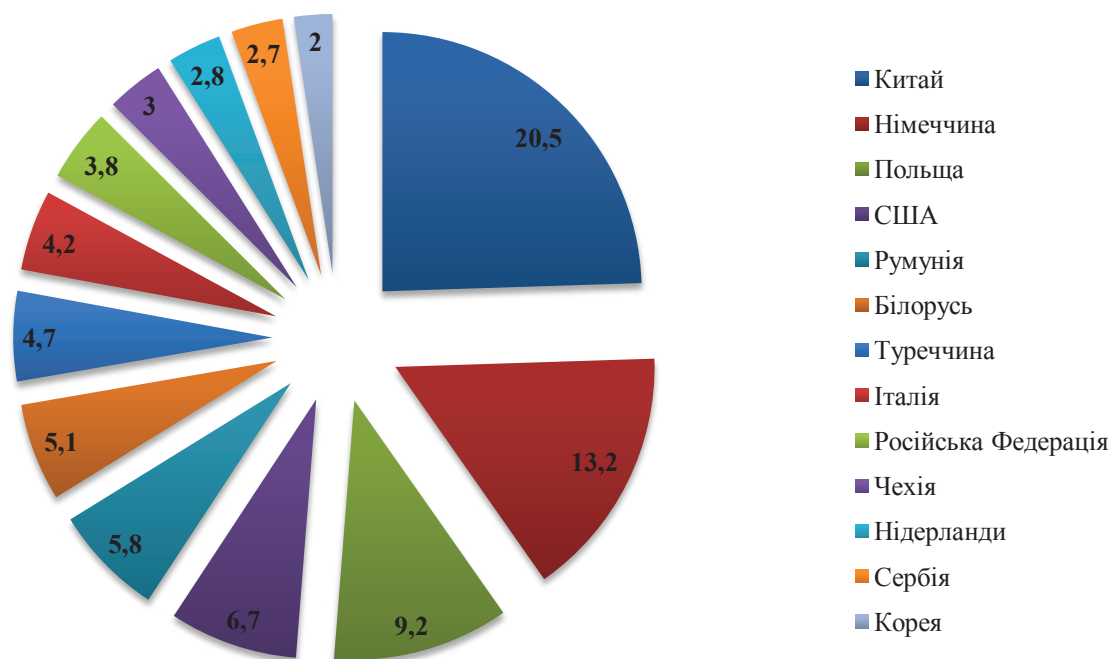


Рис. 3. Частка імпортованих надходжень у Вінницький регіон з країни світу у січні – листопаді 2018 року, %

Джерело: сформовано на основі [5]

тив) по області за 2018 рік становили 18169,6 млн. грн., що більше від надходжень за 2017 рік на 16,4%, або на 2562,9 млн. грн. За 2017 рік надходження становили 15606,7 млн. грн., що більше від надходжень за 2016 рік на 50,6% [5].

У 2018 році в області діяли 34 об'єднані територіальні громади (ОТГ), бюджети яких мали прямі відносини з державним бюджетом по міжбюджетних трансфертах (у 2017 році діяло 21 ОТГ). Бюджетна децентралізація та розширення повноважень територіальних громад сприяють збільшенню фінансової автономії місцевих бюджетів та посиленню їх фінансової бази та самодостатності [5].

В області проводиться активна робота, спрямована на залучення іноземних інвесторів на територію області. Як результат проведених заходів, слід відмітити підвищення зацікавленості до Вінницької області з боку іноземних інвесторів як до регіону, в якому можна започатковувати та розвивати великі бізнес-проекти. У 2018 році в промисловості реалізовано 20 інвестиційних проектів на загальну суму майже 2,1 млрд. грн. та створено 2025 нових робочих місць [5].

Питома вага регіону у загальнодержавному виробництві сільськогосподарської продукції за 2018 рік становить 8,4%, за 2017 рік – 8,3%, 2016 рік – 8,4%. Станом на 01.10.2018 р. в сільське, лісове та рибне господарство області залучено 18,4 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій [5].

Сільськогосподарські підприємства активно впроваджують заходи щодо перетворення та модернізації альтернативних видів палива для сушарок та котлів. Аграрії реконструювали і ввели в експлуатацію близько 50 зерносушарок, що

працюють на альтернативних джерелах енергії. У січні – вересні 2018 року підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 10486,3 млн. грн. капітальних інвестицій, що на 42,4% більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2017 року. За джерелами фінансування переважають приватні інвестиції (кошти підприємств та організацій, а також населення), за 9 місяців 2018 року їх освоєно 77,1% та 8,3% до загального обсягу. Меншу частину становлять кошти державного та місцевих бюджетів, хоча за останні роки їхня частка поступово збільшується. За 9 місяців за рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 8,9% капітальних інвестицій [5].

Вінниччина й надалі продовжує займати лідируючі позиції серед областей у сфері відновлювальної енергетики. За I півріччя 2018 року загальна кількість СЕС на території області зросла до 38 об'єктів встановленою потужністю 121 МВт. Окрім того, працює 26 малих гідроелектростанцій встановленою потужністю 22 МВт, а також 4 когенераційні установки потужністю 3,5 МВт та 1 біогазова установка потужністю 1 МВт [5].

Одним із ключових питань сталого розвитку сільських територій Вінницького регіону є питання зайнятості населення. Крім того, ринок праці та доходи населення Вінницького регіону мають свої особливості. Чисельність зайнятого населення Вінницької області у віці 15-70 років за січень – вересень 2018 р. збільшилась порівняно з січнем – вереснем 2017 р. на 1,2% або на 8 тис. осіб і становила 654,3 тис. осіб. Рівень зайнятості населення відповідно збільшився з 55,8% до 56,9%. Чисельність

безробітних серед економічно активного населення області у віці 15-70 років (за методологією МОП) зменшилась на 4,7 тис. осіб – з 76,7 до 72 тис. осіб, рівень безробіття економічно активного населення, визначений за методологією Міжнародної організації праці, зменшився з 10,6% до 9,9%, у т.ч. населення працездатного віку – з 11% до 10,2% (табл. 1).

За останні роки у Вінницькій області та інших регіонах України спостерігається міграція кваліфікованих кадрів з сільської місцевості до міст. Трудоресурсний потенціал зосереджений у містах і систематично поповнюється вихідцями з сіл. За таких умов найбільш вразливою в сенсі

отримання місця праці є молодь, рівень здобутої освіти якої нівелюється в умовах конкуренції, і молоді люди з повною вищою освітою змушені працювати як представники простих професій або ж мігрувати за кордон. Щороку кількість охочих виїхати за кордон в регіоні збільшується більш ніж на 10% [1].

Особливої уваги заслуговує питання пенсійного забезпечення в регіоні (рис. 4, 5). Середній розмір пенсії в Україні становить 2480,46 грн., що на 397,46 грн. більше від середньообласної виплати (табл. 2). За цим показником Вінницька область займає 21 місце в Україні.

Таблиця 1

Відсоток працевлаштованих від загальної кількості зареєстрованих безробітних, у тому числі молоді до 35 років (у %)

№ п/п	Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2018+/- 2016
1	Усього безробітних отримували послуги в обласній службі зайнятості, осіб	72199	63711	59812	-12387
1а	в т.ч. безробітних з числа молоді до 35 років, осіб	27808	22247	19690	-8118
2	Працевлаштовано зареєстрованих безробітних за сприяння обласної служби зайнятості, осіб	27250	24520	22443	-4807
2а	в т.ч. працевлаштовано безробітних з числа молоді до 35 років, осіб	9966	7952	6849	-3117
3	Відсоток працевлаштованих від загальної кількості зареєстрованих безробітних, %	37,7	38,5	37,5	-0,2
3а	Відсоток працевлаштованих від загальної кількості зареєстрованих безробітних з числа молоді до 35 років, %	35,8	35,7	34,8	-1,0

Джерело: сформовано на основі [5]

Таблиця 2

Аналітична довідка пенсійного забезпечення у Вінницькому регіоні

Рік	Кількість працюючих пенсіонерів	Середній розмір пенсії працюючих пенсіонерів	Темп приросту середнього розміру пенсії до відповідного періоду попереднього року	Темп приросту середнього розміру пенсії працюючих пенсіонерів до відповідного періоду попереднього року
2019	76529	2174,03	3,62%	4,69%
2018	73009	2076,73	28,04 %	27,63 %
2017	70338	1627,16	9,61 %	6,12 %
2016	69725	1533,38	8,63 %	7,11 %

Джерело: сформовано на основі [5]

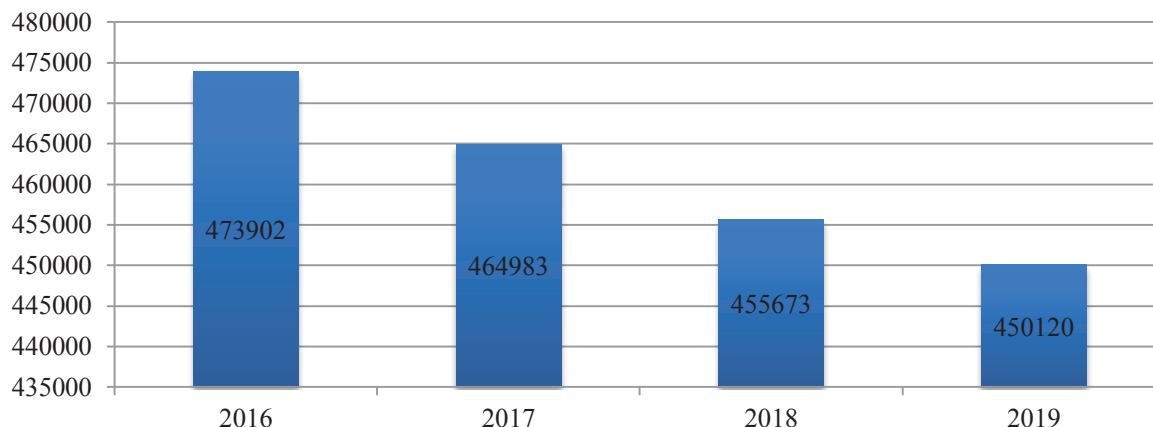


Рис. 4. Динаміка чисельності пенсіонерів у Вінницькому регіоні в 2016-2019 рр., осіб

Джерело: сформовано на основі [5]

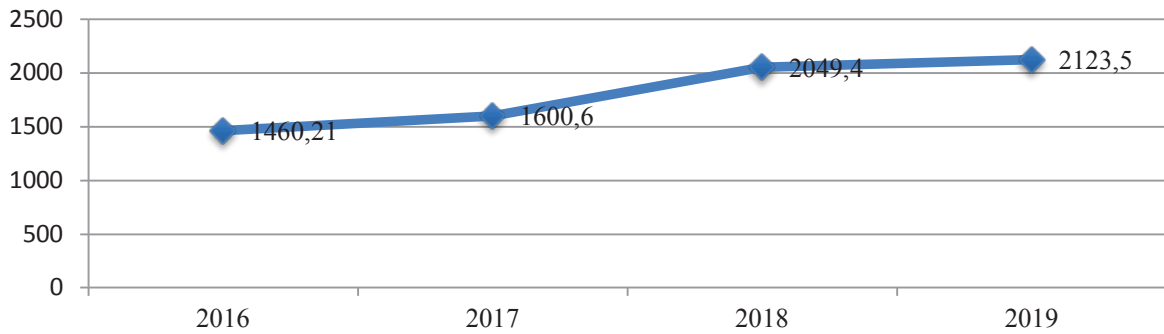


Рис. 5. Середній розмір пенсії у Вінницькому регіоні в 2016-2019 рр., грн.

Джерело: сформовано на основі [5]

Слід наголосити на питаннях освіти і науки в регіоні, де кількість загальноосвітніх закладів освіти I-III ступенів з чисельністю до 100 учнів: 2018/2019 н.р.– 139 (29,3% до загальної кількості ЗОШ I-III ступенів); у 2017/2018 н.р.– 157 (31,8% до загальної кількості ЗОШ I-III ступенів); у 2016/2017 н.р.– 161 (32,3% до загальної кількості ЗОШ I-III ступенів). У 2018 в області створено 33 опорних заклади (330% до плану). Для порівняння, у 2016 році було створено 2 опорних заклади (100% до плану), у 2017 році – 10 (100% до плану). Всього станом на 20.01. 2019 р. створено 45 опорних закладів 62 філіями, з підвезенням 2774 учнів із сусідніх сіл. В об'єднаних територіальних громадах створено 18 опорних шкіл, у районах – 27 [5].

Державне регулювання є основним напрямом забезпечення сталого розвитку українського села та засобом забезпечення рівноваги української економіки. Методи, форми і ступінь державного регулювання визначаються характером і тяжкістю економічних, соціальних, екологічних та інших проблем у конкретних умовах місця і часу [8]. У світовій практиці державного регулювання виникли два альтернативні підходи до планування: державне планування політики щодо просторових ресурсів та ідея комплексного централізованого планування без урахування інтересів суб'єктів планування; індикативне планування, засноване на обмеженому втручанні держави в економіку

і різноманітності власності. Планування будується шляхом оптимізації та координації інтересів суб'єктів планування. Аналіз цих підходів показує, що вони дуже схожі на нинішні моделі індикативного планування, що діють за кордоном. Після ліквідації політики директивного планування наша країна замість того, щоб звернутися до розробок вітчизняних вчених і зарубіжного досвіду, категорично відмовилася від планування і проголосила курс на лібералізацію економіки [3].

Для формування ефективної системи управління політикою розвитку сільських територій Вінницького регіону, виваженого поєднання функцій і відповідальності різних її рівнів становлять інтерес принципи, якими керуються в межах ЄС (табл. 3).

Низка науковців вважають за необхідне створити в Україні Державне агентство з розвитку сільських територій як центральний орган державної виконавчої влади (його діяльність буде керуватися Кабінетом Міністрів), який буде формувати та впроваджувати національну політику у сфері розвитку села, координувати роботу в цьому напрямі всіх центральних органів державної виконавчої влади, для яких сільські території є сферою діяльності та відповідальності. Функції робочого органу агентства можуть виконувати Департамент сільського розвитку Міністерства аграрної політики, назва якого має бути змінено на Міністерство аграрної політики та сільського розвитку України [2].

Таблиця 3

Принципи ефективної системи управління політикою розвитку сільських територій

№ з/п	Принципи	Характеристика
1	Наближеність	Означає, що рішення повинні прийматися на рівні, максимально наближеному до громадян, щоб повною мірою відобразити їхні потреби, рівень управління повинен бути прозорим, з визначенням відповідальних осіб.
2	Субсидіарність	Нераціонально приймати функції, які можуть бути найбільш адекватно виконані на нижньому рівні управління. Органи влади вищого рівня вдаються до дій, лише якщо ці дії є більш ефективними, ніж відповідні дії нижчих ланок.
3	Компліментарність	Рівні управління доповнюють один одного.
4	Партнерство	Тісна співпраця та взаємодія всіх рівнів влади, представництво та участь громадськості в процесі координації та прийняття рішень.

Джерело: сформовано на основі [10]

Необхідність зміцнення пріоритету сільських територій у системі соціально-економічної безпеки держави зростає в умовах дій окремих факторів (табл. 4).

З огляду на це, сільські території Вінницького регіону доцільно поділити на окремі типи (рис. 6).

Дослідження сільських територій Вінницького регіону в контексті посилення соціально-економічної безпеки вимагає в процесі їх структурування зосередитися на ключових показниках соціально-економічного розвитку та розвитку міжгосподарських комплексів, які, з одного боку, визначають параметри ресурсної бази системи соціально-економічної безпеки регіону, а з іншого – безпосередньо характеризують ефективність функціонування цієї системи та гарантують безпечні умови для збалансованого розвитку сільських територій.

Однак слід відмітити, що у європейському масштабі управління політикою розвитку сільських територій, маючи деякі відмінності у країнах з централізованою системою управління (зокрема, Франція, Україна) і децентралізованою (Німеччина, Іспанія, Італія), загалом еволюціонує у напрямі:

- децентралізації (хоча є окремі ситуації «відкоту» до централізованих форм);
- залучення більшого числа інституціональних суб'єктів – не лише органів державного управління і місцевого самоврядування, а й громадських організацій, спілок, агентств на основі їх кооперації, партнерства;
- посилення ролі місцевого рівня в управлінні;
- зміни підходів і способів формулювання і реалізації політики сільського розвитку, зокрема, активізація підходу «знизу вгору», перехід від галузевої, точкової територіальної

підтримки до цільової програмної підтримки з детальними критеріями відбору претендентів, міжсекторальний підхід;

– урахування засад і настанов щодо сільського розвитку наднаціональних інститутів (наприклад, Європейського Союзу) [2].

Окремі вчені зазначають, що підприємництво є одним із основних чинників формування і розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки сільських територій. Без створення правових, економічних, організаційних, інституційних і соціальних передумов для підприємництва економіка регіону неспроможна функціонувати в конкурентному світі [8]. Створення сприятливих умов для розвитку різних форм підприємництва та диверсифікація економічної діяльності на селі має стати головним завданням державної, регіональної та місцевої влади. Водночас Україні необхідно знайти розумний компроміс між централізацією та децентралізацією, формуючи змішану модель управління розвитком сільських територій. Засади її можуть бути такими:

- національні органи влади, за погодженням з регіональними та місцевими органами влади, визначають пріоритети розвитку сільських територій, формулюючи перелік загальних показників (у тому числі кількісних) для моніторингу та оцінки результатів їх реалізації та підтримки;
- функції управління делегуються регіонам (районам), включаючи моніторинг і контроль, і вони періодично звітують про використання виділених коштів [2].

Основними критеріями сталого розвитку сільських територій Вінницького регіону є підвищення ефективності сільського господарства, диверсифікація сільської економіки загалом, продовольча

Таблиця 4

**Чинники посилення пріоритетності розвитку сільських територій
у системі соціально-економічної безпеки держави**

	Сутність
I →	здебільшого периферійний характер розвитку сільської місцевості, загострює проблеми соціально-економічного обміну;
II →	низькі доходи, бідність і безробіття сільського населення;
III →	нерозвиненість та відмова від інфраструктури у сільській місцевості;
IV →	розбіжності та дисбаланси в регіональному розвитку, які призводять до посилення диференціації між різними соціально-економічними групами в державі;
V →	погіршення людського капіталу, зниження рівня освіти сільського населення порівняно з міським, інерційний характер мислення і поведінки сільських жителів;
VI →	відсутність координації між представниками органів державної влади та органів місцевого самоврядування;
VII →	дисбаланс ключових сфер розвитку сільських територій, що призводить до загострення прояву економічних, соціальних і екологічних проблем;
VIII →	недосконалість та високий рівень невизначеності навколо інституційного середовища розвитку сільських територій;
IX →	забезпечення недостатнього пріоритету в межах регіональної політики для процесів активізації соціально-економічного розвитку сільських територій;
X →	неефективність інформаційно-аналітичного забезпечення процесу активізації соціально-економічного розвитку сільської місцевості.

Джерело: сформовано на основі [1]

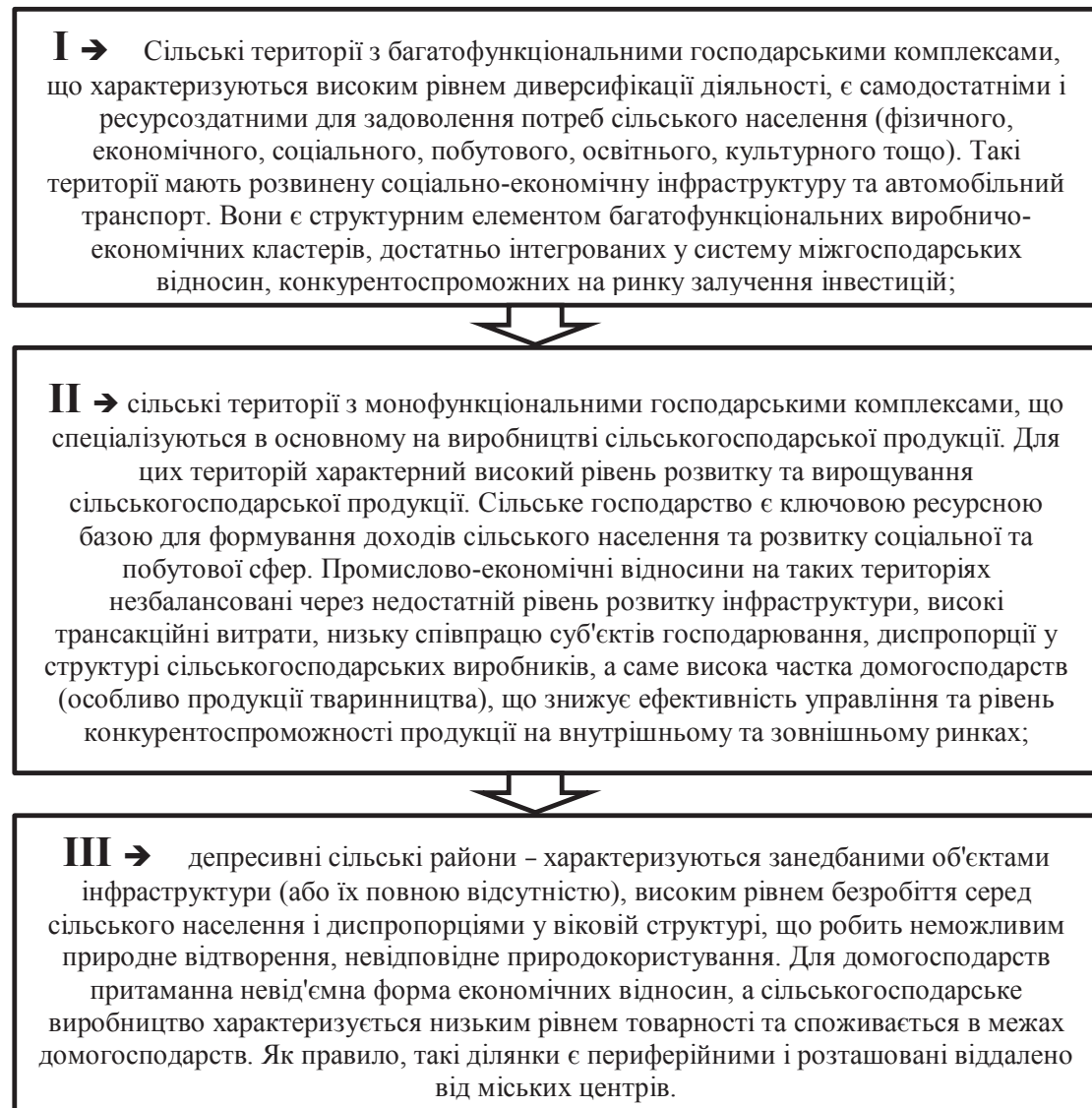


Рис. 6. Типи сільських територій

Джерело: сформовано на основі [1; 6]

безпека країни, природний приріст сільського населення, підвищення рівня та якості життя на селі, дотримання соціальних цілей контролю над історично розвиненими територіями, поліпшення родючості ґрунтів та екологічна ситуація в сільській місцевості [8].

Висновки з проведеного дослідження. Сільські території є надзвичайно складним предметом адміністративного впливу. Аналіз статистики та динаміки соціально-економічного розвитку сільських територій Вінницького регіону дає можливість виділити пріоритетні напрями державної політики, спрямовані безпосередньо на забезпечення сталого поліпшення якості життя сільського населення.

Досвід країн ЄС є прийнятним для України загалом та Вінницької області зокрема з погляду вдосконалення інфраструктури аграрного ринку та організації торговельних потоків, досягнення

паритету цін у агропромисловому комплексі, визначення ролі державної підтримки для сільськогосподарських виробників тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильців Т.Г., Бойко В.В. Напрями та засоби розвитку сільських територій в контексті зміцнення соціально-економічної безпеки України: [монографія] / За ред. д.е.н., проф. Т.Г. Васильціва, к.е.н., доц. В.В. Бойка. Львів: Ліґа-Прес, 2016. 260 с.
2. Геєць В., Юрчишин В., Бородіна О., Прокопа І. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення). *Економіка України*. 2011. № 12. С. 8-10.
3. Замикула В.В. Удосконалення механізмів державного управління сталим розвитком сільських територій : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління». ЧДУ ім. П. Могили. Миколаїв, 2011. 22 с.

4. Клуб А. І. Державне регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. № 3, 2013. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=589> (дата звернення: 26.03.2019).

5. Офіційний сайт Вінницької обласної адміністрації. Інформація про підсумки соціально-економічного розвитку Вінницької області за 2018 рік. 116 с. URL: <http://www.vin.gov.ua/invest/rehionalni-prohramy-rozvytku/17721-informatsiia-pro-vykonannia-prohramy-ekonomichnoho-i-sotsialnoho-rozvytku-vinnytskoi-oblasti-za-2018-rik> (дата звернення: 21.02.2019).

6. Situation and prospects for EU agriculture, December, 2010 / European Commission Directorate-General For Agriculture And Rural Development. Directorate L. *Economic analysis, perspectives and evaluations*. URL: ec.europa.eu. (дата звернення: 12.04.2019).

7. Смутчак З.В. Роль державного управління у сталому розвитку сільських територій України. *Економіка і суспільство*. Випуск № 10 / 2017. С. 469-473.

8. Стегней М.І. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: європейський досвід і українські реалії. *Актуальні проблеми економіки*. № 3 (141), 2013. С. 125-133.

9. Tomashuk I.V. (2017) Problemy ta perspektyvy upravlinnia rozvytkom silskykh terytorii. [Problems and prospects of management development of rural territories]. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 3 (2017), № 5 December, pp. 214-220

10. Ткачук В.А. Управління політикою розвитку сільських територій. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*, Випуск 4, т. 1. 2012. С. 101-111.

REFERENCES:

1. Vasylytsya T.H., Boiko V.V. (2016) *Napriamy ta zasoby rozvytku silskykh terytorii v konteksti zmitsnennia sotsialno-ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: [monohrafiia]*. [Areas and means of development of rural territories in the context of strengthening of socio-economic security of Ukraine: [monograph]] / Za red. d.e.n., prof. T.H. Vasylytsya, k.e.n., dots. V.V. Boika. Lviv: Liha-Pres. 260 p. (in Ukrainian).

2. Heiets V., Yurchyshyn V., Borodina O., Prokopa I. (2011) *Sotsioekonomichna modernizatsiia ahrarynoho sektoru Ukrainy (kontseptualni polozhennia)*. [Socioeconomic modernization of the agrarian sector of Ukraine (conceptual provisions)]. *Ekonomika Ukrainy*. № 12. pp. 8-10. (in Ukrainian).

3. Zamykula V.V. (2011) *Udoskonalennia mekhanizmiv derzhavnoho upravlinnia stalym rozvytkom silskykh terytorii*. [Improvement of the mechanisms of state governance by sustainable development of rural territories] : avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr. : spets. 25.00.02 «Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia». ChDU im. P. Mohyly. Mykolaiv. 22 p. (in Ukrainian).

4. Klub A.I. (2013) *Derzhavne rehulivannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku silskykh terytorii v Ukraini*. [State regulation of socio-economic development of rural areas in Ukraine]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*. № 3. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=589> (in Ukrainian).

5. Ofitsiyniy sait Vinnytskoi oblasnoi administratsii. Informatsiia pro pidsumky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Vinnytskoi oblasti za 2018 rik. (2018) [Information on the results of social and economic development of the Vinnytsia region in 2018]. 116 p. URL: <http://www.vin.gov.ua/invest/rehionalni-prohramy-rozvytku/17721-informatsiia-pro-vykonannia-prohramy-ekonomichnoho-i-sotsialnoho-rozvytku-vinnytskoi-oblasti-za-2018-rik> (in Ukrainian).

6. Situation and prospects for EU agriculture, December. (2010) / European Commission Directorate-General For Agriculture And Rural Development. Directorate L. *Economic analysis, perspectives and evaluations*. URL: ec.europa.eu. (in Belgium).

7. Smutchak Z.V. (2017) *Rol derzhavnoho upravlinnia u stalomu rozvytku silskykh terytorii Ukrainy*. [The role of public administration in the sustainable development of rural areas of Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo*. Vypusk № 10. pp. 469-473 (in Ukrainian).

8. Stehnei M.I. (2013) *Suchasni napriamy zabezpechennia staloho rozvytku silskykh terytorii: yevropeyskyi dosvid i ukraïnski realii*. [Modern directions of sustainable development of rural areas: European experience and Ukrainian realities]. *Aktualni problemy ekonomiky*. № 3 (141). pp. 125-133 (in Ukrainian).

9. Tomashuk I.V. (2017) *Problemy ta perspektyvy upravlinnia rozvytkom silskykh terytorii*. [Problems and prospects of management development of rural territories]. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 3, № 5 December, pp. 214-220 (in Latvia).

10. Tkachuk V.A. (2012) *Upravlinnia politykoïu rozvytku silskykh terytorii*. [Management of rural development policy]. *Visnyk ahrarynoi nauky Prychornomoria*, Vypusk 4, t. 1. pp. 101-111 (in Ukrainian).

Tomashuk Inna

Assistant Professor, Department of Analysis and Statistics
Vinnitsa National Agrarian University

THE ROLE OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE DEVELOPMENT OF RURAL REGIONS OF THE WINNIK REGION

The purpose of the article. Rural areas play an extremely important role in the socio-economic life of our country, because they have a third of the population and they are the basis of national food security. The issue of improving the economic, social and financial stability and economic security of the regions is especially urgent and important, which makes it necessary for the complex solution of the tasks aimed at ensuring sustainable development of the regions through effective state policy. The transition of the region to sustainable development should take place within the framework of a rational combination of an efficient market system and state regulation of the economy.

Methodology. The current situation in the socio-economic situation in the countryside requires effective mechanisms for creating favorable conditions for integrated development of rural areas, highly effective competitive in the domestic and foreign markets of the agrarian sector, solving rural social problems, ensuring food security of the country, preserving the peasantry as a carrier of the Ukrainian identity, culture and spirituality.

Results. Rural areas play an important role in the functioning of any state. On average, rural areas account for 75% of the total area where 51% of the world's population lives. In these territories, 32% of world GDP is produced. The socio-economic development of the region largely depends on the indicators of the State Fund for Regional Development. During 2018, from the funds provided by the Vinnytsya fund in the amount of 178.7 million UAH. allocations were made in the amount of 122.6 million UAH, of which cash expenses amounted to 120.1 million UAH. (or 98% of the funds raised).

Practical implications. State regulation is the main direction of ensuring sustainable development of the Ukrainian village and a means of ensuring the equilibrium of the Ukrainian economy. The methods, forms and degree of state regulation are determined by the nature and severity of economic, social, environmental and other problems in the specific conditions of place and time. In the world practice of state regulation, there are two alternative approaches to planning: state policy planning for spatial resources and the idea of integrated central planning without taking into account the interests of the planning subjects; indicative planning, based on limited state intervention in the economy and diversity of ownership.

Value/originality. A number of scholars believe that it is necessary to create a State Agency for the Development of Rural Areas as a central state executive body in Ukraine (its activities will be governed by the Cabinet of Ministers), which will formulate and implement a national rural development policy, coordinate work in this direction with all central government bodies for which rural areas are a sphere of activity and responsibility. Functions of the agency's working body can be performed by the Department of Rural Development of the Ministry of Agrarian Policy, whose name should be changed to the Ministry of Agrarian Policy and Rural Development of Ukraine.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПЛАТФОРМА «ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО-ПЛАНЕТА» – КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ¹ PLATFORM "PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP-PLANET" – A KEY DIRECTION OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT

У статті розглянуто процес співробітництва зарубіжних державних, приватних і публічних структур на засадах «сталого та відповідального інвестування» екологоорієнтованого спрямування. Наведено визначення державно-приватного партнерства у природоресурсній сфері. Спираючись на конститутивні документи, уперше висунута ідея щодо концептуальних засад публічно-приватного партнерства з позицій екосистемного підходу. Вперше розкрито смислове наповнення платформи «Чотири "П"» – «Публічно-Приватне Партнерство-Планета» («Public-Private Partnership-Planet») як дієвого засобу включення екологічних послуг у господарський обіг і розбудови екологічної інфраструктури на взаємовигідних для влади і приватного інвестора умовах. Обґрунтована пропозиція щодо необхідності врахування платформи «Чотири "П"» у стратегічних напрямках формування державної інвестиційної політики як механізму досягнення довгострокового еколого-економічно-соціального консенсусу між суспільством, державою та підприємництвом.

Ключові слова: інтегроване екологічне управління, екосистемний підхід, публічно-приватне партнерство-планета, стале інвестування, екологічна інфраструктура, екологічні послуги, природокористування, цілі сталого розвитку.

В статье рассмотрен процесс сотрудничества зарубежных государственных,

частных и публичных структур на основе «устойчивого и ответственного инвестирования» экологоориентированного направления. Приведено определение государственно-частного партнерства в природоресурсной сфере. Опираясь на конститутивные документы, впервые выдвинута идея о концептуальных основах государственно-частного партнерства с позиций экосистемного подхода. Впервые раскрыто смысловое наполнение платформы «Четыре "П"» – «Публично-Приватного Партнерства-Планета» («Public-Private Partnership-Planet») как действенного средства включения экологических услуг в хозяйственный оборот и развития экологической инфраструктуры на взаимовыгодных для власти и частного инвестора условиях. Обосновано предложение о необходимости учета платформы «Четыре "П"» в стратегических направлениях формирования государственной инвестиционной политики как механизма достижения долгосрочного эколого-экономического и социального консенсуса между обществом, государством и предпринимательством.

Ключевые слова: интегрированное экологическое управление, экосистемный подход, публично-частное партнерство-планета, устойчивое инвестирование, экологическая инфраструктура, экологические услуги, природопользование, цели устойчивого развития.

УДК 334.012:334.72:338.2: 504.062

Веклич О.О.

д.е.н., професор,
головний науковий співробітник
відділу екосистемного оцінювання
природно-ресурсного потенціалу
ДУ «Інститут економіки
природокористування
та сталого розвитку
Національної академії наук України»

The article deals with the process of cooperation of foreign state, private and public structures on the basis of "sustainable and responsible investment" of the environmental oriented direction. The definition of state-private partnership in the field of natural resources management is presented. Based on constituent documents, the idea of the conceptual framework of public-private partnership in terms of the ecosystem approach is put forward. According to it, the disclosure of the conceptual foundations of the public-private partnership from the point of view of the ecosystem approach is to recognize it as one of the mechanisms of the functioning of the infrastructure component of the aggregate of abiotic resources and services, which is identical to the recognition and determination of its characteristics as a specific mechanism of investment support for the formation and implementation of ecological services and objects of environmental infrastructure. The conducted research on the functioning of public-private partnerships in developed countries has made it possible to distinguish among the innovation-oriented strategic partnerships of an environmental oriented direction the process of launching the "Four P-platform" – "Public-Private Partnership-Planet", which, moreover, simultaneously is a modern innovative mainstream. It is noted that the research of Public-Private Partnership-Planet is still low and does not contain a clear, generally accepted formulation. In view of its characteristics, which are given in current foreign publications, and summarizing them from the point of view of implementing the model of ecosystem assessment of natural resource potential, its definition for the first time is proposed. The content of the "Four P-platform" – Public-Private Partnership-Planet – is being developed as an effective means of integration the ecological services into economic circulation and development an ecological infrastructure for mutually beneficial conditions for the authorities and private investors. The proposal about necessity to take into account the "Four P-platform" into strategic directions of the formation of state investment policy as a mechanism for achieving long-term environmental, economic-social consensus between society, state and entrepreneurship is grounded on.

Key words: integrated environmental management, ecosystem approach, public-private partnership-planet, sustainable investment, ecological infrastructure, ecological services, natural resources management, sustainable development goals.

¹ Статтю підготовлено за результатами дослідження в межах бюджетної програми КПКВК 6541230 «Підтримка розвитку пріоритетних напрямів наукових досліджень» по темі «Публічно-приватні форми забезпечення сталого просторового розвитку України», що виконується в ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України».

Постановка проблеми. У зарубіжних країнах в останнє десятиріччя широко застосовується екосистемний підхід у практиці управління природокористуванням, особливо в зв'язку з нарощенням екологічних викликів і ризиків функціонування суспільства – з одного боку, а з другого – через зростання впливу екологічних регламентацій на конкурентоспроможність національних економік. Водночас у нещодавно прийнятому Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» визначено, що «метою державної екологічної політики є досягнення доброго стану довкілля шляхом запровадження екосистемного підходу до всіх напрямів соціально-економічного розвитку України», зокрема «запровадження екосистемного підходу в галузеву політику та удосконалення системи інтегрованого екологічного управління» [1].

По суті система інтегрованого екологічного управління становить систему екологічного менеджменту, яка включає в себе використання низки організаційно-економічних заходів. Серед них на окрему увагу заслуговує механізм публічно-приватного партнерства (ППП) у сфері природокористування та охорони довкілля як найменш розроблений у вітчизняних наукових і прикладних фахових джерелах із позицій імплементації екосистемного підходу в управлінську практику, завдяки якому, за свідченням зарубіжного досвіду, досяжні цілі сталого господарювання. Це зумовлює необхідність виявлення й розкриття інших, більш новітніх підходів до імплементації інноваційних форм публічно-приватного партнерства у систему управління природними ресурсами, які сприятимуть досягненню довгострокового та водночас взаємовигідного еколого-економічно-соціального консенсусу між суспільством, державою та підприємництвом.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій.

Проведений детальний оглядовий аналіз публікацій українських фахівців та учених ближнього зарубіжжя під кутом зору віднаходження вузькоспеціалізованих конкретних розробок щодо основних характеристик публічно-приватного партнерства з позицій екосистемного підходу не виявив серед них жодної, попри низку змістовних публікацій щодо публічно-приватного партнерства в сфері охорони навколишнього природного середовища (наприклад, праці В.А. Голяна, С.І. Рассадникової, С.К. Харічкова, Н.В. Мішеніної, І.Є. Ярової, Є.М. Маслової, К.О. Селіванової, Є.В. Охотнікової). Однак у фаховій літературі дальнього зарубіжжя фіксується активно розроблюваний новітній напрям імплементації публічно-приватного партнерства у сфері природокористування, що отримав назву платформи «Чотири «П»» – «Публічно-Приватне Партнерство-Планета» (наприклад, праці Е. Гриффидс, Л. Берника, К. Рітіха), який, безумовно, потребує поглибленого осмислення

для осучаснення та подальшого вдосконалення вітчизняної системи інтегрованого екологічного управління з урахуванням прогресивного зарубіжного досвіду екологічного менеджменту.

Постановка завдання. Мета цього дослідження полягає у висвітленні сутнісного наповнення інноваційної форми «Публічно-Приватне Партнерство-Планета», імплементація якої сприятиме посиленню, з одного боку, взаємодії держави, бізнесу, громадського суспільства в сфері природокористування та охорони навколишнього природного середовища, а з іншого – дієвості вітчизняної екологічної та інвестиційної політики для досягнення сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Переорієнтація суспільного природокористування на застосування екосистемного підходу для досягнення збалансованості соціо-еколого-економічних систем передбачає перехід від одностороннього розгляду природи виключно в ролі джерела ресурсів до багатостороннього, тобто як надскладну поліструктурну соціоекосистему, котра динамічно поєднує біотичну та антропогенну підсистеми з притаманними їм взаємозв'язками і взаємовпливом у спільну цілісність, функціонування якої зумовлюється специфікою соціальних зв'язків і відповідних економічних інтересів зацікавлених сторін – учасників природокористування.

Судячи з зарубіжного досвіду, одним із найбільш ефективних механізмів збалансування економічних інтересів таких природокористувачів визначається інститут публічно-приватного партнерства. Всі проекти ППП мають певне коло зацікавлених сторін або стейкхолдерів. Партнерство будується на відносинах безпосередніх його учасників, діловому співробітництві з контрагентами учасників партнерства (постачальниками, споживачами, кредиторами, клієнтами, замовниками) та взаємодії з інститутами зовнішнього середовища (державою, регіональними та муніципальними органами влади, суспільством в цілому і його представниками). Нині провідною щодо вирішення комплексу екологічних проблем є форма державно-приватного партнерства. На мій погляд, *державно-приватне партнерство (ДПП) в природоресурсній (природогосподарській) сфері визначається як довгостроковий, обмежений конкретними тимчасовими рамками, інституційний союз держави і бізнесу з метою реалізації соціально та економічно значущих проектів екологічного спрямування під контролем суспільства на умовах взаємовигоди і прозорості відносин для всіх зацікавлених сторін партнерства (стейкхолдерів) на принципах збалансованого та екосистемного управління природокористуванням.*

Для висвітлення основних характеристик публічно-приватного партнерства з позицій екосистемного підходу доречно нагадати офіційно

усталені визначення як поняття екосистеми, так і поняття абіотичного навколишнього середовища, закріплених конститутивними документами ООН, Європейської Комісії, ФАО, ОЕСР, Світового банку. Згідно з ними, екосистема є «динамічний комплекс угруповань рослин, тварин і мікроорганізмів, а також абіотичного (неживого) навколишнього середовища, що взаємодіють і розвиваються як єдине функціональне ціле» [2, с. 161]. При цьому під абіотичним навколишнім середовищем розуміється «сукупність абіотичних ресурсів та послуг, тобто потоки мінерально-сировинних ресурсів, поновлюваних і не відновлюваних енергоресурсів, сферу життя людини і відповідну інфраструктуру» [2, с. 23, 24]. Водночас також наголошено, що біотичні та абіотичні складники екосистеми «взаємодіють як функціональне ціле для забезпечення екологічних структур, процесів і функцій» [3, с. 313].

Варто наголосити, що саме на позиціях розвитку громадської інфраструктури та надання послуг наголошується і під час розкриття сучасного змістовного наповнення ППП, наданого Міжнародним інститутом сталого розвитку (Канада). В ньому, зокрема, зазначається, що «публічно-приватне партнерство є загальною назвою, яке застосовується до декількох різних типів договірних угод між державою та приватним сектором з метою розвитку громадської інфраструктури й надання послуг. Упродовж тривалого часу постачання товарів і послуг уряду здійснювалось шляхом традиційних методів закупівель і приватизації, тоді як ППП вбачає, що приватний сектор дедалі більше займатиметься діяльністю, яка раніше вважалася виключною відповідальністю держави, оскільки держава нині стає «покупцем», а не постачальником послуги. Як підказує слово «партнерство», метою є створення інфраструктурної «команди мрій» шляхом об'єднання найкращих можливостей публічного сектору (законодавства, нормативних актів, соціальних питань) і приватного (інновацій, ефективності, фінансів) для пошуку задоволення потреб, пов'язаних з інфраструктурою. Таким чином, ППП описує структуру відносин між двома сторонами і гарантує найкращий внесок кожної з них для формування оптимальних державних послуг» [4, с. 2].

Керуючись наведеними положеннями та зважаючи на їхнє сутнісне значення, ініціюється ідея, що *розкриття концептуальних засад публічно-приватного партнерства з позицій екосистемного підходу полягає у визнанні його одним із механізмів функціонування інфраструктурного складового компонента сукупності абіотичних ресурсів та послуг, що тотожне виявленню й визначенню його характеристик як специфічного механізму інвестиційного забезпечення формування та реалізації екологічних послуг і об'єктів екологічної інфраструктури. Слід наго-*

лосити, що опрацювання висунутої наукової ідеї є конкретизованим прикладом застосування методу екосистемного оцінювання, тобто в даному випадку – започаткування процесу формалізації стану, функціонування, розвитку таких компонентів абіотичної складової екосистеми, як екологічні послуги та об'єкти екологічної інфраструктури, через механізм ППП з метою формування раціонального природокористування, забезпечення добробуту населення.

Надалі варто зазначити, що в останні роки активізується процес урахування екологічних активів у процеси обґрунтування та прийняття інвестиційних рішень. З 2016 року відмічається неухильне зростання так званого «сталого інвестування», в основу якого покладено критерій сталості як підґрунтя визначення корпоративного кредитування та кредитного ризику, оскільки інвестори прагнуть розкрити кількісні зв'язки між екологічними показниками, ризиками та вартістю компанії для отримання достовірної інформації. Так, у США упродовж тільки одного (2016) року загальна вартість фінансових активів інвестиційних компаній, власники яких керуються критеріями менеджменту, що інкорпорує екологічні, соціальні та відповідні організаційно-адміністративні фактори, тобто «сталого та відповідального інвестування», зросла на 33% та оцінювалась у 7,7 трлн. дол. [5].

Поглиблення достовірності вимірювання реальної динаміки вартості активів, яка враховує екологічний чинник інвестиційних ризиків, зумовлюється не лише його зростаючим впливом, а й усвідомленням об'єктивного взаємозв'язку між екологічною та соціально-економічною стабільністю, необхідністю їх справжньої інтеграції для сталого продуктивного розвитку. Безумовно, цьому сприяє активна суспільна позиція щодо виведення національної економіки на траєкторію сталого та життєстійкого розвитку, яка спирається на ключові напрями руху країн, визначені світовою спільнотою під егідою ООН наприкінці 2015 року, відомі як «Цілі сталого розвитку». Вони ухвалені на період від 2015 до 2030 року і нараховують 17 Глобальних цілей, яким відповідають 169 завдань [6].

У контексті цього дослідження доцільно виокремити серед них саме сімнадцяту ціль, яка проголошує «Партнерство заради сталого розвитку», та положення щодо її реалізації, зокрема: «зміцнювати Глобальне партнерство в інтересах сталого розвитку, доповнюване партнерствами за участю багатьох зацікавлених сторін, які мобілізують і поширюють знання, досвід, технології та фінансові ресурси, для досягнення цілей у сфері сталого розвитку в усіх країнах, особливо у країнах, що розвиваються» (завдання 17.16); «стимулювати й заохочувати ефективне партнерство між державними організаціями, між державним і приватним секторами та між організаціями громадянського

суспільства, спираючись на досвід і стратегії використання ресурсів партнерів» (завдання 17.17) [7].

Справді, як засвідчує практика, ефективною платформою для поступового, але неухильного переходу національних економік і суспільств на більш стійкі та смарт-моделі власного розвитку, а також для посилення екологічної відповідальності бізнесу, виявляється публічно-приватне партнерство. Будучи одним з найбільш ефективних шляхів концентрації ресурсів, ППП може забезпечити необхідний рівень фінансування охорони навколишнього середовища як одного з пріоритетних напрямків діяльності держави. Окрім того, сучасне публічно-приватне партнерство, що керується принципами «сталого та відповідального інвестування», сприяє підвищенню сталості споживання та виробництва.

Слід зазначити, що повна реалізація потенціалу інновацій та партнерства потребує цілеспрямованих і стабільних політичних зусиль з боку державного сектору для створення адекватних регламентацій та стимулів. Політичні заходи включають стандарти, системи маркування, стратегію закупівель, регуляторні інновації, інформаційні платформи, технічну та фінансову підтримку бізнесу. Однак, незважаючи на те, що державний сектор має повноваження щодо вироблення належної політики та доступ до вихідних даних, йому часто не вистачає фінансового та інтелектуального капіталу для здійснення ефективних дій, тоді як приватний сектор може мати гроші та технічні ноу-хау для цього.

Тому саме платформа публічно-приватного партнерства якраз і виявилась точкою перетину інтересів урядів, підприємств/бізнесу та неприбуткових організацій, ефективним інструментом досягнення цілей, вигідних учасникам/стейкхолдерам обох сторін партнерства. А платформа державно-приватного партнерства становить по суті комплекс конкретизованих угод між державними установами та суб'єктами приватного сектору, які використовують певні навички і активи кожного сектору для надання послуг (зокрема, екологічних) або об'єктів (зокрема, екологічної інфраструктури), котрі надалі споживаються широким громадським загалом. Проте, на додаток до спільного використання ресурсів, партнери також діляться і ризиками, і потенціалом винагороди за надання послуги або об'єкта.

Зазначимо, що на кожному рівні управління – міжнародному, національному, регіональному та локальному, включаючи муніципальний і місцевий, – інститут публічно-приватного партнерства дає державним установам змогу реалізовувати задекларовані цілі сталого розвитку, одночасно сприяючи їх досягненню і бізнесом. При цьому державно-приватні партнерства варіюються від формально структурованих платформ до неформального співробітництва, коли приватні компанії вирішують питання, що представляють су-

сильний інтерес, в рамках ППП або без співпраці з іншими сторонами.

Є численні зарубіжні приклади з європейського регіону щодо нарощення інвестування в рамках ППП нових технологій, процесів, послуг і бізнес-моделей екологоконструктивного спрямування, що змінюють життєвий цикл продукції починаючи від її проектування аж до виробництва, а також від її використання до утилізації й переробки, конкретно реалізуючи в такий спосіб цілі та завдання зеленої, синьої та циркулярної економік. Наприклад, Фінляндія, будучи однією з піонерних країн інноваційного партнерства для циркулярної економіки, прийняла відповідну амбіційну національну дорожню карту його запровадження. А уряди країн Європейського Союзу керуються «Пакетом циркулярної економіки» 2015 року, який включає близько 50 її заходів – від виробництва та споживання до управління відходами та ринків вторинної сировини. Зважаючи на те, що циркулярна економіка є такою, яка розробляє більшість забруднень і відходів з виробничої системи, видобуває максимальне значення з ресурсів, то запровадження заходів циркулярної економіки дають змогу природному капіталу відновлюватися. Таким чином, інвестування цих заходів зумовлює кращий захист і збереження навколишнього природного середовища, покращуючи його стан, одночасно, як виявляється, сприяючи економічному зростанню. Так, за розрахунками, до 2030 року очікується збільшення ВВП країн Європейського Союзу до 7% завдяки запровадженню інноваційних заходів циркулярної економіки [8].

Отже, нині у світі креативно й потужно розвивається публічно-приватне партнерство в сфері природокористування та охорони довкілля, оскільки поточні соціально-економічні та екологічні проблеми занадто великі для того, щоб державний чи приватний сектори вирішували їх окремо. Питання енергетики, води та якості повітря, відходів, а також питання соціальної справедливості щодо отримання екологічних послуг належної якості вимагають відповідного вирішення завдяки об'єднаним зусиллям урядів, підприємств/бізнесу та неприбуткових організацій.

Сучасні публічно-приватні партнерства поділяються на чотири ключові типи: діючі партнерства; консультативні комітети; проектні партнерства; стратегічні партнерства. Найбільш потужними та довгостроковими партнерствами є стратегічні. Хоча вони можуть починатися з одного проекту, однак у підсумку забезпечують платформу, здатну генерувати нові проекти з потенціалом для досягнення довгострокових цілей щодо розвитку регіональних та локальних інфраструктур [9].

Проведене дослідження функціонування ППП в розвинутих країнах дало змогу виділити серед інноваційних стратегічних партнерств екологоорієнтованого спрямування процес започаткування

платформи «Чотири «П»» – «Публічно-Приватне Партнерство-Планета» («Public-Private Partnership-Planet»), яка, крім того, одночасно виявляється сучасним інноваційним мейнстримом [10]. Ця платформа вже визнана як один із найефективніших способів вирішення інфраструктурних завдань у сфері екології на взаємовигідних для влади і приватного інвестора умовах. Під час реалізації проєктів державно-приватного партнерства в цій сфері органи влади чекають від бізнесу екологічно відповідальної поведінки, зниження соціальної напруженості за рахунок поліпшення екологічної обстановки, тоді як бізнес очікує від держави створення мотивуючих умов для соціально й екологічно відповідальної поведінки, а населення від влади – поліпшення умов проживання на різних за екологічним станом територіях, зниження антропогенного навантаження; та від бізнесу – підвищення екологічної безпеки життєдіяльності. Водночас бізнес чекає від населення збільшення попиту на екологічно чисті товари і послуги, а держава чекає від населення підтримки екологічно відповідальних товаровиробників.

Формування платформи публічно-приватного партнерства-планета («Чотири «П»») є закономірним процесом, суспільною реакцією, з одного боку, на екологічні виклики та ризики, а з другого – на потребу в екологобалансованому сталому розвитку, повністю підпадаючи під визначення ООН інноваційних партнерств в інтересах сталого розвитку, а саме: «Партнерства в інтересах сталого розвитку є багатосторонніми ініціативами, що добровільно застосовуються урядами, міжурядовими організаціями, основними групами та іншими зацікавленими сторонами, зусилля яких сприяють реалізації узгоджених на міжурядовому рівні цілей і зобов'язань в галузі розвитку» [11].

Слід зазначити, що дослідження публічно-приватного партнерства-планета досі ще є малочисленими і не містять чіткого, загальноприйнятого його формулювання. З огляду на його характеристики, наведені в поточних зарубіжних публікаціях, та узагальнюючи їх із позиції імплементації моделі екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу, пропонуємо таке його визначення. *Публічно-приватне партнерство-планета є потужним інноваційно-інвестиційним організаційним засобом вирішення екологічних проблем і реалізації потенціалу суспільства для сталого екологобалансованого розвитку шляхом співпраці державних, приватних і публічних структур як платформи розбудови екологічної інфраструктури на взаємовигідних для влади і приватного інвестора умовах.* По суті, публічно-приватне партнерство-планета є певним механізмом досягнення довгострокового еколого-економічно-соціального консенсусу між суспільством, державою та підприємництвом з метою забезпечення екологобалансованості сталого розвитку,

демонструючи процеси реального втілення його принципів та ідеалів у конкретні стратегії, економічну політику, закони. Цільове спрямування інноваційного публічно-приватного партнерства-планета в контексті реалізації моделі екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу схематизовано представлено на рис. 1.

Отже, платформа публічно-приватного партнерства-планета, фокусуючи цільові вимоги сталого розвитку для публічно-приватних структур, є механізмом інвестиційного забезпечення інноваційних форм функціонування екологічної інфраструктури і сфери надання екологічних послуг, реалізуючи на практиці концептуальні засади публічно-приватного партнерства з позицій екосистемного підходу.

Доречно зауважити, що з огляду на важливість та значущість платформи «Чотири «П»» для прогресу раціонального природокористування та охорони довкілля європейською компанією SoScience – провідною у сфері інновацій – спільно з консультативною компанією 3BL Associates (з арабського регіону Середньої Азії) було сформовано спеціальний інтернет-ресурс, завдяки якому активізується розуміння вигідності запровадження платформи «Чотири «П»» та розповсюдження її позитивного досвіду. «Настав час ратифікувати нашу угоду про вільну торгівлю зі світом природи за допомогою Публічно-Приватного Партнерства-Планета» – під таким девізом працюють ці інноваційні компанії з надання екологічних послуг [12].

Більше того. Розробники постійно оновлюваного інтернет-ресурсу надають приклади економічно та водночас екологічно вигідних проєктів платформи «Чотири «П»», вже успішно реалізованих у країнах світу, керуючись тим, що публічно-приватне партнерство-планета, на їх думку, є «методологією, котра дає змогу взаємовигідній співпраці між громадськістю і планетою, між людьми і рештою природного світу, до якого ми входимо». Очевидно, що запровадження такої методології та її інструментарію сприяє віднаходженню «нових способів співпраці з природним капіталом та інтеграції у ваші інноваційні рішення, а також полегшує системне мислення про те, як включити з користю для неї Планету як співучасника та важливого партнера системи «Чотири «П»» [12].

Слід зазначити, що разом із розробленням платформи публічно-приватного партнерства-планета особлива увага приділяється проблемам формування дієвих взаємовигідних зв'язків між її учасниками/стейхолдерами на основі їх співпраці та взаєморозуміння, справедливого розподілу ризиків і вигод в партнерстві з усіма учасниками. З цією метою та для фіксації таких взаємозв'язків широко уживаним є термін «*екосистема партнерства*» (*partnership ecosystem*), застосування якого свідчить про повну імплементацію холістичного, екосистемного підходу

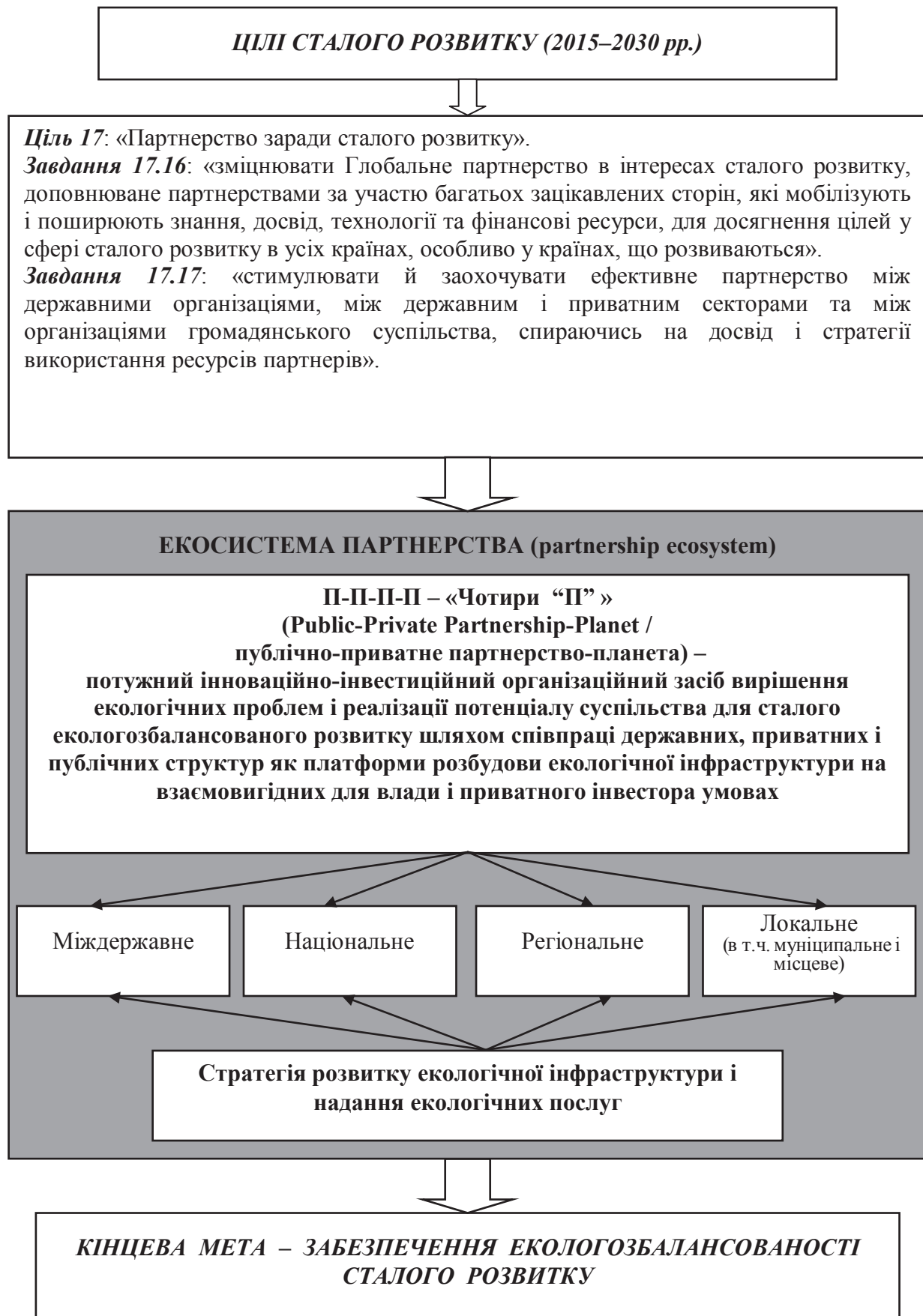


Рис. 1. Цільове спрямування інноваційного публічно-приватного партнерства-планета в контексті реалізації моделі екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу

Джерело: авторська розробка

в практику управління розвинутих країн та використання його термінологічного апарату.

Характерно, що цей термін застосовується щодо відносин, які виникають в тих партнерствах, які спрямовані *виключно* на реалізацію Цілей сталого розвитку. Тобто, термін платформа «екосистема партнерства» застосовується для опису процесу налагодження партнерських відносин між урядами, приватним сектором, громадянським суспільством і самим населенням на глобальному, регіональному та місцевому рівнях за обов'язковою умовою реалізації Цілей сталого розвитку. Такі відносини повинні бути побудовані на спільному розумінні спільних цілей, орієнтованих на задоволення інтересів людства і планети [13].

На думку фахівців Організації Об'єднаних Націй, для реалізації Цілей сталого розвитку необхідне здійснення довгострокових інвестицій, в тому числі прямих іноземних інвестицій в найважливіших секторах, особливо в країнах, що розвиваються. До їх числа відносяться інвестиції в стійку енергетику, інфраструктуру і транспорт, а також інформаційно-комунікаційні технології. При цьому саме державним сектором повинно бути задано чіткий напрямок на виконання таких завдань [13].

Зазначимо, що вітчизняний практичний досвід запровадження та реалізації масштабних національних інфраструктурних проектів на засадах державно-приватного партнерства в Україні та її регіонах, які пов'язані з природно-ресурсною сферою та об'єктами екологічної інфраструктури, доволі незначний, що підтверджується спостереженнями Світового банку. Так, за період з 1990-2018 рр., тобто за 28 років поспіль, в цих сферах реалізовано лише 55 проекти, серед яких на першому місці в Україні за кількістю проектів із застосуванням ДПП – енергетика (42 проекти), на другому – природний газ (11 проектів), на третьому – водопостачання та водовідведення (2 проекти). За обсягами інвестицій у ці проекти безперечним лідером є використання енергії (сумарно 3 млрд. 88 млн. дол.), хоча обсяги інвестування у проекти ДПП з водопостачання та водовідведення були більш значними (202 млн. дол.) за обсяги інвестування в проекти з використання природного газу (38 млн. дол.) [14]. Малочисельність такого роду проектів свідчить, на мій погляд, про значну слабкість процесу вирішення інфраструктурних завдань в сфері екології на взаємовигідних для влади і приватного інвестора умовах.

Як чітко вказується в Національній доповіді – 2017 «Цілі сталого розвитку: Україна», «однією з основних причин такого стану справ є брак довіри до держави як ділового партнера через триваючу нестабільність державних фінансів, мінливість законодавства, високий рівень корупції, у тому числі на рівні середньої ланки управління, яка є відповідальною за виконання проектів дер-

жавно-приватного партнерства» [15, с. 125, 126]. Отже, вкладання коштів у системні складові сталого розвитку України (ресурсоефективність, зниження екологічності, розбудова соціальної інфраструктури тощо) залишається слабким як у приватному, так і в державному інвестуванні.

Натомість необхідним є проведення цілеспрямованої інвестиційної політики на засадах зміцнення державно-приватного партнерства в Україні, яка посилюватиме мотивацію до інвестування та консолідації інвестицій на інноваційних напрямках, безпосередньо дотичних до реалізації Цілей сталого розвитку, з векторною орієнтацією на відповідний зарубіжний досвід. Цьому, на наш погляд, сприятиме розроблення в стратегії державної інвестиційної політики провідного новітнього напрямку публічно-приватного партнерства сфери природокористування – платформи публічно-приватного партнерства-планета – як механізму інвестиційного забезпечення інноваційних форм функціонування екологічної інфраструктури і надання екологічних послуг, що, в свою чергу, передбачає опрацювання їх концептуальних засад і відповідної цілісної несуперечливої нормативно-правової бази, максимально узгодженою з вдосконаленою законодавчою базою, з одного боку, інноваційно-інвестиційної політики, а з другого – публічно-приватного партнерства.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідженням зарубіжного досвіду функціонування структур ППП встановлено, що вони, керуючись принципами «сталого інвестування», є рушійним потужним засобом активізації сучасного форматування та оновлення системи управління природно-ресурсною сферою на екосистемних засадах. Новітньою формою ППП і водночас специфічним механізмом інвестиційного забезпечення функціонування екологічної інфраструктури і сфери надання екологічних послуг виявляється платформа «Публічно-Приватне Партнерство-Планета», запровадження якої сприятиме досягненню довгострокового еколого-економічно-соціального консенсусу між суспільством, державою та підприємництвом з метою просування шляхом екологобалансованого сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року : Закон України від 28 лютого 2019 року № 2697-VIII Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19> (дата звернення: 31.05.2019).
2. System of Environmental-Economic Accounting: Experimental Ecosystem Accounting. White cover publication, pre-edited text subject to official editing // European Commission, Organization for Economic Cooperation and Development, United Nations, World Bank, 2013. URL: https://unstats.un.org/unsd/envaccounting/eea_white_cover.pdf (дата звернення: 31.05.2019).

3. System of Environmental Economic Accounting 2012 – Central Framework / United Nations, ST/ESA/STAT/SER. F/109. – 2014. URL: https://unstats.un.org/unsd/envaccounting/seeaRev/SEEA_CF_Final_en.pdf (дата звернення 31.05.2019).

4. Colverson S., Perera O. Harnessing the Power of Public–Private Partnerships: The role of hybrid financing strategies in sustainable development IISD Report. February 2012. 60 p. URL: https://www.iisd.org/pdf/2012/harnessing_ppp.pdf (дата звернення: 31.05.2019).

5. Bernik L. Why investors have fiduciary duty for the environment *GreenBiz*. 2017. March 6. URL: <https://www.greenbiz.com/article/why-investors-have-fiduciary-duty-environment> (дата звернення: 31.05.2019).

6. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 25 сентября 2015 года / Док. А // RES/70/1. URL: <http://daccess-ods.un.org/access.nsf/GetFile?OpenAgent&DS=A/RES/70/1&Lang=R&Type=DOC17> (дата звернення: 31.05.2019).

7. Ціль 17. Зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку / UN Ukraine, 2017. URL: <http://sdg.org.ua/ua/pro-hlobalni-tsili/partnerships-for-the-goals> (дата звернення: 31.05.2019).

8. How can innovation and Public–Private Partnerships support sustainable production and consumption and the shift to a circular economy? URL: <https://www.unece.org/info/media/news/innovation/2018/how-can-innovation-and-public-private-partnerships-support-sustainable-production-and-consumption-and-the-shift-to-a-circular-economy/doc.html> (дата звернення: 31.05.2019).

9. Lebek S. Toward a playbook for public-private partnerships. *GreenBiz*. 2018. May 1. URL: <https://www.greenbiz.com/article/toward-playbook-public-private-partnerships>.

10. Griffiths E. PPPs – closing the gap in the triple bottom line: people, planet, profit. URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=6999ab30-38aa-40f0-b919-fb230e067c4f> (дата звернення: 31.05.2019).

11. Multi-stakeholder partnerships & voluntary commitments / Sustainable Development Goals UN KnowledgePlatform. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/sdination/> (дата звернення: 31.05.2019).

12. Public Planet Partnership. URL: <http://www.publicplanetpartnerships.com/> (дата звернення: 31.05.2019).

13. Clough E., Long G., Rietig K. A Study of Partnerships and Initiatives Registered on the UN SDG Partnerships Platform. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21909Deliverable_SDG_Partnerships_platform_Report.pdf (дата звернення: 31.05.2019).

14. Private participation in infrastructure database. Country snapshots. Ukraine // IBRD-IDA World Bank, 2019. URL: <http://ppi.worldbank.org/snapshots/country/ukraine> (дата звернення: 30.05.2019).

15. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь – 2017 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. – 176 с. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення: 31.05.2019).

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2019). *Zakon Ukrainy "Pro Osnovni zasady (strategiju) derzhavnoi ekologichnoji polityky Ukrainy na period do 2030 roku" vid 28 ljutogho 2019 roku # 2697-VIII* [Law of Ukraine "On the Basic Principles (Strategy) of the State Environmental Policy of Ukraine for the Period until 2030" of February 28, 2019 No. 2697-VIII]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19> (in Ukrainian) (viewed on May 31, 2019).

2. European Commission, Organization for Economic Cooperation and Development, United Nations, World Bank (2013). System of Environmental-Economic Accounting: Experimental Ecosystem Accounting. White cover publication, pre-edited text subject to official editing. Available at: https://unstats.un.org/unsd/envaccounting/eea_white_cover.pdf (viewed on May 31, 2019).

3. United Nations (2014). System of Environmental Economic Accounting 2012 – Central Framework / ST/ESA/STAT/SER. F/109. Available at: https://unstats.un.org/unsd/envaccounting/seeaRev/SEEA_CF_Final_en.pdf (viewed on May 31, 2019).

4. Colverson S., Perera O. (2012). Harnessing the Power of Public–Private Partnerships: The role of hybrid financing strategies in sustainable development // IISD Report. – 60 p. Available at: https://www.iisd.org/pdf/2012/harnessing_ppp.pdf (viewed on May 31, 2019).

5. Bernik L. (2017). Why investors have fiduciary duty for the environment. *GreenBiz*. March 6. Available at: <https://www.greenbiz.com/article/why-investors-have-fiduciary-duty-environment> (viewed on May 31, 2019).

6. United Nations (2015). *Preobrazovaniye nashego mira: Poveska dnya v oblasti ustoychivogo razvitiya na period do 2030 goda* [Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development] / Док. А/RES/70/1. Available at: <http://daccess-ods.un.org/access.nsf/GetFile?OpenAgent&DS=A/RES/70/1&Lang=R&Type=DOC17> (in Russian) (viewed on May 31, 2019).

7. UN Ukraine (2017). *Tsil' 17. Zmitsnennya zasobiv zdiysnennya y aktivizatsiya roboty v ramkakh Hlobal'noho partnerstva v interesakh staloho rozvytku* [Goal 17. Strengthen the means of implementation and revitalize the global partnership for sustainable development]. Available at: <http://sdg.org.ua/ua/pro-hlobalni-tsili/partnerships-for-the-goals> (in Ukrainian) (viewed on May 31, 2019).

8. United Nations Economic Commission for Europe (2018). How can innovation and Public–Private Partnerships support sustainable production and consumption and the shift to a circular economy? Available at: <https://www.unece.org/info/media/news/innovation/2018/how-can-innovation-and-public-private-partnerships-support-sustainable-production-and-consumption-and-the-shift-to-a-circular-economy/doc.html> (viewed on May 31, 2019).

9. Lebek S. (2018). Toward a playbook for public-private partnerships. *GreenBiz*. May 1. Available at: <https://www.greenbiz.com/article/toward-playbook-public-private-partnerships> (viewed on May 31, 2019).

10. Griffiths E. (2010). PPPs – closing the gap in the triple bottom line: people, planet, profit. Available at: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=6999ab30-38aa-40f0-b919-fb230e067c4f> (viewed on May 31, 2019).

11. United Nations Sustainable Development Goals Knowledge Platform (2016). Multi-stakeholder partnerships & voluntary commitments. Available at: <https://sustainabledevelopment.un.org/sdinaction/> (viewed on May 31, 2019).

12. Public Planet Partnership (2019). Available at: <http://www.publicplanetpartnerships.com/> (viewed on March 02, 2019).

13. Clough E., Long G., Rietig K. (2019). A Study of Partnerships and Initiatives Registered on the UN SDG Partnerships Platform. Available at: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21909Deliverable_SDG_Partnerships_platform_Report.pdf (viewed on May 31, 2019).

14. World Bank (2019). Private participation in infrastructure database. Country snapshots. Ukraine // IBRD-IDA. Available at: <http://ppi.worldbank.org/snapshots/country/ukraine> (viewed on May 30, 2019).

15. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2017). *Tsili staloho rozvytku: Ukrayina. Natsional'na dopovid' – 2017* [Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development], Kyiv, Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. Available at: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (in Ukrainian) (viewed on May 31, 2019).

Veklych Oksana

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Chief Scientist, Department of Ecosystem Assessment
of Natural Resource Potential
Public Institution «Institute of Environmental Economics and
Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»

**PLATFORM «PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP-PLANET» – A KEY DIRECTION
OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
IN THE FIELD OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT**

The article shows that the mechanism of public-private partnership (PPP) in the field of natural resources management and environmental protection is recorded as the least developed in the domestic scientific and applied professional sources from the point of view of the implementation of the ecosystem approach to management practice. The purpose of this study is to highlight the essential content of the innovative form "Public-Private Partnership-Planet", the implementation of which will contribute to strengthening, on the one hand, the interaction of the state, business, civil society in the field of natural resources management and environmental protection, and on the other – the effectiveness of the domestic environmental and investment policies for sustainable development. Based on the officially defined definitions of ecosystem and abiotic environment, which are enshrined in the constituent documents of the United Nations, the European Commission, FAO, OECD, World Bank, the conceptual framework of public-private partnership in terms of the ecosystem approach is put forward for the first time. According to it, the disclosure of the conceptual foundations of the public-private partnership from the point of view of the ecosystem approach is to recognize it as one of the mechanisms of the functioning of the infrastructure component of the aggregate of abiotic resources and services, which is identical to the recognition and determination of its characteristics as a specific mechanism of investment support for the formation and implementation of ecological services and objects of environmental infrastructure.

The conducted research on the functioning of PPPs in developed countries has made it possible to distinguish among the innovation-oriented strategic partnerships of an environmental oriented direction the process of launching the "Four P-platform" – "Public-Private Partnership-Planet", which, moreover, simultaneously is a modern innovative mainstream. Formation of the platform of Public-Private Partnership-Planet ("Four P") is a process of a public reaction, on the one hand, to environmental challenges and risks, and on the other hand – to the need for ecologically balanced sustainable development, which fully is falling under the definition of the United Nations for innovation partnerships for sustainable development.

It is noted that the research of Public-Private Partnership-Planet is still low and does not contain a clear, generally accepted formulation. In view of its characteristics, which are given in current foreign publications, and summarizing them from the point of view of implementing the model of ecosystem assessment of natural resource potential, its definition for the first time is proposed. The content of the "Four P-platform" – Public-Private Partnership-Planet – is being developed as an effective means of integration the ecological services into economic circulation and development an ecological infrastructure for mutually beneficial conditions for the authorities and private investors.

It is shown that the domestic practical experience of realization of a large-scale national infrastructure projects on the basis of public-private partnership in Ukraine and its regions, which are related to the natural resource area and objects of the ecological infrastructure, is rather insignificant according to observations of the World Bank. Thus, in the period from 1990 to 2018, that is, for 28 consecutive years, only 55 projects were implemented in these areas. The small number of such projects shows a significant weakness of the process of solving infrastructure problems in the field of natural resources management on mutually beneficial conditions for the authorities and private investor. One of the main reasons for this situation is the lack of trust in the state as a business partner due to the continuing instability of public finances, the volatility of legislation, high levels of corruption, including at the level of the middle management which is responsible for implementation of public-private partnership projects. The proposal about necessity to take into account the "Four P-platform" into strategic directions of the formation of state investment policy as a mechanism for achieving long-term environmental, economic-social consensus between society, state and entrepreneurship is grounded on.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКААНАЛІЗ ШЛЯХІВ МІГРАЦІЇ ДО США: СУЧАСНИЙ СТАН
ANALYSIS OF MIGRATION TO USA: CURRENT STATE

У статті досліджено основні шляхи міграції української робочої сили в США. Процеси міграції тісно пов'язані зі структурними та економічними змінами в будь-якій країні світу. З огляду на швидко зростаючу кількість випускників університетів, коледжів, особливо тих, які спеціалізуються в галузі науки та техніки, зростає число потенційних працівників, з яких можуть вибирати роботодавці США. Іноземні працівники можуть принести трохи інший набір навичок, які разом з набором навичок корінних жителів цієї країни можуть допомогти у виробництві нових та більш ефективних продуктів. Адже економісти протягом десятиліть розуміли, що висококваліфіковані фахівці, що працюють в галузі науки та техніки, мають основоположне значення для стимулювання інновацій, впровадження технологій та підвищення продуктивності. Проаналізовано сучасний стан, основні причини небажання залишатися в рідній країні та економічні наслідки міграції української робочої сили. Охарактеризовано основні види, форми та шляхи (легальні та нелегальні) міграції. Наведено рекомендації щодо поліпшення міграційної ситуації в Україні.

Ключові слова: міграція, робоча сила, шляхи міграції, міграційні потоки, напрями регулювання міграції.

В статье исследованы основные пути миграции украинской рабочей силы в США.

Процессы миграции тесно связаны со структурными и экономическими изменениями в любой стране мира. С учетом быстро растущего количества выпускников университетов, колледжей, особенно тех, которые специализируются в области науки и техники, растет число потенциальных работников, из которых могут выбирать работодатели США. Иностранные работники могут принести немного другой набор навыков, которые в сочетании с набором навыков коренных жителей этой страны могут помочь в производстве новых и более эффективных продуктов. Ведь экономисты в течение десятилетий понимали, что высококвалифицированные специалисты, работающие в области науки и техники, имеют основополагающее значение для стимулирования инноваций, внедрения технологий и повышения производительности. Проанализированы современное состояние, основные причины нежелания оставаться в родной стране и экономические последствия миграции украинской рабочей силы. Охарактеризованы основные виды, формы и пути (легальные и нелегальные) миграции. Приведены рекомендации по улучшению миграционной ситуации в Украине.

Ключевые слова: миграция, рабочая сила, пути миграции, миграционные потоки, направления регулирования миграции.

УДК 314.15(477+73):303.442.3

Безугла Е.В.

студентка

Запорізький національний університет

Дугієнко Н.О.

к.е.н., доцент кафедри

міжнародної економіки,

природних ресурсів та економіки

міжнародного туризму

Запорізький національний університет

The article explores the main ways of migration of the Ukrainian workforce in the USA. Migration processes are closely linked to structural and economic changes in any country in the world. The United States is a global leader in offering the greatest and fastest return on its own investment in human capital, as well as a recognized leader in providing the most talented groups of professionals and the most dynamic working environment. Immigration has long been one of America's greatest competitive advantages. Given the rapidly growing number of graduates from universities, colleges, and especially those specializing in science and technology, there is a growing number of potential employees from which US employers can choose. Immigrants have been and remain a key element of this human capital. For decades, highly skilled immigrants have helped make the US economy the strongest in the world, performing the most important roles in the American business and creating its own successful enterprises, in turn increasing wages, boosting productivity and creating jobs for US workers. Foreign workers can bring in a slightly different set of skills, which, combined with a set of worker skills born in the United States, can help in the production of new and more efficient products, since economists for decades understood that highly skilled professionals working in the field of science and technology, are fundamental to stimulating innovation, technology implementation and productivity improvements. The current state, the main reasons for the reluctance to stay in the native country, namely, insufficient wages, limited opportunities in finding appropriate work in the specialty, poor working conditions, etc. are analyzed. An analysis of the positive and negative economic consequences of migration of the Ukrainian labor force for the country is also conducted. The main types (internal and external), forms (major labor (family, recreation, tourism, etc.) are considered in detail), and ways (legal and illegal) of migration are described. The prospects for further study of problem issues in this area and recommendations for improving the migration situation in Ukraine are also presented. A separate problem is the migration of working capital from Ukraine to the USA, which still requires further detailed research and development as one of the negative consequences of emigration.

Key words: migration, labor force, migration paths, migratory flows, migration control directions.

Постановка проблеми. З кожним роком все більша кількість працездатного населення України шукає роботу за межами нашої країни. Причин такої активної міграції безліч, як і напрямків цих міграційних потоків. Однією з найпривабливіших країн, куди виїжджають українці, є Сполучені Штати Америки. Велика частина населення України постійно перебуває в пошуку можливих шляхів виїзду до США. Працевлаштування в Україні не так приваблює

наших працівників, як робота за кордоном. Причинами небажання працювати в Україні стають перш за все недостатній рівень оплати праці, обмежені можливості пошуку відповідної роботи за фахом, незадовільні умови роботи. Отже, виїхавши за межі України, працездатне населення знаходить більш вигідні умови праці та задовольняє певні потреби самореалізації. Вирішивши мігрувати за кордон та обравши країну майбутнього працевлаштування,

робітники стають перед питанням вибору шляху міграції та стикаються з багатьма проблемами й перешкодами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання міграції досліджуються в роботах таких вітчизняних авторів, як О.І. Замора [1], Н.П. Танасієнко [2], Н.І. Бережна [3], Ю.О. Курунова [4], О.С. Малиновська [5], І.О. Романенко, Н.О. Михайленко, К.О. Петряніна, П.С. Кравчук [6]. Нині існує велика кількість статей, монографічних та дисертаційних досліджень, що присвячені питанням міграції робочої сили та регулюванню цих процесів. Проте недостатньо вивчена проблема шляхів трудової міграції, особливо до Сполучених Штатів Америки як одного з головних напрямків міграційного потоку з України. Недослідженість та невирішеність цих питань актуалізують дослідження та пояснюють вибір теми статті.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз основних можливих шляхів міграції працездатного населення України до Сполучених Штатів Америки на сучасному етапі розвитку світових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Міграція як економічна категорія та соціально-економічне явище відома зі стародавніх часів. Поштовхом для масового переміщення населення стали перш за все великі географічні відкриття, а згодом – рух капіталу й розвиток капіталізму. Цей період охоплює XVIII-XIX століття, а також отримав назву «старої міграції». Період «нової міграції» почався із середини XIX століття й тривав до кінця Другої світової війни [4].

Зазначимо, що міграція робочої сили – це переселення працездатного населення з одних держав (регіонів) до інших терміном більше, ніж рік, що обумовлене економічними та іншими соціально-політичними причинами. Розрізняють внутрішню міграцію та зовнішню. Внутрішня

міграція – це переміщення працездатного населення та їх сімей в межах однієї країни. Зовнішня (міжнародна) міграція робочої сили – це процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення, що викликане причинами економічного характеру. У нашому дослідженні розглядається зовнішня, або міжнародна, трудова міграція, а саме міграція працездатного населення України до США.

За формою міжнародна міграція поділяється на трудову, сімейну, рекреаційну, туристичну тощо. Розглянемо саме трудову міграцію. Трудова міграція населення – це особливий вид міграції, що має економічний характер та обумовлений пошуком роботи, як правило, за межами країни постійного місця проживання [2]. За характеристиками тривалості трудова міграція буває:

- постійною (без повернення на батьківщину);
- тимчасовою (з обов'язковим поверненням);
- сезонною (повернення після закінчення сезону найму);
- маятниковою внутрішньою.

Процеси міграції тісно пов'язані зі структурними та економічними змінами в будь-якій країні світу. Перші хвилі міграційних потоків з України були спричинені такою низкою чинників, як перехід від адміністративно-планової економіки до ринкової, банкрутство, ліквідація підприємств, структурна перебудова державного апарату й економіки, скорочення виробництва. Все це стало передумовою виникнення вільної робочої сили, якій держава не могла надати роботу з відповідним рівнем кваліфікації робітника. Люди не бачили перспектив та хороших заробітних плат всередині країни, що й стало причиною створення мігруючої робочої сили [1].

Розглянемо основні причини, що зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили (рис. 1).

Щодо причин еміграції з України, то зазначимо, що основними чинниками, що спонукають до

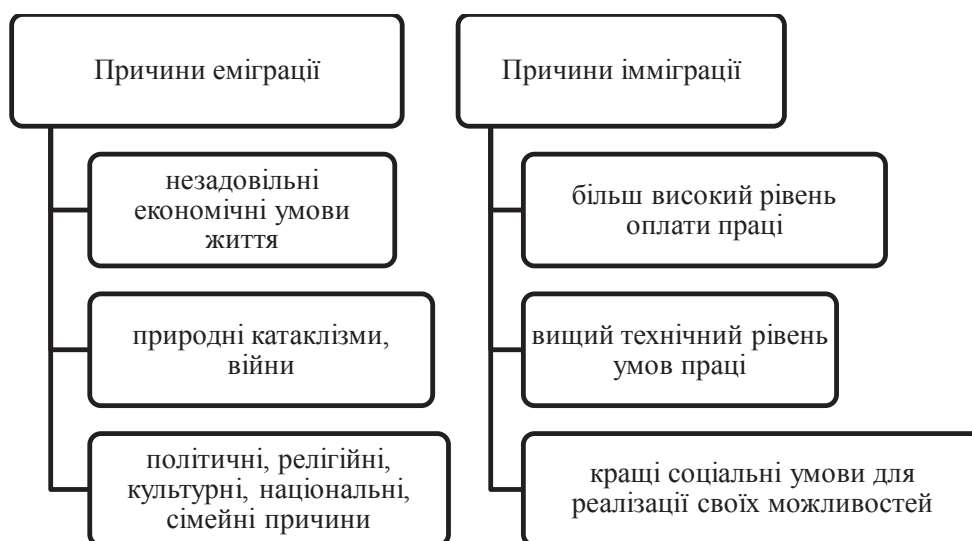


Рис. 1. Причини імміграції та еміграції населення

трудової міграції, є несприятлива економічна ситуація в країні, політична нестабільність, нестача робочих місць на ринку праці, низька мотивація легальної зайнятості, як наслідок, проблема з адекватно оплачуваною роботою, низький рівень охорони здоров'я, географічні особливості прикордонних територій, реформування освіти, культури, спорту. Наслідком цього є високий рівень безробіття за окремими регіонами держави [2].

США як найбільш економічно розвинена країна сучасного світу є основним напрямком міграції як низько кваліфікованої, так і висококваліфікованої робочої сили. Саме до США щороку приїжджає більше іммігрантів, ніж в усі інші країни світу.

Для того щоби потрапити на роботу до США, існує два основних шляхи, а саме легальний та нелегальний. Серед легальних шляхів імміграції до Сполучених Штатів Америки назвемо найголовніший, яким є отримання різних віз.

Один з варіантів переїзду до Сполучених Штатів Америки має назву «бізнес-імміграція». Це процес, в результаті якого іммігрант отри-

мує право проживати на території США, а також дозвіл вести власний бізнес або брати участь у фінансуванні американських компаній шляхом інвестицій. Існує декілька типів імміграції в США, які тісно пов'язані з веденням бізнесу [9]. Проаналізуємо ці різновиди візового в'їзду на територію США детальніше (табл. 1).

Найбільш поширеним та бажаним різновидом візи до США для українців залишається лотерея Грін-Кард. Така лотерея припускає можливість виграти документ, який дає змогу людині, яка не є громадянином США, проживати на території Америки та легально працювати. Для участі в такому заході важливо підготувати пакет документів. Крім того, кожен учасник лотереї повинен досягти 21-річного віку [9].

Проте нещодавно президент США Дональд Трамп підтримав законопроект, який передбачає скорочення легальної імміграції приблизно наполовину протягом десятиліття. Цим законопроектом уряд США планує скоротити число іммігрантів, яким буде надано «зелену карту» на постійне про-

Таблиця 1

Типи бізнес-імміграції до США

№	Назва методу (візи)	Хто може отримати візу, якими є особливості цього методу?
1	Тип візи L1 (перевід співробітника)	Виконавчі директори, менеджери (L-1A) та фахівці великих підприємств (L-1B), філія яких відкривається на території США. Підходящою компанією може вважатися як створене з нуля підприємство, так і викуплена американська компанія, перетворена на філію вітчизняної фірми. По закінченню першого року перебування в країні іммігрант може клопотати про отримання статусу резидента США. Кожен власник подібної візи забезпечує візами членів своєї родини, а саме дружину й дітей. Вони повинні подати заяву на отримання візи типу L-2, яка дає змогу працювати тільки в межах власного бізнесу (заснованої компанії).
2	Програма для кваліфікованих спеціалістів H1B	Віза, що дає змогу американській компанії наймати іноземного фахівця на термін до шести років. Під категорію H1B зазвичай потрапляють працівники сфери IT, інженери, представники наукової сфери. Віза не є імміграційною, але її наявність дає змогу отримати грін-карту. Вона є найпоширенішою серед робочих віз.
3	Тип візи F-1	Видається іноземним громадянам, які вирушають до США для проходження академічного навчання. Одним з основних вимог для початку навчання зазвичай є здача іспиту TOEFL на знання англійської мови. Випускники з візою F-1 отримують право на проходження практики в компаніях США терміном до 1 року. Залежно від спеціалізації термін практики може бути збільшений додатково на 24 місяці для студентів, що отримали дипломи у сферах науки, технології, інженерії та математики.
4	Програма імміграції EB-1	Іноземні працівники, які продемонстрували здібності у сфері науки, освіти та бізнесу; наукові дослідники; представники високих посад великих компаній, які здійснюють переведення своїх співробітників на територію США.
5	Програма імміграції EB-2	Працівники зі здібностями у сфері культури та мистецтва. Ретельний добір учасників, аналіз результатів їх діяльності та прогнозування можливих досягнень на території США. Лікарі, які досягли хороших результатів, також можуть брати участь у цій програмі, якщо їх метою є практика в Америці.
6	Програма імміграції EB-3	Призначена для фахівців з будь-якої галузі. Вимогами до потенційних учасників програми є вища освіта та наявність великого досвіду роботи за фахом.
7	Програма імміграції EB-4	Призначена для категорії спеціальних працівників. Учасниками програми можуть бути працівники релігійних установ, а також люди, які в минулому були працівниками державних установ США.
8	Інвестиційна програма EB-5	Єдиний тип програм бізнес-імміграції, за яким існує квота виданих віз, дорівнює 10 000 одиниць на рік. Для того щоби стати учасником такої програми, слід виконати такі вимоги: — відкрити нове підприємство або купити раніше відкрите; — здійснювати діяльність, спрямовану на збільшення робочих місць (спочатку має бути створено щонайменше 10 робочих місць).

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

живання в США, до приблизно 540 тисяч щорічно з нинішнього рівня приблизно в один мільйон.

Щодо нелегальних способів імміграції в США, то виділимо методи, до яких вдаються українці задля того, щоби залишитися в Америці:

- відмова від виїзду з країни по закінченню короткострокової візи;
- підробка документів, надання свідомо неправдивої інформації в посольство США.

Однак це є досить ризикованими методами, які вкрай негативно впливають на подальший рівень життя та праці іммігрантів-нелегалів у країні [5].

Щоб отримати легальну візу на проживання та роботу у Сполучених Штатах Америки, слід викласти певну суму коштів та зібрати цілу купу документів. Приблизні розцінки на отримання віз до США представлено в табл. 2.

Зазначимо, що уряд США зацікавлений у легальній робочій силі з України. Як зазначено в газеті «The Washington Post», скорочення наполовину числа легальних іммігрантів позбавило б цілу низку підприємств робочої сили, яка їм вкрай необхідна для зростання в економіці [11].

Україна входить до п'ятірки країн за темпами скорочення населення. Згідно з прогнозами ООН до 2050 року населення нашої країни складе 36,4 млн. осіб, тобто воно скоротиться на 18%.

В Україні протягом останніх років серед економічно активного населення (віком від 15 до 70 років), згідно з методологією Міжнародної організації праці, рівень безробіття визначається десь на рівні 7,4-7,5% економічно активного населення. Це означає, що сьогодні приблизно 1,65-1,7 млн. осіб із загального числа економічно активного населення України є потенційними трудовими мігрантами [6].

З 2015 по 2017 роки з України до Сполучених Штатів Америки виїхали 23 тис. осіб (за даними Держкомстату). У 2015 році ця цифра була дещо вищою, а саме 500 тис. осіб. Згідно з результатами дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток України, проведеного МОМ у 2014-2015 роках, дві третини мігрантів переказували кошти в Україну у 2014 році. В середньому це приблизно 4,3 тис. дол. США на рік. Розрахована на основі даних дослідження сума грошових переказів становила 2,8 млрд. дол. США. Окрім грошей, трудові мігранти також зробили перекази в натуральній формі на загальну суму 100 млн. дол. США на рік.

Загальний обсяг грошових переказів у 2014 році становив майже 2,9 млрд. дол. США [10].

Підсумовуючи, згадаємо про певні плюси та мінуси еміграції робочого населення з території нашої країни до іноземних країн, зокрема до США. Еміграція з України забезпечує деякі економічні вигоди:

- 1) знижується рівень безробіття, пом'якшується соціальна напруженість у суспільстві;
- 2) українці підвищують свій життєвий рівень за рахунок ресурсів країни перебування, коли працюють за кордоном;
- 3) зовнішня трудова міграція є джерелом досвіду, знань, міжособистісних контактів, школою бізнесу та ринкової поведінки;
- 4) зростають валютні надходження в Україну;
- 5) відповідно до розроблених МОП рекомендацій Україна матиме право на компенсацію за підготовку робочої сили від країн – користувачів її трудових ресурсів [7].

Проте разом з позитивними результатами трудової міграції українського населення можна виокремити такі негативні тенденції:

- збільшення грошової маси приводить до зростання цін;
- зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи;
- втрачаються кваліфікована робоча сила та кваліфікація робітників;
- відбувається відплив молоді.

Зрештою, однією з найбільших проблем, пов'язаних з трудовою еміграцією з України, є «відтік умів».

Головний негативний результат масштабної еміграції, а саме вироджена демографічна піраміда, спричиняє хронічний дефіцит пенсійного фонду та низькі пенсії. Також це веде до зменшення кількості населення, що приводить до зменшення кількості користувачів інфраструктури та погіршення стану економіки країни загалом [8].

Висновки з проведеного дослідження. Дослідивши та проаналізувавши основні шляхи імміграції до США, можемо впевнено зазначити, що уряд Сполучених Штатів Америки дуже добре розуміє всі переваги використання української робочої сили, тому щорічно розробляє нові програми та умови отримання легального дозволу на роботу в їхній країні. Незважаючи на певну кількість позитивних моментів, які спричиняють еміграційні процеси в економіці нашої країни, все ж таки

Таблиця 2

Вартість імміграційної/гарантованої візи в США для громадян України

Кількість осіб	Вартість	Термін оформлення	Термін дії
1 особа	2 600 у. о.	від 2 місяців	10 років
Родина (батько, мати + 1 дитина)	3 600 у. о.	від 2 місяців	10 років
Доплата за дитину, якщо більше 1	1 000 у. о.	від 2 місяців	10 років

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

наголосимо на тому, що масова еміграція може привести до втрати найбільш продуктивної частини робочої сили України. Це може спричинити втрату можливості сталого економічного розвитку України. Отже, незважаючи на безліч легальних шляхів еміграції до привабливого робочого місця в Америці, будемо сподіватися на те, що наша молодь буде залишатися в Україні та знайде собі гідну роботу з гідними умовами та високою оплатою праці. Окремим проблемним питанням постає міграція робочого капіталу з України до США, яке ще потребує подальшого дослідження та вивчення як один з негативних наслідків еміграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Замора О.І. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в регіоні. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 896-900.
2. Танасієнко Н.П., Лабунець В.О. Міжнародна міграція робочої сили в умовах глобалізації. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2018. Вип. 3 (14). С. 44-48.
3. Бережна Н.І. Міжнародна міграція робочої сили та шляхи її регулювання на державному, місцевому та особистісному рівнях. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 3-1 (46). С. 37-40.
4. Курунова Ю.О. Міжнародна міграція робочої сили як чинник економічного розвитку країн (на прикладі міграційних потоків між ЄС і Україною) : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 ; Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. Одеса, 2015. 216 с.
5. Міграція в Україні: факти і цифри / за ред. О.С. Малиновської. Київ : Міжнародна організація з міграції, 2016. 32 с.
6. Кравчук П.С. Сучасний стан трудової міграції та перспективи регламентування трудових відносин. 2016. URL: http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.36/part_1/25.pdf (дата звернення: 02.05.2019).
7. Зареєстрована трудова міграція. Аналітика / Державна служба зайнятості. 2017. URL: https://www.dcz.gov.ua/sites/default/files/infocfiles/analitika_0.doc (дата звернення: 05.05.2019).
8. Економічна активність населення: статистичні таблиці та графічні матеріали / Державна служба зайнятості. URL: <http://old.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350793> (дата звернення: 05.05.2019).
9. Як іммігрувати в США? Всі можливі способи і шляхи еміграції. *Бізнес-візит*. URL: <https://businessvisit.com.ua/uk/blog/yak-immigruvati-v-ssha-vsi-mozhlivi-sposobi-i-shlyahi-emigratsiyi> (дата звернення: 06.05.2019).
10. Жабін С.В., Казьміна О.І., Василюк О.М. Міграційні наміри молодих учених НАН України: за даними соціологічного опитування 2017 року. *Спільне*. 2018. URL: <https://commons.com.ua/uk/migracijni-namiri-molodih-uchenih> (дата звернення: 06.05.2019).
11. У США обговорюють законопроект про зміни правил отримання «зеленої картки». *Голос Америки*. 2017. URL: <https://ukrainian.voanews.com/a/tramp-immigratsiya-ekonomika/3970741.html> (дата звернення: 07.05.2019).

REFERENCES:

- Zamora O.I. (2017) Trudova mihratsiya yak aspekt problemy zaynyatosti v rehioni [Labor migration as an aspect of employment in the region]. *Economics and Society*. Issue 9, p. 896-900.
- Tanasienko N.P., Labunets V.O. (2018) Mizhnarodna mihratsiya robochoyi syly v umovakh hlobalizatsiyi. Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [International labor migration in the conditions of globalization. World economy and international economic relations]. Issue 3 (14), p. 44-48.
- Berezhna N.I. (2018) Mizhnarodna mihratsiya robochoyi syly ta shlyakhy yiyi rehulyuvannya na derzhavnomu, mistsevomu ta osobystisnomu rivnyakh [International labor migration and ways of its regulation at the state, local and personal levels]. *Business Navigator*. Issue 3-1 (46), p. 37-40.
- Kurunova J.O. 2015 Mizhnarodna mihratsiya robochoyi syly yak chynnyk ekonomichnoho rozvytku krayin (na prykladi mihratsiynykh potokiv mizh YES i Ukrayinoyu) [International labor migration as a factor of economic development of countries (on the example of migration flows between the EU and Ukraine): diss. For obtaining a scientific degree, candidate. eq Sciences: 08.00.02 / Odessa National University named after I.I. Mechnikov Odesa, 216 p.
- Malinovskaya O.S. (ed) (2016) Mihratsiya v Ukrayini: fakty i tsyfry [Migration in Ukraine: facts and figures]. Kyiv : International Organization for Migration, p. 32.
- Kravchuk P.S. (2016) Suchasnyy stan trudovoyi mihratsiyi ta perspektivy rehlementuvannya trudovykh vidnosyn [The current state of labor migration and the prospects for the regulation of labor relations] Available at: http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.36/part_1/25.pdf (accessed: 02 May 2019).
- Zareystrovana trudova mihratsiya. Analitika (2017) [Registered labor migration. Analytics]. Public Employment Service. Available at: https://www.dcz.gov.ua/sites/default/files/infocfiles/analitika_0.doc (accessed: 05 May 2019).
- Ekonomichna aktyvnist' naselennya: statystychni tablytsi ta hrafichni materialy. [Economic activity of the population: statistical tables and graphic materials]. State Employment Service. Available at: <http://old.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350793> (accessed: 05 May 2019).
- Yak immigruvaty v SSHA? Vsi mozhlyvi sposoby i shlyakhy emihratsiyi. Biznes vizyt [How to immigrate to the United States? All possible ways and ways of emigration. Business visit]. Available at: <https://businessvisit.com.ua/en/blog/yak-immigruvati-v-ssha-vsi-mozhlivi-sposobi-i-shlyahi-emigratsiyi> (accessed: 06 May 2019).
- Zhabin S.V., Kazmin O.O., Vasilyuk O.M. (2018) Mihratsiyni namiry molodykh uchenykh NAN Ukrayiny: za danymy sotsiolohichnoho opytuvannya 2017 roku [Migration intentions of young scientists of the National Academy of Sciences of Ukraine: according to the 2017]. Joint. Available at: <https://commons.com.ua/uk/migracijni-namiri-molodih-uchenih> (accessed: 06 May 2019).
- (2017) U SSHA obhovoryuyut' zakonoproekt pro zminy pravyl otrymannya "zelenoyi karty". [In the United States, a bill on changing the rules for obtaining a green card is being discussed]. Voice of America. Available at: <https://ukrainian.voanews.com/a/tramp-immihratsiya-ekonomika/3970741.html> (accessed: 07 May 2019).

Bezugla Elina

Student

Zaporizhzhya National University

Dugienko Natalia

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of

International Economics, Natural Resources and

Economics of International Tourism

Zaporizhzhya National University

ANALYSIS OF MIGRATION TO US: CURRENT STATE

The urgency of the problem. Migration of the Ukrainian people was always a problem for the state. Especially now, when many Ukrainians emigrate from the country to the United States in search of a better life.

The purpose of the article is to consider the main causes, factors and ways of migration to the United States. The article also gives an assessment of the economic consequences of Ukrainian migration for our country.

In the process of research, the following scientific results were obtained:

- 1) generalized the ways of migration to the USA;
- 2) analyzed the current state and main reasons of migration;
- 3) characterized the main types, forms and ways of migration;
- 4) proposed the recommendations on improvement of the migration situation in Ukraine.

Results. The United States Government understands all the benefits of using the Ukrainian workforce, therefore, annually develops new programs and conditions for obtaining a legal employment permit in their country. The growing demands of the innovative economy in high-tech work are satisfied not only with the development of scholars who are US citizens but also migrants. For decades, highly skilled immigrants have helped make the US economy the strongest in the world, fulfilling the most important roles in the American business and creating its own successful enterprises, in turn raising wages, boosting productivity and creating jobs for US workers. The United States already has some of the best talent on earth; the task is now to keep them, because reducing half of the number of legal immigrants would deprive a whole range of companies of labor that is essential for them to grow in the economy. Despite a certain number of positive moments that trigger emigration processes in our country's economy, mass emigration can lead to the loss of the most productive part of Ukraine's labor force. The attraction of labor resources (immigrants) is a major challenge for the Ukrainian authorities. After all, if there is no inflow of labor resources, consequently, enterprises will close, which will lead to a decrease in revenues to local budgets. The result is an increase in the burden on infrastructure and pensioners. At the moment, Ukraine is among the top five countries at the pace of population cuts. In turn, this can lead to a loss of the possibility of sustainable economic development of Ukraine. A separate problem issue is the migration of working capital from Ukraine to the United States, which still requires further research and study as one of the negative consequences of emigration.

Methodology are theoretical generalization, abstract-logical (theoretical generalizations and formation of conclusions), statistical-economic (analysis of the current impact of highly skilled migrants on the US economy), comparative analysis, deductive, etc.

The scientific novelty of the study is that the main advantages and disadvantages of emigration of the working population from the territory of our country to foreign countries, including the USA, were shown.

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АМЕРИКАНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ МОДЕЛІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL INSURANCE AND SOCIAL SECURITY IN THE AMERICAN ECONOMIC MODEL: REALITIES AND PROSPECTS FOR UKRAINE

У статті досліджено американський досвід організації системи соціального страхування та забезпечення. Розглянуто ключові аспекти організації функціонування системи пенсійного забезпечення США, специфічні ознаки різних пенсійних систем, проаналізовано рівні пенсійного забезпечення. Вивчено вплив американської системи соціального страхування від безробіття та програм соціального спрямування на позитивну динаміку скорочення рівня безробіття у США. Проаналізовано ефективність соціальних виплат залежно від структурних особливостей регіонів, економічних потреб населення та наявних ресурсів. Досліджено сучасний стан соціального забезпечення в Україні. Розглянуто соціальні та економічні проблеми зростання рівня безробіття в Україні. Проаналізовано особливості використання інструментарію державної соціальної політики в умовах ринкової системи. Розглянуто питання реалізації соціальних функцій держави для уникнення зростання соціальної напруженості. Вивчено можливості впровадження ефективної системи пенсійного забезпечення в Україні. Розглянуто можливості адаптації та втілення у вітчизняній законотвірчій практиці підходів, принципів та програм розвитку з можливими практичними ідеями для реалізації.

Ключові слова: система соціального страхування та забезпечення, програми соціального спрямування, рівні та системи пенсійного забезпечення, безробіття, економічні потреби населення, ресурси, соціальна напруженість.

В статье исследован американский опыт организации системы социального страхо-

вания и обеспечения. Рассмотрены ключевые аспекты организации функционирования системы пенсионного обеспечения США, специфические признаки различных пенсионных систем, проанализированы уровни пенсионного обеспечения. Изучено влияние американской системы социального страхования от безработицы и программ социальной направленности на положительную динамику сокращения уровня безработицы в США. Проанализирована эффективность социальных выплат в зависимости от структурных особенностей регионов, экономических потребностей населения и имеющихся ресурсов. Исследовано современное состояние социального обеспечения в Украине. Рассмотрены социальные и экономические проблемы роста уровня безработицы в Украине. Проанализированы особенности использования инструментария государственной социальной политики в условиях рыночной системы. Рассмотрены вопросы реализации социальных функций государства во избежание роста социальной напряженности. Изучены возможности внедрения эффективной системы пенсионного обеспечения в Украине. Рассмотрены возможности адаптации и внедрения в отечественной законотворческой практике подходов, принципов и программ развития с возможными практическими идеями для реализации.

Ключевые слова: система социального страхования и обеспечения, программы социальной направленности, уровни и системы пенсионного обеспечения, безработица, экономические потребности населения, ресурсы, социальная напряженность.

УДК 364-2:331.5

Бойчук Н.Я.

старший викладач кафедри економіки і підприємництва Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Солосіч О.С.

студент Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

It is expedient and necessary to use an effective foreign experience to implement social policy in Ukrainian practice as a way of resolving problems of the social security system, a use of existing tools, an analysis of existing structural problems of development and possible directions of their solution. There has been conducted a research on the American experience in organizing the social insurance and security system in this article. Furthermore, the programs and systems of social insurance against unemployment are considered there and the effectiveness of social payments is also analyzed, which depend on the structural features of the regions, economic needs of the population and resources' availability. The article cover the analyses of the key aspects of organizing the US pension system, the specific features of different pension systems, the levels of pensions, the influence of the American system of social insurance against unemployment and programs of social orientation on the positive dynamics of the U.S. unemployment reduction. This paper considers the advantages of American experience in the functioning of social programs for achieving important social goals and stimulating entrepreneurship as well as the approaches to the unemployment insurance system and the characteristics of unemployment benefits, which depend on the specifics of the country's particular region. This article also analyses the present state of social security in Ukraine and the peculiarities of using the instruments of state social policy in the conditions of a market system. Moreover, it considers different issues such as the social and economic problems of rising unemployment in Ukraine, the possibilities of introducing a pension system in Ukraine in order to ensure a guaranteed amount of social benefits and increase individual welfare. The questions of realizing social functions of the state are considered too to avoid the growth of social tension as well as the possibilities of adaptation and implementation in the domestic law-making practice of approaches, principles and programs of development with possible practical ideas for realization.

Key words: social insurance and social security system, social orientation programs, levels and systems of pensions, unemployment, economic needs of the population, resources, social tension.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку глобальної економічної системи характеризуються посиленням ролі інноваційних процесів, які формують базу цього розвитку, та значним впливом політичних факторів, що визначають

можливості та ефективність реалізації сукупного потенціалу національної економіки. Однак для країн, яким притаманні низький рівень розвитку базових суспільно-правових інститутів та загальна слабкість внутрішнього інституційного поля разом

з наявністю структурних диспропорцій галузевого та регіонального розвитку, більшого значення набувають проблеми внутрішнього характеру. Окрім того, додаткової уваги потребують питання реалізації соціальних функцій держави в контексті зниження негативного впливу кризових явищ на добробут населення та уникнення зростання соціальної напруженості.

Вітчизняна система соціального забезпечення заснована на парадоксальному поєднанні радянських підходів до організації таких відносин та законодавчо закріплених ринкових принципів функціонування економічної системи. Ці суперечності породжують дисфункціональність держави щодо вирішення низки соціальних проблем. Відповідно до показників, представлених Державною службою статистики, на 2018 рік в Україні зареєстровано близько 1,5786 млн. безробітного населення [1]. Величина цього показника не лише свідчить про значне фінансове навантаження на систему соціального страхування, але й є індикатором неефективності наявних регуляторних механізмів у сфері зайнятості, що виражається в повній відсутності комплексного розуміння та системного підходу до організації системи надання грошових виплат по безробіттю, а також створенні відповідних державних програм, які перш за все повинні мати на меті не лише тимчасову фінансову підтримку безробітних, але й забезпечення поступової інтеграції такої категорії населення в економічний простір. Не менш складною є ситуація з вітчизняною системою пенсійного страхування. Прогнозований дефіцит бюджету Пенсійного фонду у 2019 році передбачається на рівні 167012,9 млн. грн. [2]. Окрім того, ухвалена пенсійна реформа викликала безліч питань, пов'язаних з налагодженням механізму її реалізації та можливими соціальними наслідками вжиття таких заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розгляд окремих питань організації системи соціального забезпечення та захисту населення, використання наявного інструментарію, аналізу наявних структурних проблем розвитку та можливих напрямів їх вирішення набув великого поширення та теоретичного осмислення в роботах вітчизняних вчених. Велику науково-практичну цінність мають роботи таких вчених, як А. Арістова, С. Бандур, В. Дем'янишин, Н. Гриненко, О. Лібанова, Ю. Краснов, В. Тропіна, С. Злупко, С. Пирожков, І. Папієва, Н. Шаманська.

Однак, попри високий рівень теоретичної розробки цих напрямів, більш ґрунтовного та комплексного розгляду потребують питання вивчення іноземного досвіду організації систем соціального страхування та забезпечення, їх можливої інтеграції у вітчизняне економічне середовище.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження американського досвіду організації сис-

теми соціального забезпечення, аналіз особливостей використання інструментарію державної соціальної політики в умовах ринкової системи, можливостей їх адаптації та втілення у вітчизняній законотворчій практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Однією з ключових особливостей системи соціального страхування та забезпечення США є відсутність чітко сформованих на загальнодержавному рівні кількісних норм та правил застосування окремих інструментів, що обумовлене особливостями адміністративно-територіального устрою. Кожен штат формує свої обсяги виплат, соціальної допомоги, умов їх надання відповідно до конкретних економічних умов штату, базуючись на принципах, визначених у національному законодавстві.

Для початку пропонуємо розглянути ключові аспекти організації функціонування системи пенсійного забезпечення США. Традиційно залежно від специфіки тієї чи іншої пенсійної системи її поділяють на декілька рівнів: до першого рівня відносять звичну для України систему фінансування пенсійних виплат за рахунок відрахувань, які здійснює нині населення, яке активно працює; другий рівень втілюється у системі обов'язкових пенсійних внесків; третій рівень представлений системою, за якою громадяни на добровільній основі відкривають індивідуальні пенсійні рахунки (Individual Retirement Account, IRA), до яких здійснюють періодичні грошові внески відповідно до укладеного договору. Згадані вище недержавні пенсійні фонди провадять активну інвестиційну діяльність як потужні інституціональні інвестори, забезпечуючи достатній рівень доходності грошових вкладень, мінімізуючи пов'язані з цим ризики. Американська система включає перший та третій рівні, тобто паралельно гарантованим державою виплатам громадяни активно відкривають власні пенсійні рахунки в приватних фінансових установах.

Кожен громадянин США може самостійно вирішувати, коли йому виходити на пенсію з урахуванням таких установлених трьох категорій пенсійного віку: 62 роки (ранній пенсійний вік), 65-67 років (нормальний пенсійний вік), 70 років (пізній пенсійний вік). Під час виходу на пенсію не в 62, а в 65 років пенсія збільшується на чверть (у США, як і в більшості країн Заходу, розмір пенсії коливається від 50% до 80% передпенсійного доходу). Пенсіонери мають право працювати й після виходу на пенсію [3, с. 59].

Проведення такої системи пенсійного забезпечення в Україні буде мати вкрай позитивний ефект. По-перше, це дасть змогу органічно поєднати звичну для українців солідарну пенсійну систему з практикою добровільних недержавних пенсійних фондів, а по-друге, це дасть можливість уникати відсутності розуміння механізму функціонування системи пенсійного забезпечення на

побутовому рівні. Отже, держава зможе стимулювати індивідуальну ініціативу щодо забезпечення власного добробуту, паралельно зберігаючи гарантований обсяг соціальних виплат.

Іншим важливим компонентом системи соціального страхування будь-якої країни є страхування на випадок безробіття, якою не передбачено певного уніфікованого національного підходу до реалізації державою цієї функції. Кожен штат має свою окремо розроблену систему з надання соціальної допомоги безробітним, відповідні програми та консультативні установи з питань пошуку роботи.

Однак існує декілька загальних особливостей, на яких будується система соціального страхування окремого штату з подальшим визначенням її специфічних умов та вимог. Так, кожен житель США незалежно від територіальної приналежності володіє індивідуальною картою соціального страхування, що має свій унікальний номер, який дає змогу відслідковувати повноту сплати податків, отримання певних соціальних виплат тощо. Загальними вимогами щодо надання соціальних виплат по безробіттю, які є характерними для всієї системи, є, по-перше, необхідність відпрацювання певного терміну на території США, що варіюється відповідно до штату, а по-друге, наведення причини безробітного статусу особи (допомога надається особам, звільненим з вини роботодавця, тобто внаслідок ліквідації або реорганізації підприємства, водночас відмовляється у допомозі особам, звільненим за власним бажанням або з особистої вини).

Кожен штат встановлює власні обмеження щодо отримання грошових виплат по безробіттю. Наприклад, у штаті Массачусетс позбавляються права отримувати виплати по безробіттю особи, єдиним джерелом працевлаштування яких є такі сфери діяльності або посади [4]:

- працевлаштування в неприбуткових або релігійних організаціях;
- стажування в програмах неприбуткових організацій та публічних установах;
- робота ріелтором або страховим агентом, єдиним джерелом оплати яких є комісійні винагороди;
- незалежне консультування;
- стажування в освітніх програмах, що передбачають навчання та працевлаштування;
- виборна посадова особа;
- урядовий консультант або радник;
- робота у законодавчих або судових органах влади.

Також іноді федеральні органи влади мають право змінювати строки виплат відповідної допомоги понад встановлені терміни. Держава підтримує створення на місцевому рівні програм допомоги безробітним щодо пошуку роботи та надання медичних послуг. Щодо способу наповнення відповідних державних фондів, то в абсолютній біль-

шості штатів цей фонд формується за рахунок внесків роботодавців. При цьому ставка податку, який сплачує роботодавець, є диференційованою, адже залежить від низки факторів, серед яких слід назвати ступінь економічного розвитку штату, приналежність підприємства до певної галузі, рівень плинності кадрів на окремому підприємстві.

Максимальний обсяг виплат з безробіття залежно від штату може різнитися у декілька разів. Так, найнижчий рівень страхових виплат, якщо порівнювати максимальні обсяги тижневої допомоги, мають штат Міссісіпі (235 дол. США/тиждень) та неінкорпорована територія США, а саме Пуерто-Ріко (42 або 133 дол. США/тиждень), найвищий рівень страхових виплат спостерігається у штатах Вашингтон (681 дол. США/тиждень) та Міннесота (683 дол. США/тиждень) [5].

Застосування таких підходів до системи страхування на випадок безробіття є вкрай важливим, адже децентралізація функцій з формування виплат по безробіттю дає змогу підвищити правильність їх нарахування залежно від особливостей окремого регіону країни, що проявляється в економічному, демографічному та інших факторах.

Ефективність наявної у США системи соціального страхування від безробіття та відповідних програм підтверджує тривала позитивна динаміка скорочення рівня безробіття в країні за останні 17 років (рис. 1). Додаткового ефекту надав прихід до влади Дональда Трампа, чия активна політика щодо захисту національних інтересів США та посилення протекціоністських заходів привела до того, що за час його каденції рівень безробіття впав до рекордного з 1969 року рівня у 3,7% [6].

На рівень безробіття в Україні впливають соціальна та економічна криза, спад виробництва, бюрократичні перепони, зростання економічної нестабільності. На неефективність системи соціального забезпечення значний вплив має тінізація економіки, завдяки якій створюються умови, за яких отримувати соціальні виплати по безробіттю вигідніше, ніж працювати. Задля забезпечення подальшого працевлаштування та інтеграції особистості в економічне середовище в Америці створені численні державні програми з відповідною орієнтацією. Лише невелика кількість таких програм має загальнонаціональний характер, їх більшість створюється та реалізовується владою в межах окремого штату. Для прикладу розглянемо штат Каліфорнія, базою для здійснення соціальних програм у якому є так званий Велфер (Welfare), котрий є сукупністю соціальних програм допомоги мало-забезпеченим верствам населення, найбільшими з яких є «MediCal», «CalFresh» та «CalWorks». «MediCal» є втіленням загальнонаціональної програми «Medicaid», що передбачає надання медичної допомоги малозабезпеченим верствам населення, особам, що мають дохід нижче встановленої

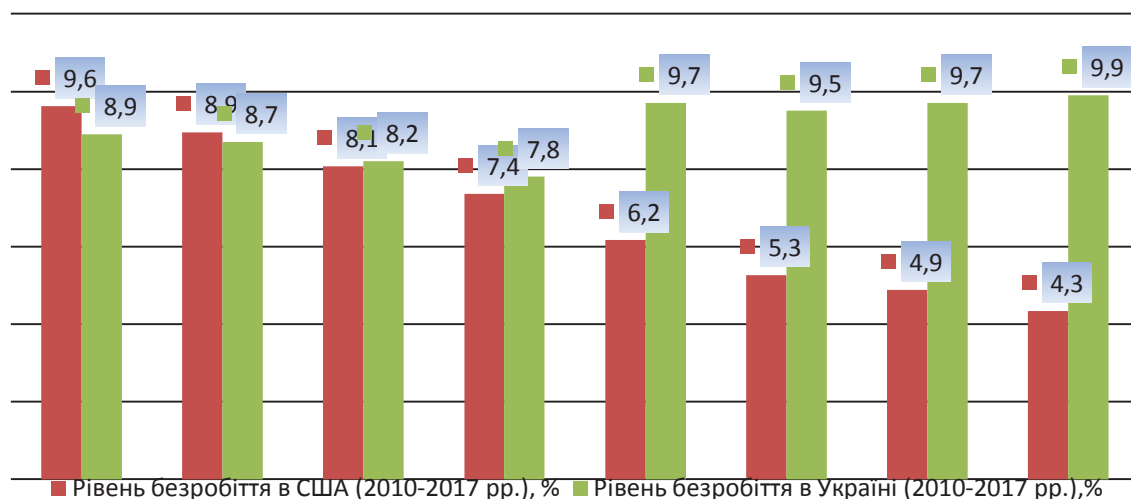


Рис. 1. Показники рівня безробіття США та України (2010-2017 рр.)

Джерело: [1; 6]

межі бідності. «CalFresh» – соціальна програмка у рамках Додаткової програми допомоги у харчуванні (Supplemental Nutrition Assistance Program, SNAP), яка надається у вигляді електронних «талонів», котрі можна використати у більшості торговельних мереж.

Не менш важливою є програма «CalWorks», що залишається однією з основних програм допомоги з питань працевлаштування малозабезпеченим сім'ям, яка реалізується на місцевому рівні. Ця програма поширюється на сім'ї з неповнолітніми дітьми, чий загальний дохід та вартість майна, що перебуває у їх власності, не перевищує встановлений владою штату мінімум. Головною умовою участі у цій програмі є участь у програмі GAIN (Greater Avenues for Independence), в рамках якої здійснюється підтримка щодо працевлаштування особи, пристосування на отриманій роботі та формування навичок для пошуку майбутньої вище оплачуваної посади; кінцевою метою є набуття людиною фінансової незалежності. Програма включає проведення семінарів, курсів з питань працевлаштування, підвищення кваліфікаційного рівня та набуття досвіду роботи в певній сфері. Учасникам програми надаються допомога у догляді за дитиною, консультації з питань запобігання домашньому насильству тощо. Програма передбачає влаштування безробітних за вакансіями місцевих підприємств, що, з одного боку, працевлаштовує учасників програми, а з іншого боку, забезпечує підприємства кваліфікованими кадрами.

Слід визнати також існування низки недоліків каліфорнійської програми Велфер, зокрема наявність широкого поля для зловживань. Привабливі умови надання пільг, передбачених цією програмою, дають змогу деяким сім'ям за рахунок народження великої кількості дітей відмовитися від працевлаштування та іншої економічної активності.

Проте досвід Америки у цьому напрямі є практичним прикладом створення комплексної та ефективної програми з працевлаштування як безробітних, так і категорії людей, котрі зневірилися у можливості мати роботу. Держава в цьому разі не лише забезпечує працевлаштуванням, але й проходить весь шлях людини від простої можливості працювати до стану фінансової незалежності, надаючи ті навички, котрі є базовими для нормального існування в соціумі.

Окремо слід розглянути досвід США в системі соціального забезпечення громадян, яка втілюється переважно за рахунок державних програм соціальної допомоги. Однією з таких програм є відома у штаті Нью-Йорк Програма підтримки житлового кредитування (Supportive Housing Loan Program, SHLP). SHLP передбачає надання довгострокових позик некомерційним благодійним організаціям, що займаються розробленням соціального житла. Проекти, розроблені за фінансування SHLP, забезпечують передачу в оренду житлових приміщень за доступними цінами, при цьому 60% з них мають бути використані безпритульними або людьми з обмеженими можливостями, інші 40% можуть бути передані в оренду особам, що мають дохід нижчий за 60% від середнього [7].

Одним з важливих елементів соціальної допомоги, пов'язаних зі зменшенням податкового тягаря на малозабезпечені верстви населення, є податковий кредит на зароблений дохід (Earned Income Tax Credit, EITC), тобто програма надання податкового кредиту на зароблений дохід, що нараховується сім'ям з низьким рівнем доходу. При цьому якщо сім'я повністю відповідає законодавчим вимогам щодо надання податкового кредиту, а сам податковий кредит перевищує обсяг необхідних податкових відрахувань з доходу сім'ї, то різниця оплачується державою. Розмір податкового

кредиту коливається залежно від обсягу доходів сім'ї та кількості її членів. Граничний розмір доходу, за якого є можливим надання податкового кредиту залежно від складу сім'ї, наведено в табл. 1.

Схожі програми діють в інших розвинутих країнах, таких як Нідерланди, Британія, Данія, Канада, Франція.

Відповідні приклади є показовими для України, адже в них реалізовано не кількісний підхід до нарахування допомоги, а орієнтацію на якісний результат. Будь-яка допомога повинна сприяти позитивним зрушенням в економіці: від зниження рівня безробіття та сприяння адаптації таких людей у соціумі до виховання платників податків, котрі мають усвідомлювати їх об'єктивну потребу та соціальну роль.

На нашу думку, застосування описаних підходів до організації системи соціального страхування та забезпечення США має потужний потенціал щодо реалізації у вітчизняній соціальній сфері. Особливої уваги потребує досвід організації ефективної децентралізованої системи соціального страхування, яка, з одного боку забезпечує оптимальний розподіл повноважень між органами влади місцевого та загальнодержавного рівня, а з іншого боку, частково побудована на різноманітних соціальних програмах із захисту населення, що дають змогу не лише матеріально підтримувати малозабезпечені верстви населення, але й стимулювати їх соціальну активність. Більш того, згаданий високий рівень децентралізації дає змогу посилити адаптивні можливості системи, її якісну узгодженість з економічними, соціальними, екологічними та культурними особливостями регіону. Втілення описаних підходів у вітчизняній законотворчій практиці дасть змогу збагатити інструментарій наявної соціальної політики держави, забезпечивши поступове зниження рівня безробіття, ефективнішу інтеграцію малозабезпечених та соціально незахищених верств населення у вітчизняний економічний простір, загалом сприятиме пожвавленню індивідуальної економічної активності та формуванню економічно свідомого населення.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження проаналізовано досвід США в системі соціального страхування та соціального забезпечення. Базуючись на вищевикладеному, можемо зробити висновок, що американський досвід має низку методів, принципів та

програм розвитку, котрі несуть практичні ідеї для реалізації в українській практиці соціальної політики. Модель американської системи пенсійного забезпечення поєднує в собі як елементи української відповідної системи, так і прогресивні складові, котрі характерні для інноваційних економік з розвинутим фінансовим ринком. Таке поєднання дасть змогу еволюційним шляхом відійти від наявних елементів постсоціалістичної спадщини в структурі українського державного механізму до сучасної ринкової системи. Щодо системи соціального страхування від безробіття, то досвід США доводить, що децентралізація повноважень у цій сфері дає змогу ефективно організувати систему соціальних виплат по безробіттю в регіонах залежно від їх структурних особливостей, економічних потреб та наявних ресурсів.

Якщо аналізувати американський досвід функціонування соціального забезпечення, можна стверджувати, що він реалізується у низці окремих програм, орієнтованих на різні категорії населення. Головною перевагою таких програм є їх комплексний характер, що, окрім звичайної фінансової підтримки незахищених верств населення, сприяє досягненню важливих соціальних цілей та стимулює активний розвиток індивідуальної підприємницької діяльності.

Парадоксально, що країна, яка є зразком реалізації ефективного механізму ринкової економіки, має настільки розгалужену й комплексну систему соціального забезпечення. Втім, це свідчить про те, що розвинуті держави світу з високим рівнем економічної свободи в процесі реалізації соціальної функції використовують не директивні методи управління, а еволюційні точкові засоби розв'язання проблеми, паралельно досягаючи інших економічних цілей.

Практична цінність проведеного дослідження полягає в реалізації методів, принципів та програм розвитку соціальної політики, котрі несуть практичні ідеї для застосування в українській практиці. Це дасть змогу збагатити інструментарій наявної соціальної політики держави, забезпечивши поступове зниження рівня безробіття, інтеграцію малозабезпечених та соціально незахищених верств населення у вітчизняний економічний простір, сприятиме пожвавленню індивідуальної економічної активності та формуванню економічно свідомого населення.

Таблиця 1

Граничний розмір доходу для отримання податкового кредиту залежно від складу сім'ї

Статус платника податку	Кількість дітей, що дає право на податковий кредит			
	жодного	один	двоє	три або більше
Не перебуває у шлюбі, вдова, вдівець	\$15,270	\$40,320	\$45,802	\$49,194
Перебуває в шлюбі і подає податкову декларацію спільно з чоловіком (дружиною)	\$20,950	\$46,010	\$51,492	\$54,884

Джерело: [8]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, типом місцевості та віковими групами / Державна служба статистики. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/rp/eans/bnsmv2018_u.xls (дата звернення: 03.05.2019).
2. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2019 рік : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 січня 2019 року № 14 / Кабінет Міністрів України. *Урядовий портал*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zaetu-pensijnogo-fondu-ukrayini-na-2019-rik> (дата звернення: 03.05.2019).
3. Григораш Г. та ін. Системи соціального страхування зарубіжних країн : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008.
4. Check eligibility for unemployment benefits. *Commonwealth of Massachusetts*. 2019. URL: <https://www.mass.gov/service-details/check-eligibility-for-unemployment-benefits> (дата звернення: 03.05.2019).
5. 2019 Maximum Weekly Unemployment Benefits By State. *Saving to Invest*. 2019. URL: <https://www.savingtoinvest.com/maximum-weekly-unemployment-benefits-by-state> (дата звернення: 03.05.2019).
6. Labor Force Statistics from the Current Population Survey. *U.S. Bureau of Labor Statistics*. 2019. URL: <https://data.bls.gov/timeseries/lms14000000> (дата звернення: 03.05.2019).
7. Supportive Housing. Supportive Housing Loan Program. *New York City Department of Housing Preservation and Development*. URL: <https://www1.nyc.gov/site/hpd/developers/supportive-housing.page> (дата звернення: 03.05.2019).
8. Имею ли я право на налоговый зачет за заработанный доход (EITC)? *IRS*. URL: <https://www.irs.gov/ru/credits-deductions/individuals/earned-income-tax-credit/do-i-qualify-for-earned-income-tax-credit-eitc> (дата звернення: 03.05.2019).

REFERENCES:

1. (2018) Bezrobittja naselennja (za metodologhi-jeju MOP) za stattju, typom miscevosti ta vikovymy ghrupamy [Unemployed population, by age group, sex

and place of residence]. *Derzhavna sluzhba statystyky* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/rp/eans/bnsmv2018_u.xls (accessed: 03 May 2019).

2. Pro zatverdzhennja bjudzhetu Pensijnogho fondu Ukrajiny na 2019 rik: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrajiny vid 16 sichnja 2019 roku № 14 /Kabinet Ministriv Ukrajiny [The budget of the Pension Fund of Ukraine for 2019: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 16, 2019 No. 14 / Cabinet of Ministers of Ukraine]. *Uрядovyj portal* [Government portal]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zaetu-pensijnogo-fondu-ukrayini-na-2019-rik> (accessed: 03 May 2019).

3. Ghryghorash Gh., Ghryghorash T., Olijnyk V., Subachov I. (2008) *Systemy socialjnojgo strakhuvannja zarubizhnykh krajn : navch.posib*. [Social insurance systems of foreign countries : textbook]. Kyjiv : Centr uchbovoho literatury (in Ukrainian).

4. Check eligibility for unemployment benefits. *Commonwealth of Massachusetts* (2019). Available at: <https://www.mass.gov/service-details/check-eligibility-for-unemployment-benefits> (accessed: 03 May 2019).

5. 2019 Maximum Weekly Unemployment Benefits By State. *Saving to Invest* (2019). Available at: <https://www.savingtoinvest.com/maximum-weekly-unemployment-benefits-by-state> (accessed: 03 May 2019).

6. Labor Force Statistics from the Current Population Survey. *U.S. Bureau of Labor Statistics*. (2019). Available at: <https://data.bls.gov/timeseries/lms14000000> (accessed: 03 May 2019).

7. Supportive Housing. Supportive Housing Loan Program. *New York City Department of Housing Preservation and Development*. Available at: <https://www1.nyc.gov/site/hpd/developers/supportive-housing.page> (accessed: 03 May 2019).

8. Imeyu li ya pravo na nalogovyy zachet za zarabotanny dokhod (EITC)? [Do I qualify for earned income tax credit (EITC)?]. *IRS*. Available at: <https://www.irs.gov/ru/credits-deductions/individuals/earned-income-tax-credit/do-i-qualify-for-earned-income-tax-credit-eitc> (accessed: 03 May 2019).

Boichuk NatalkaSenior Instructor of the Department of Economics of Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"**Solosich Oleksandr**

Student

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"**ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL INSURANCE
AND SOCIAL SECURITY IN THE AMERICAN ECONOMIC**

The purpose of the article. Possibilities and efficiency of realization of the aggregate potential of the national economy are formed under the influence of modern tendencies of development of the global economic system. The domestic social security system is based on a combination of outdated principles and approaches that affect the state's dysfunctionality in addressing a number of social issues. In the conditions of a tense socio-economic situation in Ukraine, the use of effective foreign experience in the social insurance and social security system is promising.

It is important to study foreign experience in organizing social insurance and security, their possible integration into domestic economic environment in order to solve the problems of realizing social functions of the state, reduce the negative impact of crisis phenomena on the welfare of the population and to avoid the growth of social tension, solve the problems of usage of available resources.

Results. The study examines the US experience in the social insurance and social security system. American experience has a number of approaches, principles and development programs that have practical ideas for implementing social policy in Ukrainian practice. The model of the American pension system combines elements of the Ukrainian system and progressive components that are characteristic of innovative economies with a developed financial market. Such combination will allow in evolutionary way move away from the existing elements of the post-socialist heritage in the structure of the Ukrainian state machinery to the modern market system. The American system of social insurance against unemployment proves that the decentralization of powers in this area allows to efficiently organizing the system of social payments for unemployment in the regions, which depend on their structural features, economic needs and resources' availability. The effectiveness of the American system of social insurance against unemployment and other social programs is proven by positive dynamics of reducing unemployment in the country.

Analyzing the American experience of the functioning of social security, it can be affirmed that it is implemented in a number of individual programs, which target different layers of population. The main advantage of such programs is their complex nature, which, in addition to the usual financial support, also contributes to the achievement of important social goals and stimulates the active development of individual entrepreneurial activity.

The United States represents a model of implementing an effective market economy mechanism, which has an extensive and comprehensive social security system. This shows that developed countries with a high level of economic freedom in the process of implementing the social function use not only policy-based methods of management, but also evolutionary point solutions to the problem while achieving other economic goals.

Practical implications. The practical value of the research is to put approaches, principles and programs of social policy development into practice, which have practical ideas for application in Ukrainian reality. This will enrich the tools of the existing state social policy; ensure gradual reduction of unemployment, integration of low-income and socially vulnerable segments of the population into the domestic economic space, will promote the revitalization of individual economic activity and the formation of economically conscious population.

Value/originality. The study and implementation of foreign experience in organizing the system of social insurance and social security provides an opportunity for its integration into the domestic economic environment, which will have a positive effect: in stimulation individual initiative to ensure its own welfare with a guaranteed amount of social benefits, financial support of the population and achievement of important social goals.

ECONOMIC ANALYSIS OF LABOUR POTENTIAL OF THE REGION AND MEASURES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ITS USE

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ТА ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

УДК 332.122:35

Harkava V.F.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, First Vice Rector
Pylyp Orlyk International Classical
University

Obukhovska I.O.

Lecturer

Admiral Makarov National University
of Shipbuilding

The article defines the concept of the region and the main directions of state regional policy. An economic-mathematical model has been defined on the basis of scenario modelling, which will help increase the use of the region's potential. The main stages of building a model to increase the efficiency of the potential of the region based on the scenario approach are determined. The main feature of the scenario approach to building a model is defined as an analysis of events, the consequences of which depend on a number of factors, both on objective and subjective circumstances. On the basis of the constructed model, the main priority of the state regional economic policy within the framework of the state program is to optimize the structure of the regions, which is to use effective forms of management based on the rational use of resources, pooling the financial resources of budgets. Therefore, the regional government policy is in need of reform.

Key words: region, capacity, efficiency, model, state, state regional policy.

В статті определено понятие региона и основные направления государственной

региональной политики. Определена экономико-математическая модель на основе сценарного моделирования, которая будет способствовать повышению использования потенциала региона. Определены основные этапы построения модели повышения эффективности использования потенциала региона на основе сценарного подхода. Определена главная особенность сценарного подхода к построению модели как анализ событий, последствия которых зависят от ряда факторов, как от объективных и субъективных обстоятельств. На основе построенной модели основным приоритетом государственной региональной экономической политики в рамках государственной программы является оптимизация структуры регионов, которая заключается в использовании эффективных форм хозяйствования на основе рационального использования ресурсов, объединение их финансовых ресурсов.

Ключевые слова: регион, потенциал, эффективность, модель, государство, государственная региональная политика.

У статті визначено поняття регіону та основні напрями державної регіональної політики. Визначена економіко-математична модель на основі сценарного моделювання, що сприятиме підвищенню використання потенціалу регіону. Визначено основні етапи побудови моделі підвищення ефективності використання потенціалу регіону на основі сценарного підходу. Визначена головна особливість сценарного підходу до побудови моделі як аналіз подій, наслідки яких залежать від ряду факторів, які впливають на їх розвиток вирішальний вплив, яке залежить як від об'єктивних і суб'єктивних обставин. На основі побудованої моделі основним пріоритетом державної регіональної економічної політики в рамках державної програми є оптимізація структури господарства регіонів, яка полягає у використанні ефективних форм господарювання на основі раціонального використання ресурсів. Регіон є суміжною частиною країни, яка характеризується чітким природним середовищем, що визначає тип і структуру економіки, яка характеризується своєрідним співвідношенням різних секторів економіки, глибокими і різноманітними зв'язками між ними, повний цикл відтворення, загальні риси історичного розвитку, виробничі навички, соціокультурні традиції населення, функціональні характеристики (спеціалізація), виділені для поєднання цих ознак в адміністративній одиниці і є підсистемою соціально-економічного комплексу; країни. Тому регіон є економічна система на цій території, з її виробництвом, розподілом, обміном і споживанням матеріальних благ і послуг. Сучасна система управління дослідженнями, пов'язана зі зростаючою складністю соціально-економічної системи, визначають належне застосування сучасних підходів і методів управління, таких як, зокрема, сценарії, когнітивні, синергетичний, рефлексивний, рейтинг. Особливістю методу сценарію є аналіз подій, наслідки яких залежать від декількох факторів, які мають на свій розвиток вирішальний вплив, який залежить як від об'єктивних, так і від суб'єктивних обставин. Тобто об'єкт розуміється як складна система з людським фактором, що об'єднує певне суспільство. Тому на основі побудованих моделей сценаріїв на сучасному етапі розвитку України пріоритети державної регіональної економічної політики в рамках державної програми включають: оптимізацію структури сільсько-господарських регіонів, тобто використання ефективних форм управління на основі раціонального використання потенційних ресурсів: матеріальних, технічних, трудових, інформаційних і часу; об'єднання фінансових ресурсів обласних бюджетів та бюджетів органів місцевого самоврядування з метою зміцнення фінансових засад розвитку економіки регіону; розвиток міжрегіонального та міжнародного співробітництва; розширення повноважень та посилення відповідальності місцевих органів влади щодо регіонального розвитку; підтримка розробки систематичної стратегії регіонального розвитку з урахуванням регіональної специфіки.

Ключові слова: регіон, потенціал, ефективність, модель, держава, державна регіональна політика.

Statement of the problem. In connection with the inefficient use of the potential of the region, there is the need to develop the state regional policy, which is based on a mathematical model. Therefore, the regional government policy is in need of reform, aiming at efficient interaction of all market participants.

Analysis of recent researches and publications. Works of many foreign and domestic scientists are devoted to regional management, in particular, B. Kholod, D. Novikov, A. Petrachkova, etc. But despite significant scientific and practical results obtained by the abovementioned scientists, the problem of increasing the efficiency of regional policy

does not have sufficient scientific basis, thus, there is the necessity of an increase in efficiency of use of the regional potential.

Setting objectives. It is necessary to analyse the state of labour resources and determine ways to increase its efficiency.

The results of the study. A region is a contiguous part of the country, which is characterized by a distinct natural environment that determines the type and structure of the economy, which is characterized by a kind of ratio of various sectors of the economy, deep and diverse links between them, a complete cycle of reproduction, common features of historical

development, production skills, socio-cultural traditions of the population, the functional characteristics (specialization) allocated for the combination of these characteristics in the administrative unit and is a subsystem of the socio-economic complex of the country [4]. Therefore, the region is the economic system in this territory, with its production, distribution, exchange, and consumption of material goods and services.

Contemporary research of control system, associated with the increasing complexity of the socio-economic system, defines the appropriate application of modern approaches and management methods, such as scenario, cognitive, synergistic, reflexive, rating.

The scenario modelling approach is reflected in the work of A. Berezikova, there is developed a simulation model to assess the influence of major factors on the resource potentials of the enterprise, optimisation model to determine the maximum possible level of use of labour potential of the enterprise, system-dynamic model of decision-making for managing the development of the resource potential of the enterprise; proposed a conceptual approach to the development of information management system, development of the resource potential of the enterprise; developed a model information system for decision support for managing the development of the resource potential of the enterprise [1].

According to M. Kaimakova, scenario-based approach to modelling – it's just the more or less formalized process of developing a vision for change that can be anticipated concerning the types and scale of activity labour capacity, as well as its structure, and any changes in the external environment that may influence the latter. Creating a scenario involves the assessment of the general nature of the likely internal changes and the likely impact on staffing requirements [6].

According to Yu. Rymarenko, a feature of the scenario method is the analysis of events, which consequences depend on several factors having a decisive influence on their development, which depends both on objective and subjective circumstances. That is, the object is understood as a complex system with a human factor that unites a particular society. The scenario approach is based, therefore, on the one hand, on the usual scheme of any activity – “goal-tool-result”, and on the other – function [8].

According to M. Gracheva, L. Fadeeva, N. Cheremnykh, the scenario approach to modelling is the development of methods of analysis of the project sensitivity in the sense that the simultaneous consistent (realistic) one modifies the whole group, check on the risk variables of the project. Thus, one can analyse the impact of simultaneous changes in all major variables of the project that determine the choice of the consumer. An important advantage of the method is the fact that variances of the parameters are calculated, taking into account their interdependencies

(correlations). These files most often calculated in the pessimistic variant (scenario) of possible changes of variables, the optimistic and the most likely options. According to these calculations, new values of the criteria are determined. For each scenario, it is investigated how to act in the relevant organizational and economic framework of the project implementation, what will be the income, losses, and performance indicators from individual participants. The project is considered stable and effective if in all considered situations, the interests of participants are respected, and possible adverse consequences are eliminated at the expense of established reserves or reimbursed by insurance payments [5]. The scenario approach to modelling is based on the creation scenario. A scenario is a description of a picture of the future, consisting of agreed, logically interrelated events and sequences of steps with a certain probability leading to a forecasted final state.

It is possible to develop two types of scenarios. The first type of scenarios contains a description of the sequence of steps leading to a predictable state of labour potential of the region (Table 1). The second type of scenarios provides a description of possible consequences. The principles of a scenario approach to modelling:

1. Accurate assessment of the situation. Assessment leads to understanding the dynamics of influence of factors on the labour potential of the region.
2. Special forecasts – development trends of labour potential of the region.
3. A necessary condition for the absence of alternative scenarios.

Therefore, based on the constructed scenario models, at the present stage of development of Ukraine, the priorities of state regional economic policy under the government program include:

- optimization of the structure of the economy of regions, which is to use the effective forms of management on the basis of rational use of potential resources: material, technical, labour, information and time;
- pooling financial resources of regional budgets and budgets of local self-government to strengthen the financial bases of development of the regional economy;
- development of interregional and international cooperation;
- expansion of powers and strengthening of responsibility for regional development of local authorities;
- ensuring the development of a systematic strategy for regional development taking into account regional specifics.

State regional policy is based on the implementation of the reallocation of resources to support depressed territories and solve problems on a nationwide scale. The government guarantees the standard

Table 1

The sequence of stages in the development of scenarios to increase the efficiency of the use of the regional potential according to the scenario approach to modelling

Stages	Description
1. The establishment of the research subject, the potential of the region and its structuring	Definition of indicators, which can characterize the potential of the region. Analysis of the actual state of the potential of the region.
2. Determination of significant factors that affect the potential of the region, structuring	The selection of factors and alternatives. The determination of the direction and strength of the impact of factors (positive and negative impact). Determination of the structure factors, which are important in relation to the study.
3. The definition of development trends	Forecast of the actual state of the potential of the region. Identification of factors with the implicit and explicit tendency of development. Definition and justification of alternatives for the region.
4. Development and selection of alternative scenarios for the future	The development of alternative scenarios and their test complexity, logic, and consistency. The selection of two or three options according to the chosen criterion. Checking the selected options on requisite variety, stability, a high degree of probability.
5. The interpretation of the selected scenarios. The identification of possible counter events	Forecast of development of the selected scenarios. Development of a detailed expanded edition of selected scenarios. The measurement of performance counter events that can affect the course of development. The development of a "future scenario" taking into account the influence of opposing events.
6. Development of the final version of the scenario and reducing the risk of possible losses	The wording of "future scenario", taking into account the interests of all advanced events. Assessment of the impact of deviations on the main path of the scenario.
7. The migration scenario in a practical manner	The wording of the strategy development potential of the region. The development of plans for the development potential of the region (strategic plan, development plans, current plans, programs, and projects).

of quality of life, defined for every citizen regardless of the place of residence. The necessary state support should be granted on the basis of clear criteria for defining areas, which needed support. Local authorities should have adequate tools to impact socio-economic regional development. With this purpose, it is necessary to provide:

- coordination of strategic objectives and development priorities of national and regional interests, ensuring the stability and predictability of the relationship between the central and local executive authorities concerning the development of territories;
- public investment in improving the regional infrastructure;
- implementation of large-scale private investment projects that need the support of executive authorities, and the direction of loans from international financial institutions on the socio-economic development of territories;
- labour mobility by reforming the vocational education and training system of employees, the introduction of new technologies for regional management, including municipal, improving the system of training, retraining, and advanced training of specialists from the regional department;
- decentralization and separation of powers between the central and local executive authorities and local authorities regarding the provision of services, empowerment and greater accountability of these bodies for the solution of socio-economic problems of development of regions, implementation of a transparent monitoring mechanism, including the public, at each level of management;

- creation of legal, economic, and organizational conditions for the effective implementation of the tasks and functions of local government.

In general, the strategic objectives of the development of regions according to the government program are:

- inclusion of the regional economy in the global socio-economic processes of integration in the European community;
- introduction of new technologies in the use of labour potential;
- approximation of the legislative framework in respect of the regions to European standards.

Based on the above, regional policy should be aimed at achieving the following objectives:

- increasing the investment attractiveness and innovative activity of regions;
- the accelerated development of industrial and social infrastructure;
- reduction of regional disparities;
- strengthening of interregional relations;
- ensuring the reproduction and rational use of labour potential.

Conclusions, directions for further research.

Therefore, the region is the economic system in this territory, with its production, distribution, exchange, and consumption of material goods and services. Contemporary research of control system, associated with the increasing complexity of the socio-economic system, defines the appropriate application of modern approaches and management methods, such as scenario, cognitive, synergistic, reflexive, and rating. A feature of the scenario method is the analysis

of events which consequences depend on several factors having a decisive influence on their development, which depends both on objective and subjective circumstances. That is, the object is understood as a complex system with a human factor that unites a particular society. Therefore, based on the constructed scenario models, at the present stage of development of Ukraine, the priorities of state regional economic policy under the government program include: optimization of the structure of farming regions, which is to use the effective forms of management on the basis of rational use of potential resources: material, technical, labour, information, and time; combining the financial resources of the regional budgets and the budgets of local governments to strengthen the financial bases of development of economy of region; the development of interregional and international cooperation; the expansion of powers and strengthening of responsibility for regional development local authorities; support for the development of a systematic strategy of regional development taking into account regional specifics.

REFERENCES:

1. Bersutsky A. (2010) *Upravleniye resursnym potentsialom predpriyatiya: modeli i metody : monografiya* [Management of resource potential of the enterprise: models and methods: monograph]. Southeast, 185 p. (in Ukrainian)
2. Grayson George. (1991) *American management on the threshold of the XXI century*. To. Economics, 319 p.
3. Greenberg J. (2004) *Organizational behavior: from theory to practice*. Apex, 912 p.
4. Galbraith John. K. (1996) *Economic theory and goals of society*. Progress, 408 p.
5. Grachova M. (2005) *Modelirovaniye ekonomicheskikh protsessov* [Modeling of Economic Processes]. YOUTH-DANA, 351p. (in Russian)
6. Kaymakova M. (2008) *Analiz ispolzovaniya chelovecheskikh resursov* [An analysis of the use of human resources]. UIGTU. 80 p. (in Ukrainian)
7. Lepa R.N. (2006) *[Situatsionnyy mekhanizm podgotovki i prinyatiya upravlencheskikh resheniy na predpriyatii: metodologiya, modeli i metody: Monografiya* [Situational mechanism of preparation and adoption of managerial decisions at the enterprise: methodology, models and methods: Monograph] South-East, 308 p. (in Ukrainian)
8. Lefevrov V. (2003) *Konfliktuyushchiye struktury* [Conflict Structures] Kogito Center, p. 7-134. (in Russian)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берсуцкий А.Я. *Управление ресурсным потенциалом предприятия: модели и методы*. Донецк, 2010. 185 с.
2. Grayson George. (1991) *American management on the threshold of the XXI century*. To. Economics, 319 p.
3. Greenberg J. (2004) *Organizational behavior: from theory to practice*. Apex, 912 p.
4. Galbraith John. K. (1996) *Economic theory and goals of society*. Progress, 408 p.
5. Грачова М. В. *Моделирование экономических процессов* Москва, 2005. 351с.
6. Каймакова М. В. *Анализ использования человеческих ресурсов*. Ульяновск, 2008. 80 с.
7. Лепа Р.Н. *Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы*. Донецк, 2006. 308 с.
8. Лефевр В. А. *Конфликтующие структуры*. Москва, 2003. С. 7-134.

Harkava Viktoriia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vice Rector
Pylyp Orlyk International classical University

Obukhovska Inna

Lecturer

Admiral Makarov National University of Shipbuilding

ECONOMIC ANALYSIS OF LABOUR POTENTIAL OF THE REGION AND MEASURES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ITS USE

The purpose of the article. In connection with the inefficient use of the potential of the region, there is the need to develop the state regional policy, which is based on a mathematical model. Therefore, the regional government policy is in need of reform, aiming at efficient interaction of all market participants.

Methodology. The research is based on the structure of labour resources under the influence of specific socio-economic conditions and economic policy.

Results. A region is a contiguous part of the country, which is characterized by a distinct natural environment that determines the type and structure of the economy, which is characterized by a kind of ratio of various sectors of the economy, deep and diverse links between them, a complete cycle of reproduction, common features of historical development, production skills, socio-cultural traditions of the population, the functional characteristics (specialization) allocated for the combination of these characteristics in the administrative unit, and is a subsystem of the socio-economic complex of the country. Therefore, the region is the economic system in this territory, with its production, distribution, exchange, and consumption of material goods and services.

Contemporary research of control system, associated with the increasing complexity of the socio-economic system, defines the appropriate application of modern approaches and management methods, such as scenario, cognitive, synergistic, reflexive, and rating. A feature of the scenario method is the analysis of events, which consequences depend on several factors having a decisive influence on their development, which depends both on objective and subjective circumstances. That is, the object is understood as a complex system with a human factor that unites a particular society.

Practical implications. Therefore, based on the constructed scenario models at the present stage of development of Ukraine, the priorities of state regional economic policy under the government program include: optimization of the structure of farming regions, which is to use the effective forms of management on the basis of rational use of potential resources: material, technical, labour, information, and time; combining the financial resources of the regional budgets and the budgets of local governments to strengthen the financial bases of development of the regional economy; the development of interregional and international cooperation; the expansion of powers and strengthening of responsibility of local authorities for regional development; support for the development of a systematic strategy of regional development taking into account regional specifics.

Value/originality. In our work, we considered the labour potential of the region.

Analysing the scope of services, this economic category is faced with a certain analytical complexity. Problems and problematic issues determine the prospects for further increasing the efficiency of employment of the region's labour potential.

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

DEMOGRAPHICS AND ITS INFLUENCE ON THE UKRAINIAN ECONOMY

У статті розглянута демографічна ситуація країни, основні її чинники та проблемні аспекти, а головне – їх вплив на економіку країни та на її розвиток. Проаналізовано статистичні показники зайнятості населення, народжуваності та смертності, виявлені тенденції щодо депопуляції населення України, наслідком яких стає скорочення трудових ресурсів країни. Розглянута динаміка скорочення кількості населення, спричинена як природним рухом, так і міграційним. Запропоновані заходи щодо покращення демографічної ситуації в країні та розв'язання головних проблем у цій сфері. Виявлено, що вихід із демографічної кризи прямо пов'язаний із: покращенням якості та рівня життя населення; реформуванням сфери праці; забезпеченням належних умов ефективної зайнятості працюючих. Демографічна ситуація в країні є критичною і потребує радикальних змін, а головне – уваги до цієї проблеми, адже вона впливає на інші сфери діяльності держави.

Ключові слова: демографія, демографічна ситуація, демографічна криза, депопуляція, населення, зайнятість, народжуваність, смертність, еміграція населення, природне скорочення.

В статті рассмотрена демографическая ситуация в стране, основные ее причины и проблемные аспекты, а главное – их влияние на экономику страны и на ее развитие. Проанализированы статистические показатели занятости населения, рождаемости и смертности, выявлены тенденции депопуляции населения Украины, следствием которых становится сокращение трудовых ресурсов страны. Рассмотрена динамика сокращения численности населения, вызванная как естественным движением, так и миграционным. Предложены меры по улучшению демографической ситуации в стране и решению главных проблем в этой сфере. Выявлено, что выход из демографического кризиса напрямую связан с: улучшением качества и уровня жизни населения; реформированием сферы труда; обеспечением надлежащих условий эффективной занятости работающих. Демографическая ситуация в стране является критической и требует радикальных изменений, а главное – внимания к этой проблеме.

Ключевые слова: демография, демографическая ситуация, демографический кризис, депопуляция, население, занятость, рождаемость, смертность, эмиграция населения, естественное сокращение.

УДК 314.174

Сьомченко В.В.к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Запорізький національний університет**Гнідкова А.В.**студентка
Запорізький національний університет

This article had addressed the issue of demographical situation of the country, its main factors and problematic aspects and, above all, its influence on the country's economy and in general on its development. Demographic indicators are one of the essential ways to develop our country because we can consider them as a key factor for the effective functioning and the optimal development of the existing system. In the context of the article were analysed statistical measures of employment, fertility and mortality, also were identified some depopulation patterns among the Ukrainian population and shrinking labour force as its consequence. There was examined the dynamics of declining populations, caused by displacement and population movements, as well as migration. There was determined the nature of demographics changes in Ukraine. In the article were revealed the constant proclivity in reduction of population and the ways of overcoming such kind of a problem. They resulted mainly from the improvement of country's demographic policy, i.e. the use of people-centred approach to development and remuneration. In accordance with the subject matter the web of interrelationships between economic, demographic and social indicators were identified and analysed, including their direct effect on the economic growth and on the country as a whole. The national's demographic situation improvement measures were proposed, as well as the way of addressing the root causes in that area. The review and appraisal revealed that the way out of the demographic crisis was directly linked with the improvement of economic environment in Ukraine. The pivotal role in it should have such certain measures as: improvement of the quality and standard of life, solvency and prosperity; reform in the spheres of labour and labour relations because of the low salary level in our country, we have seen those migration movements of our citizens; provide appropriate conditions for effective employment. Ukrainian demographics is in a crisis situation and calls for radical change. And, what is more important, particular attention exactly to that problem, because it affects the other sectors of government actions and directly threatens the future state of the country.

Key words: demography, demographics, demographic crisis, depopulation, population, employment, fertility, mortality, emigration, natural reduction.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні залишається не вирішеною демографічна проблема, яка прямо впливає на економічний розвиток держави та на її майбутнє. Демографічні показники є головною складовою частиною стабільного розвитку країни, адже ми можемо розглядати їх як чинник ефективного функціонування та оптимального розвитку чинної системи.

Прогнози щодо майбутнього стану демографічної ситуації, зроблені Інститутом демографії і соціальних досліджень національної академії наук сумісно з Державною службою статистики України, зазначають тенденції щодо скорочення кількості населення країни через зниження показника народжуваності та, навпаки, зростання смертності. Зазначені вище тенденції стають реальною загрозою для країни, яка може торкнутися як соціальної, так і економічної сфери. Що стосу-

ється саме економіки, то ця проблема торкнеться аспекту ринку праці, а саме дефіциту трудових ресурсів, який спричинить зменшення обсягів ВВП країни. Ось чому ця проблема набуває все більшої актуальності для пошуку вирішення нині наявних проблем та надалі впровадження знайдених пропозицій у наявну систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему демографічної кризи та її впливу на економіку країни у своїх працях розглядала велика кількість учених, як вітчизняних, так і іноземних. Серед українських учених можемо виділити таких науковців, як І. Гудзеляк [1, с. 90], С.І. Мельник [2, с. 22], І.М. Онопрієнко [3, с. 606], С.І. Пирожков [4, с. 60], О. Півторак [5], К. Співак [6]. У своїх працях вони аналізують стан демографічної ситуації, розкривають основні її аспекти та складники, виділяють певні проблеми ситуації, що склалася саме в умо-

вах України. У їхніх працях ми можемо ознайомитися із загальною характеристикою демографічної ситуації в країні, з аналізом змін у складі населення та його динамікою, з основними чинниками демографічних зрушень. Також у них описано їхні моделі виходу з цієї ситуації, пропозиції щодо покращення стану, а також висвітлено взаємозв'язки між структурними елементами цієї проблеми.

Постановка завдання. Проаналізувати нинішній стан демографічної ситуації, обробивши для цього основні статистичні показники та інформаційні ресурси, пов'язані з демографією країни. Дослідити вплив демографічної кризи в умовах трансформаційної економічної кризи рівень та якість життя населення України. Розглянути сучасні тенденції розвитку демографічної ситуації країни, виділити низку проблемних аспектів у чинній системі та надати пропозиції щодо їх вирішення та покращення нинішнього стану у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині, за даними статистичних служб, а саме Державної служби статистики України, демографічна ситуація, що склалася в країні, залишається невтішною, ба більше, характеризується збереженням тенденцій щодо скорочення чисельності

населення та економічно активних громадян, а також зниженням рівня життя людей.

Згідно з цими даними чисельність наявного населення країни за типом поселень наведено у табл. 1 (для 2012-2018 рр. дані наведено без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя).

Динаміку скорочення населення наведено на рис. 1 (для 2012-2018 рр. дані наведено без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя).

Аналізуючи останні роки, спостерігаємо скорочення населення, яке відбувається за рахунок як природного скорочення, так і міграційного руху. Так, у 2018 р. природне скорочення населення становило 251,7 тис. осіб, а міграційний рух – 18,589 тис. осіб.

За даними Державної служби статистики України, з 42386,4 тис. осіб у 2018 році в міських поселеннях проживало 29370,9, у сільській місцевості – 13015,4 тис. осіб. У країні народилося 335,8 тис. осіб, померло – 587,6 тис., з них 2397 – діти у віці до 1 року.

Природний приріст знову скоротився (–251 791 особа), показник минулого

Таблиця 1

Чисельність наявного населення країни за типом поселень у 2012–2018 рр.

Тип поселення	Населення всього, тис. осіб						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Міські поселення та сільська місцевість	45633,6	45553,0	45426,2	42929,2	42760,6	42584,5	42386,4
Міські поселення	31380,8	31378,6	31336,6	29673,1	29584,9	29482,3	29370,9
Сільська місцевість	14252,7	14174,4	14089,6	13256,1	13175,5	13102,2	13015,4

Джерело: розроблено автором на основі [7]

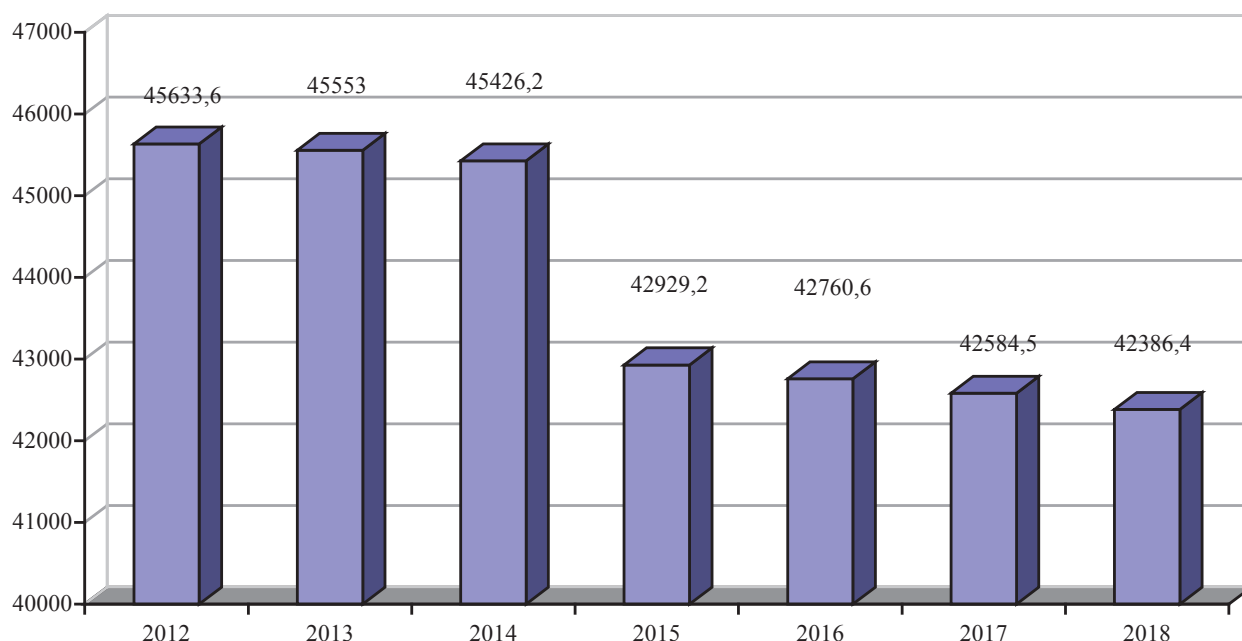


Рис. 1. Динаміка скорочення населення в Україні за 2012-2018 рр., тис. осіб

Джерело: розроблено автором на основі [7]

року –210136 осіб). На жаль, можемо спостерігати тенденцію у розмірах природного скорочення, яке має від'ємне значення. Як і на теренах європейського простору, в Україні відбувається старіння населення в результаті зменшення кількості живонароджуваних та, навпаки, підвищення смертності, населення країни швидко «старішає». Щодо середньої очікуваної тривалості життя при народженні, то ці показники є не дуже високими, особливо порівняно з країнами Західної Європи та Японією, яка є країною з найвищою середньою тривалістю життя [9].

Нинішнє зниження показника загальної тривалості життя населення стає приводом неефективного використання робочої сили через неспроможність підвищувати рівень ефективності внаслідок збільшення працездатного віку. Це стає перешкодою для майбутнього розвитку трудового потенціалу країни.

Досліджуючи сучасний демографічний стан в Україні, можемо виокремити низку характерних для нього ознак, а саме: зменшення показника народжуваності, підвищення показника смертності, наявність явного природного скорочення; старіння населення, збільшення «навантаження» на його працездатну частину; скорочення тривалості життя; погіршення якості життя населення; скорочення населення внаслідок міграційного руху, результати якого прямо та негативно впливають як на демографічні, так і на соціально-економічні показники [8].

У результаті скорочення чисельності населення спостерігається деформація всіх основоположних демографічних показників: тривалості життя населення, статевовікової структури населення, шлюбності, розлучуваності, еміграції тощо в бік їх погіршення.

Роблячи акцент на проблемі міграційних процесів в країні, звернемося до соціологічних досліджень, які стверджують, що кожен шостий українець замислюється про трудову міграцію за кордон. Це приводить до постійного скорочення трудових ресурсів в Україні у віці 15-70 років, а як наслідок – до погіршення економічного стану країни. Аналізуючи динамічні зміни у складі економічно активного населення країни останніх років, спостерігаємо скорочення на 2954,6 тис. осіб. Але не можемо не зауважити, що за останній рік порівняно з минулим кількість економічно активного населення збільшилася на 851 особу, що є гарним показником. Відтоку робочої сили за кордон сприяє низький рівень оплати праці в нашій країні.

Парадоксом в ситуації, що склалася в Україні, є те, що за нинішнього поступового виходу з кризи та економічного зростання не спостерігається покращення загальних демографічних показників, рівня життя населення та якості трудових ресурсів потенціалу. Це свідчить про те, що у майбутньому для країни можуть очікуватися умови для вичерпання резервів економічного зростання.

Трудовий ресурсний потенціал країни визначається як сукупність реальних та потенційних якісних та кількісних характеристик працездатного та економічно активного населення (або трудових ресурсів), які використовуються або можуть бути використані в процесі праці [3, с. 605]. Демографічні чинники безпосередньо впливають на кількісну сторону розвитку трудових ресурсів потенціалу.

Динаміку скорочення економічно активного населення в Україні за 2010-2018 рр. наведено на рис. 2 (для 2012-2018 рр. дані наведено без тим-

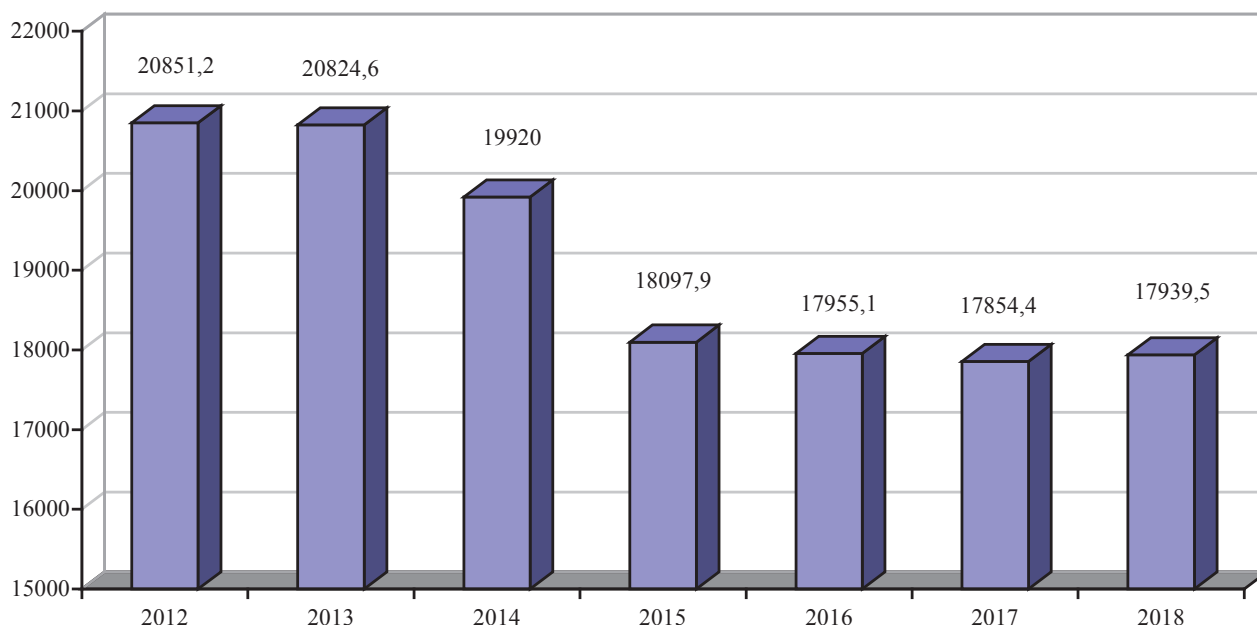


Рис. 2. Динаміка скорочення економічно активного населення в Україні за 2012-2018 рр., тис. осіб

Джерело: розроблено автором на основі [7]

часово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя).

Аналізуючи динамічні зміни економічно активного населення в Україні, бачимо явне скорочення трудових ресурсів країни, які є показником взаємозв'язку демографічного та економічного складників системи «населення – економіка».

З цього зробимо висновок щодо прямої залежності демографічних показників із соціальними, а головне – економічними, які знаходять своє відображення:

– у розрізі економічного складника: рівень ВВП країни та розмір заробітної плати безпосередньо впливають практично на усі демографічні показники. Зростання цих показників приводить до збільшення народжуваності, тривалості життя та сприяє зменшенню кількості розлучень, захворюваності та імміграції населення з країни;

– у розрізі соціального складника: зростання числа розлучень, зокрема через зниження доходів та заробітної плати, скорочує тривалість життя; зі зростанням міграції населення з країни зменшується середній вік чоловіків, що можна пояснити великою часткою заробітчан працездатного віку, які виїжджають за кордон.

У результаті можемо навести взаємозв'язок демографічного, соціального та економічного складників у вигляді схеми (рис. 3).

Економічні показники є вирішальним важелем щодо демографічних і соціальних процесів країни, зміни в яких можуть впливати як позитивно, так і негативно на стан розвитку країни. Досягнувши позитивних змін у стані цих показників, можемо сподіватися на розвиток усіх сфер господарювання та економіки загалом.

З вищенаведених проблемних аспектів демографічної ситуації, що склалася у країні, можна визначити, що нинішні тенденції у цій сфері приведуть до негативних наслідків в економіці кра-

їни: скорочення величини валового внутрішнього продукту, а як наслідок – і національного доходу та напрямів його використання; незбалансованого стану ринку робочої сили через диспропорції у співвідношенні попиту та пропозиції робочої сили; неминучих інфляційних процесів та ін. Через це демографічні процеси не можуть залишатися поза увагою державної політики країни. З метою впорядкування демографічних процесів, таких як відтворення населення, покращення рівня життя населення та ін., держава проводить у цьому напрямі демографічну політику, яка є складовою частиною соціально-економічної політики країни.

У сучасній ситуації демографічна політика нашої країни повинна бути спрямована на підвищення якості життя населення, рівня забезпеченості та матеріального добробуту. Покращення цих аспектів у подальшому приведе до стимулювання народжуваності, зниження рівня захворюваності населення та смертності, зменшить частку міграційних процесів. У свою чергу провідним стимулятором збільшення народжуваності є підвищення заробітної плати на фоні загального зростання обсягу ВВП. Приріст цих економічних показників також сприяє зменшенню відтоку працездатних громадян із країни, зниженню кількості захворювань та покращенню соціального клімату держави.

На жаль, як показує досвід, заходи щодо зміни демографічної політики та її впровадження не дають швидких результатів через консервативну поведінку нашого суспільства та небажання змінюватися, так як кроки для досягнення цих змін повністю суперечать менталітету нашого населення. Як правило, результати демографічної політики виявляються через багато років і навіть десятиліть. Саме через це зміни щодо тих або інших процесів відтворення повинні бути спрямовані не на близьке майбутнє, а відповідати довгостроковим інтересам розвитку економіки.

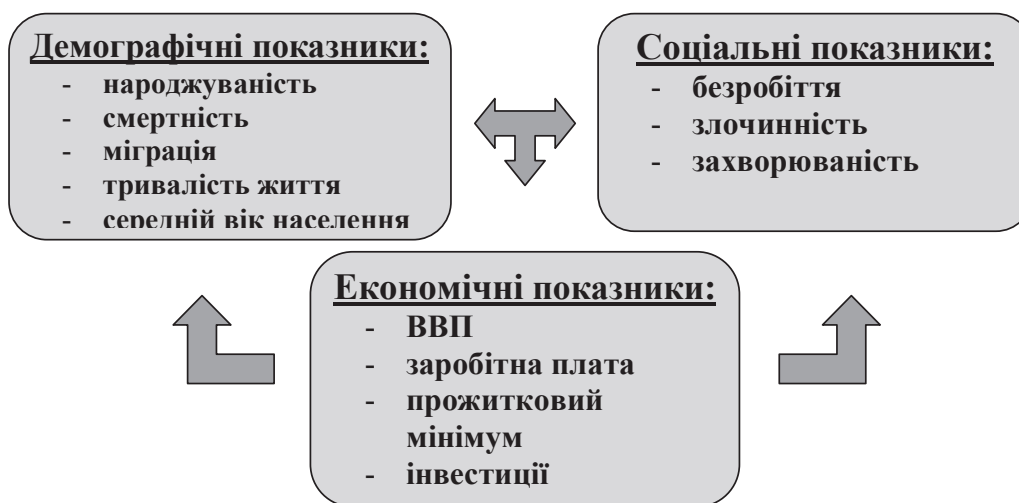


Рис. 3. Система зв'язку демографічного, соціального та економічного складників

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Для вирішення нагальних проблем у демографічній ситуації нашої країни демографічна політика повинна бути спрямована на дотримання таких засад у забезпеченні розширеного відтворення населення, як:

- підвищення рівня забезпеченості, добробуту населення та покращення рівня життя в системі матеріального забезпечення відтворення населення;

- посилення демографічної спрямованості заходів соціального захисту, підвищення їх адресності та ефективності;

- модернізація системи кредитування молодих сімей та молоді взагалі, система охорони прав матерів-одиначок та дитинства, яка була б гарантом належного рівня якості життя населення, забезпечення реалізації пріоритетів сім'ї, дитини;

- зміни структури та створення механізму у системі нагляду та забезпечення життєдіяльності людей похилого віку.

Крім цього, не можна забувати про забезпечення зайнятості населення, стан якого можна покращити за допомогою виконання таких заходів, як створення нових робочих місць, навчання та перекваліфікація нині працюючих спеціалістів, особливо в тих галузях суспільного виробництва, де очікується найбільше безробіття.

Населення країни має бути впевненим у соціальному захисті життя, а модифікована соціально-економічна політика повинна підсилюватися заходами держави щодо виходу зі сформованої демографічної та економічної кризи. Проте не потрібно забувати, що держава повинна забезпечувати соціальний захист своїх громадян, безпеку їхньої життєдіяльності та створювати належні умови для існування, а не перетворювати їх на утриманців.

Усі ці заходи передбачають модернізацію створених нині умов для ефективного використання трудових та духовних потенціалів населення країни, підвищення рівня суспільного добробуту та якості рівня життя.

Проведений аналіз сучасної демографічної ситуації, а також її динаміки за останні роки свідчить про наявність в Україні, поряд із соціально-економічними проблемами, глибокої демографічної кризи, негативні наслідки якої для подальшого розвитку країни важко передбачити.

Висновки з проведеного дослідження. Демографічна ситуація країни та її чинники є важливим фактором, що забезпечує стабільний розвиток економіки та країни загалом. Проведений аналіз нинішнього стану демографії вказує на низькі показники народжуваності, високі показники смертності та депопуляцію, яка є загрозою розвитку нації.

Якщо в подальшому народжуваність не підвищиться, то кількість літніх людей набагато пере-

вищить питому вагу працездатних у структурі населення. Це може привести до зростання кількості бідних та зменшення споживчого попиту. Також залишаються незмінними тенденції щодо міграційного руху в країні, особливо це стосується осіб молодого віку. Це у свою чергу приводить до деформації вікової структури працездатних.

Для скорішого подолання нинішньої демографічної кризи політика держави у соціально-економічній сфері повинна буди спрямована на: підвищенні рівня народжуваності за допомогою покращення рівня життя населення та його матеріального благополуччя, створення стабільного середовища життєзабезпечення дітей, підвищення рівня життя багатодітних сімей, зміцнення правового захисту дітей; зниження рівня смертності за допомогою реформування системи охорони здоров'я, а головне – створення нових робочих місць, які б забезпечили підвищення якості життя громадян.

Отже, питання покращення демографічної ситуації в країні та поліпшення умов життя населення є одними з основних завдань держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзел'як І., Стефанік У. Старіння населення України. *Часопис соц.-екон. географії*: міжрегіон. зб. наук. праць. Харків, 2014. Вип. 16. С. 89-94.
2. Мельник С.І. Демографічна ситуація в Україні: стан, головні проблеми та способи їх вирішення. *Україна: аспекти праці* / С.І. Мельник. 2014. № 4. С. 22-26.
3. Онопрієнко І.М. Статистичний аспект демографічної ситуації в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 604-608.
4. Пирожков С.І. Демографічний розвиток України: сучасне та майбутнє. *Вісник Національної академії наук України*. 2015. № 1. С. 59-64.
5. Півторак О., Єфремов Д. Населення України скорочується втричі швидшими темпами, ніж в Європі. *FactCheck*. 2016. URL: <http://global-ukraine-news.org/ru/2016/08/09/naselennya-ukrayiny-skorochuyetsya-vtrychi-shvydshymy-tempamy-nizh-v-yevropi/> (дата звернення: 13.04.2019).
6. Співак К. В Україні смертність значно перевищує народжуваність. *tut-ua*. 2016. URL: <http://www.tut-ua.com/?p=15596> (дата звернення: 13.04.2019).
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2019).
8. Населення України. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 13.04.2019).
9. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 13.04.2019).

REFERENCES:

1. Ghudzeljak I., Stefanyk U. (2014) Starinnja naselelnja Ukrainy [Aging of the population of Ukraine]. *Journal of Socio-Economic Geography*, vol. 16, pp. 89-94.

2. Melnyk S.I. (2014) Demografichna sytuacija v Ukrajinі: stan, gholovni problemy ta sposoby jikh vyrishennja [Demographic situation in Ukraine: state, main problems and ways to solve them]. *Ukraine: aspects of labor*, no 4, pp. 22-26.

3. Onoprijenko I.M. (2017) Statystychnyj aspekt demografichnoji situaciji v Ukrajinі [The statistical aspect of the demographic situation in Ukraine]. *Global and national problems of the economy*, no 16, pp. 604-608.

4. Pyrozhkov S.I. (2015) Demografichnyj rozvytok Ukrajinі: suchasne ta majbutnje [Demographic development of Ukraine: present and future]. *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, no 1, pp. 59-64.

5. Pivtorak O., Jefremov D. (2016) Naselennja Ukrajinі skorochujetsja vtrychi shvydshymy tempamy, nizh v Jevropi [The population of Ukraine is shrinking three times faster than in Europe]. *FactShek* (electronic

journal). Available at: <http://global-ukraine-news.org/ru/2016/08/09/naselennya-ukrayiny-skorochuyetsya-vtrychi-shvydshymy-tempamy-nizh-v-yevropi/> (accessed 13 April 2019).

6. Spivak K. (2016) V Ukrajinі smertnistj zachno perevyshhuje narodzhuvanistj [In Ukraine, mortality far exceeds fertility]. *tut-ua* (electronic journal). Available at: <http://www.tut-ua.com/?p=15596> (accessed 13 April 2019).

7. State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 13 April 2019).

8. The population of Ukraine, available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (accessed 13 April 2019).

9. Official site of the Institute of Demography and Social Studies named after M.V. Ptukhy of the National Academy of Sciences of Ukraine, available at: <http://www.idss.org.ua> (accessed 13 April 2019).

S'omchenko Victoriya

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Accounting and Auditing

Zaporizhzhia National University

Gnidkova Anastasiya

Student

Zaporizhzhia National University

DEMOGRAPHICS AND ITS INFLUENCE ON THE UKRAINIAN ECONOMY

The aim of the article is to analyse the current demographic situation by processing some key statistical indicators and numerous demographically targeted resources; to examine the impact of demographic crisis during the transformational economic crisis; to examine quality-of-life of Ukrainians; to consider current development patterns of demographics in Ukraine; to highlight a number of problematic issues in the present system, as well as to provide some solutions to that problem and ways to improve the current state in that area.

This article presents such proposed **methodology**, as a concept of theoretical generalizations, system-based review techniques, systematic synthesis, methods of comparative and statistical analysis.

This article features **research findings**, concrete results and ways out of this situation. The study of the current state of demographics concluded that the low fertility and the high mortality rate, known as depopulation, poses a critical development challenge for our nation.

If the birth rate will not rise markedly in the future, the elderly population will significantly outnumber the working-age population, which in turn would have the potential to lead to the increasing of the number of poor people and to easing of consumptive demand. Besides the contemporary trends in migrant movements remain unchanged in our country, especially when it comes to younger age groups of population. As a result, the age structure among the productive population would be deformed.

State socio-economic policy should be reformed in order to overcome current demographical crisis as quickly as possible. Also the reform process should aim at: increasing birthrate by improving the living standards of the population and ensuring the material well-being; creating of a stable economic environment for normalizing support for the children lives; improving the living standards of the families with many children; providing the working legal protection of children; declining the mortality rate by health-care system reform, and most importantly, employment creation for improvement the quality of life of all human beings.

The issue of the betterment demographics and improving the living standards is one of the most important challenges of our country because Ukrainian demographics is in rather crisis condition and it calls for radical change. And, what is more important, particular attention exactly to that problem, because it affects the other sectors of government actions.

Practical effects on the demographics set out in the article. Demographic indicators are one of the essential ways to develop our country because we can consider them as a key factor for the effective functioning and the optimal development of the existing system.

As predicted, the future demographic situation has been determined, above all, by a lower birth rate and higher mortality. These tendency are becoming the real threat to the country, in both social and economic areas. As for economics, such kind of a problem would have serious negative impact on the labor market, easily revealed by the lack of sufficient human sources. The unemployment in particular present incomplete employment opportunities for society, which in turn leads to the low output, to the decline in GDP and in national income. These all are the reasons of reducing of the material basis in creating a labor force.

The analysis of **the importance and the originality** of that article. There was determine the nature of demographics changes in Ukraine: revealed causal relationship between the key demographic and economic indicators with the aim of developing broad theoretical and practical inputs in the cooperation of the economic system and demographics; were analyzed statistical measures of employment, fertility and mortality, also were identified some depopulation patterns among the Ukrainian population and shrinking labor force as its consequence; examined the dynamics of declining populations, caused by naturel displacement, as well as migration; proposed improvement measures of the national's demographic situation, as well as the way out of major challenges in that area.

СУЧАСНІ ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

MODERN DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF UKRAINE

У статті здійснено аналіз стану сучасної демографічної ситуації в Україні, зокрема досліджено показники природного руху населення, народжуваність за віковими групами матерів, сумарний коефіцієнт народжуваності, середню очікувану тривалість життя при народженні, вікову структуру населення, витрати на охорону здоров'я. Окремі аспекти демографічного розвитку досліджено у порівнянні з країнами ЄС. Визначено тенденції та проблеми демографічного розвитку України, серед яких – безпрецедентне зниження чисельності населення з причини природного скорочення (низька народжуваність, висока передчасна смертність), його старіння, зростання демографічного навантаження, посилення міграційних процесів. Виявлено основні чинники сучасних демографічних реалій. Визначено напрями подолання демографічної кризи в Україні. Зроблено висновок, що реалізація соціально-економічної політики держави повинна відбуватися з обов'язковим урахуванням демографічних реалій сьогодення, супроводжуючись при цьому формуванням виваженої демографічної політики.

Ключові слова: демографічна криза, чисельність населення, народжуваність, смертність, природний рух населення, тривалість життя, міграція.

В статті осуществлен анализ современной демографической ситуации в Украине,

в частности исследованы показатели естественного движения населения, рождаемости по возрастным группам матерей, суммарный коэффициент рождаемости, средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, возрастная структура населения, расходы на здравоохранение. Отдельные аспекты демографического развития исследованы в сравнении со странами ЕС. Определены тенденции и проблемы демографического развития Украины, среди которых – беспрецедентное снижение численности населения по причине естественного сокращения (низкая рождаемость, высокая преждевременная смертность), его старение, рост демографической нагрузки, усиление миграционных процессов. Выявлены основные факторы современных демографических реалий. Определены направления преодоления демографического кризиса в Украине. Сделан вывод о том, что реализация социально-экономической политики государства должна происходить с обязательным учетом демографических реалий, сопровождаясь при этом формированием взвешенной демографической политики.

Ключевые слова: демографический кризис, численность населения, рождаемость, смертность, естественное движение населения, продолжительность жизни, миграция.

УДК 314.82

Кравець І.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
персоналом і економіки праці
Хмельницький національний
університет

The article states that under present conditions the demographic component of its development has become very important for Ukraine. The current demographic situation in Ukraine is analyzed, in particular, indicators of natural population movement, birth rate by age groups of mothers, general fertility rate in Ukraine, average life expectancy at birth, age structure of the population, as well as health care expenditures. Some aspects of demographic development in comparison with EU countries are investigated. The trends and problems of demographic development of Ukraine are identified, among them an unprecedented decrease in population due to natural factors (low birth rate, high premature mortality), its aging and the growth of demographic load. The tendency towards a significant deterioration in the health of children and adolescents is progressing. Public funding for the health system is only about half of the total health expenditure. Every year, several millions of people travel abroad to earn money. The main factors of modern demographic realities are revealed. The modern causes of birth rate decline in Ukraine and its delay in time are determined. The complexity of socio-economic conditions, the rising cost of living, the significant increase in the value of educational services that are key to achieving competitiveness in the labor market, and women's desire for a career began to postpone birth rates later. It is established that problems of reproduction of the population as the main driving force of all socioeconomic processes are associated with deformations in public life, violation of the coordinated functioning of its main components. Directions of overcoming of demographic problems in Ukraine are determined. It is concluded that realization of socio-economic policy of the state should take place taking into account the current demographic realities, which is accompanied by the formation of a balanced demographic policy. The solution of the demographic problem in Ukraine is possible due to the real progress of the state in the formation of the middle class through the state support of small and medium-sized businesses, as well as agriculture through the use of credit and tax instruments.

Key words: demographic crisis, population, birth rate, mortality, natural population movement, life expectancy, migration.

Постановка завдання. Основною метою діяльності держави є створення сприятливих умов для сталого й безпечного розвитку шляхом впливу державних та інших суспільних інститутів на певне коло суспільних відносин. У сучасних умовах великого значення для України набув демографічний складник її розвитку, що диктується безпрецедентним зниженням чисельності населення з причини природного скорочення, його старінням, зростанням демографічного навантаження, посиленням міграційних процесів. Така ситуація демографіями вважається демографічною кризою. Особливо загрозливого забарвлення вона набула в умовах соціально-економічного занепаду на тлі політичних протистоянь та військових дій на Сході

України. Вирішення проблем забезпечення збалансованого демографічного розвитку мають формувати першочергові інтереси держави, оскільки йдеться про національну безпеку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні у дослідження демографічних проблем докладають значних зусиль фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України. Вивченню взаємозв'язку та взаємовпливу демографічної ситуації з тенденціями розвитку економіки держави присвячено наукові праці таких вітчизняних учених, як Е. Лібанова, В. Стешенко, І. Прибиткова, І. Курило, В. Кравченко, О. Богущий, С. Вовканич, Т. Яковенко та ін. Водночас регулювання соціально-економічних відносин,

забезпечення стабільності в українському суспільстві повинно базуватися на систематичних дослідженнях демографічного складника розвитку України як основи формування її основної продуктивної сили – населення.

Постановка завдання. Метою дослідження є з'ясування сучасних демографічних проблем розвитку України, виявлення основних причин та шляхів подолання демографічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людина є основною цінністю будь-якої держави. Крім того, людина – демографічний базис нагромадження (носіїв та власників) людського капіталу як економічного активу. Тривалість життя людини – важлива детермінанта сукупної економічної віддачі від вкладень у розвиток її знань, умінь та професійних навичок. Завчасна смерть зумовлює неефективність соціальних, у тому числі й демографічних, інвестицій, гальмує темпи соціально-економічного розвитку країни; зміни у демографічному відтворенні спричиняють вплив на вікову структуру населення, а отже, і на пропорції розподілу суспільного продукту між різними категоріями громадян [1, с. 186].

Реальні проблеми у відтворенні населення як основної рушійної сили всіх соціально-економічних процесів пов'язані з деформаціями у суспільному житті, порушенням узгодженого функціонування його основних компонентів. У ході становлення і розвитку нової української держави виникли і набрали сили нові соціально-економічні явища, що супроводжувалися стійкими руйнівними процесами у демографічній царині. Це призвело до депопуляції і деградації якісних характеристик населення країни, що межує з демографічною кризою.

Аналіз даних Державної служби статистики свідчить, що чисельність наявного населення в Україні на 1 січня 2019 р. становила 42 153,2 тис. осіб. Упродовж 2018 р. чисельність населення зменшилася на 233,2 тис. осіб. Порівняно з 2017 р. обсяг природного скорочення збільшився на 41,7 тис. осіб [2].

Природний рух населення у 2018 р. характеризувався суттєвим перевищенням числа померлих над живонародженими: на 100 померлих припадало 57 живонароджених. Інформацію щодо природного руху населення наведено в табл. 1 [3].

На початок 2018 р. чисельність новонароджених становила лише 72,1% показника на початок 2014 р. і 92,3% – проти 2017 р. Водночас чисельність померлих зросла на 73,7% порівняно з 2014 р. і на 2,4% – проти 2017 р.

Головною причиною загострення демографічної кризи в Україні є зниження до критичного рівня показників народжуваності. Сучасний демографічний стан свідчить про те, що забезпечується лише половина потрібної чисельності населення для повноцінного його відтворення. Сьогодні Україна вже перетнула межу зниження народжуваності, за якою відбувається незворотне руйнування демографічного потенціалу країни, що призводить до втрати умов для відновлення чисельності населення [4, с. 133].

Цікавою, на нашу думку, видається інформація щодо динаміки народжуваності за віковими групами матерів, оскільки вона відображає особливості репродуктивної поведінки населення в сучасних умовах (табл. 2) [5].

Як видно з табл. 2, кількість живонароджених дітей у матерів вікового інтервалу від 15 до 49 років у 2017 р. зменшилася майже на 22% (у розрахунку на 1 000 жінок зменшення становило 11,01%).

Проте найбільшим зменшенням (на третину) зазначений показник характеризувався у віковій категорії від 20 до 24 років. Власне, саме у цьому віці здебільшого (за традиційною схемою) закладаються підвалини сімейного життя, а в жіночому організмі формуються найбільш сприятливі умови для зачаття, виношування та народження здорового потомства.

Разом із тим, як свідчить статистика, сучасні тенденції шлюбності свідчать про відкладення перших шлюбів на більш пізній вік. Так, середній вік наречених, що вперше реєстрували шлюб, становив у жінок – 25,5 року, у чоловіків – 28,2 року [6].

Загалом основними причинами зниження народжуваності в Україні вважають:

- катастрофічне зниження життєвого рівня більшості населення внаслідок соціально-економічної кризи;
- не вирішеність екологічних проблем, загострених наслідками Чорнобильської катастрофи;
- соціально-психологічний дискомфорт, невпевненість у зміні найближчим часом ситуації на крає [7, с. 605].

Таблиця 1

Показники природного руху населення України в 2017–2019 рр. (тис. осіб)

Показники	Роки					Темп зростання, 2018/2014, %	Темп зростання, 2018/2017, %
	2014	2015	2016	2017	2018		
Чисельність живонароджених, тис. осіб	465,9	411,8	397,0	364,0	335,9	72,1	92,3
Чисельність померлих, тис. осіб	632,3	594,8	583,6	574,1	587,7	173,7	102,4
у т. ч. дітей у віці до 1 року, осіб	3656	3318	2955	2786	2397	65,6	86,0
Природний приріст, скорочення (–) населення	-166,4	-183,0	-186,6	-210,1	-251,8	-	-

Таблиця 2

Народжуваність за віковими групами матерів у 2014–2017 рр., за рік

Показники	Роки				Темп приросту (падіння), 2017/2014, %
	2014	2015	2016	2017	
Кількість живонароджених, осіб					
15-49	465221	411147	396415	363326	-21,90
15-19	27795	24719	21932	18773	-32,45
20-24	122988	109320	99830	85744	-30,28
25-29	158288	138509	132510	119038	-24,79
30-34	103477	91313	93748	91477	-11,60
35-39	43718	38889	39563	39072	-10,62
40-44	8425	7891	8210	8360	-0,77
45-49	530	506	622	862	+62,64
на 1000 жінок відповідного віку					
15-49	44,5	44,2	42,7	39,6	-11,01
15-19	27,0	27,3	25,3	22,4	-17,04
20-24	89,9	92,3	87,8	79,5	-11,57
25-29	91,3	91,8	90,1	84,8	-7,12
30-34	60,6	58,8	58,7	56,3	-7,09
35-39	27,6	27,3	27,3	26,7	-3,26
40-44	5,5	5,6	5,8	5,9	+7,27
45-49	0,4	0,4	0,5	0,7	+75

Ускладнення соціально-економічних умов, зростання вартості життя, суттєве здорожчання освітніх послуг, які є запорукою досягнення конкурентоспроможності на ринку праці, бажання жінок зробити кар'єру стали причиною зростання так званої відкладеної народжуваності.

Останніми роками зростають можливості вільного пересування за кордон, і саме молодь найактивніше здійснює поїздки в інші країни з різними цілями: навчання, епізодичні заробітки, сезонні роботи, контракти на короткочасне і тривале працевлаштування, туристичні поїздки та відпочинок тощо. Такі переміщення збагачують світогляд і сприяють перегляду успадкованих від батьків і усталених раніше у суспільстві цінностей: щодо необхідності доволі раннього укладання шлюбу (ці настанови у сімейних осередках із найбільшим тиском були спрямовані на дівчат); щодо народження дитини неодмінно в перші роки шлюбу; щодо непристойності спільного проживання без реєстрації шлюбу тощо [8, с. 18].

Як свідчить статистика, хоча народжуваність є найбільш високою у віці до 40 років, проте протягом 2014-2017 рр. відзначається особливе зростання народжуваності (на 62,64% у 2017 р. проти 2014 р.) у жінок у віковому інтервалі від 45 до 49 років.

Як зазначає І. Курило, наша країна за народжуваністю близька до середньоєвропейського рівня

[9]. Проте вважаємо, що для нашої країни, у якій завжди панували традиції багатодітності, враховуючи реалії сьогодення, така ситуація набула забарвлення демографічної кризи, має місце загострення процесів депопуляції, що вже межує з питаннями національної безпеки.

Для того щоб забезпечити хоча б просте відтворення населення, необхідно, щоб кожна жінка народжувала від двох і більше дітей, тобто сумарний коефіцієнт народжуваності на одну жінку мав би становити від 2,1 до 2,3 дитини, тоді як в Україні в 2017 р. цей показник сягнув лише 1,374 (табл. 3).

Але основна демографічна проблема у нас полягає не стільки у низькій народжуваності, як у високій передчасній смертності. У 2017 р. в Україні померло 574,1 тис. осіб, або 14,5 особи на 1000 наявного населення (тоді як народжених – 9,4).

Характеристики смертності визначаються умовами життя і праці, загальними санітарно-гігієнічними умовами, рівнем науково-технічного розвитку та медичної науки зокрема, доступності якісної медичної допомоги для населення. Переважне число смертей зумовлюється накопиченням дії екзогенних чинників на людський організм як природного, так і соціального походження.

Серед причин смерті населення перше місце посідали хвороби системи кровообігу (67,0% загальної кількості померлих), друге –

Таблиця 3

Сумарний коефіцієнт народжуваності в Україні у 2014–2017 рр.

Показник	Роки				Темп зростання, 2017/2014, %
	2014	2015	2016	2017	
Сумарний коефіцієнт народжуваності на 1 жінку	1,498	1,506	1,466	1,374	91,72

новоутворення (13,6%), третє – зовнішні причини (5,4%). Смертність чоловіків вища, ніж жінок: 15,3 чоловіків і 13,8 жінок на 1000 осіб відповідної статі. При цьому рівень смертності чоловіків перевищує рівень смертності жінок від зовнішніх причин у 4,5 рази, від хвороб органів дихання, а також деяких інфекційних та паразитарних хвороб – утричі, розладів психіки та поведінки, від хвороб органів травлення, хвороб нервової системи – удвічі, від новоутворень – у півтора рази.

У розрізі місця проживання смертність населення у сільській місцевості значно вища, ніж у міських поселеннях: 17,3% померлих на 1000 наявного населення у сільській місцевості проти 13,0% у міських поселеннях. Загалом що стосується процесу смертності в Україні, то з тих хлопчиків, які доживають до 16 років, майже третина не доживає до 60 років [9].

Середня очікувана тривалість життя при народженні у чоловіків в Україні в 2016 р. була найнижчою порівняно з країнами Євросоюзу (66,7 року). Найвищим зазначений показник був в Італії (81 рік), Швеції та Мальті (80,6 року), Іспанії та Кіпрі (80,5 року), Люксембурзі (80,1 року) тощо [10].

Хоча середня очікувана тривалість життя при народженні у жінок в Україні суттєво вища від чоловіків (76,5 років), вона теж перебуває на найнижчому рівні порівняно з країнами Євросоюзу.

Експертами ООН у топ-10 країн Європи щодо зниження чисельності населення Україну розміщено на четверту позицію після Болгарії, Латвії та Молдови [11].

Суттєвою демографічною проблемою в Україні є старіння населення. За показником рівня старіння ми перебуваємо в тридцятці країн світу. Населення України продовжує старіти «знизу», оскільки народжуваність знижується, а смертність у старших вікових групах практично не зменшується. Така ситуація призводить до зменшення покоління дітей і підлітків, і, як наслідок, населення поступово старіє.

Як за шкалою виміру старіння населення як критерію, в якій є частка населення у віці 60 років і старше (шкала Ж. Боже-Гарньє – Е. Россета), так і за шкалою з критерієм рівня старіння 65 років (шкала демографічного старіння ООН) Україна на початок 2018 р. належала до країн із дуже старим населенням:

- частка населення у віці 60 років і старше становила 22,9% (при тому, що 18% за шкалою вважається дуже високим рівнем демографічної старості);

- частка населення у віці 65 років і старше становила 16,5% (за цією шкалою 7% і більше населення вважається старим).

Аналіз вікової структури населення України виявив значне демографічне навантаження особами похилого віку. Так, станом на 1 січня 2018 р.

на 1000 осіб у віці 16-59 років припадало 269 осіб у віці 0-15 років, тоді як у віці 60 років і старше – 378 осіб. У сільській місцевості відповідні показники значно вищі (302 і 396 осіб), аніж у міських поселеннях (255 і 370 осіб). Порівняно з 2017 р. загальний коефіцієнт демографічного навантаження на 1000 осіб у віці 16-59 років у цілому по Україні зріс із 632 до 647 осіб.

Якщо ХХ ст. демографи охрестили «століттям зростання населення», то нинішнє – «століттям старіння». У цілому така ситуація є характерною для багатьох країн Європи.

Останнім часом проблема старіння населення в Україні все частіше обговорюється за участі представників уряду, наукової та медичної громадськості, міжнародних організацій тощо [12, с. 6].

Старіння населення породжує нові вимоги до соціального забезпечення і медичного обслуговування літніх і старих людей. Збільшення їхньої частки на тлі абсолютного скорочення населення та зменшення чисельності економічного активного населення призводить до зростання демографічного навантаження, створює додаткові труднощі в пенсійному забезпеченні. Облік тенденцій і наслідків демографічного старіння є одним із важливих напрямів реалізації соціальної політики держави.

Сучасну демографічну ситуацію можна визначити як кризову ще й тому, що депопуляція супроводжується істотним погіршенням здоров'я людей, що виявляється у зниженні середньої тривалості життя. Прогресує тенденція значного погіршення здоров'я дітей і підлітків. Проблема поліпшення здоров'я населення сьогодні перетворилася на проблему його збереження загалом. Показовою при цьому є малюкова смертність. Так, у 2017 р. у віці до одного року померло 2,8 тис. дітей, із них у перинатальному періоді (у перший тиждень життя) – 1,2 тис. Окрім того, було зареєстровано 2,1 тис. мертвонароджень. Слід відзначити, що серед причин смерті дітей, окрім окремих станів, що виникають у перинатальному періоді, були також природжені вади розвитку, деформації та хромосомні аномалії (23,4%) як наслідок накопичувальної дії результатів антропогенної діяльності людей [6].

Радіоактивне і техногенне забруднення атмосфери, ґрунтів, водойм у більшості областей спричинює мутантні ушкодження генів. Наслідками цього є зниження народжуваності, зростання потворності серед новонароджених, поширення спадкових хвороб тощо.

Такий стан викликаний, серед іншого, і недостатнім фінансуванням медичної галузі та неспроможністю останньої своєчасно й якісно надавати медичну допомогу населенню.

Як свідчать результати дослідження, проведеного під егідою Програми розвитку ООН (ПРООН), Світового банку та Київської школи економіки, державні витрати на охорону здоров'я в Укра-

їні становили 77 доларів на душу населення (за даними 2015 р.) і є найнижчими серед європейських країн. Державне фінансування системи охорони здоров'я становить лише близько половини загальних витрат на охорону здоров'я [13]. У Європейському Союзі нараховується 1,8 млн. лікарів, що на 16,4% більше, ніж десятиліття тому. В Україні за останні 10 років кількість лікарів усіх спеціальностей скоротилася на 16,5% і в 2016 р. становила 187 тис. осіб.

Найвищий рівень витрат на охорону здоров'я у співвідношенні до ВВП у Європейському Союзі мали Швеція, Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Данія та Нідерланди – понад 10%. У межах 5% від ВВП витрачали на охорону здоров'я Латвія та Румунія, що є найнижчим показником серед членів ЄС [14].

Видатки Зведеного бюджету України на охорону здоров'я у 2018 р. становили 115 848 млн. грн. (3,3%). У розрахунку на одну людину обсяг витрат становив 2 741 грн. (у 2017 р. – 2 410 грн.) [15]. Бюджетні видатки на охорону здоров'я спрямовуються на фінансування: медичної продукції та обладнання; поліклінік і амбулаторій, швидких та невідкладних допомог; лікарень та санаторно-курортних закладів; санітарно-профілактичних та протиепідемічних заходів і закладів; фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері охорони здоров'я; іншої діяльності у сфері охорони здоров'я.

В Україні відсутня ідеологія здоров'я нації. Суспільство і держава відповідальні перед сучасним і майбутнім поколіннями за рівень здоров'я і збереження генофонду українського народу. Питання, яке сьогодні стосується здоров'я однієї людини, завтра може обернутися колосальними втратами для економічного потенціалу країни і, отже, представити реальну загрозу національній безпеці [16, с. 82].

Слід зазначити, що загалом в Україні протягом усього досліджуваного періоду зберігався доволі високий ступінь соціально-економічної нерівності, включаючи гендерну і територіальну. Поширеними лишалися значні масштаби соціального відторгнення, поляризації та маргіналізації населення, відбувалося погіршення якості освіти, загострилися проблеми доступу різних верств населення до якісних послуг системи охорони здоров'я тощо [17, с. 90]. Така ситуація сприяла тому, що щорічно декілька мільйонів людей виїжджають за кордон із метою заробітку. Переважна частина їх працює там нелегально, виконуючи малокваліфіковану, непривабливу роботу. Із року в рік зростає виїзд за кордон молоді – студентів та випускників вишів. Значних масштабів набув виїзд із країни молодих жінок. За підрахунками Національного банку України, частка мігрантів у населенні віком від 15 до 70 років на початку 2018 р. становила 8%. Некеровані міграційні процеси становлять

значну небезпеку для національних інтересів України, а тому потребують ефективного регулювання з боку держави, зокрема правового.

Таким чином, як засвідчили результати проведеного дослідження, реалізація соціально-економічної політики держави повинна відбуватися з обов'язковим урахуванням демографічних реалій і супроводжуватися формуванням вираженої демографічної політики.

Пріоритетними напрямками державної демографічної політики повинні стати утвердження цінності сім'ї в українському суспільстві, її зміцнення та підтримка як важливого суспільного інституту.

Підтримці сім'ї сприятиме вдосконалення законодавства з питань усиновлення, зокрема дітей, позбавлених батьківського піклування, надання допомоги безпритульним дітям; започаткування сучасних державних консультацій фахівцями-психологами для підготовки молоді до шлюбу та створення сім'ї [18, с. 239].

Забезпечення зростання трудових доходів, подолання бідності населення, особливо працюючого, зростання, відповідно до сучасних потреб, розмірів мінімального прожиткового рівня, мінімальної заробітної плати, пенсії, інших видів соціальних виплат та допомог на рівні не нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму, зростання державних соціальних стандартів – ось важелі впливу на демографічну ситуацію з метою її поліпшення.

Розв'язання демографічної проблеми в Україні уявляється можливим завдяки реальному сприянню держави формуванню середнього класу шляхом державної підтримки малого та середнього бізнесу, фермерства через застосування кредитно-податкового інструментарію. Інвестування у розвиток соціальної та виробничої інфраструктури, забезпечення молодих фахівців житлом, особливо у сільській місцевості, є нагальним завданням з огляду на зростання міграції сільського населення у міста України та за її межі у пошуках кращого життя. Даючи людям можливість забезпечити собі фундамент матеріального добробуту у себе в країні, держава знизить соціальну напругу, сформує підґрунтя для соціально-економічного зростання, сталого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. У статті визначено основні тенденції та проблеми демографічного розвитку України, серед яких має місце безпрецедентне зниження чисельності населення з причини природного скорочення (низька народжуваність, висока передчасна смертність), його старіння, зростання демографічного навантаження, погіршення здоров'я людей, активізація міграційних процесів, що становить значну небезпеку для національних інтересів України. Отже, важливим завданням держави є врахуванням демографічних реалій у реалізації соціально-

економічної політики держави, створення сприятливих умов для відтворення населення та збереження людського потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельничук Д. Демографічні детермінанти формування та використання людського капіталу в Україні: диференційний аналіз та прогноз. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2014. Вип. 1 (10). С. 185-193.
2. Про соціально-економічне становище України за січень 2019 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.05.2019).
3. Населення. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.05.2019).
4. Палієнко О.А. Демографічна криза в Україні: шляхи її подолання. *Молодий вчений*. 2017. № 9.1 (49.1). С. 133-136.
5. Народжуваність за віковими групами матерів. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/statfile1_c_files/pasport.files/pasport/00_uk.htm#03 (дата звернення: 13.05.2019).
6. Демографічна ситуація в Україні у 2017 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.05.2019).
7. Онопрієнко І.М. Статистичний аспект демографічної ситуації в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 604-608.
8. Аксьонова С.Ю., Курило І.О. Відкладання народжень в Україні крізь призму реальних поколінь жінок. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 3 (34). С. 11-25.
9. Низька народжуваність – не головна демографічна проблема України: інтерв'ю з соціологом. URL: <https://ukr.segodnya.ua/ukraine/nizkaya-rozhdaemost-ne-glavnaya-demograficheskaya-problema-ukrainy-intervyu-s-sociologom-1115497.html> (дата звернення: 16.05.2019).
10. Населення України за 2017 рік: демографічний щорічник. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.05.2019).
11. The fastest shrinking countries on earth are in Eastern Europe. URL: <https://qz.com/1187819/country-ranking-worlds-fastest-shrinking-countries-are-in-eastern-europe/> (дата звернення: 14.05.2019).
12. Населення України. Імперативи демографічного старіння. Київ : АДЕФУкраїна, 2014. 288 с.
13. Державні витрати на охорону здоров'я в Україні найнижчі в Європі – дослідження. URL: <https://www.unian.ua/health/worldnews/2336977-derjavni-vitrati-na-ohoronu-zdorovya-v-ukrajini-naynijchi-v-evropi-doslidjennya.html> (дата звернення: 17.05.2019).
14. Актуальні індикатори стану системи охорони здоров'я в країнах Євросоюзу та Україні. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/aktualni-indykatory-stanu-sistemy-ohorony-zdorovya-v-krayinah-yevrosoyuzu-ta-ukrayini> (дата звернення 17.05.2019).
15. Видатки Зведеного бюджету України на медицину. URL: <http://cost.ua/budget/expenditure/> (дата звернення: 17.05.2019).
16. Яковенко Т.В. Особливості сучасної демографічної кризи в Україні. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2014. № 1122. С. 77-83.

17. Зоря О.П. Демографічний стан в Україні в умовах глибокої трансформаційної економічної кризи. *Соціологія*. 2015. № 2 (118). С. 89-92.

18. Кравченко В.П., Кравченко Н.В. Сучасна демографічна ситуація в Україні та перспективи її розвитку. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. Вип. 3 (58). С. 236-240.

REFERENCES:

1. Melnychuk D. (2014). Demografichni determinanty formuvannya ta vykorystannya liudskoho kapitalu v Ukraini: dyferentsiyni analiz ta prohnoz. [Demographic determinants of the formation and use of human capital in Ukraine: a differential analysis and a forecast]. *Socio-economic problems and the state*. vol. 1 (10). pp. 185-193.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Pro sotsialno-ekonomichne stanovyshe Ukrainy za sichen 2019 roku [On the socioeconomic situation of Ukraine in January 2019]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 11 May 2019).
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Naselennia [Population]* Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 11 May 2019).
4. Palienko O.A. (2017) Demografichna kryza v Ukraini: shliakhy yii podolannia [Demographic crisis in Ukraine: ways to overcome it]. *Young Scientist*. no. 9.1 (49.1), pp. 185-193.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Narodzhuvaniist za vikovymi hrupamy materiv [Fertility by age group of mothers]. Available at: http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/statfile1_c_files/pasport.files/pasport/00_uk.htm#03 (accessed 13 May 2019).
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Demografichna sytuatsiia v Ukraini u 2017 rotsi [The demographic situation in Ukraine in 2017]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 11 May 2019).
7. Onoprienko I.M. (2017) Statystychnyi aspekt demografichnoi sytuatsii v Ukraini [The statistical aspect of the demographic situation in Ukraine] *Global and national problems of the economy*. vol. 16, pp. 604-608.
8. Aksonova S.Yu., Kurylo I.O. (2018) Vidkladannia narodzhenn v Ukraini kriz pryizmu realnykh pokolin zhinok [Deferment of births in Ukraine through the prism of real generations of women] *Demography and social economics*. no. 3 (34). pp. 11-25.
9. Nyzka narodzhuvaniist – ne holovna demografichna problema Ukrainy : interv'iu z sotsiolohom [Low fertility is not the main demographic issue of Ukraine: an interview with a sociologist] Available at: <https://ukr.segodnya.ua/ukraine/nizkaya-rozhdaemost-ne-glavnaya-demograficheskaya-problema-ukrainy-intervyu-s-sociologom-1115497.html> (accessed 16 May 2019).
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Naselennia Ukrainy za 2017 rik*. [The population of Ukraine for 2017]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 13 May 2019).
11. The fastest shrinking countries on earth are in Eastern Europe. Available at: <https://qz.com/1187819/country-ranking-worlds-fastest-shrinking-countries-are-in-eastern-europe/> (accessed 14 May 2019).
12. VD "ADEF Ukraina" (2014) *Naselennia Ukrainy. Imperatyvy demografichnoho starinnia* [The population of Ukraine. Imperatives of demographic aging]. Kyiv : VD "ADEF Ukraina". 288 pp.

13. Derzhavni vytraty na okhoronu zdorovia v Ukraini nainyzhchi v Yevropi – doslidzhennia [Public spending on health care in Ukraine is lowest in Europe – research]. Available at: <https://www.unian.ua/health/worldnews/2336977-derzhavni-vitrati-na-okhoronu-zdorovya-v-ukrajini-naynijchi-v-evropi-doslidjennya.html> (accessed 17 May 2019).

14. Aktualni indykatory stanu systemy okhorony zdorovia v krainakh Yevrosoiuza ta Ukraini [Current indicators of the state of the health care system in the countries of the European Union and Ukraine]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/aktualni-indykatory-stanu-systemy-okhorony-zdorovya-v-krayinah-yevrosoyuzu-ta-ukrayini> (accessed 17 May 2019).

15. Vydatky Zvedenoho biudzhetu Ukrainy na medytsynu [Expenditures of the Consolidated Budget

of Ukraine for medicine]. Available at: <http://cost.ua/budget/expenditure/> (accessed 17 May 2019).

16. Yakovenko T. V. (2014) Osoblyvosti suchasnoi demografichnoi kryzy v Ukraini [Features of the current demographic crisis in Ukraine]. *Bulletin of the Kharkiv National University named after V.N. Karazin*. no. 1122. pp. 77-83.

17. Zoria O.P. (2015) Demografichniy stan v Ukraini v umovakh hlybokoi transformatsiinoi ekonomichnoi kryzy [Demographic situation in Ukraine in the conditions of a deep transformational economic crisis] *Sociology*. no. 2 (118) February 2015. p. 89-92.

18. Kravchenko V.P., Kravchenko N.V. Suchasna demografichna sytuatsiia v Ukraini ta perspektyvy yii rozvytku [Current demographic situation in Ukraine and prospects for its development] *Bulletin of socio-economic research*. vol. 3 (58). pp. 236-240.

Kravets Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Personnel Management
and Labour Economics
Khmelnytsky National University

MODERN DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of the study is to identify the current demographic problems of Ukraine's development, identify the main causes and ways to overcome the demographic crisis.

Methodology. The study is based on the analysis of data from the State Statistics Service on population reproduction and demographic development.

Results. The article states that under present conditions the demographic component of its development has become very important for Ukraine. The current demographic situation in Ukraine is analyzed, in particular, indicators of natural population movement, birth rate by age groups of mothers, general fertility rate in Ukraine, average life expectancy at birth, age structure of the population, as well as health care expenditures. Some aspects of demographic development in comparison with EU countries are investigated.

The tendencies and problems of demographic development of Ukraine are revealed, among which the unprecedented reduction of population due to natural factors (low birth rate, high premature mortality), its aging; growth of demographic load; a significant deterioration in the health of people is reflected in a decrease in average life expectancy; insufficient public financing of the health care system; activation of migration processes. All this creates a serious threat to the national interests of Ukraine, which requires efficiency state intervention.

The main factors of modern demographic realities are revealed. It is established that problems of reproduction of the population as the main driving force of all socioeconomic processes are associated with deformations in public life, violation of the coordinated functioning of its main components.

The revealed trends of demographic development allowed to outline ways of overcoming demographic problems, in particular, increase of labor incomes, overcoming of poverty of the population, especially among workers; growth of state social standards; real assistance in shaping the middle class through government support for small and medium-sized businesses through the use of credit and tax instruments; investing in the development of social and industrial infrastructure, etc.

The priority areas of state demographic policy should be to strengthen the value of the family in Ukrainian society.

Practical implications. According to the results of the study, the implementation of the socio-economic policy of the state should take place with due consideration of modern demographic realities, which is accompanied by the formation of a balanced demographic policy. Realization of these directions will reduce social tension, will form the basis of socio-economic growth, sustainable development.

Value/originality. The article deals with the main demographic problems of Ukraine. Prospects for solving the problems of ensuring balanced demographic development, which should form the primary interests of the state, lie within the framework of systematic research into the demographic component of Ukraine's development. An important means of conducting such studies is the use of multi-factor models to detect demographic changes in the dynamics under the influence of specific factors.

УМОВИ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІTERMS OF FORMATION OF THE MOTIVATION MECHANISM
OF INNOVATIVE ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

УДК 339.137.2:339.5

Лисенко В.В.к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету**Тереняк Л.В.**к.н. держ. упр., доцент кафедри
менеджменту і адміністрування
Харківський національний аграрний
університет імені В.В. Докучаєва**Кахраманова М.Р.**студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті представлено результати дослідження питань, пов'язаних із мотивацією персоналу, які працюють у сфері інноваційної діяльності. Представлено перелік можливих мотивів, які виникають ще на стадії зародження ідеї, і методів мотивації, спрямованих на підвищення інноваційної активності. Виявлено, що кожній стадії інноваційного процесу властива своя структура мотивів, яка знаходиться під впливом різноманітних чинників, від яких залежить, чи будуть створені сприятливі умови для творчої діяльності або ж перешкоди її реалізації. Розкрито, що головна ідея мотиваційного механізму повинна полягати не в примусі суб'єктів учиняти будь-які зміни, а в пробудженні інтересу до самого змісту інноваційної діяльності. Визначено, що в нинішніх умовах необхідно приділяти більше уваги формуванню дієвого мотиваційного механізму саме на етапі зародження ідеї, оскільки тут відбувається генерація інновацій. Узагальнено, що мотивація інноваційної діяльності повинна бути безперервним процесом, зумовленим єдиною сукупністю пов'язаних між собою елементів.

Ключові слова: мотиваційний механізм, інноваційна діяльність, персонал, ефективність праці, стимульні групи, система мотивації.

В статье представлены результаты исследований в вопросах, связанных с мотивацией

персонала, который работает в сфере инновационной деятельности. Представлен перечень возможных мотивов, которые возникают еще на стадии зарождения идеи, и методы мотивации, направленные на повышение инновационной активности. Выявлено, что каждой стадии инновационного процесса свойственна своя структура мотивов, которая находится под влиянием различных факторов и от которой зависит, будут ли созданы благоприятные условия для творческой деятельности или же препятствия ее реализации. Раскрыто, что главная идея мотивационного механизма должна заключаться не в принуждении субъектов совершать какие-либо изменения, а в пробуждении интереса к самому содержанию инновационной деятельности. Определено, что в нынешних условиях необходимо уделять больше внимания формированию действенного мотивационного механизма именно на этапе зарождения идеи, так как здесь происходит генерация инноваций. Обобщено, что мотивация инновационной деятельности должна быть непрерывным процессом, обусловленным единой совокупностью связанных между собой элементов.

Ключевые слова: мотивационный механизм, инновационная деятельность, персонал, эффективность труда, стимульные группы, система мотивации.

The article presents the results of research on issues related to the motivation of personnel working in the field of innovation activity. Successful innovation activity is possible only with creation of favorable conditions that will allow to realize the accumulated and saved innovative potential of the country with the possibility of its further development, construction of an effective mechanism for managing innovation processes. And here one can not forget about one important thing - the psychological aspect of innovation activity, because forward movement is impossible without overcoming the innovation inertia by different entrepreneurs, owners and the state itself. The list of possible motives that arise at the stage of origin of the idea, as well as methods of motivation, aimed at enhancing innovation activity are presented. It is revealed that each stage of the innovation process is characterized by its own structure of motives, which is influenced by various factors, and on which it depends whether favorable conditions for creative activity or obstacles to its implementation will be created. In order to create a positive attitude towards the work performed by them or their colleagues, and, most importantly, the quality of this work, it is necessary to create working conditions, where everyone would feel in demand, understood that his work is important for the enterprise and that for the excellent performance of his his duties will be fairly rewarded. It is impossible to disagree with the fact that in most cases motivation is a well-designed system of remuneration. However, this method is not so effective. It is discovered that the main idea of a motivational mechanism should not be to force the subjects to make any changes, but to awaken interest in the content of the innovation activity itself. It is determined that in the present conditions, it is necessary to pay more attention to the formation of an effective motivational mechanism precisely at the stage of the birth of the idea, as here the generation of innovations takes place. It is generalized that the motivation of innovation activity should be a continuous process, driven by a single set of interconnected elements.

Key words: motivational mechanism, innovative activity, personnel, labor efficiency, stimulus groups, system of motivation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки позиції і рівень могутності кожної країни безпосередньо залежать не тільки від забезпеченості тими видами ресурсів, які можуть для держави вважатися стратегічними, а й від успіхів держави у сфері інновацій, швидкості нарощування науково-технічного потенціалу, здатності створювати й ефективно використовувати нові знання, які виступають необхідною умовою успішної конкурентної боротьби та економічного зростання.

Успішна інноваційна діяльність можлива лише за створення сприятливих умов, які дадуть змогу реалізувати накопичений і збережений інновацій-

ний потенціал країни з можливістю його подальшого нарощування, побудови дієвого механізму управління інноваційними процесами. І тут не можна забувати про одну важливу річ – психологічний аспект інноваційної діяльності, адже рух вперед неможливий без подолання інноваційної інертності різними підприємцями, власниками і самою державою [1].

Добре розбираючись у процесах виникнення інновацій, можливим результатом яких спочатку повинна з'явитися якась ідея, що, відповідно, підштовхне різні господарюючі суб'єкти до активної участі в інноваційній діяльності, можна сформулювати адекватну систему управління інноваційними

процесами як на рівні окремого підприємства, так і в масштабах усієї країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом науковці приділяють значну увагу вивченню питань інноваційної діяльності під різним кутом зору. Мотивація ж ще й досі лишається центральним інструментом у системі управління підприємством. Сучасним аспектам побудови та оцінки системи мотиваційних механізмів присвячено праці Н.П. Сисоліної, С.С. Нісфоян, В.В. Гончар та ін. [1; 2]. Інновації стають додатковим ресурсом, що допомагає встояти на ринку в умовах надмірної конкуренції як усередині країни, так і в межах світового господарства. Українські вчені (В.В. Боковець, М.Г. Оганесян, С.О. Ареф'єв і Ч. Йіфань) проводили дослідження й отримали результати в контексті розроблення мотиваційних механізмів [3-5].

Постановка завдання. Вивчаючи аспект мотивації в інноваційній діяльності, помітили, що це питання представлене в літературі не повною мірою, а саме недостатньо вивчене питання умов формування мотиваційного механізму інноваційної діяльності підприємств. Це й стало метою нашого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ефективність здійснення інноваційної діяльності на підприємстві багато в чому залежить від наявності адекватного механізму формування інноваційного потенціалу. При цьому основним методологічним підходом до управління інноваційним розвитком підприємства має бути поєднання заходів з удосконалення загального механізму управління підприємством, розроблення більш ефективних методів управління інноваційною діяльністю, сучасних способів мотивації інноваційної активності персоналу, його професійного розвитку та мотивації інноваційної праці.

Основними завданнями мотиваційного механізму формування інноваційної діяльності є підвищення конкурентоспроможності продукції та сприяння інноваційному розвитку підприємства. Крім того, ефективно використання механізму допомагає виконувати низку інших завдань: налагодження системи управління і регулювання інноваційної діяльності підприємства; прискорення розвитку інноваційної діяльності підприємства; створення дієвого мотиваційного механізму стимулювання інноваційної діяльності, наукової й інтелектуальної роботи; модернізація системи професійної підготовки працівників відповідно до потреб підприємства.

Коли йдеться про мотиви, які лежать в основі діяльності людей, що беруть участь в інноваційній діяльності, переважно говорять лише про прагматичний інтерес матеріального характеру і найчастіше – про збільшення прибутку, що служить метою діяльності багатьох компаній. Але, переміщуючи на

передній план матеріальний складник, керівники часто забувають про нематеріальні чинники, які сприяють мотиваційній діяльності персоналу: про потребу в самореалізації, самоствердженні, про любов до своєї роботи, про прагнення до суспільного визнання і про інше, що є відмінним мотиватором будь-якої діяльності, тим більше інноваційної.

Кожній стадії інноваційного процесу властива своя структура мотивів, яка знаходиться під впливом різноманітних чинників і від яких залежить, чи будуть створені сприятливі умови для творчої діяльності або ж перешкоди її реалізації.

Наприклад, на етапі зародження ідеї, коли інновація ще не існує в реальності, в основі творчої активності людей знаходяться різноманітні мотиви:

- прагнення вирішити певну проблему технічного, технологічного, організаційного характеру;
- пізнавальний інтерес;
- потреба самовираження, самоствердження, постійного творчого пошуку;
- ідентифікація з кумиром;
- матеріальні мотиви;
- суспільне визнання та ін.

У нинішніх умовах необхідно приділяти більше уваги формуванню дієвого мотиваційного механізму саме на етапі зародження ідеї, оскільки тут відбувається генерація інновацій. Головна рушійна сила на цьому етапі – людський ресурс із його невичерпним інтелектуальним потенціалом, тому, щоб подолати пасивність людей в інноваційній діяльності, необхідно розробляти грамотну мотиваційну систему.

Для того щоб створити у співробітників позитивне ставлення до виконуваної ними або їхніми колегами роботи і, головне, якість цієї роботи, потрібно створити умови праці, де кожен відчував би себе затребуваним, розумів, що його праця важлива для підприємства і що за відмінне виконання своїх обов'язків він буде справедливо винагороджений.

У зарубіжних країнах велика увага приділяється мотивації працівників, існують навіть конкурси між працівниками, підприємствами щодо якості реалізованої продукції. Звичайно ж, у перспективі йде нагородження: найпрестижнішими зараз вважаються такі премії, як «Золотий глобус» Фонду сприяння Сходу, «Золота зірка за якість» Клубу менеджерів торгівлі, Європейська премія за якість та ін. В Україні з 2003 р. проводиться Всеукраїнський конкурс якості продукції «100 найкращих товарів України», основними завданнями якого є:

- визначення на конкурсній основі найкращих серед представлених зразків української продукції (товарів, робіт, послуг);
- сприяння виробництву високоякісної й конкурентоспроможної вітчизняної продукції (товарів, робіт, послуг), насичення якісною продукцією

ринків України, задоволення потреб та очікувань споживачів;

- підтримка ініціатив і зусиль товаровиробників щодо поліпшення якості продукції (товарів, робіт, послуг);

- створення сприятливих умов для розроблення та впровадження на підприємствах, в організаціях і установах України систем управління якістю, систем екологічного управління, а також інших сучасних систем управління;

- поширення та пропагування досвіду підприємств та організацій, які виробляють якісну продукцію (товари, роботи, послуги);

підвищення інформованості органів влади, підприємств (організацій), громадських організацій, засобів масової інформації та населення щодо якісної вітчизняної продукції (товарів, робіт, послуг) та її виробників [6].

Також щороку за особливі досягнення у розробленні й упровадженні інноваційних технологій у виробництво та виведення на ринок вітчизняної інноваційної продукції на конкурсних засадах присуджується премія Кабінету Міністрів України, це допомагає адаптувати вітчизняні товари до умов конкуренції як на внутрішньому ринку, так і на світовому [7].

Підвищити інноваційну активність можна також шляхом підвищення авансових платежів персоналу. Вважається, що тоді персонал буде більш відповідальним і з великим ентузіазмом ставитися до якості та інноваційного складника своєї праці, що в результаті підвищить якість продукції. По-іншому про цей підхід можна сказати так: чим вище передбачувана витрата, тим вищі якість продукції та активізація праці.

Неможливо не погодитися, що здебільшого мотивування – це грамотно побудована система оплати праці. Однак цей метод не є настільки ефективним. Співробітники часто говорять про нього як про економію коштів на їхню працю (не виконав план, зробив помилку – отримав менше грошей).

Ефективність праці працівника прямо пропорційно пов'язана з успіхом діяльності будь-якої організації, тому керівники і фахівці з підбору персоналу часто використовують нематеріальну мотивацію.

Під час вибору способу впливу на своїх підлеглих керівник повинен задатися питанням: як відреагують співробітники на ті чи інші заходи? Відповідь на це питання може дати наука соціоніка, згідно з якою люди поділяються на групи відповідно до тих способів, яким вони надають перевагу приймати і видавати інформацію. При цьому відомо, які методи мотивації можна застосовувати до кожного з типів. Це буде адресна мотивація, яка дійсно потрібна співробітникам, щоб стимулювати його до ефективного виконання тієї чи іншої роботи.

Соціоніка вводить поняття «стимульні групи». Їх усього чотири: «Престиж», «Унікальність», «Інтерес», «Добробут».

1. Стимульна група «Настрій на статус, престиж» – таким людям подобається визнання, вплив. Вони обоюють пошану та увагу до своєї особистості. Мотивувати їх можна просуванням по кар'єрних сходах, будь то вертикальне кар'єрне зростання або ж горизонтальне. За основу тут береться почуття власної значущості.

2. Стимульна група «Настрій на унікальність» – тут персонал орієнтується на діяльність в абсолютно нових і цікавих проектах. Люди цієї групи люблять прогрес. Головне, що їм потрібно, – вільний графік і новітня техніка, й усе! Вони готові працювати день і ніч, їх не доведеться навіть мотивувати. А якщо дати їм можливість особистісного зростання шляхом самоосвіти, вони назавжди залишаться у вашій компанії.

3. Стимульна група «Настрій на особистий інтерес» – завжди орієнтуються на свої потреби і бажання в конкретний момент. Тут головне дати їм зрозуміти, навіщо особисто вони повинні працювати в компанії, так би мовити, особисті вигоди. Таким людям також важливо самонавчання в процесі роботи, адже вони хочуть учитися завжди і всюди. Вони завжди глибоко й усебічно вивчають питання, що їх цікавлять, а також із задоволенням можуть проконсультувати всіх бажаючих. Із них виходять чудові консультанти.

4. Стимульна група «Настрій на добробут» – такі співробітники понад усе ставлять зручність і комфорт. І навіть отримувати зарплату їм необхідно відповідно до їхньої фізичної та розумової активності, щоб добре відпочивати і поповнювати сили. Їхня мотивація – підвищення рівня комфорту на робочому місці, а також соцпакет, спрямований на поліпшення здоров'я.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підбиваючи підсумки, можна дійти такого висновку: мотивація інноваційної діяльності повинна бути безперервним процесом, зумовленим єдиною сукупністю пов'язаних між собою елементів.

Сьогодні багато працівників організацій насправді мають безцінний досвід, навички, знання й уміння, але цілком не розкривають свій потенціал на підприємствах. Причини такої поведінки можуть бути різні, але переважно виділяють такі, як відсутність власної вигоди (і необов'язково в матеріальному плані), сенсу, а часом і міркування власної безпеки, оскільки в головах людей міцно закріпилося твердження про покарання ініціативи.

Головна ідея мотиваційного механізму повинна полягати не в примусі суб'єктів учиняти будь-які зміни, а в пробудженні інтересу до самого змісту інноваційної діяльності. Звісно, не можна точно сказати, як детально діє механізм мотивації, якої сили має бути мотиваційний вплив і до якого

результату все це призведе, адже все це дуже індивідуально. Але, навчившись розуміти структуру і послідовність дії мотиваційного механізму інноваційної діяльності, можна істотно підвищити її ефективність [3].

У висновку можна вказати про важливість упровадження системи мотивації в діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта. Наявність системи мотивації і, найголовніше, її ефективне використання з погляду очікування як матеріальних, так і нематеріальних винагород усіма суб'єктами, спонукають їх до плідної діяльності (у рамках знань, досвіду, вмінь). При цьому система повинна, за можливості, враховувати чинники внутрішнього і зовнішнього середовища (система мотивації повинна бути органічно вбудована в загальну систему управління підприємством), що дасть змогу підприємству ефективно реалізувати як наявний потенціал, так створити умови для подальшого його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар В.В. Оцінка ефективності мотиваційного механізму інноваційної діяльності персоналу підприємств. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2017. Вип. 33. С. 101-108.
2. Сисоліна Н.П., Нісфоян С.С. Мотиваційні механізми на сучасному підприємстві. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2017. Вип. 31. С. 273-279.
3. Боковець В.В. Розроблення мотиваційних механізмів – прискорення інноваційної діяльності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. С. 344-349.
4. Оганесян М.Г. Удосконалення мотиваційного механізму інноваційної діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2014. № 7. С. 77-79.
5. Ареф'єв С.О., Йіфань Ч. Мотиваційний механізм стимулювання діяльності робітників підприємства. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні* : зб. ст. за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 30 березня 2017 р. Київ, 2017. С. 305-314.
6. Всеукраїнський конкурс якості продукції (товарів, робіт, послуг) – «100 найкращих товарів України». *Українське агентство зі стандартизації*. URL: http://ukrndnc.org.ua/index.php?option=com_content&task=category&sectionid=8&id=32&Itemid=56&limit=5&limitstart=50 (дата звернення: 29.05.2019).
7. «Премія Кабінету Міністрів України за розроблення і впровадження інноваційних технологій». URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/nauka/>

[premiya-kabinetu-ministriv-ukrayini-za-rozroblennya-i-vprovadzhennya-innovacijnih-tehnologij](https://mon.gov.ua/ua/nauka/nauka/premiya-kabinetu-ministriv-ukrayini-za-rozroblennya-i-vprovadzhennya-innovacijnih-tehnologij) (дата звернення: 29.05.2019).

REFERENCES:

1. Honchar V.V. (2017) Ocinka efektyvnosti motyvaciynogo mehanizmu innovaciynoi diyalnosti personalu pidpriemstv [Evaluation of the effectiveness of the motivational mechanism of innovation activity of the personnel of enterprises]. *Visnyk Pryazovskogo derzavnoho tehničnogo universytetu* [Bulletin of the Priazov State Technical University], vol. 33, pp. 101-108.
2. Sysolina N.P., Nisfoyan S.S. (2017) Motyvaciyni mehanizmy na suchasnomu pidpriemstvi [Motivational mechanisms at a modern enterprise]. *Naukovi praci Kirovogradskogo nacionalnogo tehničnogo universytetu* [Scientific works of the Kirovohrad National Technical University], vol. 31, pp. 273-279.
3. Bokovec V.V. (2017) Rozroblennya motyvaciynih mehanizmiv – pryskorennya innovaciynoi diyalnosti pidpriemstv [Development of motivational mechanisms - acceleration of innovation activity of enterprises]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economics and Society] (electronic journal), vol. 9, pp. 344-349. Available: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/59.pdf. (accessed 25 May 2019).
4. Oganessian M.G. (2014) Udoskonalennya motyvaciynogo mehanizmu innovaciynoi diyalnosti pidpriemstva [Improvement of the motivational mechanism of innovation activity of the enterprise]. *Upravlinnya rozvytkom* [Development management], vol. 7, pp. 77-79.
5. Arefev S.O., Iifan Ch. (2017) Motyvaciyni mehanizm stymuluvannya diyalnosti robitnykiv pidpriemstv [Motivational mechanism of stimulating activity of the workers of the enterprise]. *Aktualni problemy innovaciynogo rozvytku klasterного pidpriemnytva v Ukraini* [Actual Problems of Innovative Development of Cluster Entrepreneurship in Ukraine: materials sci. pract. conf. (March 30, 2017, Kyiv)], pp. 305-314.
6. Kustrich L.O. (2018) Suchasnyi stan systemy upravlinnya resursnym potencialom silskogospodarskyh pidoryemstv [Modern state of the management system of resource potential of agricultural enterprises]. *Ekonomika ta dergava* [Economy and the state], (electronic journal), vol. 1, pp. 40-44. Available: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/9.pdf. (accessed 23 May 2019).
7. Maidanyk I.S. (2017) Strukturno-dynamichna harakterystyka resursnogo potencialu agrarnogo sektoru ekonomiky Ukrainy [Structural and Dynamic Characteristics of the Resource Potential of the Agrarian Sector of the Ukrainian Economy]. *Globalni ta nacionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of the economy], (electronic journal), vol. 20, pp. 179-184. Available: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/36.pdf> (accessed 24 May 2019).

Lysenko Veronika

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Terenyak Liliya

Candidate of Science in Public Administration,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Docuchaev

Kakhramanova Margaryta

Student

Kharkiv Institute of Finance

Kyiv National University of Trade and Economics

TERMS OF FORMATION OF THE MOTIVATION MECHANISM OF INNOVATIVE ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

The purpose of the article. Studying the motivation aspect in innovation activities, they noticed that this issue is not fully presented in the literature. Namely, the issue of the formation of the motivational mechanism of innovation activity of enterprises is not sufficiently studied. This is exactly the purpose of our study.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the work is the dialectical method of cognition, the systematic approach to the study of the motivational mechanism of innovation activity in the enterprise. The methodological basis was also the scientific works of the leading Ukrainian scientists on the development of the system of motivation and effective work of the personnel of the enterprise.

Results. The motivation of innovation activity should be a continuous process, driven by a single set of interconnected elements.

Today, many employees of organizations actually have invaluable experience, skills, knowledge and skills, but do not fully reveal their potential at their enterprises. The reasons for this behavior may be different, but mainly, such as the lack of their own benefits (and not necessarily in the material plane), the meaning, and sometimes considerations of their own security, as the statement about the punishment of the initiative is firmly established in the heads of people.

The main idea of the motivational mechanism should be not to force the subjects to make any changes, but to awaken interest in the content of the innovation activity itself. Of course, it is impossible to say exactly how the mechanism of motivation, the strength of which must be a motivational influence, and the result of which all this will lead, in effect because it is very individual. But, learning to understand the structure and sequence of actions of the motivational mechanism of innovation activity, it can significantly improve its efficiency.

Practical implications. We emphasize the importance of introducing a system of motivation into the activities of any business entity. The existence of a system of motivation and, most importantly, its effective use in terms of waiting for both material and non-material rewards by all actors, encourages them to engage in fruitful activity (within the framework of knowledge, experience, skills). In this case, the system should, if possible, take into account the factors of the internal and external environment (the system of motivation must be organically embedded in the general system of enterprise management), which will enable the enterprise to effectively realize as an existing potential, thus creating the conditions for its further development.

Value/originality. Each stage of the innovation process has its own structure of motives, which is influenced by various factors, and on which depends whether favorable conditions for creative activity or obstacles to its implementation will be created.

For example, at the stage of the birth of an idea, when innovation does not exist in reality, the motivation behind the creative activity of people is diverse:

- the desire to solve a certain problem of technical, technological, organizational nature;
- cognitive interest;
- the need for self-expression, self-affirmation, constant creative search;
- identity with idol;
- material motives;
- public recognition and others.

НЕФОРМАЛЬНА ЗАЙНЯТИСТЬ ТА ТРУДОВА ЕМІГРАЦІЯ ЯК РИЗИКИ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

INFORMAL EMPLOYMENT AND LABOR EMIGRATION AS RISK INSTITUTIONAL CAPACITY PENSION FUND OF UKRAINE

У статті розглянуто вплив неформальної зайнятості та трудової еміграції населення України на ефективність функціонування Пенсійного фонду України, надходження у вигляді єдиного соціального внеску від яких могли би значно покрити його дефіцит. Узагальнено заходи мінімізації неформальної зайнятості та трудової еміграції населення України для посилення інституційної спроможності Пенсійного фонду України. На основі вивчення прогресивного досвіду розвинених країн світу сформувано пропозиції щодо мінімізації обсягів неформальної зайнятості в Україні. Однією з причин поширення неформальної зайнятості, на думку автора, є інституційне навантаження бізнесу. У зв'язку з цим проаналізовано рейтинг України за показником легкості ведення бізнесу (DB-рейтинг). Визначено країни – лідери за критеріями легкості бізнесу для опанування досвіду та його впровадження в Україні. Обґрунтовано, що для збереження та ефективного реалізації трудового потенціалу важливо розвивати інститут гідної праці.

Ключові слова: Пенсійний фонд України, неформальна зайнятість, трудова еміграція, показники легкості ведення бізнесу (DB-рейтинг), ЄСВ, інституційне навантаження бізнесу, трудовий потенціал, гідна праця.

В статті рассмотрено влияние неформальной занятости и трудовой эмиграции населения Украины на эффективность функционирования Пенсионного фонда Украины, поступления в виде единого социального взноса от которых могли бы значительно покрыть его дефицит. Обобщены меры минимизации неформальной занятости и трудовой эмиграции населения Украины для усиления институциональной способности Пенсионного фонда Украины. На основе изучения прогрессивного опыта развитых стран мира сформулированы предложения по минимизации объемов неформальной занятости в Украине. Одной из причин распространения неформальной занятости, по мнению автора, является институциональная нагрузка бизнеса. В связи с этим проанализирован рейтинг Украины по показателю легкости ведения бизнеса (DB-рейтинг). Определены страны – лидеры по критериям легкости бизнеса для освоения опыта и его внедрения в Украине. Обосновано, что для сохранения и эффективной реализации трудового потенциала важно развивать институт достойного труда.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Украины, неформальная занятость, трудовая эмиграция, показатели легкости ведения бизнеса (DB-рейтинг), ЕСВ, институциональная нагрузка бизнеса, трудовой потенциал, достойный труд.

УДК 369.542:331.101 (477)

Перегудова Т.В.

к.е.н., доцент,
старший науковий співробітник
відділу соціально-економічних
проблем праці
ДУ «Інститут економіки
та прогнозування
Національної академії наук України»

The article deals with the influence of informal employment and labor emigration of the population of Ukraine on the efficiency of the functioning of the Pension Fund of Ukraine. The purpose of the paper is to summarize measures to minimize informal employment and emigration of the Ukrainian population to strengthen the institutional capacity of the Pension Fund of Ukraine. Income in the form of a single social contribution could significantly cover its deficit. Scientists and politicians are widely discussing the deficit of the Pension Fund of Ukraine, which is aggravated by the impact of demographic factors, due to large-scale volumes of informal employment, labor emigration, due to insufficient conditions of employment on the basis of decent work. Based on the study of progressive experience of developed countries of the world, proposals were made to minimize the volume of informal employment in Ukraine. One of the reasons for the spread of informal employment, according to the author, is the institutional burden of business. In this regard, the rating of Ukraine on the indicator – ease of doing business (DB rating) is analyzed. Countries are identified as leaders in terms of ease of use of business for gaining experience and its implementation in Ukraine. The proposals in the field of taxation and financial and credit stimulation are formed, which should be determined on the basis of investment volumes, regional development strategy, innovation orientation and export orientation. Increases the loss of PFCs by underutilization of labor potential due to the labor emigration of the Ukrainian population. Among the important causes of labor emigration are low wages, lack of suitable employment and unfavorable working conditions in the country. It is substantiated that in order to preserve and effectively realize the labor potential it is important to develop the institute of decent work. The proposed measures to minimize informal employment and labor emigration will contribute to enhancing the institutional capacity of the Pension Fund of Ukraine, which is a prerequisite for further development of Ukrainian society in the direction of observance of the social principles set forth in ILO Convention No. 102.

Key words: Pension Fund of Ukraine, informal employment, labor emigration, ease of doing business (DB rating), single social contribution, institutional burden of business, labor potential, decent work.

Постановка проблеми. Науковці й політики широко обговорюють проблеми дефіциту Пенсійного фонду України (ПФУ), які посилюються під впливом демографічних чинників через масштабні обсяги неформальної зайнятості, трудової еміграції, втрати через трудового потенціалу, анексію Криму та військові дії на Донбасі, а також завдяки недостатності умов працевлаштування на засадах гідної праці, що впливає на обсяги сплати ЄСВ та подальший розмір пенсій.

Нині в Україні на 10 працюючих припадають 11 пенсіонерів, залишаються значними

масштаби неформальної зайнятості. У 2017 р. 3 695,6 тис. осіб, або 22,9%, в Україні були неформально зайнятими. Характерною особливістю національного ринку праці є висока диференціація рівня неформальної зайнятості від 9,7% у Київській області до 49,8% у Чернівецькій області. Щодо сфер економічної діяльності, то найвищий рівень неформальної зайнятості спостерігається в сільському, лісовому та рибному господарстві (42,1%). Дещо нижчим він є в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (19,6%), будівництві (16,1%). Найменшими

є обсяги в тимчасовому розміщенні й організації харчування (2,4%). В інших видах економічної діяльності показник становить 10,9%, в промисловості – 5,6%, в транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності – 3,3% [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові аспекти функціонування Пенсійного фонду та пенсійної системи в Україні сформовано в публікаціях та виступах таких вітчизняних вчених та політичних діячів, як Ю. Ганущак, Є. Капінус, О. Коцюба, О. Панченко, Л. Ткаченко, Г. Третьякова, В. Яценко.

Постановка завдання. Незважаючи на важливі зауваження вітчизняних науковців та громадських діячів, функціонування Пенсійного фонду України залишається недосконалим через поширення неформальної зайнятості та трудової еміграції, що обумовило мету статті, яка полягає в узагальненні заходів мінімізації неформальної зайнятості та трудової еміграції населення України для посилення інституційної спроможності Пенсійного фонду України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збільшує ризик недотримання надходжень від ЄСВ трудова еміграція населення, обсяги якої зростають. Прогнози різних науковців та інститутів однаково вказують на загрозу втрати трудового потенціалу з українського ринку праці. Відповідно до заяви Президії Федерації профспілок України та прогнозів

«Economist Intelligence» Україна входить до 5 країн світу після Японії, Німеччини, Таїланду та Південної Кореї, які найбільше втратять у робочій силі на довгострокову перспективу до 2050 р. [2].

Найбільш вагомою причиною трудової міграції, про яку говорять 84,3% трудових мігрантів, є низький рівень оплати праці в Україні. Наступними причинами є відсутність в Україні підходящої роботи, що відповідає здобутій кваліфікації, на що вказали 8,16%, та несприятливі умови праці в Україні, про що зазначили 3,57% [1].

Підриває економічну систему та інституційну спроможність ПФУ неформальна зайнятість, оскільки країна втрачає офіційні робочі місця та надходження від податків. Орієнтовні втрати ПФУ внаслідок неформальної зайнятості на рік складають близько 30 млрд. грн. [3], що могло би покрити дефіцит ПФУ на 53,47%. Детальна інформація за останні роки наведена в табл. 1.

Однією з причин поширення зайнятості в неформальному секторі економіки є інституційне навантаження. Дослідження рейтингу країн за цим показником, що розраховується Світовим банком, доводить наявність низки проблемних питань для України. Значення показників-індикаторів для України наведено в табл. 2.

Загальний індекс є середнім за десятьма індикаторами з рівною вагомістю. Перше місце вказує на найбільш сприятливий регуляторний клімат.

Таблиця 1

Орієнтовні обсяги покриття дефіциту ПФУ можливими внесками від неформальної зайнятості

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Дефіцит бюджету Пенсійного фонду України, млрд. грн.	14,7	31,8	84,8	56,1	14,3*
Орієнтовні втрати ПФУ внаслідок неформальної зайнятості, млрд. грн.	5,99	6,61	3,80	4,84	5,54**
Обсяги покриття дефіциту ПФУ потенційними внесками від неформальної зайнятості, %	40,75	20,79	4,48	8,63	38,74

* показник, затверджений бюджетом;

** показник за січень-червень 2018 р.

Джерело: [4]

Таблиця 2

ДВ-рейтинг України

№	Індикатори	Ранг за роками			
		2013	2014	2015	2019
	Легкість ведення бізнесу	137	112	96	71
1	Реєстрація підприємств	50	47	30	56
2	Отримання дозволів на будівництво	186	41	140	30
3	Підключення до системи електропостачання	170	172	137	135
4	Реєстрація власності	158	97	61	63
5	Кредитування	24	13	19	32
6	Захист інвесторів	127	128	88	72
7	Оподаткування	168	164	107	54
8	Міжнародна торгівля	148	148	109	78
9	Забезпечення виконання контрактів	45	45	98	57
10	Дозвіл неплатоспроможності	157	162	141	145

Джерело: [5]

Дані табл. 2 доводять деяке полегшення з роками ведення бізнесу в Україні. Слід нагадати про те, що у 2012 р. Україна займала 152 позицію. Однак серед проблемних питань залишаються реєстрація підприємств, підключення до системи електропостачання, захист інвесторів тощо.

Для формування сприятливого регуляторного клімату в Україні важливим є вивчення досвіду країн, які є лідерами в цих питаннях. Так, серед країн – лідерів за індексом DB слід назвати Нову Зеландію, Сінгапур, Данію, Китай, Сполучені Штати Америки, Грузію, Норвегію, Великобританію, Австралію, Фінляндію, Ісландію, Швецію, Ірландію, Литву, Таїланд, Канаду.

Спрощена реєстрація підприємств характерна для Нової Зеландії, Канади, Сінгапуру, Австралії, Вірменії, Грузії, Азербайджану, Литви, Киргизстану, Нідерландів, Білорусії, Китаю, Сполучених Штатів Америки, Узбекистану.

Легше порівняно з іншими країнами отримати дозвіл на будівництво в Китаї, Грузії, Сінгапурі, Об'єднаних Арабських Еміратах, Данії, Австралії, Новій Зеландії, Германії.

Щодо наступного індикатора, а саме підключення до системи електропостачання, то варто назвати такі країни, як Ісландія, Республіка Корея, Німеччина, Об'єднані Арабські Емірати, Китай, Сінгапур, Швейцарія, Швеція, Сполучені Штати Америки, Бразилія, Саудівська Аравія, Норвегія, Данія.

За реєстрацією власності лідерами є Грузія, Нова Зеландія, Білорусь, Об'єднані Арабські Емірати, Вірменія, Литва, Данія, Киргизстан, Норвегія, Словаччина, Ісландія, Азербайджан, Саудівська Аравія, Естонія, Швейцарія, Казахстан.

Дієвість кредитних реєстрів та ефективність законодавства щодо залогового забезпечення та банкрутства щодо доступності кредиту характерні для таких країн, як Великобританія, Сінгапур, Китай, Нова Зеландія, США, Грузія, Австралія, Латвія, Польща, Республіка Корея, Ірландія, Ізраїль, Киргизстан, Румунія.

Однією зі слабких ланок для України є захист інвесторів. Серед країн – лідерів з цього питання слід назвати Нову Зеландію, Сінгапур, Китай, Канаду, США, Ізраїль, Великобританію, Словенію, Грузію, Японію, Бельгію.

Гострим для України постає питання оподаткування. Посильні адміністративні зобов'язання характерні для Об'єднаних Арабських Еміратів, Катару, Китаю, Сінгапуру, Канади, Данії, Великобританії, Люксембургу, Швейцарії, Норвегії, Казахстану.

Індикатор спрямованості на розвиток міжнародної торгівлі є високим для Сінгапуру, Китаю, Республіки Кореї, Об'єднаних Арабських Еміратів, Малайзії, Швеції, Естонії, Данії, Фінляндії, Ізраїлю, Нідерландів, Німеччини, Литви, Великобританії, Латвії, Тайваню, Китаю, Австрії, Ірландії.

Високе забезпечення контрактів відповідає таким країнам, як Люксембург, Республіка Корея, Ісландія, Норвегія, Німеччина, Австрія, Франція, Фінляндія, Китай, США, Сінгапур, Білорусія, Австралія, Угорщина, Бельгія, Литва, Нова Зеландія, Китай, Швейцарія.

Дозвіл неплатоспроможності розвинутий в Японії, Норвегії, Фінляндії, Сінгапурі, Нідерландах, Бельгії, Великобританії, Ірландії, Канаді, Данії, Ісландії, Новій Зеландії, Німеччині, Австрії, Китаї, США, Австралії, Швеції.

Слід сказати, що в Європейському Союзі політика боротьби з тіньовою зайнятістю має такі засади: профілактичні заходи задля спрощення процедур та зменшення витрат і обмежень, які перешкоджають створенню й розвитку підприємств, зокрема нових компаній та дрібних підприємств; усунення чинників, що стримують декларування роботи, як з боку попиту, так і щодо пропозиції; санкції задля зміцнення нагляду й застосування відповідних норм стосовно тих, хто користується вигодами прихованої праці, та захисту постраждалих, зокрема, шляхом кращої координації дій відповідних органів влади (податкових органів, інспекцій праці, поліції); співпраця між країнами – членами ЄС задля боротьби з шахрайством у сфері соціального забезпечення та незадекларованої роботи в рамках транснаціональної економічної діяльності; кампанія з підвищення соціальної обізнаності щодо негативних наслідків незадекларованої роботи для соціального захисту, солідарної відповідальності та справедливості [6].

Вивчення зарубіжного досвіду доводить системну діяльність інститутів щодо підвищення легкості бізнесу. Це має прояв у спрощенні та стабільності податкової системи, зменшенні податкового тиску, використанні інвестиційного податкового кредиту, який означає зниження оподаткованого мінімуму на суму капіталовкладень на придбання машин і устаткування чи під час розвитку відсталих регіонів. Спеціальні інвестиційні кредити застосовуються під час створення високотехнологічних виробництв, надаються субсидії відповідно до структурної програми розвитку середніх міст тощо. Серед практик підтримки новостворених малих підприємств знижується податкова ставка на 50% упродовж перших п'яти років, не оподатковується реінвестований прибуток, або не оподатковується сума річного доходу індивідуальних виробників до певної суми, зниження ставки місцевих податків тощо. Позитивний досвід державної підтримки підприємництва, передусім під час здійснення податкової політики, нагромаджено у США, Німеччині, Франції, Польщі. Податкові пільги використовуються під час створення нових промислових зон, для підприємств, які спеціалізуються на виготовленні певних видів продукції з терміном на 10 років. Прогресивний

досвід показує, що не вилучаються податки під час здійснення капіталовкладень в устаткування, на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки тощо. Існують практики, коли підприємства не сплачують податки протягом 5 років зовсім (за умови вкладання капіталу в передові галузі); у наступні 5 років також не сплачують, якщо кількість працівників перевищує 500 осіб, а діяльність компанії за цей період сприяла підвищенню технологічного рівня виробництва.

Необхідною є оптимізація системи оподаткування, яка має проводитись не лише за лінією зменшення податкового тиску, але й щодо її спрощення. Питання податкових та фінансово-кредитних механізмів підтримки бізнесу систематизовано таким науковцем, як Р. Рудник. До податкових механізмів він відносить звільнення від сплати податку на прибуток в перші роки функціонування підприємств, прогресивне (ступінчате) оподаткування прибутку, податкові пільги у формі прискореної амортизації нового та сучасного обладнання, створення зон вільної торгівлі, формування резервних фондів для майбутнього інвестування, надання податкових кредитів у разі прискореного списання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), спрощення бухгалтерського обліку витрат на визначення фінансових результатів, а також зменшення кількості форм державної звітності; до фінансово-кредитних – розроблення та реалізацію державних цільових програм пільгового кредитування малих та середніх підприємств, створення страхових фондів гарантування позик, пільгове кредитування інноваційних програм, надання за рахунок ресурсів державного бюджету субсидій та дотацій на відшкодування частини кредитних ставок, надання державних гарантій за кредитами та позиками [7].

Податкові та фінансово-кредитні стимули мають визначатись на основі визначення обсягів інвестування, тактичною та стратегічною доцільністю розвитку регіону, інноваційною спрямованістю та експортною орієнтацією.

Для розв'язання проблем діяльності Пенсійного фонду України слід задуматися над формуванням системи якісних соціальних стандартів, зокрема гідної оплати праці та пенсії; ефективністю соціальних реформ, яка має визначатись як рівень охоплення соціальним захистом населення для попередження соціального відторгнення. Для подолання означених перешкод потрібно розширювати сфери докладання праці. Для вдосконалення української пенсійної системи важлива скоординована діяльність інститутів ринку праці з урахуванням показників глобального пенсійного індексу Мельбурн Мерсер (MMGPI-2018). Серед країн, які мають найвищі значення індексу MMGPI-2018, слід назвати Нідерланди та Данію,

пенсійні системи яких характеризуються високими рівнями адекватності, стійкості та цілісності [8].

Для збереження та ефективної реалізації трудового потенціалу в Україні слід сформулювати стратегію, яка би була спрямована на соціально-трудове залучення населення країни за принципами гідної праці. На підвищену увагу заслуговують питання збалансованого розвитку національного ринку праці, деформації на якому сформувалися внаслідок фінансово-економічних та політичної криз. Збалансована продуктивна зайнятість відповідно до тенденцій постіндустріального суспільства, розвиток інноваційної зайнятості та подальша соціалізація ринку праці мають стати ключовими елементами національної політики зайнятості населення.

Задля забезпечення ефективного функціонування загальнообов'язкового пенсійного страхування та забезпечення інституційної спроможності ПФУ важливою є боротьба з неформальною зайнятістю шляхом зменшення інституційного навантаження бізнесу завдяки забезпеченню верховенства права в захисті інвесторів, системі кредитування, отриманні дозволів, погоджень та в забезпеченні виконання контрактів.

Одночасно інституційна спроможність ПФУ має бути забезпечена завдяки розвитку інститутів гідної праці та якісної зайнятості. В політиці створення робочих місць та зайнятості населення мають бути враховані зміни структури соціально-трудових відносин з урахуванням соціального та інноваційного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження доводять, що інституційна спроможність ПФУ послаблена через трудову еміграцію, неформальну зайнятість. Залучення трудового потенціалу до офіційної зайнятості є можливим шляхом удосконалення податково-кредитного стимулювання. У зв'язку з цим проаналізовано рейтинг країн за показником легкості ведення бізнесу з виокремленням країн, досвід яких може бути доцільним для України. Вжиття запропонованих заходів сприятиме підвищенню інституційної спроможності ПФУ, що є передумовою подальшого розвитку українського суспільства щодо дотримання соціальних принципів, викладених в Конвенції МОП № 102.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.05.2019).
2. Заява Президії Федерації профспілок України з нагоди відзначення 10-ї річниці Всесвітнього дня дій за гідну працю. URL: <http://www.fpsu.org.ua/component/content/article/230-vseshvitnij-den-dij-za-gidnu-pratsyu-7-zhovtnya-2017-roku/12954-zayava-prezidiji-federatsiji-profspilok-ukrajini-z-nagodi-vidznachennya-10-ji-richnitsi-vseshvitnogo-dnya-dij-za-gidnu-pratsyu> (дата звернення: 29.05.2019).

3. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2017 році, бюджет, пріоритети діяльності та План роботи Фонду на 2018 р. 147 с. URL: <https://www.pfu.gov.ua/32629-zvit-pro-rohttps-www-pfu-gov-ua-33226-zvit-golovy-pravlinnya-pensijnogo-fondu-ukrayiny-oleksiya-zarudnogo-pro-robotu-u-2017-rotsi-botu-pensijnog-o-fondu-ukrayiny-u-2017-rotsi-byudzheth-priorytety-diyaln> (дата звернення: 29.05.2019).

4. За даними інформаційно-аналітичних матеріалів Пенсійного фонду України, представлених на засіданні Комітету Верховної Ради України з питань соціальної політики, зайнятості та пенсійного забезпечення Верховної Ради України на тему «Результати пенсійної реформи». 22.11.2018.

5. Doing Business. Measuring Business Regulations. Ukraine. URL: <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/ukraine> (дата звернення: 20.05.2019).

6. Черкасов А. Від легалізації заробітних плат виграють і люди, і держава. URL: <https://pavlogradmrada.dp.gov.ua/ekonomika/inspecciya-praci/andriij-cherkasov-vid-legalizaci%D1%97-zarobitnikh-plat-vigrayut-i-lyudi-i-derzhava.html> (дата звернення: 29.05.2019).

7. Становлення середнього класу: домінанта національної стратегії України / В. Баліцька, В. Близнюк, О. Крикун, Л. Мусіна, М. Скрипниченко та ін. Київ : Четверта хвиля, 2009. 640 с.

8. Melbourne Mercer Global Pension index. 2018. URL: <https://www.mercer.com.au/our-thinking/mmgpi.html> (дата звернення: 25.05.19).

REFERENCES:

1. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed: 22.05.2019) (in Ukrainian).

2. Zayava Prezydiyi Federatsiyi profspilok Ukrayiny z nahody vidznachennya 10-yi richnytsi Vsesvitn'oho dnya diy za hidnu pratsyu URL: <http://www.fpsu.org.ua/>

component/content/article/230-vsesvitnij-den-dij-zagidnu-pratsyu-7-zhovtnya-2017-roku/12954-zayava-prezidiji-federatsiyi-profspilok-ukrajini-z-nagodi-vidznachennya-10-yi-richnitsi-vsesvitnogo-dnya-dij-zagidnu-pratsyu (accessed: 29.05.2019) (in Ukrainian).

3. Zvit pro robotu Pensijnoho fondu Ukrayiny u 2017 rotsi, byudzheth, priorytety diyal'nosti ta Plan roboty Fondu na 2018 r. 147 s. URL: <https://www.pfu.gov.ua/32629-zvit-pro-rohttps-www-pfu-gov-ua-33226-zvit-golovy-pravlinnya-pensijnogo-fondu-ukrayiny-oleksiya-zarudnogo-pro-robotu-u-2017-rotsi-botu-pensijnog-o-fondu-ukrayiny-u-2017-rotsi-byudzheth-priorytety-diyaln> (accessed: 29.05.2019) (in Ukrainian).

4. Za danymy informatsiyno-analitychnykh materialiv Pensijnoho fondu Ukrayiny, predstavlenykh na zasidanni Komitetu Verkhovnoyi Rady Ukrayiny z pytan' sotsial'noyi polityky, zaynyatosti ta pensijnoho zabezpechennya Verkhovnoyi Rady Ukrayiny na temu "Rezul'taty pensijnoyi reformy". 22.11.2018 (in Ukrainian).

5. Doing Business. Measuring Business Regulations. Ukraine URL: <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/ukraine> (accessed: 20.05.2019).

6. Cherkasov Andriy (2011) Vid lehalizatsiyi zarobitnykh plat vyhrayut' i lyudy, i derzhava [From the legalization of wages, both people and the state benefit]. URL: <https://pavlogradmrada.dp.gov.ua/ekonomika/inspecciya-praci/andriij-cherkasov-vid-legalizaci%D1%97-zarobitnikh-plat-vigrayut-i-lyudi-i-derzhava.html> (accessed: 29.05.2019) (in Ukrainian).

7. Stanovlennya seredn'oho klasu: dominantna natsional'noyi stratehiyi Ukrayiny (2009) [The formation of the middle class: the dominant national strategy of Ukraine] / [Balits'ka V., Blyznyuk V., Krykun O., Musina L., Skrypnychenko M. ta in.]. – K. : Chetverta khvylya. – 640 p. (in Ukrainian).

8. Melbourne Mercer Global Pension index. 2018. URL: <https://www.mercer.com.au/our-thinking/mmgpi.html> (accessed: 25.05.19).

Perehudova Tatyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Researcher of Department of Socio-Economic Problems of Labor,
Institute for Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine

INFORMAL EMPLOYMENT AND LABOR EMIGRATION AS RISK INSTITUTIONAL CAPACITY PENSION FUND OF UKRAINE

The deficit of the Pension Fund of Ukraine is increasing under the influence of the following factors: demography, informal employment, labor emigration, insufficient employment on the basis of decent work. The purpose of the paper is to summarize measures to minimize informal employment and emigration of the Ukrainian population to strengthen the institutional capacity of the Pension Fund of Ukraine. The article deals with the influence of informal employment and labor emigration of the population of Ukraine on the efficiency of the functioning of the Pension Fund of Ukraine. Receipts in the form of a single social contribution could significantly cover its deficit.

Achievement of the set goal is based on the application of general scientific and special research methods, in particular: analysis and synthesis, induction and deduction for determining features of the deficit of the Pension Fund of Ukraine; economic-statistical - to estimate the coverage of the deficit of the Pension Fund of Ukraine by potential contributions from informal employment; structural-logical analysis – to systematize approaches to minimizing informal employment.

Based on the study of progressive experience of developed countries of the world, proposals were made to minimize the volume of informal employment in Ukraine. One of the reasons for the spread of informal employment, according to the author, is the institutional burden of business. In this regard, the rating of Ukraine on the indicator – ease of doing business (DB rating) is analyzed. Countries are identified as leaders in terms of ease of use of business for gaining experience and its implementation in Ukraine. The proposals in the field of taxation and financial and credit stimulation are formed, which should be determined on the basis of investment volumes, regional development strategy, innovation orientation and export orientation.

To solve the problems of the Pension Fund of Ukraine, one should consider the formation of a system of qualitative social standards, including decent wages and pensions; the effectiveness of social reforms, which is defined as the level of coverage of social protection of the population to prevent social exclusion. To overcome these obstacles, it is necessary to expand the scope of application of labor. To improve the Ukrainian pension system, coordinated activity of labor market institutions is important, taking into account the indicators of the global pension index Melbourne Mercer (MMGPI-2018).

In order to ensure the effective functioning of compulsory pension insurance and institutional capacity of the Pension Fund of Ukraine, it is important to combat informal employment by reducing the institutional burden of business by ensuring the rule of law in protecting investors, in the credit system, in obtaining permits, approvals and enforcement of contracts.

At the same time, the institutional capacity of the Pension Fund of Ukraine should be ensured through the development of decent work and quality employment institutions. The policy of job creation and employment must take into account changes in the structure of social and labor relations, taking into account social and innovative development.

Practical value of the article. The proposed measures to minimize informal employment and labor emigration will contribute to enhancing the institutional capacity of the Pension Fund of Ukraine, which is a prerequisite for further development of Ukrainian society in the direction of observance of the social principles set forth in ILO Convention No. 102.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

IMPROVEMENT OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF SOCIAL RESPONSIBILITY

У статті розглянуто теоретичні аспекти впровадження соціальної відповідальності в діяльність будівельного підприємства. Дослідження теоретичних засад впровадження соціальної відповідальності бізнес-структурами дало змогу встановити сутність та основні напрями її реалізації у зовнішньому та внутрішньому оточенні підприємств (сфера праці, споживачі, постачальники, громада). За результатами аналізу Т.Л. Сааті визначено, що сфера праці є найбільш пріоритетним напрямом здійснення соціальної відповідальності, адже спрямована на формування трудового колективу підприємства, зниження плинності кадрів, розвиток персоналу, отже, зменшення вимивання кадрового потенціалу. Обґрунтовано складові, сформовано соціальний пакет за принципом шведського столу, визначено ступінь впливу на такий показник ефективності праці, як продуктивність, встановлено соціальну й економічну доцільність впровадження розробленого соціального пакета як інструмента соціальної відповідальності в діяльність будівельного підприємства ТДВ «Житлобуд-2».

Ключові слова: соціальна відповідальність, напрями реалізації соціальної відповідальності, метод аналізу ієрархій, соціальний пакет.

В статье рассмотрены теоретические аспекты внедрения социальной ответ-

ственности в деятельность строительного предприятия. Исследование теоретических основ внедрения социальной ответственности бизнес-структурами позволило установить сущность и основные направления ее реализации во внешнем и внутреннем окружении предприятия (сфера труда, потребители, поставщики, община). По результатам анализа Т.Л. Саати определено, что сфера труда является наиболее приоритетным направлением осуществления социальной ответственности, ведь направлена на формирование трудового коллектива предприятия, снижение текучести кадров, развитие персонала, итак, уменьшение вымывания кадрового потенциала. Обоснованы составляющие, сформирован социальный пакет по принципу шведского стола, определена степень влияния на такой показатель эффективности труда, как производительность, установлено социальная и экономическая целесообразность внедрения разработанного социального пакета как инструмента социальной ответственности в деятельность строительного предприятия ОДО «Жилстрой-2».

Ключевые слова: социальная ответственность, направления реализации социальной ответственности, метод анализа иерархий, социальный пакет.

УДК 331.1

Смачило В.В.

к.е.н., доцент,
професор кафедри економіки
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Ярець М.В.

студентка
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

The modern paradigm of development of our country against the backdrop of significant transformational transformations and the European integration movement of Ukraine requires rethinking and restructuring of economic processes at all levels of the national economy. The development of world economic systems has recently been carried out taking into account the growing role of a person in the economy – the so-called knowledge economy is formed, the impact of the human factor on all stages of the economic cycle is being assessed in order to level its negative attitude to the environment, new values are formed on the basis of tolerance and responsibility. The theoretical aspects of realization of social responsibility in the activity of a construction company are considered. The study of the theoretical foundations of the introduction of social responsibility by entrepreneurial structures allowed establishing the essence and main directions of its implementation in the external and internal environment of enterprises (labor force, consumers, suppliers, communities). The hierarchical model of the priority choice of directions of realization of social responsibility of building enterprises with the use of the method of analysis of the hierarchy is developed. According to the results of T.L. Saati's analysis, it was determined that the sphere of work is the most priority direction of implementation of social responsibility, since it is aimed at the formation of the personnel potential of the enterprise, the reduction of the staffing, staff development. It has been established that one of the ways of implementing an internal socially responsible policy in the field of labor is a social package. Since the needs of employees are highly diversified and the company must take into account their interests, they were asked to form a social package based on the principle of a buffet in the company. Such an approach is aimed at increasing the overall economic activity of the enterprise, which, in relation to employees, will manifest itself in the growth of labor productivity. On the basis of enterprise data and taking into account various variants of financing of social package using the method of correlation-regression analysis, their influence on the level of labor productivity is determined, which testifies to the economic and social efficiency of the measure. It is established that realization of a social package as an instrument of social responsibility at the enterprise is expedient, as it will bring social and economic effect.

Key words: social responsibility, directions of realization of social responsibility, method of analyzing hierarchies, social package.

Постановка проблеми. Сучасна парадигма розвитку нашої країни на тлі значних трансформаційних перетворень та євроінтеграційного руху України вимагає переосмислення та перебудови економічних процесів на всіх рівнях національної економіки. Розвиток світових економічних систем останнім часом здійснюється з урахуванням зростаючої ролі людини в економіці, адже формується так звана економіка знань, проводиться оцінювання впливу людського фактору на всіх стадіях економічного циклу задля нівелювання його негативності на довкілля, формуються нові цінності на основі толерантності та відпо-

відальності. Отже, саме відповідальність стає тим стрижнем, на якому здійснюється побудова економіки в багатьох високорозвинених країнах світу. Важливою сферою господарювання країни є будівництво, яке має низку специфічних особливостей, котрі впливають на динаміку впровадження практик соціально відповідального бізнесу в їх діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження соціальної відповідальності підприємства здійснені в працях таких вчених, як П. Друкер, К. Девіс, А. Керолл, Е. Фрімен, М. Фрідмен, Л. Холм, Р. Ваттс.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні напрямів удосконалення діяльності будівельного підприємства з урахуванням принципів соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід відзначити, що бізнес європейських країн незалежно від ступеня втручання держави в ринкові механізми базується на принципах прозорості та відповідальності, які стають тими конкурентними перевагами, що дають змогу підвищувати не лише безпосередньо економічний ефект підприємства, але й дифузійний соціальний ефект. Відповідно, вітчизняні компанії будь-якої сфери господарювання задля побудови інноваційної економіки повинні враховувати вказані принципи у своїй господарській практиці. Описані зміни вимагають від усіх вітчизняних суб'єктів господарювання інтеграції у світовий економічний простір на засадах соціальної відповідальності, що обумовить створення в Україні соціальної економіки. Саме запровадження соціальної відповідальності на підприємствах підвищить якість праці, що в перспективі приведе до економічного зростання.

Визначення соціальної відповідальності найбільш точно висвітлено в міжнародному стандарті ISO26000. Соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (продукти, послуги, процеси) на суспільство й довкілля, що реалізується через прозору та етичну поведінку, яка допомагає сталому розвитку здоров'я та добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; не суперечить відповідному законодавству й міжнародним нормам поведінки та практикується у її відносинах (діяльність організації в рамках сфери свого впливу) [1].

Соціальна відповідальність бізнесу залежно від її спрямованості поділяється на зовнішню та внутрішню, відповідно, перший вид націлений на зовнішнє оточення компанії, яке може бути досить диверсифікованим та включати питання й практики екології, якості продукції, впорядкування територій, сплати податків тощо, а другий вид передбачає діяльність у внутрішньому середовищі підприємства та стосується передусім трудового колективу, а також власників та акціонерів.

Формування соціально відповідальних відносин на підприємстві базується на Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу [2], Глобальних стандартах соціальної відповідальності бізнесу [3] та Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року [4].

Відповідні напрями реалізації соціальної відповідальності наведені в рис. 1.

З огляду на теоретичні напрацювання щодо напрямів та видів прояву соціальної відповідальності в діяльності підприємств виникає необхідність прийняття управлінського рішення щодо тих спрямувань, які будуть найбільш доцільними саме на будівельному підприємстві, яким вибрано провідне будівельне підприємство Харківського регіону ТДВ «Житлобуд-2». Отже, необхідно визначити пріоритетні напрями провадження соціальної відповідальності.

Методичною основою, що дає змогу ранжувати систему пріоритетів на базі відносного зіставлення параметрів досліджуваних варіантів, є формалізований апарат методу аналізу ієрархій.

Метод аналізу ієрархії, як зазначено у праці [4], дає змогу структурувати проблему, побудувати

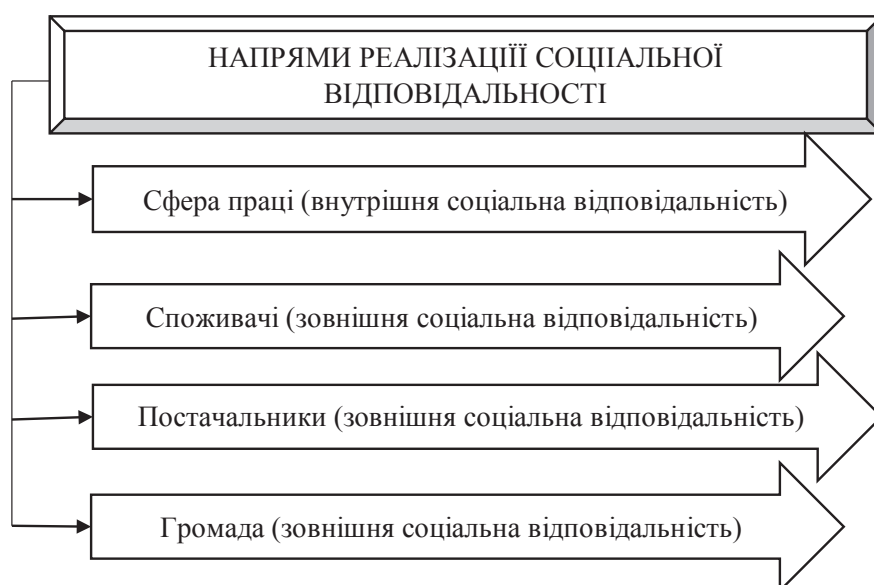


Рис. 1. Напрями реалізації соціальної відповідальності

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [5; 6]

набір альтернатив, виділити критерії, що характеризують альтернативи, визначити вагомість цих критеріїв, оцінити альтернативи за кожним критерієм, знайти неточності та суперечності в судженнях експертів, проранжувати альтернативи, проаналізувати рішення, а також обґрунтувати отримані результати. Вказаний метод є доречним під час прийняття управлінських рішень, що використовувалося задля визначення оптимального способу оцінювання кадрового потенціалу підприємств [7].

Спираючись на результати опитування експертів у цій галузі, а також ґрунтуючись на власних дослідженнях, ми сформулювали такі критерії, як результативність, корисність (для стейкхолдерів), вартість (для підприємства). Вищезазначені критерії ранжуються між собою, тобто встановлюється їх важливість для прийняття управлінського рішення, потім порівнюються напрями реалізації соціальної відповідальності ТДВ «Житлобуд-2» в розрізі кожного критерія, що дає змогу визначити вагомість кожного з них. На рис. 2. наведено ієрархічну модель вибору пріоритетності напрямів реалізації соціальної відповідальності на ТДВ «Житлобуд-2».

На першому рівні представлено задачу дослідження, що полягає у визначенні пріоритетності напрямів реалізації соціальної відповідальності на ТДВ «Житлобуд-2», на другому – критерії, яким повинні відповідати вибрані напрями: К1 – критерій результативності; К2 – критерій корисності; К3 – критерій вартості.

На третьому рівні визначено напрями реалізації соціальної відповідальності на ТДВ «Житлобуд-2» задля підвищення ефективності діяльності підприємства.

Нижченаведені напрями відібрано на основі досліджень: С1 – сфера праці (внутрішня соціальна відповідальність); С2 – споживачі (зовнішня соціальна відповідальність); С3 – постачальники (зовнішня соціальна відповідальність); С4 – громада (зовнішня соціальна відповідальність).

Відповідно до закону ієрархічної неперервності елементи нижнього рівня ієрархії порівнюються попарно з елементами наступного до досягнення її вершини. Метою побудови ієрархічної моделі та визначення рівнів ієрархії є отримання пріоритетів елементів на останньому рівні, які б найкраще відображали відносний вплив на вершину ієрархії [8].

Для кількісного визначення значень коефіцієнтів пріоритетності показників, що утворюють ієрархію в методі аналізу ієрархій, використовується метод попарних порівнянь з подальшою кваліметричною шкалою Т.Л. Сааті, на основі якої для кожної критеріальної складової на всіх рівнях ієрархії побудовано обернено симетричні матриці попарних порівнянь з одиничною головною діагоналлю, а також обчислено компоненти власного вектору матриці.

В результаті синтезу локальних пріоритетів розроблено ієрархічну модель реалізації соціальної відповідальності ТДВ «Житлобуд-2», яка представлена на рис. 3.

Застосування методу Т.Л. Сааті щодо ієрархічного представлення напрямів реалізації соціальної відповідальності ТДВ «Житлобуд-2» дало змогу зробити такі висновки. Такому напрямку, як сфера праці, віддається перевага, його частка становить 35,4%. Заходи зі соціальної відповідальності

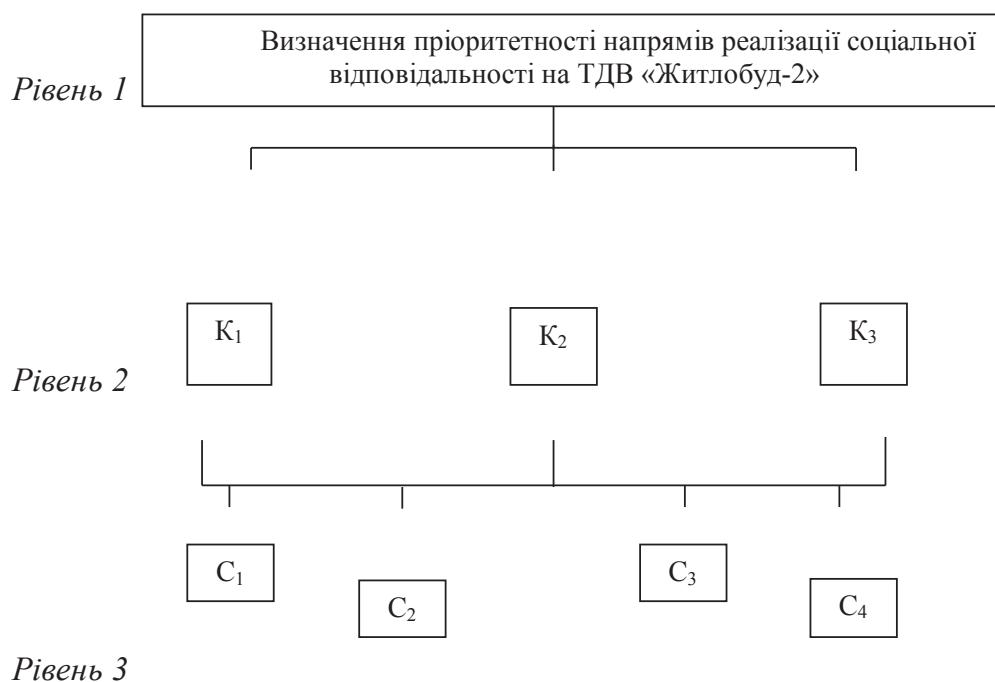


Рис. 2. Ієрархічна модель вибору пріоритетності напрямів

Джерело: розроблено авторами

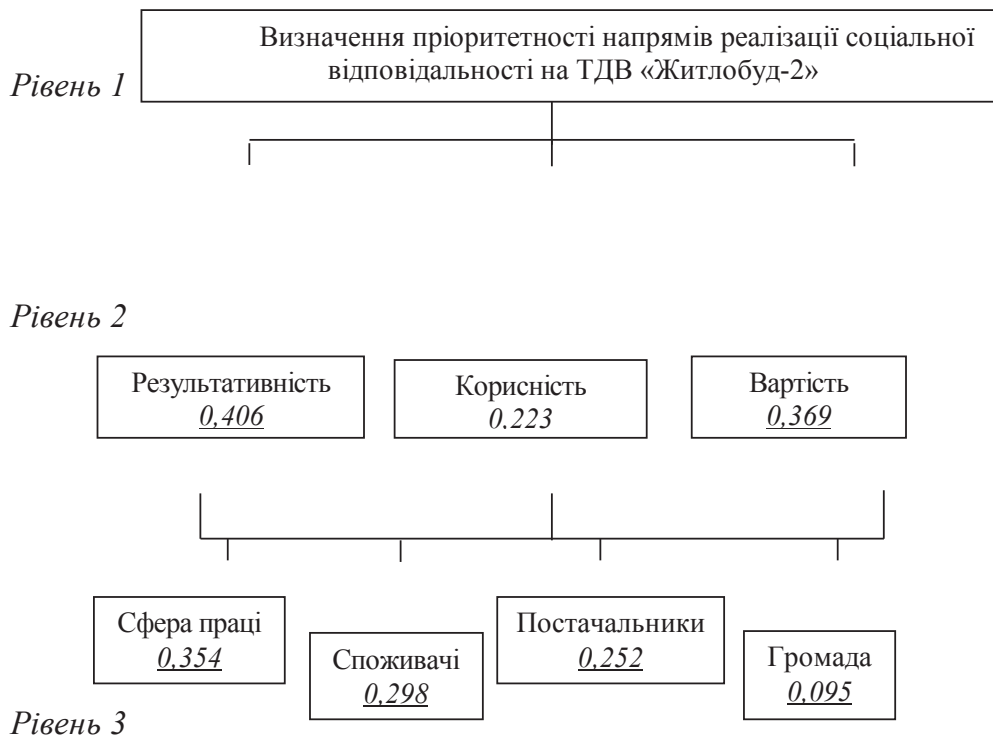


Рис. 3. Ієрархічна модель напрямів реалізації соціальної відповідальності на ТДВ «Житлобуд-2»

Джерело: розроблено авторами

відносно споживачів посідають друге місце (29,8%). Підвищення соціальної відповідальності щодо постачальників посідає третє місце (25,2%), а четверте місце з найменшою часткою (9,5%) припадає на підвищення соціальної відповідальності щодо громади.

За результатами аналізу Т.Л. Сааті визначено, що сфера праці є найбільш пріоритетним напрямом здійснення соціальної відповідальності, адже спрямована на формування кадрового потенціалу підприємства, зниження плинності кадрів, розвиток персоналу та зменшення вимивання талановитих працівників, що є актуальною проблемою для підприємств усіх сфер господарювання України.

Одним зі способів реалізації внутрішньої соціально відповідальної політики у сфері праці є соціальний пакет, який входить у структуру компенсаційного пакета [9]. Він є матеріальною або нематеріальною винагородою, яку отримує співробітник як компенсацію за надання організації свого часу, здоров'я та результатів роботи.

Перш ніж запровадити соціальний пакет послуг та компенсацій для своїх працівників, керівництво підприємства має оцінити економічну ефективність можливих варіантів, тобто те, які затрати й вигоди спричиняє забезпечення тих чи інших благ. Зрозуміло, що про вигоди від таких заходів можна говорити лише в перспективі, а затрати можна (й треба) порахувати наперед. Саме тому в перший рік впровадження соціального пакета на ТДВ «Житлобуд-2» пропонується його фінансувати

в межах очікуваної економічної доцільності. Соціальний пакет передбачає закладення в бюджеті підприємства коштів на придбання та оплату санаторних путівок для персоналу; організацію відпочинку працівників (зокрема, корпоративних вечірок); оплату лікування та зубопротезування; часткову або повну сплату страхових внесків на різні види страхування; надання безвідсоткових кредитів на придбання побутової техніки, автомобіля, оплату комунальних послуг тощо. Як правило, соціальний пакет є непрямою фінансовою частиною компенсації (винагороди за працю). Визначення конкретного розміру (обсягу) соціального пакета має індивідуальний характер та зазвичай розглядається в кожному окремому випадку (щодо окремої посади чи відділу). Обґрунтування та затвердження переліку й порядку надання працівникам соціальних благ (які надаються понад встановлених законодавством гарантій) здійснює керівництво, яке виділяє кошти на такі потреби.

На практиці існують такі основні підходи до формування соціального пакета (рис. 4).

Оскільки потреби працівників досить диверсифіковані, а підприємство має враховувати також свої інтереси, то доцільно формувати соціальний пакет на підприємстві на основі підходу 5, де враховується принцип «шведського столу». Такий підхід у змозі задовольнити основні потреби працівників та врахувати економічну спроможність і доцільність для підприємства. Вказаний підхід спрямований на підвищення загальної економічної

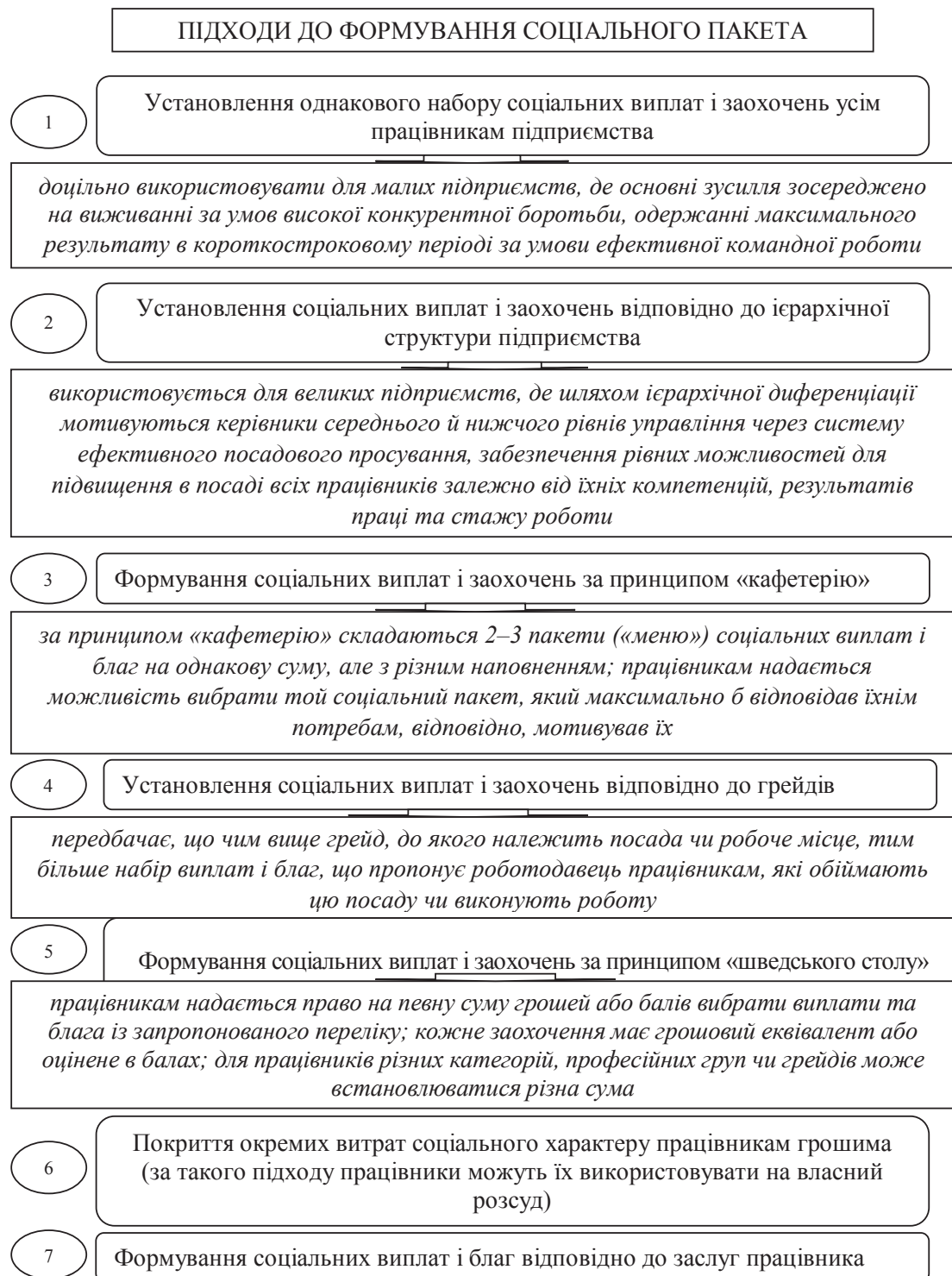


Рис. 4. Підходи до формування соціального пакета

діяльності підприємства, яка відносно працівників буде виявлятися у зростанні продуктивності праці.

Висновки з проведеного дослідження. У статті досліджено теоретичні аспекти впровадження соціальної відповідальності в діяльність підприємств, визначено її сутність та можливі напрями реалізації. Проведено аналіз методичного інструментарію обґрунтування напрямів впровадження соціальної відповідальності на підприємстві будівельної галузі,

який дав змогу встановити його недосконалість та потребу в адаптації до сучасних умов, що обумовило необхідність розроблення ієрархічної моделі напрямів реалізації соціальної відповідальності на прикладі ТДВ «Житлобуд-2». Розроблено ієрархічну модель пріоритетного вибору напрямів реалізації соціальної відповідальності будівельними підприємствами із застосуванням методу аналізу ієрархії, що дало змогу структурувати проблему, побудувати

набір альтернатив, виділити критерії, що характеризують альтернативи, визначити вагомість цих критеріїв, оцінити альтернативи за кожним критерієм, проранжувати альтернативи, провести аналіз рішення та обґрунтувати отримані результати. Такому напрямку, як сфера праці, віддається перевага, адже його частка становить 35,4%. Заходи із соціальної відповідальності відносно споживачів посідають друге місце (29,8%). Підвищення соціальної відповідальності щодо постачальників посідає третє місце (25,2%), а четверте місце з найменшою часткою (9,5%) припадає на підвищення соціальної відповідальності по відношенню до громади. За пріоритетним напрямом реалізації соціальної відповідальності запропоновано сформувати соціальний пакет за принципом «шведського столу».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стандарт ISO 26000:2010 «Настанови щодо соціальної відповідальності». URL: <http://aop.nmu.org.ua/ua/metodicki/specialist/opg/lzi/zakon/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%20ISO%2026000.pdf> (дата звернення: 12.01.2019).
2. Концепція національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу : веб-сайт. URL: <http://www.svb.org.ua> (дата звернення: 10.01.2019).
3. Іваницька О. Глобальні стандарти соціальної відповідальності бізнесу : веб-сайт. URL: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1241?view=material (дата звернення: 10.01.2019).
4. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року : веб-сайт. URL: http://svb.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf (дата звернення: 11.02.2019).
5. Смачило В., Баляба В. Оцінка соціальної відповідальності будівельних підприємств : веб-сайт. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No6/162.pdf> (дата звернення: 02.02.19).
6. Смачило В. Управління кадровим потенціалом підприємства в контексті соціальної відповідальності. *Академічний огляд*. 2016. № 1. С. 119-126.
7. Смачило В. Обґрунтування методу оцінювання кадрового потенціалу на підприємстві. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 10/1. С. 9-13.
8. Козак І. Економічний аналіз : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. 217 с.
9. Смачило В., Ярець М. Сутність соціального пакету та його складові *Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток* : матеріали X Ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції. Харків : ХНУБА, 2018. Ч. 2. С. 162-163.

REFERENCES:

1. ISO 26000: 2010 "Guidelines for Social Responsibility" Standard. URL: <http://aop.nmu.org.ua/en/metodicki/specialist/opg/lzi/zakon/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%20ISO%2026000.pdf> (application date: 12.01.2019).
2. Concept of the National Strategy of Corporate Social Responsibility: Website. URL: <http://www.svb.org.ua/> (application date: 11.02.2019).
3. Ivanitskaya O. Global Corporate Social Responsibility Standards. Website. URL: http://n-auditor.com.ua/en/component/na_archive/1241?view=material (apply date: 10.01.2019).
4. Strategy for Promoting the Development of Corporate Social Responsibility in Ukraine for the period until 2020. Website. URL: http://svb.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf (application date: 11.02.2019).
5. Smachylo V., Balyaba V. Assessment of the social responsibility of construction companies. Website. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No6/162.pdf> (appointment date: 02.02.19).
6. Smachylo V. Management of personnel potential of the enterprise in the context of social responsibility *Academic review*. 2016. № 1. P. 119-126.
7. Smachylo V. Substantiation of the method of personnel potential assessment at the enterprise. *Economy. Finances. Right*. 2018. No. 10/1. P. 9-13.
8. Kozak I. Economic Analysis [Text]: Teach. manual for the stud higher teach shut up. – 2nd form. – L. : LRIT NAPA, 2010. – 217 p.
9. Smachylo V., Yarets M. Essence of the social package and its components. "European vector of economy modernization: creativity, transparency and sustainable development". Materials of the X Jubilee International Science. Pract. Confessions of theses of reports. P. 2. – Kharkiv : KhNUBA, 2018. – P. 162-163

Smachylo Valentyna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Economics
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

Yarets Maryna

Student
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

IMPROVEMENT OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF SOCIAL RESPONSIBILITY

The purpose of the article. The modern paradigm of development of our country against the backdrop of significant transformational transformations and the European integration movement of Ukraine requires rethinking and restructuring of economic processes at all levels of the national economy. The development of world economic systems has recently been carried out taking into account the growing role of a person in the economy – the so-called knowledge economy is formed, the impact of the human factor on all stages of the economic cycle is being assessed in order to level its negative attitude to the environment, new values are formed on the basis of tolerance and responsibility. Therefore, the very responsibility becomes the core on which the construction of the economy in many highly developed countries of the world is carried out. Despite a large number of studies in this area, the interpretation of responsibility as a basic notion of social responsibility remains controversial and transformed in line with changes in socio-economic systems and a significant evolutionary path has taken place. What determines the purpose and tasks of scientific work? The purpose of scientific work is to improve the enterprise's activities on the basis of social responsibility. The purpose of this task has made it necessary to solve a number of interrelated scientific and practical tasks: to conduct the study of theoretical aspects of the introduction of social responsibility in the activities of enterprises; to substantiate the priority areas of social responsibility at the enterprise; to develop measures for their implementation.

Methodology. Solving the problems set in this study was carried out using modern scientific and special methods: logical and theoretical generalization, system analysis, induction and deduction – to determine the essence of corporate social responsibility; method of hierarchy (method T.L. Saati) – to justify the priority directions of social responsibility of a construction enterprise; binary approach – for the formation of a plurality of judgments; regression analysis – to establish the relationship between factors and argument; graphic – for presentation of research results; abstract-logical – for the implementation of theoretical generalizations, the formation of conclusions and recommendations. Data processing was carried out using modern computer technology.

Results. The theoretical aspects of introduction of social responsibility in the activity of enterprises are investigated, its essence is determined, its types and possible directions of realization are considered.

The hierarchical model of the priority choice of directions of realization of social responsibility of construction enterprises with the use of the method of analysis of the hierarchy (the act of implementation № 1 dated 12.12.2018) has been developed.

The social package is based on the principle of a buffet, the degree of influence on the indicator of labor productivity is determined – productivity and social and economic expediency of implementation of the developed social package as a tool of social responsibility in the activity of the construction company "Zhytlobud-2".

Practical implications. Grounded directions of development of the social responsibility of a construction company.

Value/originality. A hierarchical model for choosing the areas of social responsibility of a construction company has been developed.

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF CLASSIFICATION OF PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS

УДК 658

Тертичний О.О.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
Ярмак О.В.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
Надін Є.В.

магістрант
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті розглянуті питання класифікації персоналу підприємства. Порівняно декілька визначень поняття «персонал». Уточнено сутність поняття «персонал» з урахуванням змін у сучасному суспільстві. Визначені групи персоналу за різними ознаками. Наведено ознаки таких груп, а також названо їхні характерні риси та види діяльності. Порівняно такі групи персоналу, як «сумісник» та «фрілансер». Внесені уточнення у класифікацію персоналу за розташуванням робочого місця, у тому числі розглянуто питання віддаленої роботи. Надано рекомендації для уточнення класифікації. Уточнено поняття таких категорій персоналу, як «робітник на постійній основі», «сумісник», або «персонал за сумісництвом», а також «фрілансер». Проаналізовані терміни запропоновано включити до законодавчої бази України. Надана інформація може бути використана для оптимізації діяльності організацій та установ. Було надано роз'яснення щодо класифікації персоналу за місцем розташування робочого місця, включаючи питання дистанційної роботи. Надано рекомендації для уточнення класифікації.

Ключові слова: персонал, класифікація персоналу, фрілансер, сумісник, віддалена праця.

В статье рассмотрены вопросы классификации персонала предприятия. Сравнено

несколько определенных понятия «персонал». Уточнена сущность понятия «персонал» с учетом изменений в современном обществе. Определены группы персонала по различным признакам. Приведены признаки групп, а также названы их характерные черты и виды деятельности. Сравнены такие группы персонала, как «совместитель», «фрилансер». Внесены уточнения в классификацию персонала по расположению рабочего места, в том числе рассмотрены вопросы удаленной работы. Даны рекомендации для уточнения классификации. Уточнено понятие таких категорий персонала, как «работник на постоянной основе», «совместитель», или «персонал по совместительству», а также «фрилансер». Проанализированные термины предложено включить в законодательную базу Украины. Предоставленная информация может быть использована для оптимизации деятельности организаций и учреждений. Были даны разъяснения по классификации персонала по месту расположения рабочего места, включая вопросы дистанционной работы. Даны рекомендации для уточнения классификации.

Ключевые слова: персонал, классификация персонала, фрилансер, совместитель, удаленная работа.

The article deals with the classification of personnel of the enterprise. A comparison of several definitions of the concept of personnel. Clarified the essence of the concept of personnel with the changes in modern society. Certain groups of staff on various grounds. The signs of the groups are given, and their characteristic features and activities will be named. Analyzed such personnel groups as "part-time", "freelancer". Considered the structure of personnel by categories. There are various approaches to the classification of personnel depending on the profession or position of an employee, managerial position, category of employees. The clarifications were made in the classification of personnel by location of the workplace, including the issues of remote work. Recommendations are given to clarify the classification. The notion of such categories of personnel as permanent worker, part-time worker, or part-time personnel, as well as such category of personnel as freelancer is clarified. Analyzed the timing of proposed to include in the legislative framework of Ukraine. The information provided can be used to optimize the activities of organizations and institutions. At the enterprise level, for the reorganization of the personnel structure, it is necessary to know and understand the personnel structure, its classification features. This will allow organizing the work of the organization more effectively. An employee who works on a permanent basis works on the basis of an employment contract. The partners, in accordance with the Labor Code, conclude an additional, in addition to the main, employment contract with the employer. Freelancers do not enter into an employment contract as a staff of the enterprise. Often, all these workers perform temporary work. Legally they are most often designed as private entrepreneurs. It can also be citizens of other countries. Citizens of Ukraine under such a scheme can carry out work for employers of other countries. The presented personnel classification will improve the efficiency of the enterprise. In many cases, the use of freelancers and remote workers can reduce the cost of the enterprise. Collaboration with a freelancer will significantly reduce the cost of work, since an additional link in the person of the contractor company is excluded.

Key words: personnel, personnel classification, freelancer, part-time worker, remote work.

Постановка проблеми. Питання класифікації персоналу виникають під час розроблення систем оплати праці, методів мотивації персоналу, заходів менеджменту персоналу. Також така класифікація дуже необхідна для удосконалення законодавства в сучасних умовах з урахуванням розвитку науково-технічного прогресу. Також ця класифікація може бути підґрунтям для розроблення системи KPI. Тому питання групування персоналу є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання персоналу та ефективності його праці було розглянуто у великій кількості робіт, у тому числі це праці І. Гришової [1], В. Догадіної [2], І. Ковтун [3], В. Лисак, О. Комарницької [4], А. Лобзи, Н. Черниш [5], І. Мінчинської [6], М. Руденко [7], М. Симочко [8] тощо.

У теорії і практиці управління часто вживаються терміни «персонал», «кадри», «працівники». Часто між ними проводиться аналогія і не наводяться відмінності. У багатьох літературних джерелах персонал визначають як «сукупність працівників певних категорій і професій, зайнятих загальною виробничою діяльністю, спрямованою на отримання прибутку або доходу та задоволення своїх матеріальних потреб» [9].

Керівник авторського колективу Ю. Одегов [10] відносить до персоналу організації усю сукупність фізичних осіб, що перебувають з організацією як юридичною особою у правовідносинах, які регулюються договором найму. Також вони володіють певними якісними характеристиками, що дають змогу забезпечити досягнення цілей організації.

Таблиця 1

Категорії персоналу

Ознака	Види
– за відношенням до основного виду діяльності організації	– промисловий персонал – непромисловий персонал
– за функціями	– робітники – керівники – службовці – фахівці – технічні виконавці – охорона – учні
– за відношенням до підприємства	– на постійній основі – сумісники – фрілансери
– за розташуванням робочого місця	– ті, що працюють на території підприємства – ті, що працюють віддалено – ті, що не мають постійного робочого місця

Персоналом організації називаються всі особи, які працюють в організації.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати підходи до класифікації персоналу. Надати рекомендації щодо удосконалення цієї класифікації з урахуванням сучасного розвитку суспільства.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. У статті наведено аналіз підходів до класифікації персоналу з урахуванням сучасних тенденцій. Класичні підходи до персоналу не враховують сучасного стану розвитку науки та техніки, а також розвитку віддаленої праці та різних видів сумісництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Істотна ознака персоналу – наявність у нього трудових правовідносин із роботодавцем. Ще одна важлива ознака – володіння певними якісними характеристиками, такими як здатності (наявність конкретних знань і професійних навичок, досвіду роботи у певній сфері діяльності); мотивації (коло професійних і особистих інтересів, прагнення зробити кар'єру, потреба у професійному та особистому самореалізації); властивості (наявність психологічних, інтелектуальних, фізичних якостей) [10].

Під кадрами розуміється «соціально-економічна категорія, що позначає постійний, штатний склад працівників, тобто працездатних громадян, які перебувають у трудових відносинах із державними, кооперативними, приватними тощо підприємствами, фірмами, організаціями, установами». На думку А.П. Єгоршина [9], до персоналу необхідно відносити усіх працівників (трудова колектив), що виконують виробничі чи управлінські операції, зайняті переробкою предметів праці з використанням засобів праці. Тобто за цим визначенням до персоналу слід відносити не тільки основних працівників, а й персонал, що працює за сумісництвом або іншими гнучкими формами.

Насамперед варто звернути увагу на структуру персоналу за категоріями. Є різні підходи до класифікації персоналу залежно від професії чи посади працівника, керівної посади, категорії працівників. Базовою є класифікація за категоріями працівників, наведена у табл. 1.

До складу промислово-виробничого персоналу (персоналу основних видів діяльності) належать ті, хто працює в основних і допоміжних, науково-дослідних та конструкторських підрозділах, апараті керування, зайняті створенням продукції чи послуг, здійснюють обслуговування цих процесів.

До непромислового персоналу (персоналу не основних видів діяльності) належать працівники, що не беруть участі у випуску продукції. Вони займаються забезпеченням і обслуговуванням підприємства. Це працівники, зайняті в транспортному, складському господарстві, комунальному обслуговуванні, сфері соціального забезпечення та інших невиробничих підрозділах.

Робітники, або основний персонал, здійснюють трудову діяльність у напрямі діяльності організації. Вони дають можливість випускати більшу частину продукції, здійснювати її обмін, збут і сервісне обслуговування.

Керівники здійснюють функції загального управління організацією загалом. У більшості робіт їх поділяють на три рівні: вищий (організації загалом), середній (основних структурних підрозділів), низовий (працює з виконавцями). До керівників відносять також їхніх заступників і головних фахівців. До них також належить персонал, що виконує інші управлінські функції. Це може бути співробітник фінансового відділу. Сьогодні вони відіграють дуже важливу роль у функціонуванні підприємства.

Найбільш численною групою персоналу після робітників є фахівці. Вони зайняті створенням і впровадженням у виробництво нових технологій, а також розробленням варіантів вирішення окремих виробничих і управлінських проблем, вирішення яких входить у компетенцію керівників. Це – економісти, юристи, інженерно-технічні працівники та їхні помічники.

До технічних виконавців належить персонал, що здійснює підготовку й оформлення документів, облік, контроль, господарське обслуговування (наприклад, касири, діловоди, архіваріуси, коменданти тощо).

Учні – нечисленна категорія персоналу, що проходить виробниче навчання безпосередньо на робочих місцях.

Працівники пожежно-сторожової охорони забезпечують на підприємстві пожежну безпеку, стежать за станом і справністю протипожежних засобів і виконують функції охорони промислових підприємств.

Залежно від того, у яких правовідносинах із підприємством перебуває працівник, він може бути

штатним працівником, сумісником або позаштатним працівником.

Працівник, що працює на постійній основі, працює на основі трудового договору. В організації зберігається його трудова книжка.

Сумісники, відповідно до кодексу законів про працю, укладають додаткову, крім основної, трудову угоду з роботодавцем. Трудова книжка за такої угоди не ведеться.

Фрілансери не укладають трудову угоду як персонал підприємства. Їхня трудова діяльність оформляється іншим чином, наприклад шляхом укладання договорів про надання послуг, виконання робіт тощо. Частіше за все ці працівники виконують тимчасову роботу. Юридично вони часто оформлені як приватні підприємці. Також це можуть бути громадяни інших країн. Громадяни України за такою схемою можуть виконувати роботи для роботодавців інших країн.

Слід також дещо доповнити класифікацію персоналу залежно від місця роботи. Сьогодні дуже розповсюдженою стає робота вдома або на власному обладнанні. У конвенціях Міжнародної організації праці цей вид праці має назву надомної. У нормативній базі України такого поняття немає. Для цього виду праці у національному законодавстві не встановлені нормативи тривалості робочого часу, гарантії щодо оплати праці та умов праці.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні законодавство у сфері праці не враховує усіх змін на ринку праці під впливом науково-технічного прогресу. Інколи ці зміни відбуваються досить швидко, але вони потребують швидкої реакції з боку влади. Тому законодавство повинно бути доповнено такими визначеннями, як «фрілансер», «віддалена праця».

На рівні підприємства для реорганізації структури персоналу необхідно добре знати та розуміти структуру персоналу, її класифікаційні ознаки. Це дасть змогу ефективніше організувати роботу організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришова І.Ю. Сучасне формування системи управління персоналом як конкурентної переваги національної економіки. *Економічний форум*. 2016. № 1. С. 340-346.
2. Догадіна В.Ю. Сучасні методи оцінки праці персоналу підприємств сфери послуг. *Соціальна економіка*, 2016. № 1. С. 135-141.
3. Ковтун І.Є. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення. *Молодий вчений*, 2016. № 6 (33). С. 46-50.
4. Лисак В.Ю., Комарніцька О.М. Методичні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства. *Бізнес та інтелектуальний капітал*. Інтелект XXI, 2017. № 1. С. 150-156.
5. Лобза А.В., Черниш Н.О. Окремі аспекти оцінки персоналу в дистриб'юторських організаціях. *Молодий вчений*, 2017. № 4 (44). С. 686-689.

6. Мінчинська І.В. Персонал як визначальна складова забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»*, 2013. Том 14. № 3. С. 148-161.

7. Руденко М.В. Навчання персоналу як ресурсна складова управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 2016. Т. 1. № 2. С. 33-37.

8. Симочко М.І. Аудит персоналу як елемент управління діяльністю торговельних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету*, 2017. Т. 2. № 1 (49). С. 277-281.

9. Егоршин А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов. Н. Новгород: НИМБ, 2001. 720 с.

10. Журавлев Н.В., Карташев С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Г. Персонал: Словарь понятий и определений. М.: Экзамен, 1999. 512 с.

REFERENCES:

1. Gryshova I.Ju. Suchasne formuvannja systemy upravlinnja personalom jak konkurentnoi perevagy nacional'noi ekonomiky [Modern formation of the personnel management system as a competitive advantage of the national economy]. *Ekonomichnyj forum*, 2016, no. 1, pp. 340-346.
2. Dogadina V.Ju. Suchasni metody ocinky praci personalu pidpryjemstv sfery poslug [Modern methods of assessing the work of personnel in the services sector]. *Socjal'naja ekonomika*, 2016, no. 1, pp. 135-141.
3. Kovtun I.Je. Analiz systemy upravlinnja personalom pidpryjemstva ta rozrobka zahodiv shhodo ii' udoskonalennja [Analysis of the personnel management system of the enterprise and development of measures for its improvement]. *Molodyj vchenyj*, 2016, no. 6 (33), pp. 46-50.
4. Lysak V.Ju., Komarnic'ka O.M. Metodychni pidhody do ocinky trudovogo potencialu pidpryjemstva [Methodological approaches to the estimation of the labor potential of the enterprise]. *Biznes ta intelektual'nyj kapital. Inetelekt XXI*, 2017, no. 1, pp. 150-156.
5. Lobza A.V., Chernysh N.O. Okremi aspekty ocinky personalu v dystrib'jutors'kyh organizacijah [Some aspects of staff assessment in distributor organizations]. *Molodyj vchenyj*, 2017, no. 4 (44), pp. 686-689.
6. Minchyn'ska I. V. Personal jak vyznachal'na skladova zabezpechennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva [The staff as a key component of ensuring the competitiveness of the enterprise] // *Ekonomichnyj analiz : zb. nauk. prac' Ternopil' : Vydavnycho-poligrafichnyj centr Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universytetu „Ekonomichna dumka“*, 2013, vol. 14, no. 3, pp. 148-161.
7. Rudenko M.V. Navchannja personalu jak resursna skladova upravlinnja pidpryjemstvom [Training of personnel as a resource component of enterprise management]. *Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky*. 2016, vol. 1, no. 2, pp. 33-37.
8. Symochko M.I. Audyt personalu jak element upravlinnja dijal'nistju torgovel'nyh pidpryjemstv [Audit of personnel as an element of management of the activity of trade enterprises]. *Naukovyj visnyk Uzhgorod's'kogo universytetu*, 2017, vol. 2, no. 1 (49), pp. 277-281.

9. Egorshin A.P. *Upravlenie personalom [Personnel Management]: Uchebnik dlja vuzov*. N. Novgorod: NIMB, 2001. 720 p.

10. Zhuravlev N.V., Kartashev S.A., Mausov N.K., Odegov Ju.G. *Personal [Personal]: Slovar' ponjati i opredelenij*. M.: Jekzamen, 1999, 512 p.

Tertichnyy Alexandr

Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Yarmak Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Economic Theory and International Economy
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Nadin Evgeny

Student
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

FEATURES OF CLASSIFICATION OF PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS

The purpose of the article. The article deals with the classification of personnel of the enterprise. A comparison of several definitions of the concept of personnel. Clarified the essence of the concept of personnel with the changes in modern society. The signs of the groups are given, and their characteristic features and activities will be named. Analyzed such personnel groups as "part-time", "freelancer". Considered the structure of personnel by categories. There are various approaches to the classification of personnel depending on the profession or position of an employee, managerial position, and category of employees.

Questions of personnel classification arise during the development of remuneration systems, methods of motivation of personnel, measures of personnel management. Also, such a classification is very necessary for the improvement of legislation in modern conditions, taking into account the development of scientific and technological progress. Also, this classification may be the basis for the development of the KPI system. Therefore, the question of staffing is very relevant.

Methodology. The study is based on data on the staff of the organization, collected from various sources, including statistics, legislation, internal documentation of enterprises.

Results. Today, labor legislation does not take into account all changes in the labor market under the influence of scientific and technological progress. In some cases, these changes occur fairly quickly, but they require a quick response from the authorities. Therefore, the legislation should be supplemented by such definitions as "freelancer", "telework".

At the enterprise level, for the reorganization of the personnel structure, it is necessary to know and understand the personnel structure, its classification features. This will allow organizing the work of the organization more effectively.

An employee who works on a permanent basis works on the basis of an employment contract. The partners, in accordance with the Labor Code, conclude an additional, in addition to the main, employment contract with the employer.

Freelancers do not enter into an employment contract as a staff of the enterprise. Often, all these workers perform temporary work. Legally they are most often designed as private entrepreneurs. It can also be citizens of other countries. Citizens of Ukraine under such a scheme can carry out work for employers of other countries.

Practical implications. The presented personnel classification will improve the efficiency of the enterprise. In many cases, the use of freelancers and remote workers can reduce the cost of the enterprise. Collaboration with a freelancer will significantly reduce the cost of work, since an additional link in the person of the contractor company is excluded.

Value/originality. The clarifications were made in the classification of personnel by location of the workplace, including the issues of remote work. Recommendations are given to clarify the classification. The notion of such categories of personnel as permanent worker, part-time worker, or part-time personnel, as well as such category of personnel as freelancer is clarified.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ РУХУ КАДРІВ В УКРАЇНІ
ТА ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯSTUDYING THE PROCESSES OF CITIZENSHIP IN UKRAINE
AND DEFINING THE WAYS OF SUSPENSION OF UNEMPLOYMENT

УДК 331.526

Шапа Н.М.к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
управління проектами та логістики
ДВНЗ «Придніпровська державна
академія будівництва та архітектури»**Тур О.В.**

студентка

ДВНЗ «Придніпровська державна
академія будівництва та архітектури»**Шапа Б.А.**

студент

ДВНЗ «Придніпровська державна
академія будівництва та архітектури»

У статті аналізується стан працевлаштування в Україні та динаміка руху кадрів протягом останніх 9 років. Дослідження проведено з урахуванням різних галузей діяльності та різних регіонів. Визначено головні проблеми працевлаштування, а також причини звільнення працівників. Наведено сфери діяльності, де заплановані масові звільнення. Визначено головні причини безробіття в Україні та запропоновано шляхи регулювання зайнятості працівників. Для цього виконано аналіз наукової та публіцистичної літератури, аналітичного звіту «Форсайт 2018». У результаті дослідження з'ясовано, яким чином можливо підвищити якість людських ресурсів України та забезпечити їхню конкурентоспроможність на світовому ринку праці. Методи дослідження: аналіз офіційних статистичних даних, які повідомляє Державна служба статистики України та Державна служба зайнятості України; соціальні опитування; вивчення наукової та публіцистичної літератури.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, працівники, штат, населення, скорочення кадрів.

В статті анализируется состояние трудоустройства в Украине, а также динамика движения кадров в течение последних 9 лет. Исследование проведено с учетом различных сфер деятельности и разных регионов. Определены главные проблемы трудоустройства, а также причины увольнения работников. Названы сферы деятельности, где запланированы массовые увольнения. Определены главные причины безработицы в Украине и предложены пути регулирования занятости работников. Для этого выполнен анализ научной и публицистической литературы, аналитического отчета «Форсайт 2018». В результате исследования выяснено, каким образом возможно повысить качество человеческих ресурсов Украины и обеспечить их конкурентоспособность на мировом рынке труда. Методы исследования: анализ официальных статистических данных, которые сообщает Государственная служба статистики Украины и Государственная служба занятости Украины; социальные опросы, изучение научной и публицистической литературы.

Ключевые слова: занятость, безработица, работники, штат, население, сокращение кадров.

The article analyzes the employment situation in Ukraine. Official data on the number of full-time employees is calculated and their percentage in the total population as of April 1, 2019 is calculated. The number of informally employed persons and those types of activity where they work most often are determined. As a result of the comparison of the number of dismissed and employed workers in the country as a whole during the last 9 years, it has been found that the number of the first was always higher. Areas of activity are defined where the most frequent was a reduction of staff and an increase in employees. The regions of Ukraine are comparatively smaller in terms of reducing the number of employees, which has led to the refutation of the idea of the leadership of the western regions in this phenomenon. The main problems of employment are determined, as well as the reasons for the dismissal of employees. Areas of activity where mass layoffs are planned are outlined. It identifies the main causes of unemployment in Ukraine and suggests ways to regulate the employment of workers. The analysis of scientific and journalistic literature, the Forsyth 2018 analytical report, was carried out for this purpose. As a result of the study, the main objectives were identified, the solution of which can not only reduce unemployment in Ukraine, but also significantly improve the quality of human resources in Ukraine and ensure their competitiveness in the global labor market. These include: the revival of the economy and industry and, as a result, the creation of new jobs and the reduction of employment imbalances in regions and areas of activity; creation of conditions for the release of the economy from the "shadow"; promotion of entrepreneurial activity; improving the quality of training specialists by improving the content and methodology of training, as well as increasing the prestige of the teacher's profession, the activities of the scientist; reducing the gap between education, science, entrepreneurial activity. Methods of research: analysis of official statistics, reported by the State Statistics Service of Ukraine and the State Employment Service of Ukraine; social polls; review of scientific and journalistic literature.

Key words: employment, unemployment, employees, state, population, staff reduction.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування багато підприємств під впливом негативного фінансово-економічного становища в Україні вимушені скорочувати загальноорганізаційні витрати, що відбувається за рахунок скорочення штату працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему зайнятості та безробіття вивчали багато вчених, таких як Н.В. Волкова [1], Л.С. Мельничук [2], Ю.В. Машика [3], Л.Г. Ярова [4], О.В. Полуякова [5], однак натеper вона залишається актуальною та потребує подальшого вирішення.

Постановка завдання. Виникає необхідність ґрунтовно проаналізувати стан та динаміку вивільнення працівників з урахуванням різних регіонів та різних галузей діяльності, а також виявити головні

причини безробіття (скорочення штату) та визначити можливі шляхи покращення цієї ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Спочатку проаналізуємо стан працевлаштування в Україні. За даними Державної служби статистики України [6], кількість штатних працівників станом на 1 квітня 2019 р. становила 7517 тис. осіб, це 17,85% від загальної чисельності населення. Згідно з основними показниками ринку праці [7] у 2018 році з 17 939,5 тис. економічно активного населення займалися трудовою діяльністю 16 360,9 тис. осіб, що становить понад 90%. Кількість неформально зайнятих віком від 15 до 70 років становить 3541,3 тис. осіб, що відповідає 21,6% від загальної кількості зайнятого населення. У тому числі працювали за наймом 1678,1 тис. осіб (12,2%), а не за

наймом – 1863,2 тис. осіб (71,9% від загальної кількості зайнятого населення відповідного статусу) [6].

Серед видів економічної діяльності найбільш поширеною неформальна зайнятість була у сільському, лісовому та рибному господарствах (43%), в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів (18%), а також у будівництві (16%). Але згідно з даними Державної служби зайнятості [7] рівень безробіття скоротився з 9,5% економічно активного населення за 2017 рік до 8,8% за 2018 рік. Але насправді невлаштованих працівників в Україні набагато більше. Адже, за даними Держслужби зайнятості, майже 122 тисячі українців перебувають у неоплачуваних відпустках, а 430,6 тисяч переведені на неповний робочий день. За даними Державної служби статистики [6], за минулий 2018 рік звільнилися або були звільнені 31,6% від середньооблікової кількості

кості штатних працівників, а прийнято на роботу – 29,2%. Таким чином, кількість офіційно працюючих людей в Україні зменшилася на 2,4%. Якщо проаналізувати динаміку руху кадрів, порівнюючи кількість прийнятих працівників та звільнених за дев'ять років (рис. 1), наочно бачимо, що кількість останніх завжди переважала.

Якщо говорити про сфери зайнятості, то за 2018 рік суттєві зміни відбулися в галузях, які зображені на рис. 2.

Що стосується регіонів, то рекордсменом зі скорочення чисельності працівників виявився Київ. За 2018 рік працюючих стало на 24,2 тис. осіб менше порівняно з 2017 роком, що відповідає 1,86%. Практично кожен другий був звільнений через скорочення кадрів. Для порівняння: у багатьох регіонах скорочення постійних працівників становило 2-3%. На другому місці зі скорочення числа

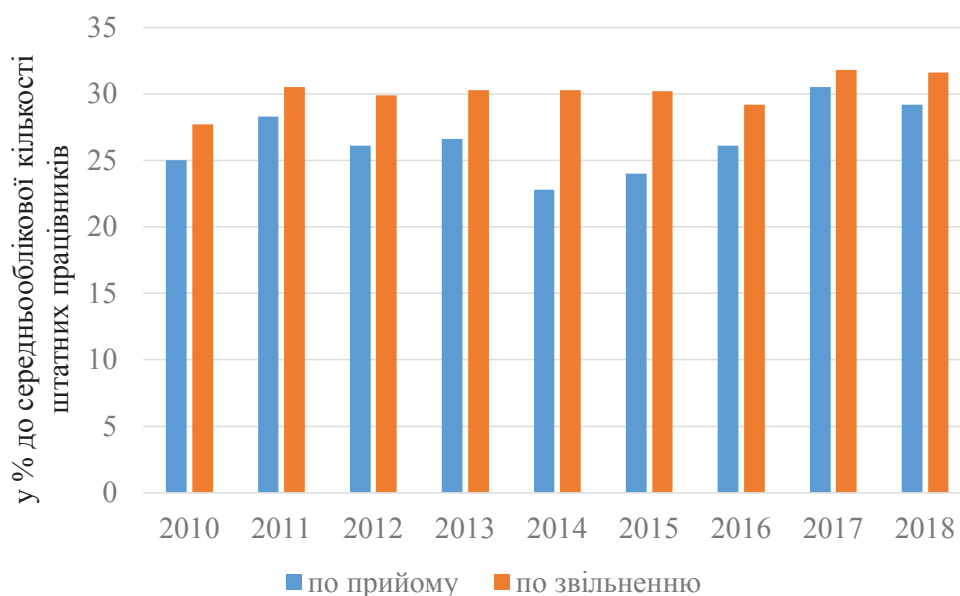


Рис. 1. Динаміка руху кадрів в Україні за 2010-2018 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]

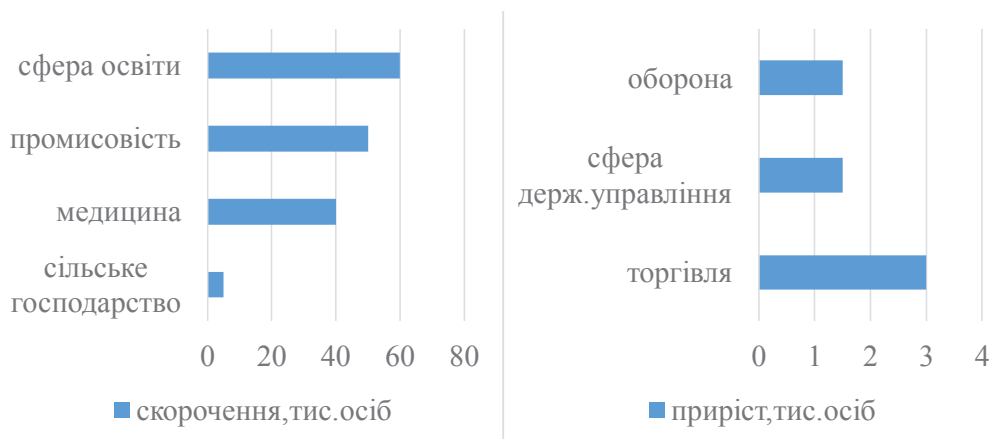


Рис. 2. Сфери зайнятості, в яких відбулися зміни

Джерело: побудовано на основі [7]

працівників опинилася промислова Дніпропетровська область – звільнилося 20 тис. працівників протягом минулого року, тобто із загальної кількості зайнятих жителів області це 2%. 11,7 тис. осіб були звільнені за скороченням кадрів. Що стосується інших регіонів, значно зменшилася кількість постійних працівників в Одеській області – на 15 тис. осіб, у Львівській області таких стало на 13 тис. осіб менше, в Донецькій – на 10 тис. осіб, що становить 2,2% від загального числа працівників. Практично не спостерігалася в минулому році плінність кадрів у Житомирській, Рівненській, Чернівецькій областях, Волинській, Кіровоградській та Тернопільській областях. А ось у Закарпатській, Миколаївській, Сумській та Чернігівській областях стало менше на 8 тис. постійно зайнятих жителів. Такі цифри спростовують стереотип, що жителі саме західних областей масово їдуть на заробітки за кордон. Втрачають працівників різні регіони.

Результати анонімних соціальних опитувань, проведених Міжнародним кадровим порталом

«HeadHunter Україна» у 2018 році, показали найпоширеніші причини для звільнення, що зображені на рис. 4.

За даними Державної служби статистики України та адміністративними даними державної служби зайнятості, протягом січня-квітня 2019 року роботодавцями було подано інформацію про заплановане масове вивільнення 52 тис. працівників. Сфери діяльності показані на рис. 5.

Аналіз наукової та публіцистичної літератури дає нам змогу визначити головні причини безробіття та сучасні шляхи регулювання зайнятості працівників в Україні.

Як пояснюють аналітики українського бізнес-ресурсу, з одного боку, в Україні є багато державних підприємств, які керуються досить неефективно, і зараз безліч вакансій там просто закриваються; з іншого – на промислових підприємствах здійснюється модернізація, автоматизуються всі процеси, в результаті відпадає потреба в робочих руках.

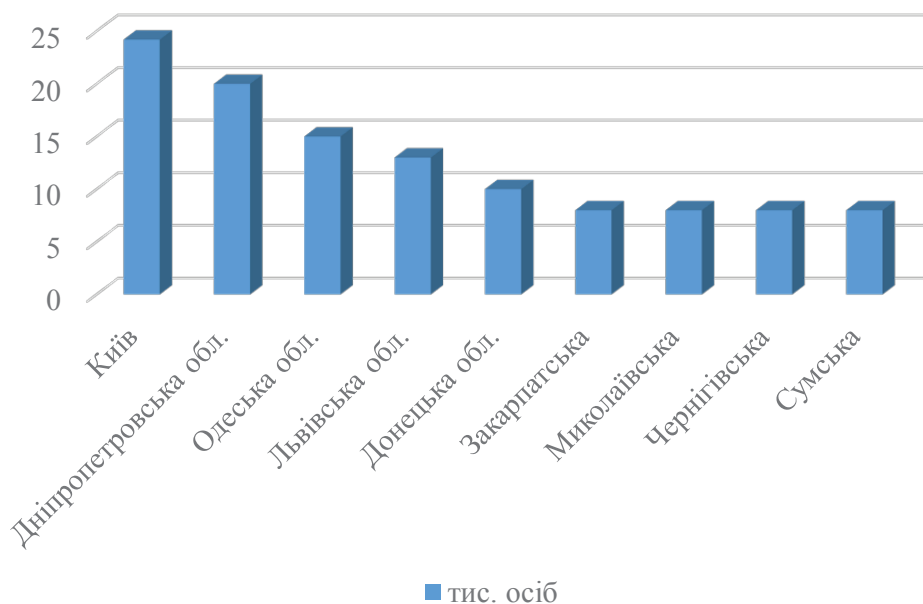


Рис. 3. Регіони, в яких відбулися суттєві зміни

Джерело: побудовано на основі [7]

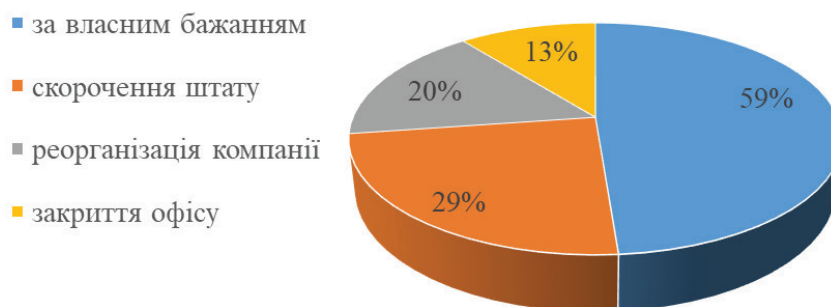


Рис. 4. Найпоширеніші причини для звільнення

Джерело: побудовано на основі [8]

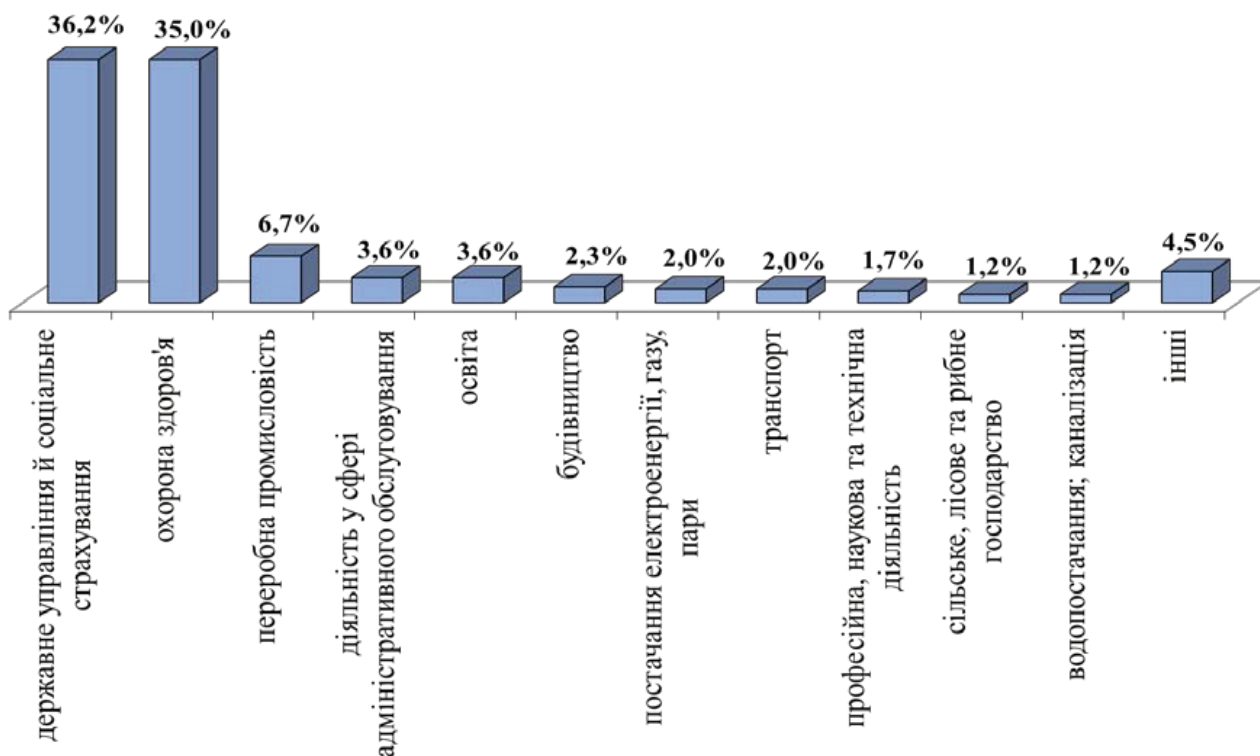


Рис. 5. Сфери діяльності, в яких було заплановано вивільнення працівників у січні-березні 2019 р.

Джерело: [7]

Як зазначають розробники «Форсайту 2018» [9, с. 8], протягом найближчих 10 років Україну чекають трансформації в напрямі автоматизації, цифровізації, роботизації, штучного інтелекту. Тому шукають технологів, інженерів, робітників. Проте ніякого протиріччя в розбіжностях між офіційною статистикою і достатком пропозицій на ринку немає. Адже йдеться просто про міграцію персоналу або відсутність збалансованості між різними спеціальностями і спробу роботодавців компенсувати плинність кадрів.

На жаль, держава поки що не стимулює формування нових робочих місць, а тільки намагається ділити вакансії, які залишилися, між пільговими категоріями населення (учасники АТО, переселенці), видаючи це за соціальний захист. Водночас влада продовжує приймати закони, які спричинятимуть розвали підприємств.

Українці, які втратили роботу в промисловості, частково починають працювати в інших сегментах, зокрема у сфері обслуговування. Але зрозуміло, що влаштуватися вдається далеко не всім. І, судячи з усього, негативні тенденції в промисловості будуть тільки зміцнюватися [11].

З метою скорочення безробіття, а також для підвищення якості людських ресурсів України, на наш погляд, доцільно формувати в процесі навчання такі вміння людей, які будуть затребувані в найближчому часовому горизонті. За даними [10] до цих умінь належать:

- 1) комплексне (системне) вирішення проблем;
- 2) критичне мислення;
- 3) креативність;
- 4) управління людьми;
- 5) взаємодія з людьми;
- 6) емоційний інтелект (уміння управляти своїми емоціями, розуміти й управляти емоціями інших людей);
- 7) формування власної думки і вміння приймати рішення;
- 8) клієнтоорієнтованість;
- 9) уміння вести переговори;
- 10) гнучкість розуму (обдумування декількох проблем одночасно і швидке переключення з однієї на іншу).

Потрібна також ґрунтовна підготовка в галузі фундаментальних природничих знань, висока професійна (інженерна) компетентність за відповідним фахом (функціональна грамотність), сучасні знання та вміння в галузі ІТ, вільне володіння діловою англійською мовою, володіння стандартами ЄС/НАТО, володіння базовими управлінськими, юридичними та економічними знаннями. На жаль, дипломованих спеціалістів в Україні величезна кількість, а конкурентоспроможних фахівців серед них, які б відповідали базовим критеріям у системі міжнародної кооперації праці, дуже мало (від 3 до 35% у різних галузях економіки) [9].

Експерти «Форсайту 2018» підкреслюють, що між спадом соціально-економічного розвитку

України й втратою якості людського капіталу є тісний зв'язок. Саме тому формування 10 вищенаведених вмінь разом з освіченістю людського капіталу (в контексті вимог системи міжнародної кооперації праці) здатні забезпечити конкурентоспроможність персоналу України і, таким чином, вивести нашу країну зі стану сировинного додатку й із групи обслуговуючих країн у групу промислових, інноваційно розвинутих країн світу.

Висновки з проведеного дослідження. Для покращення структури зайнятості в Україні потрібно насамперед вирішувати такі завдання, як: зменшення дисбалансу зайнятості по регіонах та сферах діяльності; створення умов для виходу економіки з «тіні»; заохочення підприємницької діяльності; створення нових робочих місць (за умови відродження економіки та промисловості); підвищення якості підготовки фахівців за рахунок удосконалення змісту і методології навчання, а також підвищення престижності викладача, вченого; скорочення розриву між освітою, наукою, підприємницькою діяльністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова Н.В., Сосенкова К.Р., Карпа О.А. Проблеми тіньової зайнятості в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 5 (45). С. 525-528.
2. Мельничук Л.С. Основні проблеми зайнятості населення України. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія» Серія «Економіка»*. 2012. Т. 189. № 177. С. 105-108.
3. Машика Ю.В. Проблеми ефективної зайнятості населення України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. № 24.2. С. 401-405.
4. Ярова Л.Г. Аналіз рівня безробіття в Україні та напрямки його подолання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 752-755.
5. Полуяктова О.В. Проблеми безробіття в Україні. *Економіка і суспільство*. 2016. № 2. С. 31-35.
6. Демографічна та соціальна статистика / Ринок праці. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/arh_osp_rik_u.htm (дата звернення 28.05.2019).
7. Аналітична та статистична інформація. Державна служба зайнятості України. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/67> (дата звернення: 31.05.2019).
8. Работаем на твою кар'єру. Міжнародний кадровий портал «HeadHunter Україна» URL: <https://hh.ua> (дата звернення: 15.02.2019).
9. Форсайт 2018: Аналіз підготовки і перепідготовки фахівців природничого і технічного спрямування, виходячи з цілей сталого соціально-економічного розвитку України до 2025 року. К. : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», Вид-во «Політехніка», 2018. 32 с. URL: <http://wdc.org.ua/sites/default/files/WDC-IASAFORSIGHT2018-HCA.pdf> (дата звернення: 15.05.2019).
10. CBS NEWS URL: <https://www.cbsnews.com/feature/davos-2016/> (дата звернення: 21.03.2019).
11. Український бізнес ресурс URL: <https://ubr.ua/> (дата звернення: 15.03.2019).

REFERENCES:

1. Volkova N.V., Sosenkova K.R., Karpa O.A. (2017) Problemy tinovoi zainiatosti v Ukraini [Problems of Shadow Employment in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no 5 (45), pp. 525-528.
2. Melnychuk L.S. (2012) Osnovni problemy zainiatosti naselennia Ukrainy [The main problems of employment of the population of Ukraine]. *Naukovi pratsi Chornomorskoho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly kompleksu «Kyievo-Mohylianska akademiia» Seriya «Ekonomika»*, vol. 189, no 177, pp. 105-108.
3. Mashyka Yu.V. (2014) Problemy efektyvnoi zainiatosti naselennia Ukrainy [Problems of effective employment of the population of Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 24.2, pp. 401-405.
4. Yarova L.H. (2015) Analiz rivnia bezrobittia v Ukraini ta napriamky yoho podolannia [Analysis of the unemployment rate in Ukraine and ways to overcome it.]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 4, pp. 752-755.
5. Poluiaktova O.V. (2016) Problemy bezrobittia v Ukraini [Problems of unemployment in Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo*, no 2, pp. 31-35.
6. Demografichna ta socialna statystyka / Rynok praci. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2019) [Demographic and social statistics / Labor market. State Statistics Service of Ukraine.]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/arh_osp_rik_u.htm (accessed 28 May 2019).
7. Analitichna ta statystychna informacija. Derzhavna sluzhba zanjatosti Ukrainy (2019). [Analytical and statistical information. State Employment Service of Ukraine.]. Available at: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/67> (accessed 31 May 2019).
8. Rabotaem na tvoju kar'jeru. Mizhnarodnyi kadrovyy portal «HeadHunter Ukraina» (2019) [We work for your career. International Human Resources Portal «HeadHunter Ukraine»]. Available at: <https://hh.ua> (accessed 15 February 2019).
9. Forsajt 2018: Analiz pidgotovky i perepidgotovky fakhivciv pryrodnychogho i tekhnichnogho sprjamuvannja, vykhodjachy z cilej stalogho socialno-ekonomichnogho rozvytku Ukrainy do 2025 roku. (2018). [Analytical report "Forsyth 2018".]. Available at: <http://wdc.org.ua/sites/default/files/WDC-IASA-FORSIGHT2018-HCA.pdf> (accessed 15 May 2019).
10. CBSNEWS URL: <https://www.cbsnews.com/feature/davos-2016/> (accessed 21 March 2019).
11. Ukrainskyi biznes resurs [Ukrainian business resource]. Available at: <https://ubr.ua/> (accessed 15 March 2019).

Shapa Nadia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management, Project Management and Logistics
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

Tur Elena

Student
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

Shapa Bogdan

Student of Faculty of Civil Engineering and Ecology
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

STUDYING THE PROCESSES OF CITIZENSHIP IN UKRAINE AND DEFINING THE WAYS OF SUSPENSION OF UNEMPLOYMENT

The purpose of the article. In modern conditions, many enterprises, under the influence of a negative financial and economic situation in Ukraine, need to reduce general organizational costs, which is happening in a significant case due to staff reduction. There is a need to thoroughly analyze the status and dynamics of workers' release, taking into account different regions and different sectors of activity, as well as identify the main causes of unemployment (staff reduction) and identify possible ways to improve this situation.

Methodology. The survey is based on analysis of official statistics, reported by the State Statistics Service of Ukraine and the State Employment Service of Ukraine; social polls. The analysis of scientific and journalistic literature, the Forsyth 2018 analytical report, was carried.

Results. As a result of the comparison of the number of dismissed and employed workers in the country as a whole during the last 9 years, it has been found that the number of the first was always higher. The main problems of employment are determined, as well as the reasons for the dismissal of employees. It identifies the main causes of unemployment in Ukraine and suggests ways to regulate the employment of workers.

As a result of the study, the main tasks, whose solution can not only reduce the unemployment rate in Ukraine, but also significantly improve the quality of human resources of Ukraine and ensure their competitiveness on the world labor market. These include: the revival of the economy and industry and, as a result, the creation of new jobs and the reduction of employment imbalances in regions and areas of activity; creation of conditions for the release of the economy from the "shadow"; promotion of entrepreneurial activity; improving the quality of training specialists by improving the content and methodology of training, as well as increasing the prestige of the teacher's profession, the activities of the scientist; reducing the gap between education, science, entrepreneurial activity.

Practical implications. The regions of Ukraine were compared in terms of reducing the number of employees, as a result of which the opinion on the leadership of Western regions in this phenomenon was disproved. The main problems of employment as well as the reasons for dismissal of employees were identified.

Value/originality. In our work we studied the process of employment in Ukraine and considered the problem of unemployment. Analyzing the labor market and the state of employment of the population in different regions and areas of activity, a number of problems were identified. The solution of these problems determines the prospects for further research in this area. In particular, the development of a strategy of providing the main clusters of the economy with competitive personnel, as well as reforming higher education in terms of improving the content and methodology of training.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ

FOREIGN EXPERIENCE IN STIMULATION LABOR

У статті проведено характеристику зарубіжного досвіду заохочення трудової діяльності, а саме: виявлено і проведено аналіз особливостей зарубіжного досвіду у сфері стимулювання праці, описано характерні особливості систем заохочення трудової діяльності таких країн, як Великобританія, Італія, Німеччина, Франція, Швеція, Японія та США, визначено можливості використання зарубіжного досвіду для покращення економіки України. У статті досліджено, що результати роботи безпосередньо залежать від стимулювання праці. Через недостатнє стимулювання праці працівники можуть виконувати роботу повільніше, неякісно, втрачати бажання нести відповідальність. У країнах Західної Європи, Японії, США нагромаджено значний досвід використання різноманітних моделей стимулювання праці, орієнтованих на поліпшення ефективності виробничого процесу. В економічно розвинутих державах виокремлені два напрями в моделях мотивації персоналу: 1) мотивація збільшення виробничих показників, орієнтована на покращення продуктивності праці; 2) мотивація покращення якості персоналу. У результаті дослідження нами було визначено головні шляхи вдосконалення системи стимулювання праці. Вказано, що під час створення і застосування системи заохочення працівників організації значний вплив має специфіка цієї організації.

Ключові слова: стимулювання праці, заохочення трудової діяльності, матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація, персонал, досвід, заробітна плата, премія.

В статті проведена характеристика зарубіжного досвіду стимулювання праці,

а именно: выявлен и проведен анализ особенностей зарубежного опыта в сфере стимулирования труда, описаны характерные особенности систем поощрения трудовой деятельности таких стран, как Великобритания, Италия, Германия, Франция, Швеция, Япония и США, определены возможности использования зарубежного опыта для улучшения экономики Украины. В статье исследовано, что результаты работы напрямую зависят от стимулирования труда. Из-за недостаточного стимулирования труда работники могут выполнять работу медленнее, некачественно, терять желание нести ответственность. В странах Западной Европы, Японии, США накоплен значительный опыт использования различных моделей стимулирования труда, ориентированных на улучшение эффективности производственного процесса. В экономически развитых государствах выделены два направления в моделях мотивации персонала: 1) мотивация увеличения производственных показателей, ориентированная на улучшение производительности труда; 2) мотивация улучшения качества персонала. В результате исследования нами были определены основные пути совершенствования системы стимулирования труда. Указано, что при создании и применении системы поощрения работников организации значительное влияние оказывает специфика этой организации.

Ключевые слова: стимулирование труда, поощрение трудовой деятельности, материальная мотивация, нематериальная мотивация, персонал, опыт, заработная плата, премия.

УДК 331.211.5

Шостак Л.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Шепелюк Н.П.
студентка
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

In our article the characteristic of foreign experience of stimulation of work is carried out, namely: the analysis of features of foreign experience in sphere of stimulation of work is revealed and carried out, characteristic features of systems of encouragement of labour activity of such countries as Great Britain, Italy, Germany, France, Sweden, Japan and the USA are described, possibilities of use of foreign experience for improvement of economy of Ukraine are defined. In the article it is investigated that results of work directly depend on stimulation of work. Employees do their job well when they are satisfied with the work. When people are not sufficiently encouraged to work, they can take absenteeism, talk more on the phone for their own purposes, ask their supervisors more often for personal questions, and linger during breaks. Due to lack of incentives, workers may be slower to do their jobs, do their obligations with poor quality, and lose the desire to take responsibility. In Western Europe, Japan, and the United States, there is considerable experience of using various models of labor stimulation aimed at improving the efficiency of the production process. In economically developed countries, two areas of personnel motivation models have been singled out: 1) motivation to increase production indicators aimed at improving labor productivity; 2) motivation to improve the quality of personnel. Domestic enterprises are not ready to hire workers for life, to receive large social guarantees, to coordinate the same salary with all similar organizations, so it will be difficult to copy the systems of labor stimulation in Japan, Sweden and Germany. We think that American, English and French labour incentive systems are the most appropriate for our country. We have made such a conclusion because these systems combine a large number of motivational factors, as well as they are easier to use in Ukrainian organizations. For example, the use of certain elements of the U.S.A labor incentive system will improve job satisfaction and quality, and will contribute to savings in production and growth in output, while the quality of products will not deteriorate. But it is necessary to take into account that its application is accompanied by constant certification of employees and improvement of their skills. Not every Ukrainian organization can do this. As a result of the research, we have identified the main ways to improve the system of labor incentives. It is stated that the specifics of this organization have a significant impact on the creation and application of the system of incentives for employees.

Key words: labor stimulation, encouragement of labor activity, material motivation, non-material motivation, personnel, experience, salary, bonus.

Постановка проблеми. Стимулювання трудової діяльності є одним із основних факторів розвитку економіки країни. Ще не так давно стимулюванню праці не надавали важливого значення. Зараз це є необхідним для керівників усіх рівнів, тому що ефективність використання трудового потенціалу на підприємстві безпосередньо залежить від стимулювання праці.

Для більш ефективного використання трудових ресурсів потрібно використовувати передовий вітчизняний та зарубіжний досвід. Насамперед ми маємо на увазі запозичення керівниками організацій досвіду з питання створення і використання системи матеріального стимулювання праці працівників різних категорій, а також адміністрації підприємств потрібно привертати велику

кількість працюючих до управління виробничим процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням зарубіжного досвіду з питання створення ефективної системи стимулювання праці займалися такі вчені, як: В. Андрієнко, В. Антонюк, С. Бандур, М. Ведерніков, Н. Волгін, М. Дороніна, А. Каліна, М. Кім, А. Колот, О. Лаврук, В. Мандибура, В. Москаленко, А. Сміт, Г. Шульга, Л. Фільштейн та інші [2, с. 255].

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є виявлення та аналіз особливостей зарубіжного досвіду у сфері стимулювання праці та визначення можливості його використання для покращення економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Стимулювання є найважливішим важелем, за

допомогою якого впроваджується процес мотивації праці. Так, вчені виокремлюють чотири форми стимулів, які відображені в табл. 1 [6, с. 72].

На закордонних підприємствах накопичений великий досвід використання різних систем стимулювання праці. Найбільшої уваги заслуговує досвід таких країн, як Великобританія, Італія, Франція, Німеччина, США, Швеція, Японія.

Ознаки, якими характеризується стимулювання праці різних країн, згруповані у табл. 2.

Можемо відмітити, що для зарубіжних країн, перелічених у табл. 2, спільним є те, що кінцевою метою стимулювання праці є зростання ефективності виробничого процесу.

Досвід Великобританії. Англійську модель можна описати двома формами винагороди трудової діяльності: грошовою та акціонерною, тобто

Таблиця 1

Форми стимулів

№ п/п	Форма стимулу	Характеристика стимулу
1	Примусові заходи	Зауваження, переведення на іншу посаду, перенесення відпустки, догана, звільнення з роботи
2	Матеріальне заохочення	Стимули в матеріальній формі: заробітна плата, винагорода за результати, премії з прибутку, компенсації, путівки та ін.
3	Моральне заохочення	Почесні грамоти, подяки, фото на дошці пошани, почесні звання, вчені ступені та ін.
4	Самоствердження	Ініціативність працівника, яка допомагає йому досягати певної мети без прямої винагороди

Джерело: [2, с. 255]

Таблиця 2

Ознаки, якими характеризується стимулювання праці різних країн

№ п/п	Держава	Основні фактори стимулювання праці	Характерні ознаки стимулювання праці
1	Великобританія	Прибуток	Участь у прибутках; Пайова участь у капіталі; Трудова пайова участь; Чиста трудова участь
2	Італія	Прибуток	Виплата колективних і індивідуальних надбавок до галузевої тарифної ставки; Виплата надбавок, пов'язаних із зростанням вартості життя
3	Німеччина	Німеччина	Стимулювання збільшення продуктивності; Соціальні гарантії
4	США	Заохочення підприємницької активності; Якість роботи; Високий кваліфікаційний ступінь	Участь у прибутку; Технологічні надбавки; Комбінування відрядної і погодинної систем; Система подвійних ставок; Дотримання технологічної дисципліни; Винагорода за безаварійну роботу, довготривале використання обладнання
5	Франція	Якість роботи; Кваліфікаційний рівень; Рівень раціоналізаторських пропозицій; Рівень мобілізації	Індивідуалізація зарплати; Ініціативність; Бальна оцінка персоналу з професійних здібностей, продуктивності праці, якості роботи, додержання правил техніки безпеки, етики виробничого процесу; Додаткові пільги – виховання дітей, надання автомобіля, забезпечення по старості
6	Швеція	Солідарна заробітна плата	Потужна соціальна політика; Диференціація системи податків та пільг
7	Японія	Стаж; Професійна майстерність; Вік; Результативність праці	Довічний найм; Одноразова допомога при виході на пенсію

Джерело: [1, с. 25]

у вигляді акцій. Робітник має можливість також інвестувати свої власні кошти в акції, облігації чи інші цінні папери організації і щомісячно крім заробітку одержувати дивіденди або проценти [1, с. 24]. Ця модель заохочення праці дає значні позитивні результати, оскільки працівники краще виконують свої посадові обов'язки для одержання більших особистих доходів, таким чином, доходи компанії паралельно збільшуються. На деяких організаціях немає фіксованого тарифу заробітної плати, цей тариф повністю залежить від прибутків компанії, це також чудово заохочує людей досягати кращих результатів у роботі [5, с. 175].

Досвід Італії. У компаніях Італії підставою для заохочення трудової діяльності за поточний місяць є конкретні показники діяльності персоналу як окремо, так і комбінування декількох показників. Відповідно до цього організації Італії поділено, залежності від їхніх часток, на групи, які приведені у табл. 3.

Досвід Німеччини. У Німеччині надають велике значення винагороді за поєднання спеціальностей і несення додаткової відповідальності. В оплату праці занесено такі фактори, як психологічна напруженість та відповідальність за організацію виробничого процесу, його якість, забезпечення роботи обладнання [7, с. 28].

У цій країні в одних компаніях складаються контракти, згідно з якими людині необхідно максимально повно застосовувати свої здібності та уміння, водночас співробітник на власний розсуд розподіляє свій робочий час. Як наслідок – зростає мотивація праці, і працівник не тільки досягає поставлених перед ним завдань, а й бере безпо-

середню участь в управлінні своїм робочим процесом [1, с. 26].

Зарубіжні науковці дійшли висновку, що найбільш оптимальною системою заохочення трудової діяльності є комбінування заохочення трудової діяльності та соціальних гарантій. У нашій країні ці два чинники потрібно значно поліпшувати.

Досвід Франції. Держава контролює оплату праці за допомогою трьох важелів: податкової системи, законодавства та угоди з праці, і навіть запровадженням залежності збільшення фонду оплати праці від динаміки інфляції. Одним із чинників є база розрахунку місцевих податків, чим слугує фонд оплати праці (18% від суми) [9, с. 59]. Провідне місце у коригуванні фонду оплати праці в бік збільшення посідає кодекс про працю, договірні стосунки з питань оплати праці між профспілками, міністерствами, компаніями і конкретними працівниками.

У Франції механізм коригування фонду оплати праці залежить від рівня інфляції. Конфедерації організацій та фінансова адміністрація досягають домовленості та визначають суму фонду оплати праці на майбутній рік, але приріст фонду оплати праці не повинен випереджати приросту інфляції [9, с. 61].

Для моделі стимулювання праці Франції характерною ознакою є значна багатогранність економічних інструментів і методів. Заробітна плата нараховується відповідно до двох принципів: індивідуалізації (залежить від кваліфікації, якості виконання роботи, мобільності та ін.), а також індексації (залежить від вартості життя).

У Франції застосовують три підходи до оплати праці, які відображені у табл. 4.

Таблиця 3

Організації Італії залежно від їхніх часток

№ п/п	Група організацій	Модель заохочення праці
1	До 30% організацій	На підставі одного економічного або технічного показника оцінки результатів праці (продуктивність праці, якість продукції, економія та ін.)
2	До 20% підприємств	На підставі одного технічного (використання обладнання, якість продукції) та одного економічного (продуктивність праці, рівень виконання норм) показників
3	До 20% фірм	На підставі показників економічної ефективності організації або певного відділу (сума доданої вартості, сума прибутку на одного працівника, рентабельність та ін.)
4	До 15% організацій	На підставі сукупності техніко-економічних показників, що складається з трьох-шести показників
5	До 15% підприємств	50% постійної частки оплати і понад 50% її змінної частки, яка дуже відрізняється за своєю величиною.

Джерело: [3, с. 150]

Таблиця 4

Підходи до оплати праці у Франції

№ п/п	Підхід до оплати праці
1	Для кожної посади визначається мінімальна заробітна плата з «вилкою» окладів. Це означає, що оплата праці двох однакових працюючих може відрізнятися залежно від виконаної кожним з них роботи, але в разі незадовільного виконання ними своїх посадових обов'язків буде мінімальною.
2	За належну якість роботи працівники крім основної заробітної плати одержують премії.
3	Персонал отримує можливість брати участь у прибутках підприємства, також можливим є придбання акцій компанії.

Джерело: [4, с. 103]

Досвід Швеції. Шведська система заохочення трудової діяльності передбачає розрахунок рівня заробітної плати в промисловості та сфері послуг. Відповідно до принципу рівності праці для всіх галузей визначені тарифні умови оплати праці працюючих, люди залучаються на однакову роботу однієї кваліфікації з однаковою інтенсивністю. Відповідно до цього підходу керівники збиткових компаній здійснюють модернізацію виробництва чи зупиняють виробничий процес на них. Згідно з умовами політики єдиного рівня солідарної заробітної плати компанії та працюючі не можуть вимагати оплати, що є вищою за середній рівень заробітної плати у Швеції. Зменшення розриву між мінімальною і максимальною заробітною платою є характерною особливістю шведського стимулювання праці [7, с. 29].

Досвід Японії. Характерною відмінністю японської системи стимулювання праці є збільшення продуктивності праці більш швидкими темпами, ніж покращення рівня життя людей. Японська система стимулювання праці означає довічне наймання, переведення на іншу посаду, репутацію та підготовку робочого місця. В основі традиційної системи стимулювання праці закладена особиста тарифна ставка, яка стосується конкретного працівника та залежить від його віку, безперервного виробничого стажу на підприємстві, освіти [10, с. 24].

В японській практиці альтернативою звичним системам стимулювання праці є нові типи тарифікації, які розроблені відповідно до певних характеристик працюючого, його індивідуальних показників у роботі, специфічних особливостей кваліфікації, а не до його віку та стажу.

В основі систем оплати праці закладено трудову тарифну ставку, її назва говорить про збільшення значення заробітної плати у стимулюванні праці. Значного розповсюдження набули показники, які демонструють трудові можливості працюючого [1, с. 27]. Ці показники відображені у табл. 5.

Величина основної зарплати розраховується на підставі таких показників, як вік, стаж, професійний розряд та результативність праці. Вік та стаж є основою для розрахунку традиційної особистої ставки, а професійний розряд та результативність праці – для розрахунку нової трудової ставки, (її назва – «ставка за кваліфікацію»). Варі-

анти суміщення показників, які можуть бути, формують конкретні тарифні сітки.

Тарифна сітка створюється таким чином: по горизонталі проставляються показники особистої ставки, диференційованої залежно від віку, а по вертикалі – від стажу. Точка перетину відповідних значень віку та стажу формує ставку конкретного працюючого [4, ст. 105].

Досвід США. У США одним провідним методом заохочення є матеріальне стимулювання. Відповідно до системи мотивації США найбільше стимулюється підприємницька активність. Базою цієї моделі є зосередженість на здобуття гарних результатів у роботі кожним окремим працівником. Трапляються випадки, коли американські підприємства не виплачують премії, оскільки ці премії уже містяться в високих тарифних ставках. Але все ж таки багато фірм суміщають виплату заробітної плати та преміювання [3, с. 151].

Виплата заробітної плати проводиться залежно від кваліфікаційного рівня працівників, які доволі часто мають можливість його поліпшувати, після цього людині зараховується певна кількість балів. Залежно від одержаної кількості балів розраховується величина збільшення заробітної плати, яка коригується один раз або двічі на рік. Таку систему заохочення праці можна спостерігати на таких американських компаніях, як «Форд» та «Дженерал Моторс». На цих підприємствах змінна частина заробітної плати, що слугує нагородою за покращення якості продукції, збільшення продуктивності праці, економії сировини, становить 1/3 заробітку [1, с. 28].

Одним із прогресивних способів стимулювання праці є утворення самоврядних груп. Групи на свій власний розсуд планують роботи, проводять прийом на роботу нових працівників, планують проведення нарад, координують роботу різних відділів. Представники таких груп беруть участь в нарадах менеджерів компаній [3, с. 154]. Прикладом може слугувати американська компанія «Digital Equipment». На цьому підприємстві зазначені групи, утворені в управлінні загального обліку та звітності, формують один із 5 центрів управління фінансовою діяльністю.

Дослідивши відомі зарубіжні системи стимулювання праці, ми можемо відшукати подібні

Таблиця 5

Показники, які демонструють трудові можливості працюючого в Японії

№ п/п	Показник, що демонструє трудову можливість	Відсоток розповсюдженості серед підприємств Японії
1	Можливість виконувати свої посадові обов'язки	68,1
2	Важливість кожного з посадових обов'язків	25,3
3	Кваліфікаційний ступінь та професійна категорія	34,8
4	Результативність праці	36,5
5	Службовий статус	47,5

Джерело: [10, с. 38]

та відмінні ознаки. Найважливіше, що їх поєднує, – це їх ефективність, це наглядно демонструє рівень розвитку економіки країн, в яких ці моделі заохочення праці застосовуються.

Якщо говорити про нашу країну, то повністю перенести окрему зарубіжну модель на Україну неможливо. Краще скопіювати деякі елементи цих систем стимулювання праці, оскільки їх застосування залежить від рівня розвитку економіки нашої країни, фінансової спроможності українських підприємств та інших чинників, а не тільки від намірів керівників [8, с. 49].

Вітчизняні підприємства не готові до довічного найму працівників, великих соціальних гарантій, узгодження із всіма подібними організаціями однакової заробітної плати, тому системи стимулювання праці Японії, Швеції та Німеччини скопіювати буде складно.

Ми гадаємо, що найбільше для нашої країни підходять американська, англійська та французька системи стимулювання праці. Ми зробили такий висновок, тому що ці системи суміщають велику кількість мотиваційних чинників, а також їх простіше використовувати в українських організаціях [11, с. 254].

Для прикладу: застосування окремих елементів системи стимулювання праці США дасть змогу покращити ступінь задоволеності роботою, її якість, сприятиме економії під час виробництва продукції та зростанню обсягів випущеної продукції, при цьому якість продукції не погіршиться.

Але потрібно зважати на те, що її застосування супроводжується постійною атестацією співробітників та підвищенням їхньої кваліфікації. Це має можливість проводити далеко не кожна українська організація [6, с. 73].

Відповідно до англійської системи стимулювання праці, участь у прибутках компанії значно покращить зацікавленість персоналу у результатах своєї роботи, а як наслідок – збільшиться продуктивність та ефективність праці. Проте можуть з'явитися певні складнощі у визначенні обсягу роботи кожного співробітника (якщо це не виробниче підприємство), а також його внеску у загальний результат. Слід відмітити, що не кожний співробітник має можливість вкласти свої кошти у цінні папери підприємства [2, с. 257].

Подібно до англійської, система стимулювання праці Франції також пов'язана з оплатою заробітку відповідно до обсягу виконаної роботи та участі співробітників у прибутках організації. Позитивним моментом системи стимулювання праці Франції є те, що вона сприяє легшому перенесенню кон'юнктурних коливань компанією. Це є важливим для вітчизняних організацій, які здійснюють свою діяльність у нестійкій ринковій економічній ситуації [4, с. 108].

Негативним моментом цієї системи заохочення праці є те, що вона придатна для застосування

тільки на великих організаціях. Її запозичення може ускладнитися чинною в нашій державі системою оподаткування.

Висновки з проведеного дослідження. У цій статті нами виконані такі завдання:

- виявлено та проведено аналіз особливостей зарубіжного досвіду у сфері стимулювання праці;
- описано характерні особливості систем заохочення праці таких країн, як Великобританія, Італія, Німеччина, Франція, Швеція, Японія та США;
- визначено можливості використання зарубіжного досвіду для покращення економіки України.

Дослідивши відомі зарубіжні системи стимулювання праці, ми можемо відшукати подібні та відмінні ознаки. Найважливіше, що їх поєднує, – це їхня ефективність, це наглядно демонструє рівень розвитку економіки країн, в яких ці моделі заохочення праці застосовуються.

Вітчизняні підприємства не готові до довічного найму працівників, великих соціальних гарантій, узгодження із всіма подібними організаціями однакової заробітної плати, тому системи стимулювання праці Японії, Швеції та Німеччини скопіювати буде складно.

Ми гадаємо, що найбільше для нашої країни підходять американська, англійська та французька системи стимулювання праці. Ми зробили такий висновок, тому що ці системи суміщають велику кількість мотиваційних чинників, а також їх простіше використовувати в українських організаціях.

Ступінь стимулювання праці персоналу в Україні набагато нижче ступеня країн із розвинутою ринковою економікою. Вищезазначене комбінування систем стимулювання праці може бути застосоване підприємствами і за правильного копіювання може мати позитивні наслідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. О.А. Гарват. Дослідження світового досвіду регулювання оплати праці в системі стратегічного управління сучасними підприємствами. Київ : Підля, 2018. № 6. Ч. 2. С.24-28.
2. Демко І.І. Зарубіжний досвід вдосконалення процесів формування та використання трудового потенціалу. *Вісник Львівського державного аграрного університету*. 2018. № 16. С. 255-260.
3. Дряхлов Н. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США. 2017. № 2. С. 149-154.
4. Калина А., Осокина В. Регулирование зарплат за рубежом. *Персонал*. 2018. № 1. С. 103-119.
5. Клемин Т. Гнучкі системи винагороди персоналу за кордоном. *Персонал-Мікс*. 2017. № 1. С. 175-186.
6. Кича Л.М. Особливості закордонного досвіду мотивації праці. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2018. № 26. С. 72-76.
7. А. Колот. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу. *Україна: аспекти праці*. Київ, 2018. № 1. С. 28-35.

8. О. Корніюк. Реформування зарплати: нові пропозиції. Бухгалтерія. Київ: «Віпол», 2018. № 6. С. 48-53.

9. Рочко А.В. Основные принципы оценки и материального стимулирования труда работников на предприятиях Франции. Труд за рубежом. 2017. № 4. С. 59-65.

10. Хлынов В.Н. Японские «секреты» управления персоналом. Москва: Изд. фирма «Восточная литература» РАН, 2018. 110 с.

11. С.К. Юна. Менеджмент персоналу. Навчальний посібник. Київ: Радуга, 2018. 471 с.

REFERENCES:

1. О.А. Garvat (2018) Doslidzhennya svitovogo dosvidu reguluvannya oplyaty pratsi v systemi strategichnogo upravlinnya sychasnymi pidpryemstvamy [Research of world experience of labor remuneration regulation in the system of strategic management of modern enterprises]. Kyiv. Podillya. №6. Part 2, pp. 24-28. (in Ukrainian).

2. Demko I.I. (2018) Zarybizhnyi dosvid vdoshkonalennya protsesiv formuvannya ta vikorystannya trudovogo potentsialu [Foreign experience in improving the processes of formation and use of labor potential]. Vestnik of Lviv State Agrarian University. № 16, pp. 255-260. (in Ukrainian).

3. Dryakhlov N. (2017) Sistemy motivatsii personala v Zapadnoy Evrope i USA [Personnel motivation systems in Western Europe and the USA]. № 2, pp. 149-154. (in Russian).

4. Kalina A., Osokina V. (2018) Regulirovanie zarplaty za rubezhom [Wage regulation abroad]. Personnel. № 1, pp. 103-119. (in Russian).

5. Klemen T. (2017) Gnuchki systemi vinagorody personala za kordonom [Flexible systems of personnel remuneration abroad]. Staff-Mix. № 1, pp. 175-186. (in Ukrainian).

6. Kicha L.M. (2018) Osoblivosti zakordonnogo dosvidu motyvatsii pratsi [Features of foreign experience of labor motivation]. Vestnik of Priazovsky State Technical University. № 26, pp. 72-76. (in Ukrainian).

7. A. Kolot (2018) Zarubizhnyi dosvid materialnogo stymuluvannya personala. Ukraina: aspekti pratsi [Foreign Experience of Material Incentives for Personnel. Ukraine: Aspects of Labor]. Kyiv. № 1, pp. 28-35. (in Ukrainian).

8. O.Korniuk (2018) Reformuvannya zarplaty: novi propozyitsii. Buchgalteriya [Salary Reform: New Proposals. Accounting]. Kyiv: Vipole. № 6, pp. 48-53. (in Ukrainian).

9. Pochko A.V. (2017) Osnovnye printsipy otsenki i materialnogo stimulirovaniya truda rabotnikov na predpriyatiyakh Frantsii. Trud za rubezhom [Basic principles of assessment and material incentives for workers at French enterprises. Labor Abroad]. № 4, pp.59-65. (in Russian).

10. Khlynov V.N. (2018) Yaponskie «sekreti» upravleniya personalom [Japanese "secrets" of personnel management]. Moscow: Eastern Literature Publishing House, Russian Academy of Sciences, pp. 110 (in Russian).

11. S.K. Yuna (2018) Menedzhment personala. Navchalnyi posibnyk. [Personnel management. Training manual]. Kyiv: Raduga, pp. 471. (in Ukrainian).

Shostak Ludmila

PhD in economics,

Associate Professor of the Economics, Security and

Innovation activities of the enterprise Department

of the Eastern European National University named after Lesya Ukrainka

Shepelyuk Nataliya

The Student in Economics and Management Department

of the Eastern European National University named after Lesya Ukrainka

FOREIGN EXPERIENCE IN STIMULATION LABOR

The purpose of the article. Stimulation of labor activity is one of the main factors in the development of the country's economy. The purpose of our research is to identify and analyze the peculiarities of foreign experience in the field of labor stimulation and to determine the possibility of its use to improve the economy of Ukraine.

Methodology. In our article the following innovative methods of research are applied: method of comparative analysis, method of logical generalization, system-structural analysis, analytical method and method of comparative analysis.

The works of the following scientists were used in the article: V.Andriyenko, V. Antonyuk, S. Bandur, M. Vedernikov, N. Volgin, M. Doronina, A. Kalina, M. Kim, A. Kolot, A. Lavruk, V. Mandibura, V. Moskalenko, A. Smith, G. Shulga, L. Filshtein and others.

Results. Foreign enterprises have accumulated extensive experience in the use of various labour incentive systems. The experience of such countries as Great Britain, Italy, France, Germany, USA, Sweden and Japan deserves the greatest attention.

If we talk about our country, it is impossible to completely transfer a separate foreign model to Ukraine. It is better to copy some elements of these systems of labor stimulation, because their application depends on the level of development of our country's economy, financial capacity of Ukrainian enterprises and other factors, and not only on the intentions of managers.

Domestic enterprises are not ready to hire workers for life, to receive large social guarantees, to coordinate the same salary with all similar organizations, so it will be difficult to copy the systems of labor stimulation in Japan, Sweden and Germany.

We think that American, English and French labour incentive systems are the most appropriate for our country. We have made such a conclusion because these systems combine a large number of motivational factors, as well as they are easier to use in Ukrainian organizations.

Practical implications. Having studied the experience of foreign countries in labor stimulation, we propose the following principles of organization of stimulating systems in Ukrainian organizations:

- Staff incentive programs for managers of enterprises should be characterized by competitiveness in relation to other organizations, with which this company fights for highly qualified employees;
- The system of encouragement of labour activity should direct heads of the organizations on reception of high indicators both in performance of personal problems, and in production process of all enterprise;
- A certain part of the income should be used to respond quickly to the consequences of the production process in management, which means that bonuses and additional payments should be increased in proportion to the growth of the managerial level;
- to create conditions under which the staff has the opportunity to embody the accumulated experience, professional talent in order to achieve high results for the whole organization;
- the appropriate balance between material and non-material incentives should be respected.

Value/originality. The experience of economically developed countries on the issue of labour incentives has been carefully studied by many scientists. Despite this, in our article we managed to do so:

- to identify and analyze the peculiarities of foreign experience in the field of labor stimulation;
- to describe the characteristics of labour promotion systems in countries such as the United Kingdom, Italy, Germany, France, Sweden, Japan and the United States;
- to identify opportunities to use foreign experience to improve Ukraine's economy.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

CURRENCY OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS

УДК 336

Алескерова Ю.В.

д.е.н., старший науковий співробітник,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний
аграрний університет
Кізлик О.С.
студент
Вінницький національний
аграрний університет

У статті досліджено сутність валютних операцій в Україні. Розкрито нові зміни та тенденції валютних операцій згідно з новим Законом України щодо цього. Проаналізовано валютні операції, які проводять комерційні банки згідно з ліцензією НБУ. Показано сутність валютних операцій на міжнародному ринку. Доведено, що виконання всіх банківських операцій, пов'язаних з іноземною валютою, вимагає особливого уміння; не випадково західні бізнесмени називають валютні операції не наукою, а мистецтвом, яким повинен володіти кожен банк, який бажає домогтися успіху в міжнародному бізнесі, адже це все актуальніше постає на сучасному ринку України, оскільки глибина структурна перебудова зовнішньоекономічної діяльності нашої країни вимагає відповідних змін в роботі банків у всьому різноманітті їхніх зовнішніх та внутрішніх зв'язків. Проаналізовано розширення міжнародних зв'язків та зростаючу інтернаціоналізацію господарського життя, яка викликає об'єктивну необхідність вивчення обміну одних національних грошових одиниць на інші.

Ключові слова: валютні операції, комерційні банки, Закон України, банківські операції, ліцензія, хеджування, опціон, Україна.

В статье исследована сущность валютных операций в Украине. Раскрыты новые

изменения и тенденции валютных операций согласно новому Закону Украины касательно этого. Проанализированы валютные операции, которые проводят коммерческие банки согласно лицензии НБУ. Показана сущность валютных операций на международном рынке. Доказано, что выполнение всех банковских операций, связанных с иностранной валютой, требует особого умения; не случайно западные бизнесмены называют валютные операции не наукой, а искусством, которым должен обладать каждый банк, желающий добиться успеха в международном бизнесе, ведь это все актуальнее становится на современном рынке Украины, поскольку глубинная структурная перестройка внешнеэкономической деятельности нашей страны требует соответствующих изменений в работе банков во всем многообразии их внешних и внутренних связей. Проанализированы расширения международных связей и растущая интернационализация хозяйственной жизни, которая вызывает объективную необходимость изучения обмена одних национальных денежных единиц на другие.

Ключевые слова: валютные операции, коммерческие банки, Закон Украины, банковские операции, лицензия, хеджирование, опцион, Украина.

The essence of foreign exchange operations in Ukraine is investigated. Revealed, new changes and tendencies in foreign exchange operations according to the new Law of Ukraine in this direction. The analysis of currency operations carried out by commercial banks in accordance with the NBU license. The essence of foreign exchange operations in the international market is shown. It is proved that the execution of all banking transactions involving foreign currency requires special skills, and it is not by accident that Western businessmen call foreign exchange operations, or not science, but the art that should be owned by every bank wishing to succeed in international business. This is even more actuality in the modern Ukrainian market, as a deep structural restructuring of foreign economic activity of our country requires appropriate changes in the work of banks in all the diversity of their external and internal ties. In conclusion, it should be noted that the implementation of all banking operations related to foreign currency requires special skills, and it is not by accident that Western businessmen call foreign exchange operations, or not science, but the art that should be owned by every bank wishing to succeed in international business. This is even more actuality in the modern Ukrainian market, as a deep structural restructuring of foreign economic activity of our country requires appropriate changes in the work of banks in all the diversity of their external and internal ties. The formation of the currency market in Ukraine has its own specific character, which is to preserve the still very high degree of its centralization. This is due to the limited volume of currency resources in the country as a whole and, in particular, from authorized banks with insufficiently established contacts of honey by authorized banks, due to the fact that the system of credit relations in the centralized economy was based on a vertical principle. However, there are reasons to believe that in the long run, the foreign exchange market of Ukraine will develop in line with the basic laws that are in international practice. In the meantime, it should be borne in mind that at the initial stage of development any national currency market will be regulated. The volume of foreign exchange operations of authorized banks depends on the size (limit) of funds on their accounts in foreign currency.

Key words: currency transactions, commercial banks, law of Ukraine, banking operations, license, hedging, option, Ukraine.

Постановка проблеми. Сучасний валютний ринок є складною та динамічною економічною системою, яка функціонує в рамках усього світового господарства. Валютний ринок безперервно розвивався, ускладнявся та пристосовувався до нових умов, пройшов шлях від локальних центрів торгівлі векселями в іноземних валютах до фактично єдиного, справжнього міжнародного ринку, економічну роль якого важко переоцінити.

Банківська діяльність щодо здійснення операцій в іноземній валюті має тенденцію до встановлення однакового діапазону ціни на конкретну

валюту в усіх світових фінансових центрах. Якщо в якийсь момент ринкова ставка в одному фінансовому центрі сильно відхиляється від середньої, рівновага відновлюється за допомогою арбітражу, який є процесом отримання вигоди з відмінностей ціни в різних місцях. Отже, валютний бізнес діє як дуже важливий регулятор грошової системи.

З бурхливим розвитком банківської системи в Україні та появою нових банків, які отримали ліцензії на здійснення валютних операцій, виникає необхідність подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності нашої країни. Багато

комерційних банків, отримавши ліцензію на проведення валютних операцій, зіткнулися з труднощами щодо їх проведення.

У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення та використання досвіду роботи іноземних банків на валютних ринках і механізму проведення валютних операцій на ньому.

Знання техніки проведення валютних операцій на ринку дає змогу банкам та учасникам зовнішньоторговельних угод страхуватися від валютних ризиків, уникати необґрунтованих втрат іноземної валюти, отримувати додатковий прибуток на спекулятивній грі та різниці курсів. Все це покликано допомогти банкам України освоїти міжнародний валютний ринок.

Розширюються міжнародні зв'язки, зростаючи інтернаціоналізація господарського життя викликає об'єктивну необхідність вивчення обміну одних національних грошових одиниць на інші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною та методологічною основою роботи стали праці провідних вітчизняних фахівців, таких як Л.О. Вдовенко [3], Ю.В. Алескерова [2], О.О. Прутська, що розкривають закономірності та особливості валютних операцій в комерційному банку.

Постановка завдання. Отже, метою статті є розгляд валютних операцій, які проводяться комерційними банками України в сучасних умовах, та їх поліпшення. Разом з розвитком та вдосконаленням валютного ринку розвивалися та вдосконалювалися валютні операції, з'являлися їх нові види, поліпшувалася техніка їх проведення. Цей розвиток можна простежити за допомогою того факту, що до появи комерційних банків валютними операціями в країні займався тільки один банк, а саме Зовнішекономібанк СРСР, тому ця тематика є актуальною та потребує дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найзначнішим у світі фінансовим ринком є валютний, де щодня відбуваються валютні операції комерційних банків.

Основними учасниками валютних ринків є:

- комерційні банки;
- імпортери та експортери, які оплачують або отримують валюту за товар;
- інвестори, що купують та продають іноземні акції;
- валютні брокери, які здійснюють операції з валютою на замовлення клієнта;
- дилери, які проводять спекулятивні операції з валютою;
- трейдери валютного ринку.

Валютні операції – це невід'ємна частина сучасної світової економіки, що пов'язана з розвитком зовнішньоекономічної діяльності, все більшою інтеграцією фінансового ринку країни у фінансову систему світу. Водночас держава повинна зберігати контроль над рухом іноземної валюти,

проводити облік валютних операцій. Всі валютні операції проводяться виключно через систему уповноважених комерційних банків.

Виділяють такі види валютних операцій:

1) валютні операції банків з міжнародних розрахунків, пов'язані з експортом або імпортом товарів та послуг;

2) встановлення кореспондентських відносин з іноземними банками (для проведення міжнародних розрахунків комерційний банк повинен відкрити в іноземних банках і банках своєї країни спеціальні кореспондентські рахунки);

3) валютні операції банків щодо залучення грошових коштів (до таких операцій належать залучення міжбанківських депозитів, депозитів юридичних та фізичних осіб; видача кредитів; їх розміщення на міжбанківському ринку);

4) неторгові операції, пов'язані з обслуговуванням комерційними банками клієнтів за розрахунками експорту або імпорту товарів та послуг (покупка й продаж валюти, випуск та обслуговування пластикових карт);

5) конверсійні операції банків, що передбачають операції з купівлі або продажу іноземної валюти на валюту України (такі угоди найчастіше виконуються в день їх укладення (угоди типу Today), існують також угоди Tomorrow (датою валютування є наступний робочий день), угоди типу Spot (датою валютування є другий робочий день після операції));

6) валютні операції комерційних банків з відкриття та ведення рахунків (такий вид операцій передбачає відкриття рахунку для фізичної або юридичної особи в іноземній валюті та виконання різних дій з рахунком).

Фізичні особи матимуть можливість обмінювати валюту онлайн на суму до 150 тис. грн. на день [1].

Спочатку така послуга буде не скрізь доступною, проте згодом її запровадить більшість банків. Водночас звичні обмінники існуватимуть, поки існуватиме тіньова економіка.

Згідно зі статтею 47 (банківські операції) Закону України «Про банки та банківську діяльність» за умови отримання письмового дозволу Національного банку України банки мають право здійснювати такі валютні операції за дорученням клієнтів або від свого імені:

- з інструментами грошового ринку;
- з інструментами, що базуються на обмінних курсах та відсотках;
- з фінансовими ф'ючерсами та опціонами.

Проаналізуємо перспективні стратегії та технології операцій валютного хеджування з використанням похідних фінансових інструментів. Спред – це стратегія, що складається в одночасній покупці та продажу ф'ючерсних контрактів. Інвестор та банк-хеджер використовує її, коли думає, що різниця між цінами контрактів у майбутньому пови-

нна змінитися. Хеджування – це страхування від несприятливої зміни ринкової кон'юнктури.

Недолік хеджування полягає в тому, що воно не дає змогу хеджеру скористатися сприятливим розвитком подій. Хеджування продажом ф'ючерсного контракту використовують для страхування від падіння ціни базисного активу, хеджування покупкою – від її підвищення. За неповного хеджування використовують коефіцієнт хеджування. Він розраховується на основі статистичних даних зміни цін розглянутого активу та ф'ючерсного контракту за попередні періоди часу.

Тимчасові періоди вибираються рівними терміну хеджування. Найпростішими ф'ючерсними стратегіями є покупка та продаж ф'ючерсного контракту. Інвестор може також одночасно відкрити й коротку, й довгу позиції за ф'ючерсними контрактами. Така стратегія називається спредом або стреддлом. Інвестор виконує такі дії, коли думає, що різниця між цінами різних ф'ючерсних контрактів не відповідає ціні доставки або значенням, що зазвичай спостерігаються. Формування спреда є менш ризикованою стратегією, ніж відкриття тільки довгої або короткої позиції. За допомогою спреда інвестор виключає ризик втрат, пов'язаних із загальним рівнем коливання цін, і розраховує отримання прибутку за рахунок цінових відхилень. Розрізняють часовий, міжвалютний спред і спред між ринками. Часовий спред складається в одночасній покупці та продажу ф'ючерсних контрактів на той самий актив з різними датами виконання. Мета стратегії полягає в отриманні прибутку від змін у співвідношенні цін контрактів. Розрізняють спред «бика» і спред «ведмедя».

Спред «бика» припускає довгу позицію за далеким контрактом і коротку – за ближнім. Спред «ведмедя» включає коротку позицію за далеким контрактом і довгу – за ближнім.

Коли інвестор формує першу стратегію, то говорять, що він купує спред, коли другу – продає. Інвестор купує спред, якщо думає, що величина спреда повинна зрости; продає спред, коли розраховує на його зменшення. Наступна стратегія поєднує одночасно три контракти й називається спредом «метелика». Вона включає спред «бика» і спред «ведмедя», у яких середній ф'ючерсний контракт є загальним. Інвестор використовує цю стратегію, коли між середнім та крайнім контрактами не дотримується необхідна величина спреда, однак незрозуміло, у який бік зміняться ф'ючерсні ціни. Міжвалютний спред складається у заключенні ф'ючерсних контрактів на різні, але взаємно конвертовані валюти задля отримання прибутку від змін у співвідношенні цін контрактів.

Якщо на різних біржах обертаються ф'ючерсні контракти на той самий базисний актив, то можна створити між ними спред під час виникнення істотної різниці у ф'ючерсних цінах на цих бір-

жах [8]. Існує хеджування продажом та покупкою ф'ючерсного контракту. Хеджування продажом контракту використовується для страхування від майбутнього падіння ціни на спотовому ринку, хеджування покупкою – від її підвищення. На практиці повне хеджування трапляється рідко, тому що терміни виконання ф'ючерсного контракту та здійснення спотової угоди можуть не збігатися.

В результаті не буде повного збігу ф'ючерсної та спотової цін, а хеджер може як одержати деякий виграш, так і понести збитки, хоча за величиною вони будуть менше, ніж у разі відмовлення від страхування, тому хеджер повинен прагнути звести до мінімуму час між закінченням хеджа та закінченням терміну ф'ючерсного контракту. Для хеджування варто вибирати ф'ючерсний контракт, що минає після здійснення спотової угоди. Хеджування за допомогою найближчого ф'ючерсного контракту називають спот-хеджуванням. Відкривши позицію за ф'ючерсним контрактом, хеджер має оплачувати негативну варіаційну маржу, якщо кон'юнктура на ф'ючерсному ринку буде розвиватися для нього не в сприятливий бік. Чим більше часу залишається до терміну закінчення контракту, тим більш можливим є розкид коливання ф'ючерсної ціни, відповідно, негативна маржа. Щоби зменшити витрати фінансування позиції, доцільно хеджувати ризик шляхом послідовного виконання низки короткострокових ф'ючерсних контрактів.

Наприклад, період хеджування складає три місяці. Хеджер спочатку відкриває позицію за контрактом, що минає через місяць. Перед його закінченням він закриває позицію за цим контрактом і відкриває позицію за наступним місячним контрактом, а по його закінченні переключиться на третій контракт. На біржі може бути відсутнім контракт на необхідний базисний актив. У такому разі для страхування вибирається контракт на родинний актив. Така техніка називається кросс-хеджуванням.

У процесі торгівлі узгоджується величина премії опціону. На той самий базисний актив біржа може мати одночасно декілька опціонних контрактів, що відрізняються один від одного як ціною виконання, так і термінами витікання.

Слід зазначити, що в середині 80-х років найбільш популярним стало використання опціонів для страхування портфеля («portfolio insurance»). Використовують такий опціон, як пута на індекс, що дуже схожий на портфель інвестора. За допомогою опціонів інвестор може також страхуватися від зростання або падіння ціни конкретного активу, що його цікавить. Якщо вкладник хеджує свою позицію від зростання ціни активу, йому варто купити опціон колл або продати опціон пута. Інакше інвестор страхується тільки на величину премії, отриманої від продажу опціону пута.

Висновки з проведеного дослідження. Основне завдання комерційного банку полягає у витягу

максимального прибутку. Шляхи зростання банківського прибутку можуть бути різними. Це й розширення номенклатури, що надається банком, й підвищення ціни за надані послуги, й скорочення витрат банківської діяльності. Звичайно, найбільш легким шляхом збільшення доходів банку є підвищення цін на банківські послуги. Водночас їх рівень не безмежний. Серед безлічі чинників, які визначають рівень цін на банківські послуги, головними є формування конкурентного ринкового середовища, розширення пропозиції банківських послуг, а також регулююча роль держави, яка здійснюється насамперед через встановлення облікової ставки Центральним банком України.

Специфіка банківської діяльності полягає в тому, що партнерські відносини банку з клієнтами базуються на взаємній зацікавленості, тобто найбільш ефективному поєднанні їх інтересів у зростанні доходів. При цьому слід враховувати, що свої цілі банк може реалізувати лише через задоволення потреб своїх клієнтів, тому банку надзвичайно важливо здійснювати оптимальне структурування цих інтересів та своєї діяльності як у тимчасовому аспекті, так і щодо послуг, що надаються у сферах активних та пасивних операцій.

На сучасному етапі розвитку збільшення прибутку є можливим за рахунок удосконалення вже впроваджених операцій та введення нових.

На підставі проведеного аналізу валютних операцій пропонуються такі шляхи щодо підвищення прибутковості валютних операцій банку:

- операції з виконання форвардних контрактів на придбання-продаж валюти;
- оптимізація процентних ставок за валютними депозитами та кредитами;
- технології проведення термінових операцій;
- оптимізація роботи банківських пунктів обміну валют;
- відкриття 10 нових банкоматів;
- випуск кредитних карток;
- випуск дисконтних карток;
- випуск мультивалютних смарт-карток;
- управління рахунком через Інтернет, мобільні телефони.

Хочеться відзначити, що виконання всіх банківських операцій, пов'язаних з іноземною валютою, вимагає особливого уміння; не випадково західні бізнесмени називають валютні операції не наукою, а мистецтвом, яким повинен володіти кожен банк, який бажає домогтися успіху в міжнародному бізнесі.

Це є ще актуальнішим на сучасному ринку України, оскільки глибинна структурна перебудова зовнішньоекономічної діяльності нашої країни вимагає відповідних змін у роботі банків у всьому різноманітті їхніх зовнішніх та внутрішніх зв'язків.

Становлення валютного ринку в Україні має свою специфіку, яка полягає у збереженні поки ще дуже високого ступеня його централізації.

Це пов'язане з обмеженим обсягом валютних ресурсів країни загалом та уповноважених банків зокрема, недостатньою кількістю налагоджених контактів між уповноваженими банками у зв'язку з тим, що система кредитних відносин у централізованій економіці будувалася за вертикальним принципом.

Проте є підстави вважати, що в перспективі валютний ринок України буде розвиватися щодо основних закономірностей, як і в міжнародній практиці. Поки що слід мати на увазі, що на початковому етапі розвитку будь-який національний валютний ринок буде регулюватися. Обсяг валютних операцій уповноважених банків залежить від розміру (ліміту) коштів на їх рахунках в іноземній валюті. Зарубіжний досвід свідчить про те, що істотна децентралізація валютних операцій та активів відбувається тільки на певному етапі розвитку валютного ринку, який характеризується значним зростанням обсягу зовнішньої торгівлі, зміцненням зовнішньоторговельних позицій фірм та компаній, а також платоспроможності комерційних банків. Лише після закінчення досить тривалого періоду часу відпадає гостра необхідність встановлення лімітів відкритої валютної позиції для комерційних банків та обов'язкового продажу частини валютної виручки для підприємств.

Вжиття запропонованих заходів дасть змогу не тільки зберегти клієнтську базу, але й значно її розширити, збільшити обсяг залучених коштів, поліпшити структуру депозитного портфеля щодо його вартості та ліквідності, вийти на новий якісний рівень обслуговування валютних послуг в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про валюту і валютні операції : Закон України від 21 червня 2018 року № 2473-VIII. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T182473.html (дата звернення: 02.05.2019).
2. Алескерова Ю.В., Вільчинська Н.Л., Овчаров М.Я. Фінансово-інноваційні банківські технології для аграрних підприємств (аграрні розписки). *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 16. С. 168-174.
3. Вдовенко Л.О. Роль комерційних банків у розвитку економіки України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1 (3). С. 65-70.
4. Майборода О.В. Управління фінансовими потоками підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01. Суми, 2006. 244 с.
5. Курбатов О.Н. Финансовая логистика в коммерческих банках. *Логистика*. 2010. № 4. С. 123-127.
6. Показники фінансової звітності банків України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 02.05.2019).
7. Михальський В.В. Роль фінансового ринку в економічному розвитку реального сектора економіки : монографія. Київ, 2007. 296 с.

8. Сенченко О.В. Світовий досвід в організації проведення нагляду за фінансовою сферою. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7. С. 42-47.

9. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 року № 2664-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 15.03.2019).

REFERENCES:

1. *Pro valyutu i valyutni operatsiyi* : zakon Ukraini vid 21.06.2018 № 2473-VIII. Rezhim dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T182473.html (application dated: 02.05.2019).

2. Aleskerova Yu.V., Vilchinska N.L., Ovcharov M.Ya. (2018) *Finansovo-Innovatsyni bankivski tehnologiyi dlya agrarnih pidpriemstv (agrarni rozpiski)*. [Financial-innovative banking technologies for agricultural enterprises (agrarian receipts)]. *Prichornomors'ki ekonomichni studii*. [Black Sea Economic Studies]. Vip. 16. S. 168-174 (in Ukrainian).

3. Vdovenko L.O. (2013). *Rol komertsiiynykh bankiv u rozvytku ekonomiky Ukrainy* [The role of commercial banks in the development of economy of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)* – Collection of scientific papers of Tavria State Agro Technological University (economic science), no. 1 (3), pp. 65-70. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_3_10 (in Ukrainian).

4. Majboroda O.V. (2006) *Upravlinnia fiansovymy potokamy pidpriemstva: dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.04.01. [Management of financial flows of the enterprise]. Sumy. 244 s. (in Ukrainian).

5. Kurbatov O.N. (2010) *Fynansovaia lohystyka v kommercheskykh bankakh*. [Financial logistics in commercial banks]. *Lohystyka*. [Logistics]. P. 4. S. 123-127 (in Russian).

6. *Analitichnyi ohliad bankivskoi systemy Ukrainy za rezultatamy 2016 roku* [Analytical review of the banking system of Ukraine according to the results of the year 2016]. Retrieved from: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf (in Ukrainian).

7. Mikhal's'kiy V.V. (2007) *Rol' finansovogo rinku v ekonomichnomu rozvitku real'nogo sektora ekonomiki* : monografiya. [The role of the financial market in the economic development of the real sector of the economy]. K. 296 s. (application dated: 15.03.2019).

8. Senchenko O.V. (2010) *Svitoviy dosvid v organizatsii provedennya naglyadu za finansovoyu sferoyu*. [World experience in organizing supervision of the financial sector]. *Aktual'ni problemi ekonomiki*. [Actual problems of the economy]. Vol. 7. S. 42-47 (in Ukrainian).

9. *Pro finansovi poslugi ta derzhavne reguluvannya rinkiv finansovykh poslug* : Zakon Ukraini vid 12.07.2001 № 2664-III. Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (application dated: 15.03.2019).

Aleskerova Yuliia

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University

Kizlik Olena

Student
Vinnytsia National Agrarian University

CURRENCY OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS

The modern currency market is a complex and dynamic economic system that functions within the entire world economy. The foreign exchange market continuously developed, complicated and adapted to new conditions, went from local trading centers to foreign currency bills in a truly unique, genuine international market, whose economic role is difficult to overestimate.

Together with the development and improvement of the foreign exchange market, currency transactions were improved and improved, new types appeared, and the technique of conducting them improved. This development can be traced on the following features: until the emergence of commercial banks currency operations in the country was engaged only one bank – Vnesheconombank of the USSR.

Banking activities in the field of transactions in foreign currency inevitably tends to establish the same range of prices for a specific currency in all world financial centers. If at one point the market rate in one financial center is too deviating from the average, the equilibrium is restored with the help of arbitration, which is a process of obtaining benefits from differences in prices in different places. Thus, the currency business acts as a very important regulator in the monetary system.

With the rapid development of the banking system in Ukraine and the emergence of new banks that have received licenses for foreign exchange operations, there is a need for further development of foreign economic activity of our country. Many commercial banks, having received a license for foreign exchange operations, faced difficulties in their conduct.

In connection with this, there is a need to study and use the experience of foreign banks in foreign exchange markets and the mechanism of currency transactions on it.

The specificity of banking is that the bank's customer relationship with clients is based on mutual interest – the most effective combination of their interests in the growth of income. It should be borne in mind that your goals can only be realized by meeting the needs of its clients. Therefore, it is extremely important for the bank to optimize the structuring of these interests and their activities both in the temporary aspect and in the services provided in the spheres of active and passive operations.

In conclusion, it should be noted that the implementation of all banking operations related to foreign currency requires special skills, and it is not by accident that Western businessmen call foreign exchange operations, or not science, but the art that should be owned by every bank wishing to succeed in international business.

This is even more actuality in the modern Ukrainian market, as a deep structural restructuring of foreign economic activity of our country requires appropriate changes in the work of banks in all the diversity of their external and internal ties.

The formation of the currency market in Ukraine has its own specific character, which is to preserve the still very high degree of its centralization. This is due to the limited volume of currency resources in the country as a whole and, in particular, from authorized banks with insufficiently established contacts of honey by authorized banks, due to the fact that the system of credit relations in the centralized economy was based on a vertical principle.

The implementation of the proposed measures will not only save the client base, but also significantly expand it, increase the volume of borrowed funds, improve the structure of the deposit portfolio in terms of its value and liquidity, and reach a new level of quality servicing of currency services in Ukraine.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ, ЇХ ВЗАЄМНЕ ПІДТРИМАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THEORETICAL ASPECTS OF THE FINANCIAL STABILITY AND FINANCIAL SECURITY, THEIR RELATED SUPPORT AT THE ENTERPRISE

Однією з найважливіших умов забезпечення стійкого зростання підприємства та формування позитивних результатів його фінансової діяльності є існування ефективної системи фінансової безпеки, яка забезпечить захист підприємства від загроз. Нині господарюючі суб'єкти економіки незалежно від форм власності характеризуються наявністю постійного ризику та загроз, що пов'язані з динамікою зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування. У статті розглянуто поняття «фінансова безпека» та «фінансовий стан». Наведено морфологічну оцінку понять «фінансова безпека підприємства» та «фінансовий стан підприємства» на основі робіт науковців. Представлено власне визначення цих понять. Доведено необхідність взаємного підтримання на підприємстві оптимізації фінансового стану та належного рівня фінансової безпеки. Наведено попереджувальні заходи щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства, фактори впливу на фінансовий стан підприємства, а також напрями його оптимізації.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансовий стан, фінансові ризики, фінансова стійкість, оптимізація, фінансові показники.

Одним из важнейших условий обеспечения устойчивого роста предприятия и фор-

мирования положительных результатов его финансовой деятельности является существование эффективной системы финансовой безопасности, которая обеспечит защиту предприятия от угроз. Сейчас хозяйствующие субъекты экономики независимо от форм собственности характеризуются наличием постоянного риска и угроз, связанных с динамикой внешней и внутренней среды их функционирования. В статье рассмотрены понятия «финансовая безопасность» и «финансовое состояние». Приведена морфологическая оценка понятий «финансовая безопасность предприятия» «финансовое состояние предприятия» на основе работ ученых. Представлено собственное определение этих понятий. Доказана необходимость взаимного поддержания на предприятии оптимизации финансового состояния и надлежащего уровня финансовой безопасности. Приведены предупредительные меры по обеспечению надлежащего уровня финансовой безопасности предприятия, факторы влияния на финансовое состояние предприятия, а также направления его оптимизации.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовое состояние, финансовые риски, финансовая устойчивость, оптимизация, финансовые показатели.

УДК 658.1:336

Белоусова С.В.

старший викладач кафедри
фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

In the article concepts financial safety and a financial state are considered. Morphological assessment of the concepts "financial safety", "financial state" of the enterprise on the basis of works of scientists is given. In modern conditions to speak about existence of the balanced system of economic interests of the enterprise it is not necessary, owing to existence of a significant amount of the negative external and internal factors caused by limited financial resources, and difficult economic conditions. Therefore definition of a concept financial safety and a financial position of the enterprise, and their mutual maintenance is very topical issue of the present. Are presented own definition of these concepts. Need of mutual maintenance at the enterprise of optimization of a financial state and appropriate level of financial safety is proved. The system of financial safety of the enterprise is a set of the interconnected elements (special structures, means, methods and actions) capable to ensure safety of business from internal and external threats. Optimum a financial condition of the enterprise it is in many respects caused by resistance of a financial system of the enterprise to changes of various external and internal factors defining need of carrying out its regular assessment and development of the directions of increase in its efficiency. Precautionary measures for ensuring appropriate level of financial safety of the enterprise and factors of influence on a financial condition of the enterprise, and the direction it optimization are given. The effective control system of finance which is capable to provide a compromise between the interests of development of the enterprise, presence of sufficient level of money and ensuring solvency of the enterprise is necessary for successful management of a financial state and financial safety of the enterprise. In this case has to be the main strategic objectives of activity of the enterprise: maximizing profit; optimization of structure of the capital and ensuring financial stability of the enterprise; ensuring investment attractiveness of the enterprise; improvement of competitive positions of the enterprise in the market.

Key words: financial safety, financial state, financial risks, financial stability, optimization, financial performance.

Постановка проблеми. Основою стабільного функціонування суб'єкта господарювання є побудова гармонійної системи реалізації його економічних інтересів. У сучасних умовах говорити про існування збалансованої системи економічних інтересів підприємства не доводиться через існування значної кількості негативних зовнішніх та внутрішніх факторів, обумовлених обмеженими фінансовими ресурсами й складними економічними умовами. Отже, визначення понять «фінансова безпека» та «фінансовий стан суб'єкта господарювання» та їх взаємне підтримання є досить актуальними питаннями сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з найменш висвітлених проблем у сфері

фінансової безпеки є визначення аспектів її забезпечення на рівні підприємства. Питанням забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарювання та оцінювання фінансового стану підприємств присвячені праці таких українських та зарубіжних вчених, як І.А. Бланк, В.І. Куцик, Ю.В. Лаврова, О.Е. Пономаренко, Н.Й. Реверчук, І.В. Чібісова, В.Т. Сусіденко, О.В. Сусіденко, М.Ю. Аверіна, О.Я. Базилінська, О.В. Деркач, М.С. Заюкова, А.О. Пітінова, Н.І. Приходько, С.С. Черниш.

Постановка завдання. Особливий інтерес мають розроблення теоретичних питань у сфері взаємозв'язку фінансової безпеки та фінансового стану підприємства; виявлення ролі та місця

фінансової безпеки у загальній системі економічних явищ, розкриття сутності фінансової безпеки на рівні підприємства, формування теоретичного базису відтворення фінансової безпеки суб'єктом господарювання на основі оцінювання фінансового стану підприємства. Сьогодні відсутній універсальний підхід до підтримання фінансової безпеки під час оптимізації фінансового стану підприємства, тому теоретичні та практичні розробки в цьому напрямі є дуже необхідними.

Метою статті є теоретичне обґрунтування категорій «фінансова безпека» та «фінансовий стан», виявлення рис їх подібності та взаємного успішного підтримання на належному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Нині фінансова політика розвитку підприємств потребує зваженого підходу до використання різноманітних фінансових технологій. Це зумовлене багатоваріантністю та різноплановістю умов функціонування, а також вимагає інтегрального підходу в контурі єдиного механізму декомпозиції та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Діяльність вітчизняних підприємств характеризується різним рівнем фінансової безпеки. Об'єктивність ринкової економіки змушує суб'єкти господарювання шукати нові ефективні методи, принципи та важелі, що забезпечують фінансово-господарську діяльність. Очевидно, що функціонування будь-якої системи неможливе без використання відповідних систем, серед яких вагоме місце посідає система забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Система фінансової безпеки підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів (спеціальних структур, засобів, методів та заходів), здатних забезпечити безпеку ведення бізнесу від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Для більш чіткого розуміння поняття фінансової безпеки підприємства та його ролі необхідно звернути увагу на те, що фінансова безпека є частиною системи економічної безпеки. В конкретному випадку можна навіть зробити висновки про те, що фінансова безпека підприємства є частиною фінансової безпеки регіону, яка входить у фінансову безпеку держави.

В табл. 1 представлено морфологічну оцінку поняття «фінансова безпека підприємства».

Оцінювання фінансового стану на підприємстві є одним з важливих елементів системи управління та прийняття різноманітних господарських рішень. Воно становить інтерес для інвесторів, кредиторів, постачальників матеріально-технічних ресурсів, державних органів управління та виробничих менеджерів. З кожним роком зростає роль своєчасного та якісного оцінювання фінансового стану через те, що тільки за наявності реальних даних про результати фінансово-господарської

діяльності можна об'єктивно оцінити ситуацію на підприємстві та прийняти найбільш правильне рішення щодо її покращення.

В табл. 2 наведено морфологічну оцінку поняття «фінансовий стан підприємства».

Н.І. Приходько виділяє чотири рівня фінансового стану підприємства, а саме абсолютний фінансовий стан, оптимальний фінансовий стан, проблемний фінансовий стан, кризовий фінансовий стан [15, с. 52].

В наукових працях О.І. Барановського виділено три класи фінансової безпеки підприємства, такі як абсолютна фінансова безпека, нормальна фінансова безпека, негативна фінансова безпека [3, с. 124].

На основі цього розподілу рівнів та класів фінансового стану й фінансової безпеки підприємства можна ототожнити ці поняття, як представлено на рис. 1.

В процесі реалізації завдання забезпечення своєчасного виявлення та усунення загроз і небезпек фінансової безпеки підприємства відбувається визначення потенційних та реальних негативних факторів впливу на фінансову безпеку підприємства, джерел загроз і небезпек, а також їх можливих негативних наслідків для фінансової діяльності підприємства. Крім того, відбувається розроблення заходів, вжиття яких спрямоване на запобігання реалізації загроз та переходу їх у небезпеку задля мінімізації втрат підприємства.

На рис. 2 представлено попереджувальні заходи щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства.

З рис. 1 можна зробити висновки, що в умовах економічної та політичної нестабільності функціонування підприємств значною мірою залежить від раціональної та ефективної системи управління, яка повинна будуватися стратегічно для забезпечення фінансової стійкості та конкурентоздатності підприємства.

Оптимальний фінансовий стан підприємства багато в чому обумовлений стійкістю фінансової системи підприємства до змін різних зовнішніх та внутрішніх факторів, що визначає необхідність проведення її регулярного оцінювання та вироблення напрямів підвищення її ефективності. Оптимальний у перекладі з латинської мови означає того, який найбільше відповідає певним умовам, вимогам; є найкращим із можливих, найбільш відповідним цьому завданню, цим умовам [5].

Фактори впливу на фінансовий стан підприємства та напрями його оптимізації зазначені на рис. 3.

У разі виявлення проблем щодо питань взаємодії підприємства з партнерами та організаціями необхідно провести роботи щодо вдосконалення системи фінансових взаємовідносин задля зниження ризиків неплатоспроможності.

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «фінансова безпека підприємства»

Автор, джерело	Поняття	Ключові слова
І.А. Бланк [4, с. 24]	Фінансова безпека суб'єкта господарювання – це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному та перспективних періодах.	Детермінований рівень фінансового стану підприємства.
О.С. Журавка [7]	Фінансова безпека підприємства – це здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема фінансову, діяльність ефективно та стабільно шляхом вжиття сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів.	Здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську та фінансову діяльність.
Ж.В. Кудрицька [9]	Фінансова безпека підприємства – це збалансований стан його елементів та підсистем як окремої економічної системи, що можуть бути виражені кількісними чи якісними показниками, який характеризується стійкістю до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища та здатністю забезпечити її ефективне функціонування, стабільність розвитку та економічного зростання.	Стійкість підприємства до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища.
В.І. Куцик [10, с. 252]	Фінансова безпека суб'єкта господарювання – це діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз задля забезпечення стабільного розвитку підприємництва та зростання власного капіталу в поточній та стратегічній перспективі.	Діяльність з управління ризиками.
Ю.В. Лаврова [11, с. 128]	Фінансова безпека суб'єкта господарювання є системою, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства, які формують захищеність його фінансових інтересів у балансі з фінансовими інтересами його економічних агентів.	Стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства.
І.П. Мойсеєнко [12]	Фінансова безпека підприємства – це стан, який забезпечує захищеність фінансово-економічних інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, а також створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах.	Стан, який забезпечує захищеність фінансово-економічних інтересів підприємства.
О.Е. Пономаренко [14, с. 79]	Фінансова безпека підприємства – це визначений якісно та кількісно рівень фінансового стану підприємства та діяльність, спрямована на досягнення цього стану, який характеризується збалансованістю та якістю використання фінансових інструментів економічної системи, забезпечує її здатність реалізувати свою місію та підтримувати стабільний розвиток, витримуючи негативний вплив зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів.	Здатність реалізувати місію підприємства.
Н.Й. Реверчук [16, с. 22]	Фінансова безпека суб'єкта господарювання – це захист від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства.	Попередження банкрутства.
І.В. Чібісова, Є.М. Івашина [19]	Фінансова безпека суб'єкта господарювання – це складова економічної безпеки підприємства, яка полягає в наявності такого його фінансового стану, який характеризується стійкістю до загроз.	Складова економічної безпеки підприємства.
Власне визначення	Фінансова безпека суб'єкта господарювання – це складова економічної безпеки підприємства, що характеризує такий фінансовий стан підприємства, що дає можливість йому бути захищеним перед внутрішніми та зовнішніми фінансовими загрозами від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства, а також дає змогу підприємству досягти стадії фінансового розвитку.	

Оцінювання фінансового стану та забезпечення фінансової безпеки підприємства в системі антикризового управління полягає в розробленні та вжитті заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, можливості подальшого розвитку, забезпечення прибутковості та зростання виробничого потенціалу, а також ухвалення відповідних рішень.

Основними завданнями фінансової діяльності є вибір оптимальних форм фінансування, струк-

тури капіталу підприємства та напрямів його використання задля забезпечення стабільно високої прибутковості; збалансування за часом надходжень і витрат платіжних засобів; підтримування належної ліквідності та своєчасності розрахунків. Головний зміст фінансової діяльності підприємства (організації) полягає в належному забезпеченні фінансування.

Фінансовий стан підприємства відображає на певний момент рівень ефективності використання ресурсів у господарській діяльності або ефективність функціонування механізмів економічної системи.

Морфологічна оцінка поняття «фінансовий стан підприємства»

Автор	Поняття	Ключові слова
М.Ю. Аверіна [1, с. 52], О.В. Деркач [6, с. 86], М.С. Заюкова [8, с. 84]	Фінансовий стан підприємства визначається в платоспроможності підприємства внаслідок кругообігу засобів. Стійкість фінансового стану – це необхідна вимога діяльності підприємства в ринкових умовах. В понятті «фінансовий стан» відображається взаємозв'язок виробничої та фінансової діяльності підприємства.	Фінансова стійкість.
А.О. Пітінова [13, с. 65]	Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоздатності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.	Виконання зобов'язань.
Н.І. Приходько [15, с. 371], С.С. Черниш [18, с. 81–82]	Фінансовий стан – це результат виробничо-фінансової діяльності. Він характеризується величиною засобів підприємства, їх матеріально-технічного постачання, виробництва, реалізації та прибутку.	Результат виробничо-фінансової діяльності.
О.Я. Базилінська [2, с. 6]	Фінансовий стан підприємства розглядається як сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства.	Фінансові ресурси.

Таким чином, фінансовий стан – це результат виробничо-фінансової діяльності підприємства, що можна оцінити на основі системи показників, які характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів його фінансової конкурентоздатності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності, а також виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.

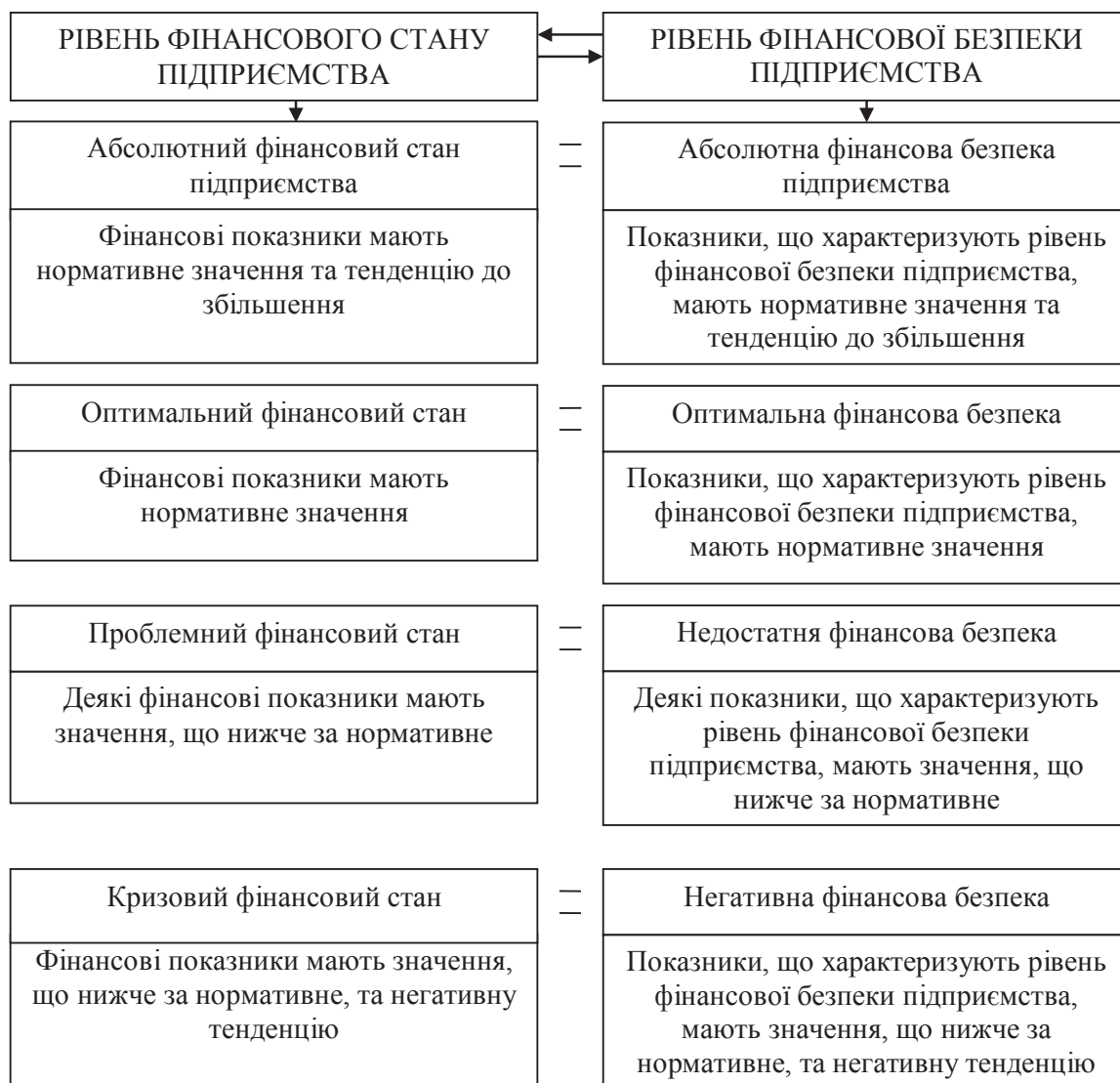


Рис. 1. Тотожність понять «рівень фінансового стану підприємства» та «рівень фінансової безпеки підприємства»

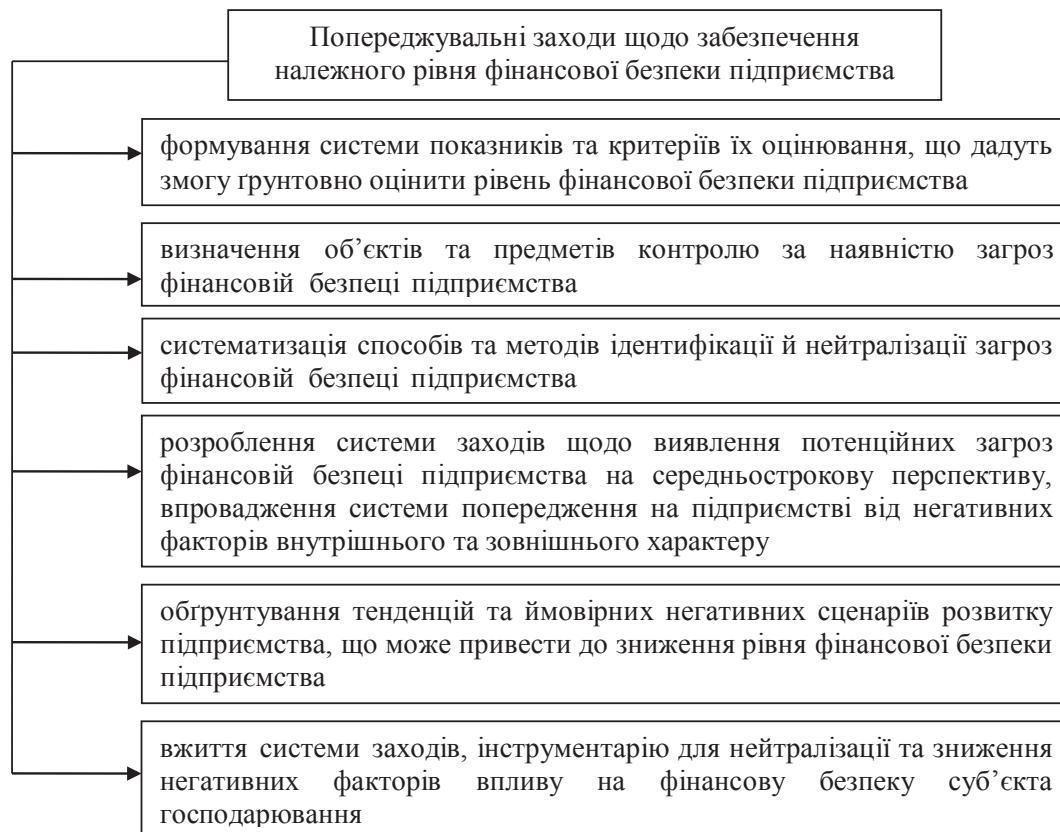


Рис. 2. Попереджувальні заходи щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства



Рис. 3. Фактори впливу на фінансовий стан підприємства та напрями його оптимізації

Висновки з проведеного дослідження. Для успішного управління фінансовим станом та фінансовою безпекою підприємства необхідна ефективна система управління фінансами, яка здатна забезпечувати компроміс між інтересами розвитку підприємства, наявністю достатнього рівня грошових коштів та забезпеченням платоспроможності підприємства. У цьому разі основними стратегічними цілями діяльності підприємства мають бути максимізація прибутку, оптимізація структури капіталу та забезпечення фінансової стійкості підприємства, забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9. С. 92-100.
2. Базилінська О.Я. *Фінансовий аналіз: теорія та практика* : навчальний посібник. Київ, 2012. 328 с.
3. Барановський О.І. *Фінансова безпека* : монографія. Київ, 2008. 338 с.
4. Бланк І.А. *Управление финансовой безопасностью*. Киев, 2004. 784 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
6. Деркач О.В. Проблеми аналізу фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1982> (дата звернення: 15.05.2019).
7. Журавка О.С. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 4. С. 234-237.
8. Заюкова М.С. Теоретичні аспекти дефініції «фінансовий стан підприємства» URL: <http://intkonf.org/k-e-n-zayukova-m-s-kjvalchuk-a-p-teoretichni-aspekti-definitsiyi-finansjviy-stand-pidpriemstva> (дата звернення: 15.05.2019).
9. Кудрицька Ж.В. Система управління фінансовою безпекою підприємства. *Ефективна економіка*. 2012. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 15.05.2019).
10. Куцик В.І. Фінансова безпека підприємства – самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.4. С. 250-255.
11. Лаврова Ю.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 29. С. 127-129.
12. Мойсеєнко І.П. *Управління фінансово-економічною безпекою підприємства*. Львів, 2011. 380 с.
13. Пітінова А.О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки*. 2013. № 4. С. 379-389.
14. Пономаренко О.Е. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств. *Економіка розвитку*. 2010. № 1 (53). С. 77-80.
15. Приходько Н.І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення. *ФІП ФІП PSE*. 2010. Т. 8. С. 188-190.
16. Реверчук Н.Й. *Управління економічною безпекою підприємницьких структур* : монографія. Львів : ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.
17. Сусіденко В.Т., Сусіденко О.В. Побудова системи забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. Вип. 22. Ч. 2. С. 39-43.
18. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах. *Інноваційна економіка*. 2012. № 5. С. 142-146.
19. Чібісова І.В., Івашина Є.М. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. Київ, 2011. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf (дата звернення: 15.05.2019).

REFERENCES:

1. Averina M.Y. (2012) Analiz ta otsinka finansovoho stanu pidpriyemstva: shlyakhy pokrashchennya [Analysis and assessment of a financial status of the enterprise: ways of improvement] *Current problems of economy*, no. 9, pp. 92-100.
2. Bazilinska O.Ya. (2012) *Finansovyy analiz: teoriya ta praktyka: navch. posib.* [Financial analysis: theory and practice: studies. grant]. K. : Center of educational literature (in Ukrainian).
3. Baranovsky A.I. (2008) *Finansova bezpeka: monohrafiya*. [Financial safety: monograph] Institute of economic forecasting / A.I. Baranovsky. – K. : Phoenix (in Ukrainian).
4. Blank I.A. (2004) *Upravleniye finansovoy bezopasnost'yu* [Management of financial safety] Kiev : Elga, Nika Center (in Ukrainian).
5. Sost. and heads. edition V.T. Busel. (2005) *Velykyy tлумachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy (z dod. i dopov.)* [The big monolingual dictionary of modern Ukrainian (with additional. and reslave.)]. Irpin : PTF "Perun". 1728 p.
6. Derkach A.V. Problemy analizu finansovoho stanu pidpriyemstva [Problems of financial analysis of the enterprise]. *Effective economy*. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1982> (accessed: 15 April 2019).
7. Zhuravka A.S. (2012) Teoretychni aspekty formuvannya systemy finansovoyi bezpeky pidpriyemstva [Theoretical aspects of forming of a system of financial safety of the enterprise]. *Innovation economy*, no. 4, pp. 234-237.
8. Zayukovo M.S. Teoretychni aspekty definitsiyi "finansovyy stan pidpriyemstva" [Theoretical aspects of a definition "financial status of the enterprise"]. Available at: <http://intkonf.org/k-e-n-zayukova-m-s-kjvalchuk-a-p-teoretichni-aspekti-definitsiyi-finansjviy-stand-pidpriemstva> (accessed: 15 April 2019).
9. Kudritskaya Z.V. (2012) Systema upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpriyemstva [Management system financial safety of the enterprise]. *Effective economy*. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (accessed: 15 April 2019).
10. Kutsik V.I. (2011) Finansova bezpeka pidpriyemstva samostiyyny ob'yekt upravlinnya: problemy zabezpechennya [Financial safety of the enterprise independent control object: providing problems]. *Scientific bulletin of NLTU of Ukraine*, vol. 21.4, pp. 250-255.

11. Lavrova Y.V. (2010) Mekhanizm zabezpechennya finansovoyi bezpeky pidpryyemstva [Mechanism of ensuring financial safety of the enterprise]. *Messenger of transport economics and industry*, no. 29, pp. 127-129.
12. Moiseenko I.P. (2011) *Upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva* [Management of financial and economic safety of enterprise]. Lviv (in Ukrainian).
13. Pitinova A.A. (2013) Kompleksna otsinka finansovoho stanu pidpryyemstva: sutnist' i neobkhidnist' [Complex assessment of a financial status of the enterprise: entity and need] *Youth scientific bulletin of UABS NBU. Series: Economic sciences*, no. 4, pp. 379-389.
14. Ponomarenko A.E. (2010) Teoretychni aspekty finansovoyi bezpeky pidpryyemstv [Theoretical aspects of financial safety of the enterprises]. *Development economy*, no. 1 (53), pp. 77-80.
15. Prikhodko N.I. (2010) Ponyattya finansovoho stanu pidpryyemstva: deyaki aspekty yoho vyznachennya [Concept of a financial status of the enterprise: some aspects of its definition]. *full name of FIP PSE*, no. 8, pp. 188-190.
16. Reverchuk N.I. (2004) *Upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemnyts'kykh struktur* [Management of economic safety of enterprise structures: monograph]. Lviv : LBI NBU (in Ukrainian).
17. Susidenko V.T., Susidenko A.V. (2017) Pobudova systemy zabezpechennya finansovoyi bezpeky torhovel'noho pidpryyemstva [Creation of a system of ensuring financial safety of the enterprise]. *Scientific bulletin of the Kherson state university. Series: Economic sciences*, vol. 22, no. 2, pp. 39-43.
18. Chernysh S.S. (2012) Problemy zastosuvannya metodyk analizu finansovoho stanu na vitchyznyanykh pidpryyemstvakh [Problems of application of techniques of financial analysis at the domestic enterprises]. *Innovatsionnaya Ekonomika*, no. 5, pp. 142-146.
19. Chibisova I.V., Ivashina E.M. (2011) Mekhanizm zabezpechennya finansovoyi bezpeky pidpryyemstva [Mechanism of ensuring financial safety of the enterprise]. Kiev. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf (accessed: 15 April 2019).

**THEORETICAL ASPECTS OF THE FINANCIAL STABILITY AND FINANCIAL SECURITY,
THEIR RELATED SUPPORT AT THE ENTERPRISE**

The purpose of the article. Of particular interest is the development of theoretical issues in the field of interconnection of financial security and the financial state of the enterprise. Detection of the role and place of financial security in the general system of economic phenomena, disclosure of the essence of financial security at the enterprise level, formation of the theoretical basis for the reproduction of financial security by the entity on the basis of assessment of the financial condition of the enterprise.

To date, there is no universal approach to maintaining financial security in optimizing the financial condition of the enterprise; therefore the theoretical and practical developments in this direction are very necessary.

The purpose of the article is the theoretical substantiation of the categories “financial security” and “financial condition”, revealing the features of their similarity and mutually successful maintenance on the proper level.

Methodology. When writing the work, the following research methods were used: monographic, analysis and synthesis, generalization, calculation-analytical, analysis relative indicators, graphic, economic-mathematical, economical-statistical.

Results. Currently, the financial policy of enterprise development requires a balanced approach to the use of various financial technologies. This is due to the multivariate and versatile operating conditions and requires an integrated approach in the contour of a single mechanism for decomposition and the use of financial resources of business entities.

For successful management of the financial state and financial security of an enterprise, an effective financial management system is required that can provide a compromise between the interests of the enterprise development, the availability of sufficient cash and solvency of the enterprise. In this case, the main strategic objectives of the enterprise should be: maximizing profits; optimization of capital structure and ensuring financial stability of the enterprise; ensuring investment attractiveness of the enterprise; improving the competitive position of the company in the market.

Practical implications. As one of the least illuminated problems in the field of financial security remain aspects of its provision at the enterprise level, the article presents the consideration of this issue, which will ensure the stable functioning of the entity, based on the construction of a harmonious system for the realization of its economic interests.

Value/originality. The financial condition of the enterprise reflects, at some point, the level of efficiency of the use of resources in economic activities, or the effectiveness of the functioning of the mechanisms of the economic system.

In modern conditions, the existence of a balanced system of economic interests of the enterprise is not necessary, due to the existence of a significant number of negative external and internal factors due to limited financial resources, and complex economic conditions. Therefore, the definition of the concept of financial security and financial status of the business entity, and their mutual support is a very topical issue of the present.

ЕВОЛЮЦІЙНА НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В ОБІГ

THE EVOLUTIONARY NEED FOR IMPLEMENTATION OF ELECTRONIC MONEY IN CURRENCY

УДК 336.741.1

Бутенко В.В.к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова**Дідик А.О.**студентка
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

У статті розглядається еволюційна необхідність електронних грошей в обігу. Досліджується історія розвитку грошових форм, а саме інформаційних інструментів платіжної системи. Визначаються виникнення нових форм грошей, тенденції змін монетарної системи під час виникнення інформаційного суспільства та нових платіжних систем, етапи розвитку фінансової інновації, тобто електронних грошей. Також визначено функціонування грошей у сучасних умовах, які забезпечують задоволення споживачів та учасників на ринку торгівлі в мережі Інтернет. Сьогодні процес товарно-грошових відносин – один із найскладніших процесів у системі функціонування внутрішнього ринку товарів, у зв'язку з цим аналізується динаміка інноваційних інструментів платіжної системи, їх темпи зростання і впровадження в сучасне суспільство. У висновках було акцентовано, що державне регулювання має стимулювати процес упровадження інноваційних платіжних інструментів та одночасно переконати користувачів у безпеці операцій з електронними грошима.

Ключові слова: гроші, електронні гроші, обіг електронних грошей, інноваційні інструменти платіжної системи.

В статье рассматривается эволюционная необходимость электронных денег в обра-

щении и исследуется история развития денежных форм, а именно информационных инструментов платежной системы. Изучаются возникновение новых форм денег, тенденции изменений монетарной системы при возникновении информационного общества и новых платежных систем, этапы развития финансовой инновации, то есть электронных денег. Также определено функционирование денег в современных условиях, которые обеспечивают удовлетворение потребителей и участников на рынке торговли в сети Интернет. Сегодня процесс товарно-денежных отношений – один из самых сложных процессов в системе функционирования внутреннего рынка товаров, в связи с этим анализируется динамика инновационных инструментов платежной системы их темпы роста и внедрения в современное общество. В выводах было акцентировано, что государственное регулирование должно стимулировать процесс внедрения инновационных платежных инструментов и одновременно убедить пользователей в безопасности операций с электронными деньгами.

Ключевые слова: деньги, электронные деньги, оборот электронных денег, инновационные инструменты платежной системы.

Today, much attention is paid to money, as an evolutionary product, which is constantly being improved both in circulation and in its use. Exploring money, it can be argued that money originates from ancient times, like human civilization. This is what shows that money is the product of the development of civilization. Therefore, the article considers the evolutionary necessity of electronic money in circulation and explores the history of the development of monetary forms, namely, information tools of the payment system. We study the emergence of new forms of money, the trend of changes in the monetary system at the emergence of the information society and new payment systems, the stages of development of financial innovation, that is, electronic money. The functioning of money in modern conditions is also defined, which provide the pleasure for consumers and participants in the market for trading on the Internet. Today, the process of commodity-money relations is one of the most complex processes in the system, the functioning of the internal market of goods, in connection with this, the dynamics of innovative instruments of the payment system are analyzed, their growth rates and their introduction into modern society. The findings emphasized that government regulation should stimulate the process of introducing innovative payment instruments and at the same time convince users of the security of electronic money transactions. Therefore, it can be argued that in order for the regulatory system to have an effective and well-functioning operation and to stimulate the development of information products, it is necessary to consolidate the following points at the state level: give an opportunity to issue electronic money to a wide range of companies; at the same time, in order to obtain permission regarding the issuance of information systems for the payment system, the company should have the size of equity capital that meets the requirements, technical capacity and business reputation; give the right to use electronic money for all types of settlements between physical persons, legal entities and the public sector; it is mandatory to monitor possible abuses in the electronic money system.

Key words: money, electronic money, electronic money turnover, innovative payment system tools.

Постановка проблеми. Нині велика увага приділяється грошам як продукту еволюційного характеру, який постійно удосконалюється як у обігу, так і в його використанні. Досліджуючи гроші, можна стверджувати, що гроші беруть свій початок із древніх часів, як і людська цивілізація. Саме це і показує, що гроші є продуктом розвитку цивілізації. З моменту появи грошей на протязі усіх століть гроші постійно змінювалися, і в сучасному часі вони знаходяться в постійному розвитку. За останні десять років глобальний розвиток комп'ютерної техніки, засобів зв'язку, телекомунікаційних мереж зробив революційний прорив у грошовому обігу. Через

них з'явилися інноваційні продукти для здійснення платежів, внутрішні та зовнішні платежі, які діють із використанням новітніх платіжних продуктів, збільшуються вони за кількістю та обсягами. Платіжні інструменти такого типу не з'являються випадково за чиїмось бажанням, їх виникнення – це об'єктивний процес, який був викликаний новими незадоволеними потребами суспільства і підвищеними вимогами до ефективності та надійності платежів. Паперові гроші та чеки все більше стали замінятися на гроші в електронному вигляді. Потреба в такій формі грошей об'єктивно зумовлена посиленням вимог щодо економічності, мобільності та зручності

грошового обігу, оскільки іноді обсяги і суми платежів досягають дуже великих розмірів.

Новітні технології потребують від усіх сфер діяльності новітніх упроваджень та інноваційного підходу, це також стосується розвитку грошової системи. Тому визначення етапів розвитку грошей та їх перетворення на електронні гроші нині є дуже актуальним та необхідним для подальшого розуміння еволюційної прояви грошей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Нині науковцями, дослідниками напрацьовані роботи щодо теоретико-методологічних засад електронних грошей, розроблення систем, на основі яких вони функціонують. Важливе значення мають роботи відомих зарубіжних учених, зокрема С. Афоніної, А. Генкіна, В. Достова, М. Кінга, М. Крюгера, Д. Кочергіна, Дж. Мілля, Р. Селджіна, І. Фішера, Д. Чаума, А. Шамраєва та інших. Але аналіз цих досліджень свідчить, що, незважаючи на визначення високого інноваційного потенціалу електронних грошей, є потреба саме в поглибленні теоретичного підґрунтя для розуміння.

Постановка завдання. Метою дослідження є еволюції та етапи розвитку електронних грошей як інноваційного продукту та сучасного інструменту платіжної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На початку дослідження та аналізу роботи дамо визначення поняттю гроші: «Гроші – це загально-визнаний засіб обміну товарів і оплати різних платежів. Вони полегшують обмін, роблять його ефективним» [1]. Роль грошей може виконувати товар, який визнається всіма продавцями і покупцями як засіб обміну. У ролі грошей у процесі розвитку обміну використовувалося багато товарів.

Еволюція видів та форм грошей, що розвивалася протягом віків, є таким самим проявом винахідливості людей, як і розвиток знарядь праці, мови та писемності. Нині в виділяють п'ять форм грошей (див. рис. 1) [2]:

Гроші потрібні і важливі для нас незалежно від того, в якому вигляді вони існують. Кожний етап розвитку країн та їх населення має свою функціональну форму грошей. Послідовна зміна функціональних форм грошей відбувалася на кожному

етапі еволюції. Грошима ставав товар, який володів такими властивостями, як:

- подільність,
- міцність,
- зносостійкість,
- пізнаваність,
- здатність до тривалого зберігання,
- висока вартість,
- рідкість.

У результаті тривалої еволюції такими стали метали, тобто металеві гроші. При капіталізмі за умов вільної конкуренції домінуючою формою грошей стали банкноти. Пізніше, на стадії державно-монополістичного капіталізму, банкноти були витіснені паперовими грошима. В умовах сучасної ринкової економіки з'явилися і продовжують свій розвиток електронні гроші. В різні періоди в обігу одночасно може перебувати кілька різних форм грошей.

Десятиліття після створення Інтернету ознаменувалося новою грошовою революцією, це стало поштовхом для створення електронних грошей. Електронні гроші – це такий вид платіжних засобів, обіг яких відбувається в електронному вигляді та гарантує повну анонімність. Усі платіжні системи засновані на використанні кредитних платіжних карток або ж так званого електронного гаманця.

Історію щодо розвитку електронних грошей можна поділити на 2 етапи електронізації грошової сфери на базі електронних носіїв:

I стадія – поява кредитних та дебетних карток;

II стадія – стале впровадження в обіг «смарт-карток».

Згідно з цією класифікацією, можна виділити етапи відповідно до появи носіїв або засобів переміщення електронних грошей (див. табл. 1).

Електронні гроші прямо не забезпечені металевим запасом, в їх основі знаходиться кредитний характер емісії. Звідси виникає питання: «Чи можуть електронні гроші виконувати функції, які виконуються «просто» грошима?» На практиці вони здатні виступати як засіб обігу та засіб платежу. Під час оплати товарів і послуг електронна вартість, що зберігається у покупця на технічному пристрої, скорочується в розмірі вартості товару,

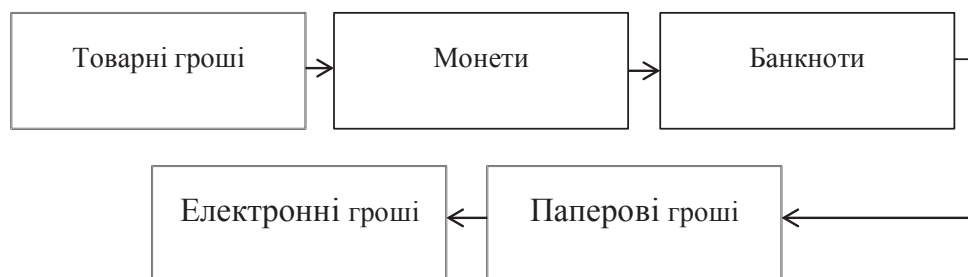


Рис. 1. Еволюція грошових форм

Джерело: сформовано на основі [2]

Таблиця 1

Етапи електронізації грошової сфери

Етап	Роки	Подія
I	1918 р.	Було здійснено перший телеграфний переказ для проведення клірингу між федеральними резервними банками США.
II	1960–1970 рр.	Переведення банківського сектору на електронну основу оптових платежів. Поява клірингових розрахункових систем, автоматизованих розрахункових палат, а також використання систем електронних трансфертів. Поява кредитних та дебетових карток.
III	1984 р.	Експеримент компанії Д. Чаума – перший електронний банк DigiCash.
IV	1980–2000 рр.	Виникнення електронних платіжних систем (національних та приватних). Інтеграція фізичних осіб в електронний грошовий обіг.
V	2000 – сьогодні	Поява нових видів електронних грошей – «мережових грошей» (network money).

Джерело: сформовано на основі [7]

що купується, або послуги, водночас електронна вартість, що зберігається у продавця, збільшується на еквівалентну суму. Виконання функції засобу нагромадження свідчить, що електронні гроші зберігаються після продажу товарів і послуг, забезпечуючи купівельну спроможність у майбутньому. Гроші в мережі Інтернет також мають потенціал, щоб виконувати функцію світових грошей.

Є дві головні відмінності електронних грошей від інших. Золоті гроші були національними за формою, а за сутністю – міжнародними та світовими. Паперові гроші чисто національні. Деякі національні гроші відігравали роль міжнародних. Електронні гроші ж за формою і за суттю є світовими. Вони здатні стати в найближчому часі основними засобами розрахунків і платежів у міжнародних фінансово-кредитних операціях. Завдяки їм у грошей з'явилися і нові функції. Сучасні гроші володіють такими функціями, як соціальна, екологічна, військова та миротворча.

Нині паперові гроші обертаються одночасно з електронними грошима, тож можемо порівняти ці два інструменти платіжної системи (див. табл. 2).

Електронні гроші виступають найбільш економним і зручним носієм, який значно прискорює безготівкові розрахунки. Основними компонентами

функціонування систем, що пов'язанні з електронними грошима, є:

- банківські автомати-касири; кредитові й дебетові картки;
- електронні системи розрахунків у торговельній мережі;
- електронна система обслуговування вдома.

При цьому всі вони забезпечують обіг депозитних грошей, але не замінюють їх. Сучасні інформаційні технології охоплюють майже всі аспекти банківської справи, до них входять [4]:

- клірингові операції і маркетинг;
- управління касовими ресурсами;
- управління внутрішньою діяльністю банку;
- кредитні операції;
- аналіз заявок клієнтів і їхньої кредитоспроможності;
- система електронних платежів;
- використання банківських автоматів і різних платіжних карток;
- фондовий ринок і операції з цінними паперами;
- аналіз інвестицій і фінансових ринків тощо.

Електронні розрахунки отримують усе більше розповсюдження в Україні впродовж останніх років і впевнено займають свою нішу в сегменті

Таблиця 2

Порівняльна характеристика паперових та електронних грошей в обігу

Паперові гроші		Електронні гроші	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
1. Покриття бюджетного дефіциту	1. Нестабільний курс;	1. Зручність як під час їх отримання, так і під час здійснення розрахунків ними;	1. Ризики шахрайства;
2. Зручність розрахунку;	2. Неминуче знецінення;	2. Безпека цілісності інформації та захист від її несанкціонованого відтворення;	2. Зняття готівки лише з комісією;
3. Слугують засобом фіксації вартісних пропорцій;	3. Відсутність властивості «довговічності».	3. Анонімність платника та отримувача грошей;	3. Відсутність нарахованих відсотків за зберігання грошей на рахунках;
4. Легкість зберігання та перевезення.	4. Часто рвуться, мнуться і губляться;	4. Можливість роботи в режимі on-line для платника та одержувача коштів;	4. Обмеження обігу визначено законами та постановами НБУ;
	5. Завершена форма знака вартості.	5. Портативність.	5. Не підлягають виплаті фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Джерело: таблиця складена авторами на основі [3; 5]

платежів, який зростає зі збільшенням обсягів електронної комерції. Нині українське населення може переказувати гроші, а також купувати та продавати товари за допомогою таких систем, як WebMoney, «Яндекс. Деньги», UkrMoney, LiqPay, Z – Payment, RBKMoney, E – Gold, Paypal, Money bookers, Liberty Reserve тощо. Але ці системи не мають юридичного узгодження з НБУ. Сьогодні офіційна статистика ринку не ведеться, особливо в плані розміру емісії електронних зобов'язань, кількості користувачів систем, кількості та розміру транзакцій, а оцінки, що є на ринку, вельми при- близні (н/д – немає даних) (див. табл. 3) [3].

Таблиця 3

Оцінки клієнтської бази найбільших гравців на ринку електронних грошей та електронних розрахункових технологій в Україні

Компанія	Кількість користувачів в Україні, тис. осіб
«Гривневий сегмент»	
WebMoney (WMU)	Близько 2000
LiqPay	н/д
Global Money	Близько 2700
MoneXu	н/д
MAXI	30
«Негривневий сегмент»	
Яндекс.Деньги	585
QIWI	Близько 750
PayPal	Близько 2500
WebMoney Transfer	н/д

Джерело: [3]

Слід також зазначити, що значення електронних грошей із кожним роком стає все більшим. Загальна сума операцій, на яку користувачі «електронних гаманців» здійснювали операції з метою оплати товарів, робіт або послуг у 2017 році, становила 3,238 млрд. грн., що у 2,3 разу перевищує аналогічний показник 2016 року (1,4 млрд. грн), повідомляється на веб-сайті Національного банку України. Найбільшими емітентами в 2017 році стали «Фідобанк» – на 12,379 млн. грн, «Альфа-Банк» (Maxi) – на 9,315 млн. грн, «Ощадбанк» (GlobalMoney) – на 8,5 млн. грн. Всього станом на 1 січня 2017 року в обігу перебувало електронних грошей на суму 30,962 млн. грн. (у 2014 році – 12,5 млн. грн.) [4].

Можна побачити, що дані засвідчують про збільшення використання електронних грошей населенням України, що пов'язано насамперед із їх перевагами, якими вони володіють, такими як швидкість, зручність та економічність платежів. Але, незважаючи на це, все ж таки є й негативні.

Для подальшого розвитку електронних грошей в Україні важливим є [5]:

1. Застосування виваженої правової регламентації, спрямованої, з одного боку, на підтримку їхнього розвитку, а з іншого – на запобігання їх

використанню з метою ухилення від оподаткування та контролю.

2. Подолання певних складнощів із ситуативним перерозподілом суб'єктів ринку і сфер регулювання між регуляторами. Окрім електронних грошей, це й послуги з приймання малих платежів і виплат, а також питання з програмно-технічними комплексами самообслуговування – терміналами тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Досліджений матеріал дає нам змогу дійти таких висновків. Нині дійсно є потреба у використанні електронних грошей, тому що, як ми вже описували, вони зручні у використанні, мобільні, зберігаються на електронному пристрої, портативні, приймаються як засіб платежу іншими особами і є грошовим зобов'язанням емітента. Досвід свідчить, що розвиток електронної мережі Інтернет, а саме електронних грошей, дає поштовх для прискореного економічного зростання та зменшує витрати на готівковий обіг.

Також інноваційні інструменти платіжної системи сприяють розвитку секторів економіки та електронної комерції. Проте розвиток інновацій у сфері економіки значною мірою залежить від нормативно-правового регулювання. Внаслідок цього державне регулювання повинне стимулювати процес упровадження інноваційних платіжних інструментів та одночасно переконати користувачів у безпеці операцій з електронними грошима.

Тому можна стверджувати, що для того, щоб система регулювання мала ефективне і налаштоване функціонування та стимулювала розвиток інформаційних продуктів, потрібно на рівні держави закріпити такі пункти: дати можливість для випуску електронних грошей широкому колу компаній; одночасно, щоб отримати дозвіл щодо випуску інформаційних інструментів платіжної системи, компанія повинна мати розмір власного капіталу, який відповідає вимогам технічної спроможності та ділової репутації; дати право на використання електронних грошей для всіх видів розрахунків між фізичними, юридичними особами та державним сектором; обов'язковим є питання моніторингу можливих зловживань у системі електронних грошей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асоціація «Електронные деньги» (АЭД). URL: <http://npaed.ru> (дата звернення: 20.05.2019).
2. Іконнікова М.В. Електронні гроші в аспекті економічної глобалізації. Ринок електронних грошей України: перспективи, проблеми та шляхи вирішення. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2012. № 4. С. 123-130.
3. Кравчук В. Електронні гроші в Україні. *Аналітичний звіт Альфа-ПІК*, 2016. С. 64-70.
4. Офіційний сайт Національного банку України URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> (дата звернення: 18.05.2019).

5. Перспективи електронних грошей URL: <http://www.arteconomics.ru/elektronnye-dengi/perspektivyelektronnykh> (дата звернення: 20.05.2019).

6. Сенищ П.М. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні. *Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10.* 143-145 с. URL: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70690>. (дата звернення: 20.05.2019).

7. Тлустий А.О. Еволюція електронних грошових форм. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. Випуск 10. 2008. С. 397-403.

REFERENCES:

1. Assotsiatsiya «Elektronnye den'gi» (AED). Available at: <http://npaed.ru> (accessed 20 May 2019).

2. Ikonnikova M.V. Elektronni hroshi v aspekti ekonomichnoi hlobalizatsii. Rynok elektronnykh hroshei Ukrainy: perspektivy, problemy ta shliakhy vyrishennia. [Electronic money in the aspect of economic globalization. The Ukrainian money market: prospects, problems and solutions]. *Zovnishnja torghivlja: ekonomika, finansy, pravo.* [Foreign Trade: Economics, Finance, Law.] 2012. № 4. С. 123-130.

3. Kravchuk V. Elektronni ghroshi v Ukraini. [Electronic money in Ukraine.]. *Analitychnyj zvit Alifa-PIK*, [Analytical report of Alfa-PIC], 2016. С. 64-70.

4. Oficijnyj сайт Nacionaljnogho banku Ukrainy [The official website of the National Bank of Ukraine] Available at: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> (in Ukrainian) (accessed 18 May 2019).

5. Perspektivy elektronnykh ghroshej [Prospects for electronic money]. Available at: <http://www.arteconomics.ru/elektronnye-dengi/perspektivy-elektronnykh> (in Ukrainian) (accessed 20 May 2019).

6. Senich P.M. Svitovij dosvid i perspektivy rozvytku elektronnykh ghroshej v Ukraini. [World experience and prospects of electronic money development in Ukraine.]. *Naukovo-analitychni materialy.* [Scientific and analytical materials.]. vol. 10, pp. 143-145 c. Available at: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70690>. (accessed 20 May 2019).

7. Tlustyy A.O. Evoljucija elektronnykh ghroshovykh form. [Evolution of electronic money forms.]. *Naukovi zapysky. Serija "Ekonomika".* [Proceedings. Series "Economy"]. vol. 10. 2008. С. 397-403.

Butenko Viktoriia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Odessa I. I. Mechnikov National University

Didyk Anastasya

Student
Odessa I. I. Mechnikov National University

THE EVOLUTIONARY NEED FOR IMPLEMENTATION OF ELECTRONIC MONEY IN CURRENCY

Today, much attention is paid to money, as a product of an evolutionary nature, which is constantly being improved both in circulation and in its use. Exploring the money, it can be argued that money originates from ancient times, as well as human civilization. This is what shows that money is a product of the development of civilization. Since the advent of money throughout the ages, money has been constantly changing and in modern times, they are in constant development.

The purpose of the article is to study the evolution and stages of the development of electronic money as an innovative product and modern payment system tool.

Monetary evolution can be linked to changing forms of farming. From history we know that in the natural economy the predominant form of money was commodity money, such as: livestock, grain, salt, and others, which served as a function of the general equivalent. However, not every product was able to play the role of the general equivalent. Subsequently, in the process of development of the exchange, properties were defined which were to have the possession of the money in order to be money.

A decade after the creation of the Internet was marked by a new monetary revolution, it was an impetus for the creation of electronic money. Electronic money is a kind of payment means, the circulation of which takes place in electronic form and guarantees full anonymity. All payment systems are based on the use of credit card or so-called electronic wallet.

The history of electronic money development can be divided into 2 stages of electronization of the monetary sphere based on electronic media: And the stage - the appearance of credit and debit cards; The second stage is a steady introduction of "smart cards" into circulation. Electronic money is the most economical and convenient carrier, which significantly accelerates cashless payments. Among the main components of the functioning of systems related to electronic money are: – bank automatic cashiers; credit and debit cards; – electronic payment systems in the trading network; – electronic home care system.

There are two main differences between e-money and others. Gold money was national, in form, but in essence international and world. Paper money is purely national. Some national money played the role of international. Electronic money is in the form and in essence, world-wide. They are able to become in the near future the main means of payments and payments in international financial and credit operations. Thanks to them, the money also has new features. Modern money has functions such as: social, environmental, military and peacekeeping.

For further development of electronic money in Ukraine it is important:

1. Application of well-balanced legal regulation, aimed, on the one hand, in support of their development, and on the other – in preventing their use in order to evade taxation and control.

2. Overcoming certain difficulties with the situational redistribution of market actors and regulatory areas between regulators. In addition to electronic money, this is also a service for accepting small payments and payments, as well as issues with software and technical complexes of self-service - terminals, etc.

Therefore it can be argued that in order for the regulatory system to have an effective and well-functioning operation and to stimulate the development of information products, it is necessary at the state level to consolidate the following points: to enable the issuance of electronic money to a wide range of companies; at the same time, in order to obtain permission regarding the issuance of information systems for the payment system, the company should have the size of equity capital that meets the requirements, technical capacity and business reputation; give the right to use electronic money for all types of settlements between physical persons, legal entities and the public sector; It is mandatory to monitor possible abuses in the electronic money system.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

УДК 658.1

Великий Ю.М.

к.е.н., професор,
професор кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Чемчикаленко Р.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Віннік В.В.

студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті статистично доведено необхідність удосконалення системи управління фінансовим станом підприємства. Обґрунтовано, що для малих підприємств роль ефективного управління фінансовим станом вагоміша, ніж для великих. Проаналізовано різні підходи та уточнено за рахунок конкретизації системи показників сутність терміна «фінансовий стан підприємства». Узагальнено та класифіковано за природою походження з виділенням юридичних, організаційно-методологічних та психолого-управлінських типів проблеми щодо управління фінансовим станом підприємства. Обґрунтовано доцільність запровадження типових стандартів оцінки фінансового стану підприємства з чітким механізмом розрахунку показників та нормативами залежно від галузевої приналежності, необхідність обов'язково ведення обліку за національними стандартами, доцільність ранжування показників, а також підвищення рівня фінансової грамотності та зниження рівня протидії фінансовим новаціям.

Ключові слова: управління, фінансовий стан, підприємство, система, удосконалення, аналіз.

В статті статистически доказана необходимость совершенствования системы

управления финансовым состоянием предприятия. Обосновано, что для малых предприятий роль эффективного управления финансовым состоянием весомее, чем для крупных. Проанализированы различные подходы и уточнена за счет конкретизации системы показателей сущность термина «финансовое состояние предприятия». Обобщены и классифицированы по природе происхождения с выделением юридических, организационно-методологических и психолого-управленческих типов проблемы по управлению финансовым состоянием предприятия. Обоснована целесообразность введения типовых стандартов оценки финансового состояния предприятия с четким механизмом расчета показателей и нормативами в зависимости от отраслевой принадлежности, необходимость обязательно ведения учета по национальным стандартам, целесообразность ранжирования показателей, а также повышение уровня финансовой грамотности и снижение уровня противодействия финансовым новациям.

Ключевые слова: управления, финансовое состояние, предприятие, система, усовершенствование, анализ.

Summarizing the results of this study, it should be noted that the significant level of loss-making enterprises, especially among small ones, poor quality of profit, increase in the size of aggregate losses and the overall reduction in the number of enterprises clearly indicate the urgency of the topic of management of the financial situation of domestic enterprises in modern conditions. In turn, one of the most significant problems with the management of the financial condition of the enterprise is the imperfection of the system of assessing the financial situation due to both objective actions (general not forecasting economic development and its stagnant nature) and subjective reasons, which it is advisable to split into three groups: legal, organizational-methodological, psychological and managerial. Thus in the core legal issues it is necessary to include the complete legal nihilism in the field of evaluation, which requires the development and introduction of industry standard assessment, taking into account the peculiarities of the activities of such enterprises, the required performance indicators and their norms. In the methodological plan, the problem is: the lack of a dynamic assessment, which is possible only with the combination of the mechanisms of classical financial analysis and budgeting; the absence or declarativeness of taking into account the strategy of the enterprise and the compliance of individual indicators of the strategy, the "equalization" of significance and the redundancy of their number, which requires ranking of significance and selection of a limited range of the latter, etc. From the point of view of psychological and managerial problems, the assessment of the financial condition of enterprises as an element of their management system is a worrying tendency to deteriorate the level of financial literacy of employees and the reluctance of experienced specialists to share experience for what it would be appropriate to restore a mentoring institute with appropriate material provision, as well as to encourage self-development and rationalization, including in the field of evaluation and management of the financial condition of the enterprise.

Key words: management, financial condition, enterprise, system, improvement, analysis.

Постановка проблеми. За аналогією з живим організмом управління підприємством потребує періодичного, систематичного й ефективного догляду за його «здоров'ям». Стосовно такого «антропогенного організму» як підприємство, під поняттям «стан здоров'я», напевно, потрібно розуміти його фінансовий стан. І як у будь-якого живого організму є показники (параметри), що характеризують його стан, відповідно і в підприємстві й організацій також є безліч параметрів його «фінансового здоров'я».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При цьому варто відзначити, що сутність фінансового стану та його зміст досліджувалися в роботах таких вчених як: Є. Брігхем, Дж. Х'юстон, Джеральд В. Вайт., Еріх А. Гелферт, Р. Стівен,

Томас Р. Ітільсон, Роберт С. Хігінс, Річ Гильдерслив, Джоел Р. Сігел, Джей К. Шім та Ніккі А. Даубер, Ст. Макклор.

Питання діагностики фінансового стану підприємства розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: Д.М. Бішоп, Л.А. Бернстайн, Дж.В. Вайт, Ф.Ч. Еванс, Т.Р. Ітільсон, Карлін Т.П., Колласс Б., Маршал В. Мейер, Савицька Г.В., Симіонова Н.Є., Хігінс Р. Ста ін. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних засад діагностики та оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств здійснили вчені-економісти: Бланк І.А., Забродський В.А., Іванієнко В.В., Кизим М.О., Петряєва З.Ф. та ін.

Однак, повертаючись до аналогії з управлінням станом живого організму, необхідно відзначити, що

нормативи параметрів його здоров'я, систематичність та механізм його дослідження багато в чому залежать від стану зовнішнього середовища. Відповідно й механізми управління фінансовим станом в різних умовах повинні змінюватися в залежності від режиму функціонування підприємства.

Зважаючи ж на постійні, досить часто навіть кардинальні, зміни в економічному, політичному, екологічному та соціальному житті нашої країни не дивно, що й механізм управління фінансовим станом вітчизняних підприємств має змінюватися в ногу з часом, що, на нашу думку, відбувається не в повному обсязі, що й обумовлює появу все нових проблем в даній сфері діяльності. Відповідно необхідність оновлення системи управління фінансовим станом сучасних вітчизняних підприємств у відповідності до стану навколишнього середовища й обумовили актуальність написання даної статті.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення інформації щодо існуючих проблем в сфері управління фінансовим станом вітчизняних підприємств та ймовірних шляхів їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі формування задуму даної статті не було жодного бажання зупинитися на сутності досліджуваного терміну, яким є «фінансовий стан підприємства». Нібито «що там незрозумілого» в тому фінансовому стані підприємства. Вже писане-переписано щодо сутності даного поняття [1-12]. Проте деякі публікації просто змушують нас уточнити сутність досліджуваного терміну, оскільки розуміння й склад даного поняття, як на нашу думку, просто перевертаються з ніг на голову. Так, наприклад, О.С. Лещенко вважає, що «фінансовий стан підприємства є найважливішою характеристикою його ділової активності і надійності» [1].

Й.Й. Сорока наводить твердження Джеральда В. Вайта, котрий на його думку «по суті, вважає, що фінансова стійкість поняття ширше, ніж фінансовий стан» [2, с. 364].

В цій же роботі приводиться думка Еріха А. Гелферт, котрий «зводить сутність фінансової стійкості до платоспроможності підприємства і не досліджує взаємозв'язок між фінансовим станом і фінансовою стійкістю», а також інших авторів, які виділяють інші характеристики фінансового стану такі як «здатність підприємства погасити свої боргові зобов'язання», «фінансову конкурентоспроможність підприємства», «процес формування і використання фінансових коштів», джерела і розміщення коштів [2, с. 364] тощо.

Тут же автор надає й своє, як на нашу думку, досить таки розмите розуміння сутності досліджуваного явища як «комплексне поняття, яке в кількісному аспекті відображається безліччю фінансових показників» [2, с. 364]. Звичайно, фінансовий стан підприємства – це комплексне, багатогранне явище,

проте з вищевказаного твердження зовсім не зрозуміло, з чого воно складається та яке змістовне навантаження несе сам процес управління ним.

Стосовно складу фінансового стану підприємства можна скористатися напрацюваннями В.М. Кошельник та Л.В. Побережної, котрі фінансовий стан аграрного підприємства визначають за такими елементами, як: прибутковість роботи підприємства; оптимальність розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових платежів; наявність власних фінансових ресурсів не лише мінімально потрібного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональність розміщення основних і обігових фондів; платоспроможність та ліквідність [3].

М.І. Баканов та А.Д. Шеремет вважають, що «фінансовий стан підприємства – це складна економічна категорія, що відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку» [4, с. 146]. В цьому визначенні незрозуміла суть та роль капіталу, оскільки, на нашу думку, це твердження було б чи не найоптимальнішим, але лише за умови сприйняття капіталу не тільки в фінансовому, але й матеріальному (як результат розміщення коштів в матеріальні цінності) та інтелектуальному (як інтелектуальні та професійні компетенції працівників підприємства) плані.

Напевно надихнувшись роботою вищевказаних авторів, Т.І. Косич сформулював визначення досліджуваного поняття як «система формування і розподілу активів підприємства, яка забезпечує досягнення мети його діяльності і характеризує фінансово-матеріальний потенціал в даний момент його розвитку, а також оцінюється за допомогою системи показників економічного стану з використанням сучасних методів і методик» [5]. Але, знову ж таки, на нашу думку, урізано, обтічно й гіпертрофовано значення активів в фінансовому стані підприємства.

У роботі ж К.П. Лєвашової наведено думку одразу п'яти авторів – Е.А. Маркаряна, Г.П. Герасименко, В.В. Осмоловського, М.Я. Дем'яненко та Г.В. Савицької, які під фінансовим станом відповідно розуміють «сукупність показників, які відображають його спроможність погасити свої боргові зобов'язання», «комплексне поняття, яке характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання...», «комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства», «характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процес його кругообігу та здатність суб'єкта господа-

рювання фінансувати свою діяльність на фіксований момент часу» [6].

З усього вищевикладеного, на нашу думку, можна викристалізувати, що фінансовий стан підприємства – це категорія складна й багатогранна, не тільки кількісна, але й якісна, є результатом прояву як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, включає в себе систему різноспрямованих показників.

Тому найбільш вдалим, на нашу думку, є визначення А.М. Поддєрьогіна, який під фінансовим станом підприємства розуміє «комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [7, с. 22]. Проте це визначення було б більш доречним за умови уточнення, що система показників має включати такі напрями аналізу, як ліквідність, платоспроможність, майновий стан, ефективність формування фінансових результатів, ділова активність.

Стосовно ж статистичного підтвердження існування проблем з ефективністю управління фінансовим станом підприємства доречно навести хоча б інформацію щодо стану фінансових результатів та безпосередньо кількості вітчизняних підприємств. Так, відповідно до інформації, наведеної на офіційному сайті Державної служби статистики України [8], за січень-вересень 2018 року майже третина вітчизняних підприємств (29,8%) одержали збиток. При цьому загальна сума збитків склала за відповідний період понад 152 млрд. грн.

Однак варто відзначити, що в такі контрольні періоди як 2017, 2014, 2010 роки частка збиткових підприємств становила 27,6%, 34,5% та 46,3% відповідно. Проте й суми збитків відрізнялися в бік поступового збільшення – від 141 млрд. грн. в 2010 році до 346,7 млрд. грн. у 2017 році. У свою чергу, на нашу думку, скорочення частки збиткових підприємств не пов'язане з покращенням їхнього фінансового стану, а зумовлюється простим скороченням загальної їх чисельності та зниженням темпів запровадження нових підприємств. Так, якщо в 2010 році в національній економіці працювало 2184 105 підприємств, то вже в 2014 – тільки 1932 325 (або 88,47% від рівня 2010 року), а в 2017 році – тільки 1805 144 (або 82,65% від рівня 2010 року), і це при тому, що в цей період підприємства не тільки припиняли, але й започатковували свою діяльність.

Відповідно, сам факт доволі значного скорочення кількості суб'єктів господарювання свідчить про проблеми з управління їх фінансовим станом, оскільки успішні підприємства не закривають, а успішність у підприємств – це й є рівень його фінансового стану.

Також варто звернути увагу, що темпи скорочення малих підприємств (зокрема фізичних осіб-підприємців) перевищують темпи скорочення їх загальної кількості – з 2010 по 2014 роки скорочення кількості фізосіб-підприємців становило 11,85%, тоді як загальної кількості – 11,53%, а з 2010 по 2017 роки – 18,74% та 17,35% відповідно.

Таким чином, проблема управління фінансовим станом саме малих підприємств постає більш гостро як із статичної, так і з сутнісної точки зору. Малі підприємства менш захищені, мають менше фінансових можливостей як щодо доступу до залучення капіталу, так і щодо залучення нових клієнтів, постачальників та й взагалі всіх контактних аудиторій, що робить ефективне управління їхнім фінансовим станом просто необхідною умовою їхнього виживання. А оскільки з року в рік їх стає все менше, то й проблема ефективного управління фінансовим станом таких підприємств тільки загострюється.

Проте навіть прибуткові підприємства не позбавлені численних недоліків у процесі управління власним фінансовим станом. Так, проаналізувавши якість отриманого прибутку за співвідношенням прибутку від основної діяльності до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування в 2017 році (яке становило 1,8), можна стверджувати, що за рахунок неопераційних (якщо можна так висловитись – «необов'язкових») витрат штучно занижується обсяг оподатковуваного прибутку.

Оцінюючи рівень фінансової стійкості вітчизняних підприємств за показником їх фінансової автономії, бачимо, що в середньому тільки 24,7% капіталу належить власникам підприємства, при тому, що норматив вимагає більш ніж 50-відсоткове забезпечення підприємства власними коштами.

Негативна динаміка фінансових результатів, зниження загальної кількості підприємств та частки власних коштів в їхньому капіталі, погіршення структури капіталу з відповідним впливом як на рівень ліквідності та платоспроможності бізнесу, так і загалом на його кредитоспроможність – це тільки поодинокі факти, що підтверджують наявність суттєвої кризи в сфері управління фінансовим станом вітчизняних підприємств.

При цьому проблеми з фінансовим станом простежуються практично в кожній функції управління. В системі планування та прогнозування, організації, контролі та мотивації фінансового стану підприємства досі залишилися «темні плями», вирішенню яких присвячуються дослідження численних науковців.

Так, досі достеменно невідомо, як здійснювати прогнозування та планування фінансового стану в умовах невизначеності та інформаційної асиметрії, як краще організувати систему управління – за функціями чи центрами відповідальності, яка

система мотивації краща – преміальна чи участі в капіталі тощо. Однак, напевно, найбільше дорікань викликає система контролю, зокрема підсистема оцінки фінансового стану підприємства.

Всі наявні проблеми з оцінкою фінансового стану підприємства звичайно можна поділити як на об'єктивні, такі як загальний спад та нестабільність економіки, так і суб'єктивні, які умовно можна об'єднати у три великі групи: юридичні, організаційно-методологічні, психолого-управлінські.

Звичайно, створення стабільної фінансової бази в країні, забезпечення стійкого фінансового становища вітчизняної економічної системи у довгостроковій перспективі, мінімізація ресурсних витрат й забезпечення технологічного стрибка – це важливі завдання, але це ще й завдання на доволі велике майбутнє й такі, що лише опосередковано залежать від діяльності кожного вітчизняного суб'єкта господарювання. Тому спочатку спробуємо проаналізувати та визначити заходи з усунення поточних суб'єктивних причин нинішнього низького рівня ефективності підсистеми оцінки фінансового стану підприємства, й насамперед звернемо увагу на юридичний складник цієї багатогранної проблеми.

Так, нині є безліч різних методик та фінансових показників, які практично не регламентуються законодавством. Відповідно, з одного боку, плюралізм думок та використовуваних методик аналізу приводить до того, що кожне підприємство може підлаштувати систему оцінки конкретно під свої потреби, а з іншого – зовнішні користувачі такої інформації (наприклад, потенціальні інвестори чи контролюючі органи) мають проблеми з інтерпретацією отриманих даних, оскільки підприємства використовують свої формули розрахунку та нормативи показників. До того ж щодо значної кількості показників самі нормативи відсутні, а розрахунок середньогалузових чи «сигнальних» показників недоречний з огляду на відмінність в підходах до їх розрахунку. Ще однією незручністю, викликану надлишковим різноманіттям показників й відсутності законодавчого їх оформлення, є некоректність використання зарубіжних методик. Остання проблема особливо актуальна з огляду на можливість ведення обліку (як інформації бази аналізу) як за національними (НП(С)БО), так і міжнародними стандартами обліку (МСБО).

Слід також підкреслити, що як відмічають в своїй роботі К.В. Мельник, А.М. Шкіра, Д.А. Шкіра, через бажання наблизитися до норм МСБО при запровадженні нового НП(С)БО 1 було отримано проблеми не тільки для тих підприємств, які не використовують міжнародні стандарти фінансової звітності, але й для сукупного загалу підприємств, оскільки, наприклад, в останньому не дається детального опису кожної статті Балансу і Звіту про фінансові результати, як це було передбачено раніше, не надається

механізму приведення операцій облікованих за різними стандартами (міжнародними та національними) «до єдиного знаменника» [9, с. 153].

Таким чином, перенасиченість ніким не регламентованих показників призводить до значного ускладнення аналітичної діяльності. Спираючись на думку Й.Й. Сороки, «фінансові коефіцієнти повинні представляти не набір, а систему, тобто не суперечити один одному, не повторювати один одного, не залишати «білих плям» у фінансовій оцінці роботи підприємства» [2, с. 364].

На нашу думку, принциповим шляхом вирішення юридичних проблеми є сама зміна використовуваної економічної парадигми. Сьогоднішні реалії змушують нас балансувати на межі між такими діаметрально протилежними економічними доктринами, як меркантилізм чи марксизм, які гіперболізували роль держави, так і занадто ліберальними поглядами фізіократів, монітаризму чи інституціоналізму. У разі з правовими проблемами оцінки фінансового стану підприємства потрібно хоча б на рівні окремих галузей економіки розробити стандарти оцінки як типовий план аналізу з індикативними рівнями показників. Також варто зобов'язати абсолютно всі підприємства вести облік в рамках НП(С)БО, а для власних цілей – в рамках МСБО. До речі, це потрібно і в рамках здійснення узагальненого статистичного аналізу підприємств і організацій країни. Ну й, нарешті, потребує доопрацювання і саме НП(С)БО 1 щонайменше в частині детального опису кожної статті Балансу і Звіту про фінансові результати й взаємоузгодження звітності, складеної за НП(С)БО й МСБО.

Однак, якщо ми пропонуємо, щоб держава в особі уповноважених на це органів запропонувала певні стандарти проведення оцінки підприємствами окремих галузей економіки, то вони повинні бути ретельно вивірені, обґрунтовані, несуперечливі, обмеженими в розумній мірі в множинності пропонованих наборів коефіцієнтів, складності обґрунтованого нормування показників й містити рекомендації щодо чітких механізмів інтерпретації значень показників і отримання підсумкових висновків та рекомендацій.

До складу ж проблем щодо оцінки фінансового стану підприємства, які ми умовно назвали «організаційно-методологічні», можна віднести й неузгодженість та неприв'язаність нормативів до галузевої специфіки (що ми вже частково віднесли до юридичних причин), дублювання багатьох показників, статичність оцінки, недостатнє врахування нелінійності розвитку економічних процесів та стохастичність їхнього характеру, занадто високий чи навпаки низький рівень формалізації, статичність оцінки тощо.

Так, наприклад, сьогодні відсутня навіть загальноприйнята класифікація фінансових кое-

фіцієнтів. Найбільш часто вони класифікуються та відображаються за аспектами фінансового стану (ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність, ділова активність), а також за групами користувачів, для яких вони призначаються (для власників, менеджерів, кредиторів) [2, с. 364], проте повної, вичерпної та зрозумілої широкому загалу класифікації нема.

Важливою проблемою оцінки фінансового стану є відсутність чи декларативність врахування стратегії діяльності підприємства й відповідність окремих показників поставленій стратегії. До того ж варто відзначити, що в більшості вітчизняних підприємств ні загальної, ні фінансової стратегії, як правило, немає. Тому на певних відрізках існування бізнесу втрачаються можливості коригування його діяльності, оскільки використовується система оцінки фінансового стану підприємства не помічає «стратегічних відхилень» функціонування бізнесу.

Ще однією проблемою, на нашу думку, є відсутність рейтингу використовуваних фінансових показників, або «зрівнялівка» показників за їх значущістю. Так, за різних умов функціонування бізнесу окремі показники мають різну вагомість для діяльності самого підприємства. Так, якщо в умовах кризи головними є фінансова стійкість, платоспроможність та прибутковість, то в умовах фінансової стабільності, наприклад, більше значення набуває ділова активність.

На думку ж К.В. Мельник, А.М. Шкіра, Д.А. Шкіра, нинішній системі фінансового оцінювання притаманні такі організаційні недоліки, як: розгляд якісних характеристик фінансової звітності з позицій держави як головного користувача звітів; неприділення достатньої уваги принципам безперервності діяльності підприємства та превалювання змісту над формою, нарахування та відповідності доходів і витрат, послідовності й повного висвітлення звітних даних, обачності [9, с. 158].

Серйозною проблемою з методикою проведення оцінки фінансового стану є її статичність – переважна більшість фінансових показників розраховується на базі форм фінансової звітності, яка не тільки оприлюднюється в найкращому випадку чотири рази на рік, але й надається зі значним запізненням. Звичайно використання прийомів дефляції звітності, що використовують офіційні індекси, іноземні валюти та оцінки експертів, покликані забезпечити порівнянність даних різних звітних періодів, проте це не вирішує проблему статичності в цілому. Розрахований фінансовий показник не тільки завтра, а вже сьогодні є застарілим, оскільки кожного дня підприємство здійснює свою діяльність від чого змінюється не тільки розмір наявних грошових потоків, поточний фінансовий результат чи розмір заборгованості, але й абсолютно весь фінансовий стан.

Тому вирішення проблеми статичності фінансової оцінки можливе за рахунок одночасного використання прийомів й методів класичного фінансового аналізу та бюджетування діяльності підприємства. З цього приводу слушною є думка К.Р. Траченко, К.П. Левашової, котрі вважають, що «важливим є врахування потенціалу формування та повноти використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків і рівень фінансового ризику» [6, 10]. Дійсно оцінка фінансового стану підприємства з позицій повноти й ефективності використання фінансового потенціалу як міри продуктивності використання наявних ресурсів в конкретних вихідних умовах переводить аналіз фінансового стану підприємства від рівня «взагалі» до конкретних умов функціонування бізнесу.

Не позбавленим логіки є й вислів таких авторів, як Т.І. Косич [5], Ю.О. Русіна [11, с. 62] Д.В. Ваньковича [12] щодо необхідності удосконалення інформаційної бази та модифікація і поглиблення аналізу та оцінки результативних показників за рахунок поєднання статичного та динамічного аналізу та зміни значущості розрахункових показників.

Вирішення проблеми надмірної кількості показників можливе, наприклад, за рахунок використання зарубіжного досвіду де визначення ліквідності та платоспроможності зведено в один блок аналізу.

Наступним є блок психолого-управлінських проблем з оцінкою фінансового стану підприємства. У цьому блоці перш за все хотілося б відзначити як загальний низький рівень фінансово-правової грамотності працівників, так і спротив необхідності вивчати нові, передусім зарубіжні, методики встановлення стану фінансової системи підприємства. Інноваційна інертність – це загальна проблема не тільки системи управління фінансовим станом підприємства, зокрема підсистеми оцінки ефективності функціонування підприємства, але й проблема реалізації будь-яких новацій на підприємстві. Людину завжди лякала невизначеність нової діяльності, можливість «впасти лицем в багнюку» від незнання чи нерозуміння, наприклад, якихось економічних явищ і процесів. Тому потрібно змінювати не тільки механізми використання економічних показників, необхідно запроваджувати (або поновлювати використання старих) механізми адаптації персоналу до їх використання. Чомусь давно забутий механізм наставництва, коли більш досвідчені пояснювали новачкам особливості їх діяльності. Напевно це відбувається через внутрішню конкуренцію працівників і бажання «залишатись потрібним». Проте це можна зафіксувати в внутрішніх регламентах і довести досвідченим працівникам, що ніхто не збирається позбавлятися від них, а навпаки всі цінують їх досвід, як це робиться в Японії.

Потрібно також стимулювати абсолютно всіх показників до саморозвитку й самовдосконалення,

створення нової діяльності. Й в цьому можна спиратись на досвід роботи вітчизняних підприємств в галузі НДДКР та раціоналізаторстві.

А загалом потрібно суттєво переглядати механізми роботи з персоналом, пов'язаним з оцінкою та виконання інших функцій управління фінансовим станом підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи результати цього дослідження, необхідно відзначити, що значний рівень збиткових підприємств, особливо з числа малих, низька якість прибутку, збільшення розміру сукупних збитків та загальне скорочення чисельності підприємств яскраво свідчать про надзвичайну актуальність теми управління фінансовим станом вітчизняних підприємств в сучасних умовах.

Під фінансовим станом підприємства доцільно розуміти комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою таких показників, як ліквідність, платоспроможність, майновий стан, ефективність формування фінансових результатів, ділова активність, що відображають наявність, розміщення й ефективність використання фінансових ресурсів.

Однією з найвідчутливіших проблем з управлінням фінансовим станом підприємства є недосконалість системи оцінки фінансового стану внаслідок дії як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, які доцільно розбити на юридичні, організаційно-методологічні, психолого-управлінські.

Так, до складу основних юридичних проблем необхідно віднести суцільний правовий нігілізм в сфері оцінки, що вимагає розроблення та запровадження галузевих стандартів оцінки з урахуванням особливостей діяльності таких підприємств, необхідних оціночних показників та їх нормативів.

У методичному плані проблемним є: відсутність динамічної оцінки, яка можлива лише за умови поєднання механізмів класичного фінансового аналізу та бюджетування; відсутність чи декларативність врахування стратегії діяльності підприємства й відповідність окремих показників поставленій стратегії, «зрівнялівка» значимості та надлишковість їх кількості, що потребує ранжування значущості й відбір обмеженого кола останніх тощо.

З погляду психолого-управлінських проблем з оцінкою фінансового стану підприємств як елементу системи їх управління викликає занепокоєння тенденція до погіршення рівня фінансової грамотності працівників та небажання досвідчених фахівців ділитись досвідом для чого доречним було б відновити інститут наставництва з відповідним матеріальним забезпеченням, а також заохочувати до саморозвитку й раціоналізаторства, в тому числі й у сфері оцінки та управління фінансовим станом підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лещенко О.С. Проблеми управління фінансовим станом підприємства. *XIV Міжнародна наукова інтернет-конференція ADVANCED TECHNOLOGIES OF SCIENCE AND EDUCATION*. 2018. URL: <http://intkonf.org/leschenko-os-problemi-upravlinnya-finansovim-stanom-pidpriemstva/> (дата звернення: 26.05.2019).
2. Сорока Й.Й. Зарубіжний досвід оцінювання фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2015. № 2 (46). С. 363-367.
3. Кошельник В.М., Побережна Л.В. Напрями зміцнення фінансового стану аграрних підприємств у посткризовий період їх розвитку // *Безкоштовна електронна бібліотека*. URL: <http://uk.x-pdf.ru/5mehnika/1691930-1-udk-63116-3303301-koshelnik-asistent-poberezhna-vinnickiy-nacionalniy-agrarniy-universitet-napryami-zmichennya-finan.php> (дата звернення: 26.05.2019).
4. Баканов М.И., Шеремет М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности. Москва, 2007. 400 с.
5. Косич Т.І. Основні аспекти управління фінансовим станом підприємства // *Електронні ресурси НБУВ*. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/> (дата звернення: 26.05.2019).
6. Левашова К.П. Управління фінансовим станом підприємства: сутність та методи // *Електронні ресурси НБУВ*. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/> (дата звернення: 26.05.2019).
7. Бодруг Т.М., Гаватюк Л.С. Сутність аналізу та управління фінансовим станом підприємств України. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2018. Випуск 22. Частина 1. С. 20-24.
8. Публікація документів Державної Служби Статистики України. Київ, 2019. URL: http://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html (дата звернення: 26.05.2019).
9. Мельник К.В., Шкіра А.М., Шкіра Д.А. Інформаційно-правова основа оцінки фінансового стану підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 6 (157). С. 152-159.
10. Траченко К.Р. Удосконалення системи управління фінансовим станом підприємства // *Електронні ресурси НБУВ*. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/> (дата звернення: 26.05.2019).
11. Русіна Ю.О., Косич Т.І. Управління фінансовим станом підприємства та шляхи його покращення. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 6 (181). С. 57-62.
12. Ванькович Д.В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств. *Фінанси України*. 2010. № 9. С. 112-117.

REFERENCES:

1. Leshchenko O.S. (2018) Problemy upravlinnya finansovym stanom pidpriemstva [Problems of managing the financial condition of the enterprise]. *Proceedings of the XIV Mizhnarodna naukova internet-konferentsii ADVANCED TECHNOLOGIES OF SCIENCE AND EDUCATION*. Available at: <http://intkonf.org/leschenko-os-problemi-upravlinnya-finansovim-stanom-pidpriemstva/> (accessed 26 May 2019).
2. Soroka Y.Y. (2015) Zarubizhnyi dosvid otsiniuvannya finansovoho stanu pidpriemstv u suchasnykh umovakh hospodariuvannya [Foreign experience in evaluating the financial condition of enterprises in modern economic conditions]. *Scientific herald of Uzhgorod University*, vol. 2, no. 46, pp. 363-367.

3. Koshelnik V.M., Poberezhna L.V. Napriamy zmitsnennia finansovoho stanu ahrarykh pidpriemstv u postkryzoviyi periodyikh rozvytku [Areas of strengthening the financial condition of agrarian enterprises in the post-crisis period of their development]. Available at: <http://uk.x-pdf.ru/5mehanika/1691930-1-udk-63116-3303301-koshelnik-asistent-poberezhna-vinnickiy-nacionalniy-agrarniy-universitet-napryami-zmichennya-finan.php> (accessed 26 May 2019).

4. Bakanov M.I., Sheremet M.I. (2010) Teoriya analiza khozyaystvennoy deyatel'nosti. [Theory of Business Analysis]. Moscow; Finance and Statistics. (in Russian)

5. Kosych T.I. Osnovni aspekty upravlinnia finansovym stanom pidpriemstva [The main aspects of managing the financial condition of the enterprise]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/> (accessed 26 May 2019).

6. Lievashova K.P. Upravlinnia finansovym stanom pidpriemstva: sutnist ta metody [Management of the financial condition of the enterprise: the essence and methods]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/> (accessed 26 May 2019).

7. Bodruh T. M., Havatiuk L. S. (2018) Sutnist analizu ta upravlinnia finansovym stanom pidpriemstv Ukrainy [Essence of analysis and management of the financial condition of enterprises of Ukraine]. *Scientific herald of Uzhgorod University*, vol. 22, no. 1, pp. 20-24.

8. Publikatsiia dokumentiv Derzhavnoi Sluzhby Statystyky Ukrainy [Publication of documents of the State Service of Statistics of Ukraine]. Available at: http://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html (accessed 26 May 2019).

9. Melnyk K.V., Shkira A.M. and Shkira D.A. (2014) Informatsiino-pravova osnova otsinky finansovoho stanu pidpriemstva [Information and legal basis for assessing the financial condition of the enterprise]. *Formation of market relations in Ukraine*, vol. 6, no. 157, pp. 152-159.

10. Trachenko K.R. Udoshkonalennia systemy upravlinnia finansovym stanom pidpriemstva [Improvement of the management system of the financial state of the enterprise]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/> (accessed 26 May 2019).

11. Rusina Yu.O., Kosych T.I. (2016) Upravlinnia finansovym stanom pidpriemstva ta shliakhy yoho pokrashchennia [Management of the financial condition of the enterprise and ways of its improvement]. *Formation of market relations in Ukraine*, vol. 6, no. 181, pp. 57-62.

12. Vankovych D.V. (2010) Udoshkonalennia mekhanizmu reorganizatsii upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstv [Improvement of the mechanism of reorganization of management of financial resources of enterprises]. *Finance of Ukraine*, vol. 9, pp. 112-117.

Velykyi Yurii

Candidate of Economic Sciences, Professor,
 Professor at Department of Finance and Credit
 Kharkiv Institute of Finance
 Kyiv National University of Trade and Economics

Chemchykalenko Ruslan

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
 Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
 Kharkiv Institute of Finance
 Kyiv National University of Trade and Economics

Vinnik Valeriia

Student
 Kharkiv Institute of Finance
 Kyiv National University of Trade and Economics

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. Summarizing the results of this study, it should be noted that the significant level of loss-making enterprises, especially among small ones, poor quality of profit, increase in the size of aggregate losses and the overall reduction in the number of enterprises clearly indicate the urgency of the topic of management of the financial situation of domestic enterprises in modern conditions.

Methodology. The research is based on a cursory evaluation and generalization of existing management experience and an assessment of the financial condition of enterprises.

Results. One of the most significant problems with the management of the financial condition of the enterprise is the imperfection of the system of assessing the financial situation due to both objective actions (general not forecasting economic development and its stagnant nature) and subjective reasons, which it is advisable to split into three groups: legal, organizational-methodological, psychological and managerial.

Thus in the core legal issues it is necessary to include the complete legal nihilism in the field of evaluation, which requires the development and introduction of industry standard assessment, taking into account the peculiarities of the activities of such enterprises, the required performance indicators and their norms.

In the methodological plan, the problem is: the lack of a dynamic assessment, which is possible only with the combination of the mechanisms of classical financial analysis and budgeting; the absence or declarativeness of taking into account the strategy of the enterprise and the compliance of individual indicators of the strategy, the "equalization" of significance and the redundancy of their number, which requires ranking of significance and selection of a limited range of the latter, etc.

From the point of view of psychological and managerial problems, the assessment of the financial condition of enterprises as an element of their management system is a worrying tendency to deteriorate the level of financial literacy of employees and the reluctance of experienced specialists to share experience for what it would be appropriate to restore a mentoring institute with appropriate material provision, as well as to encourage self-development and rationalization, including in the field of evaluation and management of the financial condition of the enterprise.

Practical implications. From a practical point of view, the usefulness of this study is to clarify the main reasons for the low level of efficiency of management of the financial state of the enterprise and provide general recommendations for their elimination both in the legislative, organizational and methodological and psychological plane.

Value/originality. In our work, we considered the issue of improving the management of the financial state of the enterprise. This economic category faces certain analytical complexities. Problems and problem issues determine the prospects for further research on the management of the financial condition of the enterprise. In particular, the possibility of using standardized methods for assessing the financial condition of the enterprise.

ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ» ТА РОЗКРИТТЯ ЙОГО СУТНОСТІ

TRANSPARENCY CONCEPT «FINANCIAL CONTROL» AND DISCLOSURE OF ITS SATISFACTION

УДК 338.58:65.014

Великий Ю.М.

к.е.н., професор,
професор кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету

Косарева І.П.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету

Багіров Ахмед Джагал огли

студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету

У статті розглянуто та систематизовано теоретичні підходи до визначення фінансового контролінгу та необхідність його реалізації на підприємстві. Обґрунтовано етимологію поняття контролінгу (ураховуючи існування двох історично сформованих шкіл «контролінгу» – англо-американської і континентальної європейської, визначено, що погляди вітчизняних науковців базуються переважно на концептуальних засадах європейської). Фінансовий контролінг виділено як складну систему, яка може бути поділена на підсистеми оперативно-тактичну, стратегічну, організаційно-методичну. Систематизований перелік функцій фінансового контролінгу як основи впровадження і реалізації на підприємстві системи фінансового контролінгу. З метою ефективного використання контролінгу загалом як системи і зокрема підсистеми фінансового контролінгу проаналізовано функції фінансового контролінгу та визначено необхідність їх застосування на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: контролінг, фінансовий контролінг, управлінські рішення, управлінський облік, система, елемент, процес та концепція, функція, аналіз, стратегія, планування.

В статье рассмотрены и систематизированы теоретические подходы к определению

финансового контроллинга и необходимость его реализации на предприятии. Обосновано этимологию понятия контроллинга (учитывая существование двух исторически сложившихся школ «контроллинга» – англо-американской и континентальной европейской, определено, что взгляды отечественных ученых базируются преимущественно на концептуальных основах европейской). Финансовый контроллинг выделено как сложную систему, которая может быть разделена на подсистемы оперативно-тактическую, стратегическую, организационно-методическую. Систематизированный перечень функций контроллинга, как основы внедрения и реализации на предприятии системы финансового контроллинга. С целью эффективного использования контроллинга в целом как системы и в частности подсистемы контроллинга проанализированы функции финансового контроллинга и определена необходимость их применения на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: контроллинг, финансовый контроллинг, управленческие решения, управленческий учет, система, элемент, процесс и концепция, функция, анализ, стратегия, планирование.

In the article the theoretical approaches to the definition of financial control and necessity of its realization at the enterprise are considered and systematized. The etymology of the notion of controllers (based on the existence of two historically formed schools of "controlling" - Anglo-American and continental European, it is determined that the views of domestic scholars are based mainly on the conceptual basis of European). Financial control is highlighted as a complex system, which can be divided into operational, tactical, strategic, organizational and methodical subsystems. Most researchers, the main reason for the emergence of controlling called the need to systematically integrate all aspects of the management process within the enterprise. In this regard, controlling is intended to provide a methodological and organizational basis to support the main functions of management activities in the enterprise (analysis, forecasting, planning, accounting, control). A systematic list of functions of financial control, as the basis for the introduction and implementation of financial control system in the enterprise. The types of controlling are considered, which can be classified not only by the principle of coverage (strategic and operational), but also by directions of activity - controlling marketing, logistics, investments, innovative processes and financial control. At the same time, financial control is interpreted as a system of information support for the coordination of all management subsystems, which involves the use of methods and procedures for budgeting, strategic planning, management accounting, financial diagnostics, investor relations, risk management and internal control, which are collectively oriented towards improving the efficiency of financial-economic decisions and an increase in the value of the company. In order to effectively use the controlling system as a whole, and in particular the subsystem of financial control, the functions of financial control are analyzed and the need for their application at domestic enterprises is determined. It has been determined that a significant number of functions facilitates the more effective use of financial control in the enterprise, which should be used in combination with the general management functions of planning and forecasting, analysis, control, etc.

Key words: controlling, financial control, management decisions, managerial accounting, system, element, process and concept, function, analysis, strategy, planning.

Постановка проблеми. Розвиток економіки, особливо у складних кризових умовах, які нині є характерними для країни, вимагає використання таких методів, які би дали змогу без значних витрат вистояти в конкурентній боротьбі, досягати прибуткових результатів шляхом використання особливих підходів, методів управління, яким може стати контролінг, зокрема фінансовий контролінг. У зв'язку з цим розглянемо шляхи реалізації контролінгу, фінансового контролінгу на підприємствах і в організаціях країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою теоретичного розроблення і практичного впровадження підсистеми фінансового

контролінгу на підприємствах займалися зарубіжні та українські вчені: О.О. Терещенко, Т. Говорушко, І. Давидович, О. Ситняк, Н.В. Замятіна, М.М. Бердар, Г.П. Костенко, М.М. Коцупатрий, В.В. Папп та ін.

Постановка основного завдання. Головною метою статті є теоретичні підходи щодо визначення необхідності використання фінансового контролінгу в сучасних умовах розвитку економіки країни як інструменту укріплення фінансового стану підприємств різних форм власності та напрямів діяльності. Обґрунтовано основні функції фінансового контролінгу на підставі дослідження наукових публікацій. Фінансовий

контролінг є головним інструментом управління, за допомогою якого можна запобігти негативним явищам на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах системи контролінгу [8].

Поняття «контролінг» походить від латинських термінів «contra» і «rotulus» (франц. – «contrele», англ. – «counter-roullour») і в перекладі означає «зустрічна роль». Контролінг (від англ. to control – контролювати, керувати, регулювати) – функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень [8; 12].

Далі ці автори цитують Д. Хан, який вказує, що першою спробою вирішувати завдання управління за допомогою ідей контролінгу вважають введення у XV ст. при дворі англійського короля посади «countrollour», до обов'язків якого входило відображення і контроль грошових потоків [8; 14, с. 108].

Контролінг вперше був запроваджений на підприємствах США на межі XIX та XX століть, спочатку розглядався як система підтримки прийняття управлінських рішень і був сконцентрований переважно на фінансових питаннях. Незважаючи на англомовне походження терміна, у Великій Британії та США його практично не вживають, використовують синонім «управлінський облік» [3, с. 48].

Термін «контролінг» в Західній Європі почав впроваджуватися в XX ст. і офіційно вживається у Німеччині, оскільки в теорії та практиці управління німецькими підприємствами відсутнє поняття «управлінський облік», а бухгалтерія чітко поділяється на фінансову і виробничу. Термін «контролінг» є загальноприйнятим у Німеччині, звідки він і прийшов до країн СНД, зокрема, й до України, де паралельно використовують терміни «контролінг» і «управлінський облік». В сучасному світі служби контролінгу функціонують у більшості успішних компаній [3, с. 48].

Аналіз робіт науковців доводить, що представники німецької економічної школи (І. Вебер, Г. Кюппер, Д. Хан, П. Хорват, К. Штайнле та ін.) під терміном «контролінг» здебільшого розуміють систему інформаційного забезпечення, планування та контролю. Авторитетними представниками американської школи контролінгу вважаються Р. Ентоні, Р. Хілтон, Р. Каплан, Ч. Хорнгрен, які, на відміну від німецьких учених, оперують здебільшого поняттями «управлінський облік» та «управлінський контроль» [9 с. 143; 13].

Ураховуючи існування двох історично сформованих шкіл «контролінгу» – англо-американської

і континентальної європейської, слід зазначити, що погляди вітчизняних науковців базуються переважно на концептуальних засадах європейської [2, с. 73].

Впровадження контролінгу на підприємствах та організаціях показав, що види контролінгу можна класифікувати не тільки за принципом обхвату (стратегічний і оперативний), але і за напрямками діяльності – фінансовий контролінг, контролінг маркетингу, логістики, інвестицій, інноваційних процесів, контролінг персоналу тощо. Одним із центральних його напрямів у загальній системі контролінгу, організованого на підприємстві, виділяється фінансовий контролінг.

Автор Н.С. Брохун, провівши дослідження терміна «контролінг» та посилаючись на В. Яременко, О. Сліпушко [15, с. 321], стверджує, що це поняття набуває різних трактувань у своєму визначенні, це «система», «елемент», «процес» та «концепція» (рис. 1) [3, с. 50].

Більшість дослідників основною причиною виникнення контролінгу називають необхідність здійснення системної інтеграції всіх аспектів процесу управління в межах підприємства. У зв'язку з цим контролінг покликаний забезпечити методичну й організаційну основу для підтримки основних функцій управлінської діяльності на підприємстві (аналіз, прогнозування, планування, облік, контроль) [6, с. 144].

Деякі автори, посилаючись на теоретиків контролінгу Д. Хана, Е. Майера, А. Дайле та практики впровадження контролінгу на підприємствах, стверджують, що види контролінгу можна класифікувати не тільки за принципом обхвату (стратегічний і оперативний), але і за напрямками діяльності – контролінг маркетингу, логістики, інвестицій, інноваційних процесів та фінансовий контролінг [4, с. 10].

Досі нема єдиної думки щодо визначення поняття «фінансовий контролінг». Кожен автор вкладає у визначення цього поняття своє бачення.

Так, Г.П. Костенко поняття фінансового контролінгу характеризує як нову технологію в управлінні фінансовими ресурсами підприємств, де базовою складовою частиною повинен стати фінансовий моніторинг під час упровадженні його в діяльність підприємства [7, с. 75].

Фінансовий контролінг є ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від перед-



Рис. 1. Характеристика поняття «контролінг» із позицій різних трактувань його сутності

Джерело: структуроване по матеріалах 3, с. 50, 15, с. 321

бачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію. Водночас фінансовий контролінг можна інтерпретувати як систему інформаційного забезпечення координації всіх підсистем управління, що передбачає використання методів і процедур із бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, інвестування, рилейшнз, управління ризиками та внутрішнього контролю, які в сукупності зорієнтовані на підвищення ефективності фінансово-економічних рішень і збільшення вартості компанії [1 с. 34, 11].

Фінансовий контролінг має забезпечити процес моніторингу, аналізу, планування і контролю за рухом усіх фінансових ресурсів підприємства та своєчасного виявлення і усунення вузьких місць у процесі діяльності [6, с. 145].

Різні автори, досліджуючи фінансовий контролінг, можливості його впровадження на вітчизняних підприємства та оцінюючи наслідки такого впровадження, доходять висновку, що це складна система, яка може бути поділена на підсистеми:

- оперативно-тактичну, у межах якої реалізуються завдання з координації й контролю виробничих і фінансових аспектів діяльності підприємства;

- стратегічну, спрямовану на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства в умовах змінюваності бізнес-середовища і вдосконалення процесу стратегічного управління;

- організаційно-методичну, яка покликана створювати інформаційну систему для ефективного обліку, планування і контролю [2, с. 75].

З метою ефективного використання контролінгу загалом як системи і зокрема підсистеми фінансового контролінгу доцільно проаналізувати функції фінансового контролінгу та визначити необхідність їх застосування на вітчизняних підприємствах (таблиця 1).

Основні функції, які наведені в таблиці 1, що запропоновані різними авторами, підтверджують висновок, що підсистема фінансового контролінгу є складною. Разом з тим значна кількість функцій сприяє більш ефективному використанню фінансового контролінгу на підприємстві, які доцільно використовувати у комбінації із загальними функціями управління, такими як планування і прогнозування, аналіз, контроль та ін.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах обмеженості фінансових ресурсів на вітчизняних підприємствах за наявності стійкої фінансової та політичної кризи для виживання та подальшого розвитку в цих складних умовах підприємствам дуже важливо мати прості і досить недорогі інструменти управління фінансами підприємства, що дасть змогу тримати на достатньому рівні фінансовий стан та мати перспективи подальшого прибуткового розвитку. Таким інструментом можна вважати систему фінансового контролінгу, використання якої

Систематизація функцій фінансового контролінгу

Джерело	Функція	Зміст функції
[4,5,6,7]	– нагляд за процесом реалізації фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів;	нагляд за процесом реалізації фінансових завдань
	– вимірювання ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від прогнозованих;	вимірювання ступеня відхилення
	– діагностика за розмірами відхилень серйозних погіршень у фінансовому стані підприємства й істотного зниження темпів його фінансового розвитку;	діагностика за розмірами відхилень
	– розроблення оперативних управлінських рішень з нормалізації фінансової діяльності підприємства відповідно до передбачених цілей і показників;	розроблення оперативних управлінських рішень
	– коригування за необхідності окремих цілей і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності підприємства.	коригування за необхідності окремих цілей і показників фінансового розвитку
[10]	– координація; фінансова стратегія; планування та бюджетування;	координація; планування
	– бюджетний контроль;	контроль
	– внутрішній консалтинг;	консалтинг
	– методологічне забезпечення;	методологічне забезпечення
	– внутрішній аудит;	внутрішній аудит
	– ревізія;	ревізія
	– прогнозування;	прогнозування
	– фінансовий аналіз;	фінансовий аналіз
	– фінансовий контроль;	фінансовий контроль;
	– оцінка ризиків;	оцінка ризиків
	– система раннього попередження;	система раннього попередження
	– аналіз фінансових відхилень;	аналіз
	– нагляд за виконанням фінансових завдань, які регулює система фінансових норм і показників;	нагляд
	– діагностика серйозних відхилень показників фінансового стану підприємства і суттєвого зниження темпів його фінансового розвитку;	діагностика
	– розроблення оперативних управлінських рішень для нормалізації фінансової діяльності компанії;	розроблення оперативних управлінських рішень
	– коригування певних показників внаслідок зміни зовнішнього фінансового оточення, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності підприємства;	коригування певних показників
	– отримання фінансових ресурсів, управління ними та їх використання	отримання та управління фінансовими ресурсами

дає змогу готувати обґрунтовані управлінські рішення та не допускати ознак кризового стану на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бердар М.М. Фінансовий контролінг як складова системи управління стійким розвитком підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 18. С. 33-37.
- Боярко І.Н., Гриценко Л. Л., Рябенков А.В. Концептуальна модель організації системи фінансового контролінгу на підприємстві. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 1 (28). С. 72-77.
- Брохун Н.С. Що таке контролінг? *Вісник ЖДТУ*. 2007. № 4 (42). С. 48-53.
- Дзьоба В.Б. Ефективне управління фінансами за допомогою впровадження системи фінансового контролінгу. *Інститут підприємництва та перспективних технологій при Національному університеті «Львівська політехніка»*. 2007. № 605. URL: http://vlp.com.ua/files/02_31.pdf (дата звернення: 14.05.2019).
- Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: проблемы, концепции методы: пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. Москва : ЮНИТИ, 1997. 576 с.
- Костецький В.В. Фінансовий контролінг у системі управління фінансами підприємства. *Наукові записки. Серія Економіка*. 2012. № 19. С. 143-146.
- Костенко Г.П. Передумови впровадження фінансового контролінгу на підприємствах курортно-рекреаційної сфери. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. 2016. № 90. С. 70-77.
- Коцупатрий М.М., Гуцаленко У.О. Сутність та місце контролінгу в управлінні підприємством. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки*. 2011. Т. 2. № 5. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/3766.pdf> (дата звернення: 14.05.2019).
- Малашенко В. Роль фінансового контролінгу в запобіганні фінансовому «лікінгу». *Вісник Національної академії державного управління*. 2012. № 2. С. 139-147.

10. Папп В.В., Бошота Н.В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 11 (14). С. 90-92.

11. Терещенко О.О., Стащук Д.М., Савчук Д.Г. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу (до підсумків українсько-російського «круглого столу»). *Фінанси України*. 2011. № 2. С.117-126.

12. Фінансовий словник : учебное пособие / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. 4-те вид., випр. та допов. Київ : Т-во Знання, КОО ; Львів : Вид-во Львів, банк. ін-ту НБУ, 2002. 566 с.

13. Фалько С.Г. Контролінг та його національні особливості. *Економіка та держава*. 2007. № 10. С. 14-18.

14. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Москва: Финансы и статистика, 1997. 800 с.

15. Яременко В., Сліпушко О. Новий тлумачний словник Української мови. Київ : Видавництво АКО-НІТ, 2000. Т. 1. 910 с.

REFERENCES:

1. Berdar M.M. (2017) Finansovy kontrolinh yak skladova systemy upravlinnia stiikym rozvytkom pidpriemstva [Financial controlling as a component of the management system of sustainable development of the enterprise. Investments: practice and experience]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 18, pp. 33-37.

2. Boiarko Y.N., Hrytsenko L. L., Riabenkov A.V. (2017) Kontseptualnaia model orhanyzatsyy systemy finansovoho kontrolynha na predpriiaty [Conceptual model of organization of the system of financial controlling at the enterprise]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy*, vol. 1 (28), pp. 72-77.

3. Brokhun N.S. (2007) Shcho take kontrolinh? [What is controlling?]. *Visnyk ZhDTU*, vol. 4 (42), pp. 48-53.

4. Dzoba V.B. (2007) Efektyvne upravlinnia finansamy za dopomohoiu vprovadzhennia systemy finansovoho kontrolinhu [Effective management of finance through the introduction of financial control system]. *Instytut pidpriemnytstva ta perspektyvnykh tekhnolohii pry Natsionalnomu universyteti «Lvivska politekhnika»*, vol. 605. Available at: http://vlp.com.ua/files/02_31.pdf (accessed 14 May 2019).

5. Kolas B. (1997) Upravleniye finansovoi deiatelnosti predpriatiya: problemy, kontseptsyy metody [Management of the financial activity of the enterprise: problems, concepts methods]: per. s anhl.; pod red. Y.V. Sokolova. Moskva : YuNYTY, 576 p.

6. Kostetskyi V.V. (2012) Finansovy kontrolinh u systemi upravlinnia finansamy pidpriemstva [Financial control in the financial management system of the enterprise]. *Naukovi zapysky. Seriya Ekonomika*, vol. 19, pp. 143-146.

7. Kostenko H.P. (2016) Peredumovy vprovadzhennia finansovoho kontrolinhu na pidpriemstvakh kurortno-rekreatsiinoi sfery [Prerequisites for the introduction of financial control at the enterprises of resort and recreation sphere]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina*, vol. 90, pp. 70-77.

8. Kotsupatryi M.M., Hutsalenko U.O. (2011) Sutnist ta mistse kontrolinhu v upravlinni pidpriemstvom [The essence and place of controlling in the management of the enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, t. 2, vol. 5. Available at: <http://repository.vsau.org/getfile.php/3766.pdf> (accessed 14 May 2019).

9. Malashchenko V. (2012) Rol finansovoho kontrolinhu v zapobihanni finansovomu «likinhu» [The role of financial control in preventing financial «liquing»]. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia*, vol. 2, pp. 139-147.

10. Papp V.V., Boshota N.V. (2014) Finansovy kontrolinh yak osnova efektyvnoho upravlinnia finansamy pidpriemstva [Financial controlling as a basis for effective enterprise finance management]. *Molodyi vchenyi*, vol. 11 (14), pp. 90-92.

11. Tereshchenko O.O., Stashchuk D.M., Savchuk D.H. (2011) Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku finansovoho kontrolinhu (do pidsumkiv ukrainsko-rosiiskoho «kruhloho stolu») [Current state and prospects of development of financial control (to the results of the Ukrainian-Russian «round table»)]. *Finansy Ukrainy*, vol. 2, pp.117-126.

12. Finansovy slovnyk : uchebnoe posobye [Financial Dictionary: Study Manual] / A.H. Zahorodnii, H.L. Vozniuk, T.S. Smovzhenko (2002). 4-te vyd., vypr. ta dopov. Kyiv : T-vo Znannia, KOO ; Lviv : Vyd-vo Lviv, bank. in-tu NBU, 566 p.

13. Falko S.H. (2007) Kontrolinh ta yoho natsionalni osoblyvosti [Controlling and its national peculiarities]. *Ekonomika ta derzhav*, vol. 10, pp. 14-18.

14. Khan D. (1997) Planyrovanye y kontrol: kontseptsyia kontrolynha [Planning and control: controlling concept]. Moskva: Fynansy y statystyka, 800 p.

15. Yaremenko V., Slipushko O. (2000) Novyi tлумачnyi slovnyk Ukrainskoi movy [New Explanatory Dictionary of the Ukrainian Language]. Kyiv : Vydavnytstvo AKONIT, t. 1, 910 p.

Velykyi Yurii

Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department Finance and Credit
Kiev National Trade and Economic University
Kharkiv Institute of Finance

Kosarieva Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department Finance and Credit
Kiev National Trade and Economic University
Kharkiv Institute of Finance

Bahirov Akhmed Dzhamal ohly

Student
Kyiv National Trade and Economics University
Kharkiv Institute of Finance

TRANSPARENCY CONCEPT «FINANCIAL CONTROL» AND DISCLOSURE OF ITS SATISFACTION

Formulating the goals of the article. The main objective of the article is theoretical approaches to determining the need for financial control in the modern conditions of the country's economy as an instrument for strengthening the financial position of enterprises of various forms of ownership and activities. Substantiation of the main functions of financial controlling on the basis of research of scientific publications. Financial Controlling is a key management tool that can help prevent negative events in an enterprise.

Methodology. The development of the economy, especially in the difficult economic conditions that are currently characteristic of the country, requires the use of such methods that would allow it to compete without significant costs, to achieve profitable results through the use of special approaches, control methods which may become controlling, in particular financial controlling. In this regard, we consider ways to implement controlling, financial control in enterprises and organizations of the country.

Results. In the article the theoretical approaches to the definition of financial control and necessity of its realization at the enterprise are considered and systematized. The etymology of the concept of controlling (based on the existence of two historically formed schools of "controlling" - Anglo-American and continental European, it is determined that the views of domestic scholars are based mainly on the conceptual basis of European). Financial control is highlighted as a complex system, which can be divided into operational, tactical, strategic, organizational and methodical subsystems. A systematic list of functions of financial control, as the basis for the introduction and implementation of financial control system in the enterprise. In order to effectively use the controlling system as a whole, and in particular the subsystem of financial control, the functions of financial control are analyzed and the need for their application at domestic enterprises is determined.

Practical implications. Given the limited financial resources at domestic enterprises, in the presence of a stable financial and political crisis, which is especially important for survival and further development under these difficult conditions, it is very important for enterprises to have simple and fairly inexpensive financial management tools of the enterprise, which will allow maintaining a sufficient financial status and have prospects for further profitable development. Such a tool can be considered a system of financial control, the use of which allows for the preparation of sound management decisions and to prevent signs of crisis in the enterprise.

Value (originality). Financial control is an effective coordinating system for ensuring the interconnection between the formation of an information base, financial analysis, financial planning and internal financial control, which ensures concentration of control activities in the most priority areas of financial activity of the enterprise, timely detection of deviations of its actual results from the foreseen and adoption of operational management solutions that ensure its normalization. The originality of the article is satisfactory.

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МОДЕЛЮВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

OPTIMIZATION OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF MODELING: THEORETICAL ASPECTS

У статті розглянута інвестиційна діяльність підприємств в управлінні фінансовими ресурсами на основі моделювання в сучасних умовах. Обґрунтовано, що господарська і фінансова діяльність підприємств повинна бути спрямована на досягнення найвищих результатів для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, його продукції на ринку. У статті визначені в загальному вигляді джерела розбалансованості фінансових потоків, які впливають на оптимальність рішень фінансового менеджменту: соціально-економічні; міжгалузеві; технологічні; виробничі; розрахунково-фінансові; інвестиційні. Визначено вимоги до систем моделей оптимізації. Виявлено, що на практиці системи мають, як правило, змішаний характер за превалювання одного з типів. Доцільним є застосування моделювання для дослідження складних систем (зі значною кількістю елементів, зв'язків, рівнів, тощо), до яких належить і фінансовий менеджмент, орієнтований на підвищення ефективності залучення фінансових ресурсів. У статті визначено фінансові інструменти, до яких належать договори, в результаті яких виникають фінансові активи у одного господарюючого суб'єкта та фінансові пасиви в іншого.

Ключові слова: фінансові ресурси, оптимізація, моделювання, управління, підприємство.

В статті розглянута інвестиційна діяльність підприємств в управлінні фінансовими ресурсами на основі моделювання в сучасних умовах.

ния управления финансовыми ресурсами на основе моделирования в современных условиях. Обосновано, что хозяйственная и финансовая деятельность предприятий должна быть направлена на достижение наивысших результатов для обеспечения конкурентоспособности предприятия, его продукции на рынке. В статье определены в общем виде источники разбалансированности финансовых потоков, которые влияют на оптимальность решений финансового менеджмента: социально-экономические, межотраслевые, технологические, производственные, расчетно-финансовые, инвестиционные. Определены требования к системам моделей оптимизации. Выявлено, что на практике системы имеют, как правило, смешанный характер при превалировании одного из типов. Целесообразным является применение моделирования для исследования сложных систем (со значительным количеством элементов, связей, уровней и прочее), к которым относятся и финансовый менеджмент, ориентированный на повышение эффективности привлечения финансовых ресурсов. В статье определены финансовые инструменты, к которым относятся договора, в результате которых возникают финансовые активы у одного хозяйствующего субъекта и финансовые пассивы у другого.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, оптимизация, моделирование, управление, предприятие.

УДК 336.64

Великий Ю.М.

к.е.н., професор, професор кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Бочко К.О.

студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

The article discusses the investment activities of enterprises in terms of financial management based on modeling in modern conditions. It is substantiated that the economic and financial activities of enterprises should be aimed at achieving the highest results in order to ensure the competitiveness of the enterprise and its products on the market. Only the achievement of the highest results can to some extent guarantee the effective development of the enterprise in the long term. The effective development of the enterprise in the future is inextricably linked with the optimal management of financial resources. For proper optimization, you need a correct and clear choice of optimization criteria in accordance with which the search for the most optimal solution will occur. The article defines in a general way the sources of the imbalance of financial flows that affect the optimality of financial management decisions: socio-economic; intersectoral; technological; production; settlement and financial; investment. The requirements for the systems of optimization models, which can be of two types: discrete and continuous. In a discrete system, state parameters change at different periods of time at the moment of fixing the state of an object. In a continuous system, the parameters change with a given regularity. It is revealed that in practice systems are usually mixed in nature when one of the types prevails. It is advisable to apply modeling to the study of complex systems (with a significant number of elements, connections, levels, etc.), which include financial management, aimed at improving the efficiency of attracting financial resources. The article defines the financial instruments to which the contracts relate; as a result of which financial assets arise from one business entity and financial liabilities from another. Financial relations permeate all links and levels of an economic entity, as a result of which, without optimizing the management of financial resources, primarily based on modeling, it is impossible to achieve the highest financial and economic results and thus guarantee its place in the market.

Key words: financial resources, optimization, modeling, management, enterprise.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність має суттєвий вплив на ключові результати національних і глобальних фінансових систем, а ступінь і напрям її результуючого впливу на гармонійний розвиток економіки багато в чому залежить від структурованості і якості взаємодії учасників. Ефективно проведена суб'єктами господарської діяльності фінансова політика щодо формування та використання фінансових ресурсів є головним аргументом успішної реалізації інвестиційних проектів.

Сучасна постановка завдання вдосконалення менеджменту фінансових ресурсів підприємств

повинна виключати фіксацію максимальних фінансових результатів, оскільки це позбавляє суб'єктів господарювання можливості довгострокового розвитку. За динамічної постановки проблеми, адекватної реальному економічному середовищу, потрібне розроблення і застосування цілої низки критеріїв, які вичерпно описують зовнішні параметри середовища і внутрішні параметри суб'єкта.

Склад моделі, яка описує фінансово-господарську діяльність суб'єкта, доцільно визначити як логічно взаємопов'язану сукупність параметрів, необхідних для опису системи на певний момент

часу відповідно до завдань дослідження, що дає змогу отримувати рішення, спадкоємні щодо попередніх. Під час дослідження моделі управління фінансовими ресурсами параметрами стану можуть слугувати відносні та абсолютні показники ендогенного й екзогенного середовища, що характеризують фінансовий стан та результати фінансово-господарської діяльності суб'єкта економіки, ринкові умови тощо. У загальному вигляді джерела розбалансованості фінансових потоків, які впливають на опціонність та оптимальність рішень фінансового менеджменту підприємств, та характер їх прояву можна навести таким чином:

- соціально-економічні (коливання валютних курсів і процентних ставок, інфляційні очікування; латентний попит і цінові коливання на ринку; локальний і проциклічний характер ринку; високий рівень транзакційних витрат; недостатній рівень кваліфікації кадрів);

- міжгалузеві (зміна вартості залучених і позикових джерел; зміна рівня конкуренції і ємності на ринку; зміна попиту і пропозицій на ринку товарів-субститутів і товарів-комплементів; фінансовий стан і платоспроможність замовників; випереджаче зростання індексу цін виробників матеріалів і комплектуючих);

- технологічні (незбалансованість структури та обсягу портфеля замовлень; неадекватна організаційно-правова структура і розмір господарюючого суб'єкта; залежність від постачальників і замовників);

- виробничі (невідповідна наявність і незадовільний стан основних виробничих фондів; відсутність широкої практики застосування сучасних технологій і масового застосування нової техніки; високі ризики невиконання або порушення контрагентами субконтрактів; низька продуктивність праці; недостатня для ринку якість);

- розрахунково-фінансові (відсутність позитивної кредитної історії; порушення порядку розрахунків за договорами; неоптимальний розподіл сукупного капіталу; залежність від постачальників і замовників);

- інвестиційні (незбалансованість структури та обсягу портфеля замовлень; неадекватна організаційно-правова структура і розмір господарюючого суб'єкта; порушення параметрів технічних завдань, проектно-конструкторської документації, техніко-економічних обґрунтувань, калькуляційних розрахунків).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблеми управління фінансовими ресурсами присвячена значна кількість теоретичної та емпіричної літератури. Ця тема активно досліджувалася такими дослідниками, як: І.О. Бланк [1], О.Д. Данілов [8], Г.Г. Кірейцев [2], В.В. Ковальов [3], Е.В. Негашев [10], А.М. Поддєрьогін [6], В.П. Хомаківська [8], А.Д. Шеремет [10]

та інші. Аналіз академічних публікацій показав, що наявні моделі управління фінансовими ресурсами підприємства не дають змоги визначати оптимальну структуру фінансових ресурсів, не враховують багатьох чинників, що характеризують результати не тільки фінансової, а й інших сфер діяльності підприємства. Також залишається дискусійним питання тлумачення економічної сутності фінансових інструментів, які є основою моделі управління фінансовими ресурсами.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та вдосконалення процесів управління фінансовими ресурсами підприємств на основі моделювання цих процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Коротко охарактеризуємо вимоги, що пред'являються до систем моделей оптимізації, що дасть змогу, з одного боку, уточнити тип моделі, що розробляється, а з іншого – пояснити вимоги до критеріїв систем і їх критичних умов. Є системи двох типів: дискретні і безперервні. У дискретній системі параметри стану змінюються в різні періоди часу на момент фіксування стану суб'єкта або об'єкта. Прикладом змінних дискретної системи можуть слугувати показники фінансового стану підприємств, розраховані за даними балансу. У безперервній системі параметри змінюються із заданою регулярністю. Фінансові результати за попередній або на прогнозований період – це приклад безперервної системи. На практиці система показників рідко є повністю дискретною або повністю безперервною. Але в кожній системі, як правило, превалює один тип змін.

Системи моделювання управління фінансовими ресурсами підприємств слід розглядати як системи, які неможливо віднести ні до повністю дискретних, ні до повністю безперервних, що закономірно приводить до виникнення необхідності у створенні моделі, яка об'єднує в собі всі аспекти як дискретно-подійного, так і безперервного моделювання, в результаті чого виходить комбіноване безперервно-дискретне моделювання. Оптимізаційні моделі разом з імітаційними й експертними утворюють блок проблемно-орієнтованих моделей, спрямованих на пошук кращих підприємницьких рішень, і передбачають їх подальшу реалізацію.

Методи імітаційного моделювання дають змогу отримати кількісні характеристики функціонування суб'єкта економіки. У процесі імітації фіксується певний стан системи, вимірюються вихідні показники, обчислюються характеристики якості функціонування системи.

Моделювання застосовується для дослідження складних систем, до яких відноситься фінансовий менеджмент, орієнтований на підвищення ефективності залучення фінансових ресурсів.

Першим етапом побудови динамічної моделі управління фінансовими ресурсами, що врахо-

вує умови ентропії, є обґрунтування критеріїв, за якими буде оцінюватися ефективність прийнятих рішень. Набір критеріїв, який використовується для побудови моделей, повинен мати властивості повноти, дієвості, розкладності, ненадлишковості і мінімальної розмірності [5].

Ядром моделі управління фінансовими ресурсами підприємств є фінансові інструменти. Дискретно-безперервна модель щодо фінансових інструментів розкривається через мінливість (математичне очікування) зобов'язань – дебіторської і кредиторської заборгованості.

Договірна природа фінансових інструментів витікає з визначення зобов'язань відповідно до визначення у Цивільному кодексі України, в якому зазначено, що зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від вчинення певної дії (негативне зобов'язання), а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку [9, ст. 509]. Це свідчить про необхідність оцінки зобов'язання як дії, яке має відбутися в найближчому майбутньому, і саме це перетворює самі зобов'язання в предмет купівлі-продажу. Будь-який фінансовий інструмент – це якийсь логічний засіб, що формально виступає у формі договору для доцільного отримання фінансового результату – прибутку.

Робота з фінансовими інструментами часто має дуже складний характер і нині вимагає не тільки математичного апарату, використовуваного в традиційних фінансах, але і таких методів, як теорія ігор, математична статистика й інші, ще більш складні досягнення економіко-математичної сфери.

Згідно з П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» фінансовий інструмент – контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого [7]. Подібне визначення наведено в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 32 Фінансові інструменти: фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу в іншого суб'єкта господарювання [4].

Тобто фінансові інструменти – це договори, в результаті яких одночасно виникають фінансові активи в одного господарюючого суб'єкта та фінансові пасиви – в іншого.

Фінансові активи складаються з грошових коштів та їх еквівалентів, дебіторської заборгованості, цінних паперів та інших фінансових інвестицій, інших фінансових активів, а фінансові пасиви – це зобов'язання перед іншими господа-

руючими суб'єктами (кредиторська заборгованість) і вкладення інших господарюючих суб'єктів у власний капітал. Інакше кажучи, фінансові інструменти – це засоби, що дозволяють, по суті, створювати дебіторську заборгованість у одного підприємства й одночасно кредиторську заборгованість – у іншого.

Всі інструменти мають фінансову основу, і гроші зовсім не є винятком. Під час визначення фінансового інструмента маються на увазі лише ті договори, в результаті яких змінюються фінансові активи, зобов'язання або капітал.

Висновки з проведеного дослідження. Процес побудови моделі управління фінансовими ресурсами підприємства націлений на досягнення оптимального сукупного результату діяльності суб'єкта господарської діяльності, тобто пошук оптимального рішення зачіпає показники, що характеризують результати не тільки фінансової, а й виробничої, комерційної, комунікативної сфер діяльності підприємства. У таких ситуаціях завдання оцінки ефективності вирішується за допомогою методу багатоцільової оптимізації, який припускає використання кількох критеріїв оптимальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К.: Ника-Центр, 2002. 512 с.
2. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2002. 496 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001. 560 с.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 Фінансові інструменти: подання : стандарт Ради з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 01 січня 2012 р. / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (дата звернення: 25.05.2019).
5. Нестеренко О.О. Класифікаційні моделі та системні методи інформаційної підготовки та підтримки багатокритеріальних рішень : автореф. дис. ... канд. тех. наук : 01.05.04. Харків, 2003. 20 с.
6. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: КНЕУ, 2005. 535 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» : наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (дата звернення: 25.05.2019).
8. Ходаківська В.П., Данілов О.Д. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. Ірпінь: Академія ДПС України, 2005. 501 с.
9. Цивільний кодекс України : кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 25.05.2019).
10. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2013. 208 с.

REFERENCES:

1. Blank Y.A. (2002) *Upravlenye formirovanyem kapytala* [Management of the formation of capital]. Kyiv: Nika-Tsentr. (in Russian).
2. Kireitsev H.H. (2002) *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Tsul. (in Ukrainian).
3. Kovalev V.V. (2001) *Fynansovyi analiz: metody y protsedury* [Financial analysis: methods and procedures]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian).
4. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 32 Finansovi instrumenty: podannia [International Accounting Standard 32 Financial Instruments: Presentation: Standard of the Board of International Accounting Standards] (01.01.2012). *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (accessed 25 May 2019).
5. Nesterenko O.O. (2003) *Klasyfikatsiini modeli ta systemni metody informatsiinoi pidhotovky ta pidtrymky bahatokryterialnykh rishen* [Classification models and systematic methods of information preparation and support of multicriteria decisions] (PhD Thesis), Kharkiv: Kharkiv National University of Radio Electronics.
6. Poddierohin A.M. (2005) *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
7. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 13 "Finansovi instrumenty" [Regulation (Standard) of Accounting 13 "Financial Instruments": Order of the Ministry of Finance of Ukraine] (30.11.2001) no. 559. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (accessed 25 May 2019).
8. Khodakivska V.P., Danilov O.D. (2005) *Rynok finansovykh posluh* [Financial services market]. Irpin: Akademiya DPS Ukrayiny. (in Ukrainian).
9. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [The Civil Code of Ukraine] (16.01.2003) no. 435-IV. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (accessed 25 May 2019).
10. Sheremet A.D., Nehashev E.V. (2013) *Metodyka fynansovoho analyza deiatelnosti kommercheskykh orhanyzatsyi* [Methods of financial analysis of commercial organizations]. Moscow: INFRA-M. (in Russian).

Velykyi Yurii

Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Bochko Kateryna

Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

OPTIMIZATION OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF MODELING: THEORETICAL ASPECTS

Effectively conducted by economic entities financial policy in relation to the formation and use of financial resources is the main argument for the successful implementation of investment projects. In the study of the model of financial resources management, state and relative indicators of the endogenous and exogenous environment characterizing the financial condition and the results of the financial and economic activities of the economic subject, market conditions, etc. can serve as state parameters.

The purpose of the article is to research and improve the management of financial resources of enterprises based on the modeling of these processes.

The article discusses the investment activities of enterprises in terms of financial management based on modeling in modern conditions. It is substantiated that the economic and financial activities of enterprises should be aimed at achieving the highest results in order to ensure the competitiveness of the enterprise and its products on the market. Only the achievement of the highest results can to some extent guarantee the effective development of the enterprise in the long term. The effective development of the enterprise in the future is inextricably linked with the optimal management of financial resources. For proper optimization, you need a correct and clear choice of optimization criteria in accordance with which the search for the most optimal solution will occur. The article defines in a general way the sources of the imbalance of financial flows that affect the optimality of financial management decisions: socio-economic; intersectoral; technological; production; settlement and financial; investment.

The requirements for the systems of optimization models, which can be of two types: discrete and continuous. In a discrete system, state parameters change at different periods of time at the moment of fixing the state of an object. In a continuous system, the parameters change with a given regularity. It is revealed that in practice systems are usually mixed in nature when one of the types prevails. It is advisable to apply modeling to the study of complex systems (with a significant number of elements, connections, levels, etc.), which include financial management, aimed at improving the efficiency of attracting financial resources.

The article defines the financial instruments to which the contracts relate; as a result of which financial assets arise from one business entity and financial liabilities from another. Financial relations permeate all links and levels of an economic entity, as a result of which, without optimizing the management of financial resources, primarily based on modeling, it is impossible to achieve the highest financial and economic results and thus guarantee its place in the market.

The article may be useful in developing models of financial flows and the financial condition of enterprises, as well as in training specialists in this area.

Some theoretical aspects of building models of financial flows and the financial condition of a modern business entity are considered.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СІМЕЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

PROSPECTS FOR THE IMPLEMENTATION OF FAMILY TAXATION OF PERSONAL INCOME IN UKRAINE

Досліджено суть і зміст сімейного оподаткування доходів населення на основі зарубіжного досвіду, в результаті чого визначено його основні елементи. Наведено традиційну, французьку та іспанську моделі спільного оподаткування доходів сім'ї та основні методики відповідного розрахунку податку, які використовуються у розвинених країнах світу. Запропоновано впровадження в Україні сімейного оподаткування доходів громадян з урахуванням сімейних коефіцієнтів. Обґрунтовано доцільність встановлення мінімального сумарного річного неоподаткованого доходу сім'ї. Доведено необхідність використання прогресивної шкали ставок податку на доходи фізичних осіб в Україні. Розглянуто вигоди та втрати бюджетної системи України від використання різних варіантів адміністрування податку на доходи фізичних осіб у контексті сімейного оподаткування. Надано пропозиції із запровадження моделі соціально орієнтованого сімейного оподаткування доходів фізичних осіб в Україні.

Ключові слова: сімейне оподаткування, податок на доходи фізичних осіб, неоподаткований мінімум, податкова соціальна пільга, прогресивна шкала ставки податку.

Исследована сущность и содержание семейного налогообложения доходов населения на

основе зарубежного опыта, в результате чего определены его основные элементы. Представлены традиционная, французская и испанская модели общего налогообложения доходов семьи и основные методики соответствующего расчета налога, которые используются в развитых странах мира. Предложено внедрение в Украине семейного налогообложения доходов граждан с учетом семейных коэффициентов. Обоснована целесообразность установления минимального суммарного годового необлагаемого налогом дохода семьи. Доказана необходимость использования прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц в Украине. Рассмотрены выгоды и потери бюджетной системы Украины от применения различных вариантов администрирования налога на доходы физических лиц в контексте семейного налогообложения. Даны предложения по внедрению модели социально ориентированного семейного налогообложения доходов физических лиц в Украине.

Ключевые слова: семейное налогообложение, налог на доходы физических лиц, необлагаемый минимум, налоговая социальная льгота, прогрессивная шкала ставки налога.

УДК 330.567.28:336.226.11

Волощук Р.Є.

к.е.н., старший викладач
кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький навчально-науковий
інститут економіки
Тернопільського національного
економічного університету

The essence and content of family income taxation on the basis of foreign experience, which is the direct realization of the constitutional principles of a social state and protection of family rights in the field of taxation, is explored. A detailed review of the administration of personal income tax in terms of taxation of family income in developed countries provided an opportunity to identify the main elements of family taxation. The traditional (USA and Germany), French and Spanish models of common taxation of family income and methods of appropriate tax calculation, which are used in developed countries, are presented. It is proposed to introduce in Ukraine family income taxation taking into account family coefficients, the main purpose of which is to implement a differentiated approach to taking into account the family status of taxpayers depending on the number of children. Moreover, the use of the family coefficients system will help reduce the tax burden with an increase in the number of children of each individual couple, stimulating development and preserving the family. The calculation of personal income tax under current legislation, taking into account the tax social benefit and the proposed system of family taxation, is accomplished. The expediency of establishing the minimum total annual non-taxable income of the family is substantiated, which makes the fact of the mandatory taxation of incomes of a individual psychologically more acceptable. After receiving income, a person can be sure that she has a certain amount that she will spend to ensure an acceptable existence of herself and her family that she has a guaranteed non-taxable minimum income. The necessity of using the progressive scale of rates of personal income tax in Ukraine is proved. The benefits and losses of the budgetary system of Ukraine from the use of different variants of administration of the personal income tax are considered. The proposals for the introduction of a model of socially-oriented family taxation of personal income are given, the purpose of which will be to ensure the protection of family rights, increase the well-being of the population with a simultaneous increase in its investment capacity and consumer demand, which will positively affect the growth of the economy in Ukraine.

Key words: family tax, personal income tax, non-taxable minimum, social tax benefit, progressive tax rate scale.

Постановка проблеми. Важливу роль у податковій системі України відіграє податок на доходи фізичних осіб, значення якого визначається не тільки його часткою у доходах зведеного бюджету, а й інтересами працездатної частини населення. Аналіз чинної системи оподаткування доходів населення в Україні показує, що нині під час розподілу податкових зобов'язань із податку на доходи фізичних осіб між різними категоріями громадян не враховується їхній соціальний і сімейний стан. Так, під час формування податкових відносин в Україні спостерігається певна несправедливість, яка полягає у формальному підході до соціального статусу платника, що не бере до уваги його об'єктивний стан. Тому особливої актуальності набуває виявлення

соціальної складової частини податку на доходи фізичних осіб і можливість його вдосконалення шляхом запровадження сімейного оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оподаткування доходів фізичних осіб присвячено численні праці науковців: А. Аксьонової, Г. Алієва, О. Бушуєвої, Р. Кахріманова, Ю. Колобаєвої, О. Корабльової, Ю. Косенкової, М. Косова, О. Савіної та ін. У дослідженнях зазначених учених значна увага приділяється ефективності та доцільності впровадження у податкову практику оподаткування доходів населення з урахуванням сімейного стану на основі використання позитивного досвіду зарубіжних країн. Незважаючи на значну кількість наукових розвідок, питання

впровадження сімейного оподаткування доходів фізичних осіб досі залишаються не досить дослідженими, особливо в контексті використання прогресивної податкової ставки та врахування вигод і втрат для бюджетної системи держави.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у вивченні зарубіжного досвіду сімейного оподаткування доходів фізичних осіб і розробленні пропозицій щодо його запровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині питання порядку оподаткування доходів сім'ї як самостійної категорії платників податків в Україні не визначені – члени сім'ї виступають як окремі платники податків. При цьому джерелом сплати податків і зборів часто виступає спільний (сімейний) бюджет.

У багатьох провідних країнах світу (Німеччина, Франція, США, Іспанія та ін.) уже протягом багатьох років отримала законодавче закріплення й застосовується практика сімейного оподаткування податком на доходи фізичних осіб. На думку більшості провідних учених із податкових питань, сімейне оподаткування є безпосередньою реалізацією конституційних принципів соціальної держави та захисту прав сім'ї у сфері оподаткування.

Суть і зміст сімейного оподаткування полягає в тому, що сім'я розглядається як єдина економічна спільнота із загальними доходами і витратами, тому під час оподаткування сім'ї повинна враховуватися її фактична здатність до сплати податків. Метою такого правового регулювання є створення додаткового захисту прав сім'ї, не утискування її прав порівняно з самотніми громадянами у сфері оподаткування [1, с. 91].

Детальний огляд адміністрування податку на доходи фізичних осіб у частині оподаткування доходів сім'ї в розвинених державах дає можливість виявити такі елементи сімейного оподаткування [2, с. 39-40]:

1) податковим законодавством визначено поняття «сім'я» для цілей оподаткування. Під сім'єю можуть розумітися подружжя, яке перебуває у дійсному шлюбі (Німеччина), або чоловік і жінка та їх неповнолітні або недієздатні діти (Франція, Португалія, Іспанія), або самотні / розведені громадяни, які мають залежних родичів і визнані «головою сім'ї» (США);

2) для цілей обчислення оподатковуваного доходу сім'ї всі доходи, витрати та пільги об'єднуються. Причому навіть якщо один із подружжя не працює, то всі належні йому податкові пільги враховуються під час обчислення загального оподатковуваного доходу;

3) для обчислення податку на доходи фізичних осіб, що підлягає сплаті сім'єю, як правило, застосовується або спеціальна шкала податку, або спеціальний спосіб розрахунку з метою обліку фактичної здатності кожного платника податків – члена сім'ї сплачувати податок;

4) подружжя, які обрали спільне сімейне оподаткування, несуть зазвичай солідарну відповідальність за всю суму податку, обчислену із загального оподатковуваного доходу.

При цьому виокремлюють три основні моделі спільного оподаткування доходів сім'ї, які використовуються у розвинених країнах [3, с. 44; 4]:

– традиційна модель (США і Німеччина), яка передбачає застосування спільного декларування доходів подружжя, а розмір сім'ї, зокрема кількість дітей-утриманців, враховується під час отримання податкових пільг як і у всіх інших індивідуальних системах оподаткування;

– французька модель, яка полягає у безпосередньому оподаткуванні доходів сім'ї, при цьому загальний дохід сім'ї ділиться на коефіцієнт, який різниться залежно від розміру сім'ї;

– іспанська модель, яка передбачає, що платники податків, які є сімейною одиницею, мають право подавати індивідуальну або спільну декларацію за своїм вибором.

З метою сімейного оподаткування у розвинених країнах застосовують дві методики розрахунку податку. За першою спрощеною методикою база оподаткування визначається, виходячи із загального обсягу сімейного доходу, шляхом оподаткування ділення спільного доходу сім'ї на два або збільшення в два рази сум доходів, до яких застосовуються відповідні ставки у шкалі оподаткування [5, с. 50]. Причому кількість дітей сім'ї не враховується під час розрахунку бази оподаткування, а тому не впливає на загальну суму належного до сплати податку.

Друга методика має більшу соціальну спрямованість, за якої для цілей виявлення фактичної здатності окремої особи до сплати податку, з урахуванням її сімейного стану та кількості дітей на утриманні, використовується система «сімейних коефіцієнтів». Суть її в тому, що сукупний оподатковуваний дохід сім'ї ділиться на встановлений законом сімейний коефіцієнт залежно від складу сім'ї для визначення кількості оподатковуваних часток. Потім до частки застосовується відповідна прогресивна ставка і множиться на цей же коефіцієнт. Отриманий результат і є величиною податкового зобов'язання сім'ї [6, с. 57-58]. Таким чином, під час обчислення суми податку враховується середньодушовий дохід сім'ї.

В умовах складної демографічної ситуації у вітчизняну систему оподаткування доцільно було б запровадити останню з розглянутих методик. Проте ми розуміємо, що під час застосування коефіцієнтного методу виникає низка ускладнень, пов'язаних із чинною практикою оподаткування, зокрема у зв'язку із заміною сплати більшої частини податку на доходи фізичних осіб податковими агентами на декларативний механізм.

У разі запровадження сімейного оподаткування доходів під час визначення фізичних осіб, що

входять до сім'ї, необхідно керуватися Сімейним кодексом України. Під сім'єю варто розуміти осіб, які спільно проживають, пов'язані спільним побутом, мають взаємні права та обов'язки. Подружжя вважається сім'єю і тоді, коли дружина та чоловік у зв'язку з навчанням, роботою, лікуванням, необхідністю догляду за батьками, дітьми та з інших поважних причин не проживають спільно [7]. Особи, що прийняли рішення виступати в ролі не індивідуальних платників податків, а як новий суб'єкт оподаткування – сім'я, повинні будуть пройти відповідну процедуру реєстрації за місцем проживання, тобто встати на податковий облік.

В частині використання системи сімейного оподаткування доходів пропонується встановлення сімейних коефіцієнтів (табл. 1).

Основне призначення сімейних коефіцієнтів – реалізація диференційованого підходу до врахування сімейного стану платників податків залежно від кількості дітей. Застосування системи сімейних коефіцієнтів сприятиме зниженню податкового навантаження зі збільшенням кількості дітей кожної окремої сімейної пари, стимулювання розвитку та збереженню сім'ї [5, с. 52].

Під час упровадження системи оподаткування сімейного доходу в Україні доцільно на початко-

вому етапі залишити на розсуд платників податків самостійний вибір між застосуванням сімейного або індивідуального оподаткування. Під час використання системи сімейного оподаткування варто у загальній сумі доходу сім'ї встановити податкову соціальну пільгу на кожну дитину, що відповідає неподатковому мінімуму.

За сімейного оподаткування для визначення суми податку на доходи фізичних осіб необхідно сукупний оподатковуваний дохід сім'ї спочатку поділити на сімейний коефіцієнт, потім відняти неоподатковуваний мінімум із врахуванням кількості дітей, після цього застосувати ставку податку на доходи фізичних осіб, а потім отриманий податок на доходи фізичних осіб знову помножити на сімейний коефіцієнт. У результаті ми отримуємо суму податку, належну до сплати до бюджету.

Розрахуємо податок на доходи фізичних осіб за чинним законодавством України для сім'ї, що складається з працюючих чоловіка й дружини та двох дітей. Для розрахунку візьмемо такі доходи чоловіка та дружини, які дають їм право на отримання податкової соціальної пільги у 2019 р. (табл. 2).

Зазначимо, що в Україні податкову соціальну пільгу застосовують до доходу (у вигляді заробітної

Таблиця 1

Пропонована шкала коефіцієнтів сімейного оподаткування

Сімейний стан	Сімейний коефіцієнт, кількість дітей				
	1	2	3	4	5 і більше
Батько (мати) – одинак	1,1	1,2	1,4	1,6	1,8
Подружня пара (сім'я)	1,2	1,3	1,5	1,7	1,9

Джерело: складено автором на основі [5, с. 51]

Таблиця 2

Розрахунок податку на доходи фізичних осіб за чинною системою індивідуального оподаткування доходів фізичних осіб

Місяць	Дохід чоловіка, грн	Податкова соціальна пільга, грн	Податкова ставка, %	Сума ПДФО, грн	Дохід чоловіка після оподаткування, грн	Дохід дружини, грн	Податкова ставка, %	Сума ПДФО, грн	Дохід дружини після оподаткування, грн	Сумарний дохід сім'ї після оподаткування, грн
січень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
лютий	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
березень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
квітень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
травень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
червень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
липень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
серпень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
вересень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
жовтень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
листопад	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
грудень	5350	1961	18	610,02	4739,98	5200	18	936	4264	9003,98
За рік				7320,24	56879,76			8424	51168	108047,76

Джерело: авторська розробка

плати) одного з батьків, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця, якщо розмір такого доходу не перевищує суми, котра дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи станом на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 й округленого до найближчих 10 грн. кратно кількості дітей [8]. Розмір загальної податкової соціальної пільги становить 50% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленого законом станом на 1 січня звітного податкового року, в розрахунку на кожну дитину (станом на 1 січня 2019 р. розмір податкової соціальної пільги на кожну дитину становить 960,5 грн), починаючи від двох та більше дітей.

Розрахуємо податок на доходи фізичних осіб за пропонованою системою сімейного оподаткування для сім'ї, що також складається з працюючих чоловіка й дружини та двох дітей. Для обчислення візьмемо доходи чоловіка та дружини, як і в попередньому розрахунку (табл. 3). Причому в розрахунку неоподаткований мінімум відповідатиме законодавчо встановленому розміру податкової соціальної пільги на кожну дитину станом на сьогоднішній день, тобто 50% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого законом станом на 1 січня звітного податкового року. У майбутньому за зростання реальних доходів населення пропонується неоподаткований мінімум визначати на рівні 100% прожиткового мінімуму для працездатної особи або як окремо розраховану фіксовану величину із щорічним коригуванням на індекс інфляції.

Наведені розрахунки суттєво не відрізняються, адже варіювання між загальними сумами податку належними до сплати становить 7,35%. Це пояс-

нюється тим, що в Україні встановлена пропорційна ставка податку та для розрахунку суми податку на доходи фізичних осіб в обох випадках ми застосовували ставку 18%. Проте у розвинених країнах сімейне оподаткування передбачає прогресивну шкалу ставки податку на доходи фізичних осіб, що сприяє скороченню розриву між доходами різних соціальних груп населення, стабілізації соціальної структури суспільства, зниження протиріч між різними прошарками в суспільстві [9, с. 166]. Тому ставка податку на доходи фізичних осіб, яку необхідно застосовувати в сімейному оподаткуванні в Україні, повинна залежати насамперед від суми сукупного отриманого доходу всіх членів сім'ї, скоригованого на сімейний коефіцієнт. Отже, чим менше сума сукупного доходу, тим нижча ставка застосовуватиметься. Також, як зазначалось нами вище, має бути встановлений мінімальний сумарний річний дохід сім'ї, який оподатковуватиметься за ставкою 0% або не підлягатиме оподаткуванню загалом.

Встановлення мінімального сумарного річного неоподаткованого доходу сім'ї можна визнати неоподаткованим мінімумом, що робить сам факт обов'язкового оподаткування доходів фізичної особи психологічно більш прийнятним. Адже, отримуючи дохід, особа може бути впевнена, що у неї є певна сума, яку вона витратить на забезпечення прийнятного існування себе і своєї сім'ї, що у неї є гарантовано неоподатковуваний мінімальний дохід. Як впливає із Загальної декларації прав людини, останній повинні бути, як мінімум, залишені достатні кошти для підтримки життєдіяльності себе і своєї сім'ї, тобто достатній життєвий рівень сім'ї досягається насамперед за рахунок достатнього рівня заробітної плати її

Таблиця 3

**Розрахунок податку на доходи фізичних осіб
за пропонованою системою сімейного оподаткування доходів фізичних осіб**

Місяць	Дохід чоловіка, грн	Дохід дружини, грн	Сумарний дохід сім'ї, грн	Сімейний коефіцієнт	Сумарний дохід сім'ї в розрахунку на члена сім'ї, грн	Неоподатковуваний мінімум, грн	Податкова ставка, %	Сума ПДФО, грн	Сумарний дохід сім'ї після оподаткування, грн
січень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
лютий	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
березень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
квітень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
травень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
червень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
липень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
серпень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
вересень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
жовтень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
листопад	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
грудень	5350	5200	10550	1,3	8115,38	1961	18	1440,13	9109,87
За рік	64200	62400	126600		97384,62			17281,51	109318,49

Джерело: авторська розробка

членів [10]. Тому, якщо частини заробітної плати, що залишилися після сплати податку, не вистає для підтримання достатнього життєвого рівня, регулювання повинно здійснюватися насамперед обмеженням податків або звільненням від них і лише потім шляхом їх перерозподілу у формі соціальних виплат. У цьому разі автоматично нівелюється питання субсидювання значної кількості громадян, що є одним із компенсаторів можливої втрати бюджетних доходів на початковому етапі від запровадження сімейного оподаткування.

Виведення з-під оподаткування частини доходу, необхідного для підтримки життєдіяльності платника податків, не можна охарактеризувати як надання пільг. Визначення неоподаткованого мінімуму доходу – конкретна форма реалізації конституційних прав громадян. Тому одним із аспектів реалізації принципу рівності в податковому праві є не тільки закріплення в законі неоподаткованого мінімуму в його новій якості, а й встановлення такого його розміру, який міг би забезпечити задоволення мінімально необхідних потреб людини.

Розглянемо можливі наслідки введення системи сімейного оподаткування доходів фізичних осіб для бюджетної системи України з використанням раніше наведеного методичного інструментарію. Для цього здійснимо розрахунок податку на доходи фізичних за діючою системою індивідуального оподаткування, за пропонованою системою сімейного оподаткування з використанням діючої пропорційної податкової ставки, а також за пропонованою системою сімейного оподаткування з використанням прогресивної податкової ставки.

Прогресивну податкову ставку пропонуємо застосовувати до груп фізичних осіб, які формує Державна служба статистики України за розмірами нарахованої їм заробітної плати, з використанням початкової базової ставки 18% (табл. 4).

Таблиця 4

Пропонована шкала прогресивних ставок податку на доходи фізичних осіб

Групи платників податку за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, грн на місяць	Податкова ставка, %
до 4200,00	18
4200,01-5000,00	19
5000,01-6000,00	20
6000,01-7000,00	21
7000,01-8000,00	22
9000,01-10000,00	23
10000,01-15000,00	24
понад 15000,01	25

Зазначимо, що ставки податку на доходи фізичних осіб не повинні викликати стійкого відторгнення та неприйняття різних груп платників податків, а тому не повинні на перших етапах запровадження прогресивного сімейного оподат-

кування доходів значно відрізнятися пунктами запропонованої податкової шкали.

Розрахунок наслідків запровадження сімейного оподаткування доходів фізичних осіб для бюджетної системи України з урахуванням наявності однієї дитини в кожній працездатної особи відображено у табл. 5, 6, 7.

У табл. 5 розраховано суму надходжень ПДФО до бюджетної системи України у результаті використання діючої системи індивідуального оподаткування доходів фізичних осіб за пропорційною податковою ставкою.

У табл. 6 розраховано суму надходжень ПДФО до бюджетної системи України у результаті використання запропонованої системи сімейного оподаткування доходів фізичних осіб за пропорційною податковою ставкою.

У табл. 7 розраховано суму надходжень ПДФО до бюджетної системи України у результаті використання запропонованої системи сімейного оподаткування доходів фізичних осіб за прогресивною податковою ставкою.

Як свідчать дані табл. 5, за заданими нами умовами, за діючої системи індивідуального оподаткування фізичних осіб доходи бюджету становитимуть 158,23 млрд. грн. За пропонованою системою сімейного оподаткування фізичних осіб з використанням пропорційної податкової ставки доходи бюджету становитимуть 141,49 млрд. грн (табл. 6), тобто будуть меншими, ніж за діючою індивідуальною системою оподаткування доходів фізичних осіб на 16,74 млрд. грн. Тобто вигоди для бюджетної системи з упровадженням сімейного оподаткування фізичних осіб з використанням пропорційної податкової ставки не спостерігатиметься. Однак, за пропонованою системою сімейного оподаткування фізичних осіб з використанням прогресивної податкової ставки доходи бюджету становитимуть 181,39 млрд. грн (табл. 7), тобто будуть більшими, ніж за діючою індивідуальною системою оподаткування доходів фізичних осіб на 23,16 млрд. грн. Тому для бюджетної системи з упровадженням сімейного оподаткування фізичних осіб з використанням прогресивної податкової ставки спостерігатимуться наявні вигоди.

Таким чином, у запропонованій моделі сімейного оподаткування доходів фізичних осіб з використанням прогресивної податкової ставки враховується сімейний стан платників податків і вигоди для бюджетної системи. Сума сплачуваного податку на доходи фізичних осіб буде нижчою для сімей, що мають в своєму складі дітей, за рівного сукупного доходу. Передбачуваний порядок обчислення податку на доходи фізичних осіб забезпечить скорочення величини податкових зобов'язань для сім'ї, що має суттєві відмінності в розмірах одержуваних доходів.

Розрахунки показують значні переваги впровадження моделі сімейного оподаткування доходів

Таблиця 5

**Діюча система індивідуального оподаткування
доходів фізичних осіб за пропорційною податковою ставкою**

Показники	Розрахунок ПДФО груп платників залежно від рівня середньодушових еквівалентних загальних доходів								Разом
Дохід на місяць, грн	4200	5000	6000	7000	8000	10000	15000	20000	
Податкова ставка, %	18	18	18	18	18	18	18	18	
ПДФО до бюджету за рік на одну особу, грн	9072	10800	12960	15120	17280	21600	32400	43200	
Частка осіб, що належать до відповідної групи за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів	17,8	12,6	10,6	7,9	7,2	11,1	16,5	16,3	
Кількість працездатного населення, що належить до відповідної групи, тис осіб	1305,5	924,1	777,5	579,4	528,1	814,1	1210,2	1195,5	
Сумарний ПДФО до бюджету за рік, млрд грн	11,84	9,98	10,08	8,76	9,13	17,59	39,21	51,65	158,23

Джерело: складено автором самостійно на основі даних Державної служби статистики України [11]

Таблиця 6

**Пропонована система сімейного оподаткування
доходів фізичних осіб за пропорційною податковою ставкою**

Показники	Розрахунок ПДФО груп платників залежно від рівня середньодушових еквівалентних загальних доходів								Разом
Дохід на місяць, грн	4200	5000	6000	7000	8000	10000	15000	20000	
Неоподатковуваний мінімум, грн	960,5	960,5	960,5	960,5	960,5	960,5	960,5	960,5	
Податкова ставка, %	18	18	18	18	18	18	18	18	
ПДФО до бюджету за рік на одну особу, грн	6790	8518	10678	12838	14998	19318	30118	40918	
Частка осіб, що належать до відповідної групи за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів	17,8	12,6	10,6	7,9	7,2	11,1	16,5	16,3	
Кількість працездатного населення, що належить до відповідної групи, осіб	1305,5	924,1	777,5	579,4	528,1	814,1	1210,2	1195,5	
Сумарний ПДФО до бюджету за рік, млрд грн	8,86	7,87	8,30	7,44	7,92	15,73	36,45	48,92	141,49

Джерело: складено автором самостійно на основі даних Державної служби статистики України [11]

Таблиця 7

**Пропонована система сімейного оподаткування
доходів фізичних осіб за прогресивною податковою ставкою**

Показники	Розрахунок ПДФО груп платників залежно від рівня середньодушових еквівалентних загальних доходів								Разом
Дохід на місяць, грн	4200	5000	6000	7000	8000	10000	15000	20000	
Неоподатковуваний мінімум, грн	960,5	960,5	960,5	960,5	960,5	960,5	960,5	960,5	
Податкова ставка, %	18	19	20	21	22	23	24	25	
ПДФО до бюджету за рік на одну особу, грн	6790	8991	11864	14978	18331	24684	40157	56830	
Частка осіб, що належать до відповідної групи за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів	17,8	12,6	10,6	7,9	7,2	11,1	16,5	16,3	
Кількість працездатного населення, що належить до відповідної групи, осіб	1305,5	924,1	777,5	579,4	528,1	814,1	1210,2	1195,5	
Сумарний ПДФО до бюджету за рік, млрд грн	8,86	8,31	9,22	8,68	9,68	20,10	48,60	67,94	181,39

Джерело: складено автором самостійно на основі даних Державної служби статистики України [11]

фізичних осіб на відміну від індивідуального. Її поширення заохочує платників податку заводити сім'ю, забезпечуючи тим самим ширшу реалізацію принципів рівності та справедливості у податковій політиці.

Кількість нарахованого податку на доходи фізичних осіб і податкові ставки повинні формуватися залежно від соціального стану платників податку, наявності утриманців і дітей. Платники податку, які отримують однаковий дохід, але мають різний сімейний стан, характеризуються диференційованою здатністю до сплати подат-

ків, яку не завжди можливо враховувати, завдяки стандартним податковим вирахуванням.

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку нашої країни запровадження моделі сімейного оподаткування фізичних осіб сприяло б справедливому розподілу податкового тягаря між платниками податків з різним сімейним станом. Останнє передбачає формування стабільного фінансово-матеріального становища населення, тобто зростання його добробуту. Варіант моделі сімейного оподаткування доходів фізичних осіб наведений у табл. 8.

Модель соціально орієнтованого сімейного оподаткування доходів фізичних осіб*

	Об'єкт оподаткування	База оподаткування	Податкові ставки
Система індивідуального оподаткування	Дохід, отриманий платником податку від джерел у країні та / або від джерел за її межами	Доходи платника податку, отримані ним у грошовій, натуральній формі, доходи у вигляді матеріальної вигоди	Диференційовані ставки (0%, 5% і 18%)
Система сімейного оподаткування	Сукупний дохід, отриманий сім'єю як платником податків від джерел у країні та / або від джерел за її межами	Враховуються сукупні доходи подружжя. Податкова база визначається окремо по кожному виду доходів, залежно від яких встановлені різні податкові ставки	Прогресивні податкові ставки з одночасним застосуванням сімейного коефіцієнту

Джерело: складено автором самостійно

Отже, пропонується м'яко прогресивна шкала податкових ставок, яка покликана забезпечити не тільки досягнення фіскальних цілей податкової політики, а й реалізацію завдань зменшення соціальної диференціації суспільства. Реалізація заходів, пов'язаних із запровадженням сімейного оподаткування, потребує легалізації заробітних плат та інших доходів населення, що, в свою чергу, передбачає зміну у підходах до адміністрування податків і зборів, проведення системних реформ у соціальній, економічній та інших сферах.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для згладжування диференціації громадян були обґрунтовані та сформульовані пропозиції щодо переходу до системи сімейного оподаткування доходів фізичних осіб. Запровадження сімейного оподаткування спрямоване на забезпечення захисту прав сім'ї. Поряд із підвищенням добробуту населення зростатиме його інвестиційна спроможність та споживчий попит, що позитивно вплине на зростання економіки України. Короткострокові скорочення надходжень до бюджету від податку на доходи фізичних осіб та ускладнення його адміністрування є лише тимчасовим ефектом, що у майбутньому компенсуватиметься підвищенням соціальної захищеності населення та зростанням його фінансового добробуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кахриманов Р.А., Алиев Г.Х. Перспективы внедрения семейного налогообложения доходов как важнейшее условие справедливого перераспределения налоговой нагрузки между плательщиками с различным составом семей. *Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН*. 2012. № 6 (50). С. 91-97.
2. Бушуева О.А. Семья – «консолидированная группа» в целях налогообложения доходов граждан. *Альманах современной науки и образования*. 2013. № 6 (73). С. 39-41.
3. Кораблева О.В. Использование принципов семейного налогообложения при налогообложении доходов физических лиц в зарубежных странах. *Проблемы современной науки и образования*. 2016. № 26 (68). С. 44-49.

REFERENCES:

1. Kahrimanov R.A., Aliev G.H. (2012) Perspektivy vnedeniya semeynogo nalogooblozheniya dohodov kak vazhneyshee uslovie spravedlivogo pereraspredeleniya nalogovoy nagruzki mezhdu platelshchikami s razlichnyim sostavom semey [Prospects for the introduction of family income taxation as the most important condition for the fair redistribution of the tax burden among taxpayers with different family composition]. *News of the Kabardino-Balkarian Scientific Center of the Russian Academy of Sciences*, no. 6 (50), pp. 91-97. (in Russian).
2. Bushueva O.A. (2013) Semya – «konsolidirovannaya gruppa» v tselyah nalogooblozheniya dohodov grazhdan [The family is a «consolidated group» for the purposes of personal income taxation]. *Almanac of modern science and education*, no. 6 (73), pp. 39-41. (in Russian).

3. Korableva O.V. (2016) Ispolzovanie printsipov semeynogo nalogooblozheniya pri nalogooblozhenii dohodov fizicheskikh lits v zarubezhnykh stranah [Using the principles of family taxation in the taxation of personal income in foreign countries]. *Problems of modern science and education*, no. 26 (68), pp. 44-49. (in Russian).

4. Kolobaeva Yu.B. (2017) Semeynyie nalogovyye deklaratsii v nalogooblozhenii dohoda fizicheskikh lits [Family tax declarations in the taxation of personal income]. *Economy and society*, no. 3 (34). Available at: https://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_34/Kolobaeva%20Yu.B..pdf (accessed 1 April 2019).

5. Kosov M.E. (2014) Model sotsialno orientirovannogo nalogooblozheniya dohodov fizicheskikh lits [The model of socially oriented taxation of personal income]. *Bulletin of the Russian Economic University of G. V. Plekhanov*, no. 1, pp. 48-59. (in Russian).

6. Savina O.N. (2013) Semeynoe nalogooblozhenie kak instrument usileniya sotsializatsii nalogovoy politiki na sovremennom etape [Family taxation as a tool to strengthen the socialization of tax policy at the present stage]. *International Accounting*, no. 20 (266), pp. 54-59. (in Russian).

7. Verkhovna Rada Ukrainy (2002). Simeinyi kodeks Ukrainy vid 10 sichnia 2002 no. 2947-III [Family Code of Ukraine dated January 10, 2002 no. 2947-III]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14> (accessed 1 April 2019).

8. Verkhovna Rada Ukrainy (2010). Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02 hrudnia 2010 no. 2755-VI [Tax Code of Ukraine dated December 02, 2010 no. 2755-VI]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 1 April 2019).

9. Aksenova A.A. (2016) Nalogooblozhenie dohodov fizicheskikh lits: individualnoe ili semeynoe? [Taxation of personal income: individual or family?]. *Science studies*, no. 6. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogooblozhenie-dohodov-fizicheskikh-lits-individualnoe-ili-semeynoe> (accessed 1 April 2019).

10. Orhanizatsiia Obiednanykh Natsii (1948) Zahalna deklaratsiia prav liudyny vid 10 hrudnia 1948 [Universal Declaration of Human Rights dated December 10, 1948]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015 (accessed 1 April 2019).

11. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 1 April 2019).

PROSPECTS FOR THE IMPLEMENTATION OF FAMILY TAXATION OF PERSONAL INCOME IN UKRAINE

The purpose of the article. An important role in the tax system of Ukraine is played by the tax on personal incomes, the meaning of which is determined not only by its share in the consolidated budget revenues, but also by the interests of the able-bodied population. The analysis of the current state of personal income taxation system in Ukraine shows that at the moment, when distributing tax liabilities on personal income tax between different categories of citizens, their social and familial status is not taken into account. Thus, in the formation of tax relations in Ukraine there is certain injustice, which consists in the formal approach to the social status of the payer, which does not take into account its objective status. Therefore, the identification of the social component of the personal income tax and the possibility of its improvement through the introduction of family taxation becomes especially relevant.

The purpose of the article is to study the foreign experience of family taxation of personal income and to develop proposals for its introduction in Ukraine.

Methodology. The specifics of scientific tasks being the subject of the research required the use of a complex of methods which enabled to analyze the current state of taxation of personal income and the development of proposals for its improvement.

Results. The foreign experience of family income taxation in foreign countries is researched. The introduction of family taxation of incomes in Ukraine based on family coefficients in Ukraine is proposed. The necessity of using the progressive scale of rates of personal income tax in Ukraine is proved. The benefits and losses of the budgetary system of Ukraine from the use of different variants of administration of the personal income tax are considered. The proposals on implementation of the model of socially-based family taxation of individuals' incomes in Ukraine are presented.

Practical implications. To counteract the differentiation of citizens, proposals for the transition to the family income taxation system of individuals are substantiated and formulated. The introduction of family taxation is aimed at ensuring the protection of family rights. Along with the increase in the welfare of the population, its investment capacity and consumer demand will grow, which will positively contribute to the growth of the Ukrainian economy. Short-term reductions in budget revenues from personal income tax and the complications of its administration are only a temporary effect, which in the future will be offset by an increase in social protection of the population and an increase in its financial well-being.

Value/originality. The article is devoted to actual issues of personal income taxation. In the course of the study, variants of introduction of family taxation of incomes of citizens in Ukraine are analyzed. The introduction of family taxation with the use of a mildly progressive scale of tax rates, which is designed to ensure not only the achievement of the fiscal objectives of tax policy, but also the implementation of the tasks of reducing the social differentiation of society, is substantiated.

ПРІОРИТЕТИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

PRIORITIES FOR REALIZATSIYA OF REGIONAL FINANCIAL POLICY IN DECENTRALIZATION CONDITIONS

У статті досліджено особливості реалізації регіональної фінансової політики в Україні в умовах децентралізації. Висвітлено теоретико-методологічні засади проведення регіональної фінансової політики в Україні. Розкрито сутність регіональної фінансової політики як просторового сегменту фінансової політики держави. Наведено моделі фінансування регіонального розвитку. На прикладі Харківської області проаналізовано механізм регулювання соціально-економічного розвитку. Визначено, що головною метою національних і регіональних програм розвитку Харківської області є створення оптимальної схеми пріоритетів, економіко-правових інструментів, необхідних дій для розвитку інвестиційного потенціалу регіону. За підсумками проведених наукових досліджень виділено нові інструменти регіонального розвитку: використання коштів Державного фонду регіонального розвитку, прийняття бюджетів участі, застосування стратегічного планування розвитку, впровадження Методології інтегрованого планування регіонального розвитку.

Ключові слова: регіональна фінансова політика, місцеві бюджети, бюджетна політика, бюджетне регулювання, економічний розвиток.

В статье рассмотрены особенности реализации региональной финансовой

политики в Украине в условиях децентрализации. Освещены теоретико-методологические основы проведения региональной финансовой политики в Украине. Раскрыта сущность региональной финансовой политики как пространственного сегмента финансовой политики государства. Приведены модели финансирования регионального развития. На примере Харьковской области проанализирован механизм регулирования социально-экономического развития. Определено, что главной целью национальных и региональных программ развития Харьковской области является создание оптимальной схемы приоритетов, экономико-правовых инструментов, необходимых действий для развития инвестиционного потенциала региона. По итогам проведенных научных исследований выделены новые инструменты регионального развития: использование средств Государственного фонда регионального развития, принятия бюджетов участия, применения стратегического планирования развития, внедрения Методологии интегрированного планирования регионального развития.

Ключевые слова: региональная финансовая политика, местные бюджеты, бюджетная политика, бюджетное регулирование, экономическое развитие.

УДК 336.132.11

Городецька Т.Е.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри державних фінансів
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Уманська В.В.

магістрант
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

The article discusses the features of the implementation of regional financial policy in Ukraine in the context of decentralization. The theoretical and methodological foundations of the regional financial policy in Ukraine are covered. The main instruments for ensuring this policy are the share of revenues enshrined to the territories in budgets at all levels of the budget system, local taxes and fees, standards for deductions from state taxes to local budgets, as well as dotacy, subsidies and subventions provided to local budgets. It is noted that the substantial dependence of the development of territories on the processes occurring in the highest-level administrative units remains. The essence of regional financial policy as a spatial segment of the state financial policy is revealed. The models of financing regional development are given. The modern model of financing regional development is multi-channel, multi-level and includes both traditional financial institutions – the state, local budget, and new institutions for blended financing for a transformational economy. At the regional level, one of the main elements of the mechanism for regulating socio-economic development is the development and implementation of integrated regional programs aimed at improving the functioning of a particular sector of the economy. On the example of Kharkiv region, the mechanism for regulating socio-economic development is analyzed, since Kharkiv region is a pilot region for implementing the strategy of reasonable specializations, defined by the EU directive as a pilot for the Eastern Partnership countries. It was determined that the main goal of the national and regional development programs of the Kharkiv region is to create an optimal priority scheme, economic and legal instruments, the necessary actions for the development of the investment potential of the region. According to the results of the research, new tools for regional development were highlighted: the use of funds from the State Regional Development Fund, the adoption of participation budgets, the application of strategic development planning, and the implementation of the Methodology integrated planning regional development.

Key words: regional financial policy, local budgets, budget policy, budget regulation, economic development.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні, стрімкий вхід її у світове економічне середовище потребує нового підходу до розуміння ролі регіональної фінансової політики у забезпеченні економічного розвитку. На необхідності розроблення дієвої державної регіональної фінансової політики у забезпеченні фінансового потенціалу регіонів наголошується в усіх нормативних документах, в яких визначаються завдання державної політики у сфері регулювання їх соціально-економічного розвитку. Зміщення акцентів державного регулювання регіонального розвитку в напрямі децентралізації адміністративно-фінансового ресурсу та передачі

повноважень і відповідальності на місця потребує пошуку нових інструментів регіонального розвитку та підвищення ефективності механізму управління розвитком фінансового потенціалу регіонів. Усе викладене вище актуалізує проблему реалізації ефективної державної регіональної фінансової політики в сучасних умовах бюджетної децентралізації в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування ефективної регіональної фінансової політики та фінансування регіонального розвитку присвячені праці відомих українських учених: З.С. Варналія, О.Д. Василика,

В.М. Гейця, Т.І. Єфименко, В.І. Кравченко І.О. Луїної та ін. Незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, пов'язаних із дослідженням поставленої проблеми, слід приділити особливу увагу проблемі реалізації фінансової політики в конкретному регіоні.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд особливостей реалізації регіональної фінансової політики в Україні в умовах децентралізації та визначення нових інструментів регіонального розвитку щодо підвищення ефективності реалізації національних і регіональних програм.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нинішньому етапі реформування української економіки ключовою є проблема зміцнення місцевих фінансів як ланки фінансової системи країни. Забезпечення розвитку економіки тісно пов'язане з регіональною фінансовою політикою, особливо довгостроковою. Регіональна фінансова політика багатогранна і включає: бюджетну й інноваційно-інвестиційну політику; політику запозичень; соціальну, галузеву фінансову політику; політику підтримки і фінансування малого бізнесу.

Державна регіональна фінансова політика – це система заходів, що здійснюється центральною владою з метою управління процесом утворення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів в адміністративно-територіальних одиницях [1].

Відповідно до вищенаведеного визначення можемо трактувати поняття «регіональна фінансова політика» як сукупність цілеспрямованих заходів місцевих органів влади щодо формування й ефективного використання фінансових ресурсів, які містять у собі власні фінансові ресурси та кошти, що надходять з державного бюджету та цільових фондів.

Важлива особливість регіональної фінансової політики на сучасному етапі розвитку України полягає у тому, що вона має відносний характер. Це пов'язано насамперед з обмеженістю матеріально-фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Тому, на нашу думку, забезпечення фінансової незалежності дасть змогу підвищити ефективність фінансової політики регіонів щодо соціально-економічного розвитку та реалізації інтересів територіальних громад.

Основними інструментами забезпечення цієї політики є частка закріплених за територіями доходів у бюджетах на всіх рівнях бюджетної системи, місцеві податки і збори, нормативи відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів, а також дотації, субсидії та субвенції, що надаються місцевим бюджетам. Тобто фінансова незалежність органів місцевого самоврядування безпосередньо пов'язана із структурою доходів місцевих бюджетів, й її критерієм може бути рівень фінансової самозабезпеченості регіону.

Розроблення та проведення фінансової політики в Україні має враховувати досвід сучасної Європи. Основою реалізації регіональної фінансової політики в країнах Європи є використання різноманітних фінансових інструментів.

Загалом за ступенем універсальності та широтою дії інструменти фінансової регіональної політики економічно розвинутих країн можна поділити на:

1. Загальноекономічні регулятори або макроінструменти. До них відносяться: зниження ставок податків на підприємництво; пільгові кредитні ставки; пільгові транспортні тарифи та інше.

2. Регулятори адресної дії або мікроінструменти: інвестиційні гранти (субсидії та знижки); заборона на розміщення нових та розширення вже існуючих підприємств в перенаселених містах і агломераціях; підтримка передислокацій підприємств у менш розвинуті регіони країни (полегшена реєстрація, надання виробничих площ, інформаційна підтримка); преференційні державні закупівлі та інше [2].

Європейські країни та Європейський союз загалом приділяють дуже велику увагу регіональному розвитку та створенню умов для єдності європейських регіонів, формуванню солідарної згуртованої Європи. На нашу думку, Україні слід враховувати досвід економічно розвинутих країн, але потрібно при цьому враховувати особливості подолання вертикальних і горизонтальних фіскальних дисбалансів та фінансового вирівнювання. Вертикальні фіскальні дисбаланси в Україні важко відстежити, оскільки в державі немає чіткого розмежування функцій та обов'язків різних рівнів влади в сфері надання соціальних послуг. Управління фінансами по вертикалі здійснюються в так званому ручному режимі.

Фінансова регіональна політика має відповідати прийнятому державою виду фінансової політики (табл. 1).

Спрямування регіональної фінансової політики на подолання диференціації регіонів шляхом фінансового вирівнювання та стимулювання розвитку депресивних територій є обґрунтованим і закономірним в умовах економічного зростання чи буму, коли з метою запобігання кризи перевиробництва та інфляції попиту державою використовується фінансова політика стабілізації чи обмеження ділової активності. В умовах же незначного поживлення після довготривалої кризи економіки України така регіональна фінансова політика має бути спрямована на досягнення комплексного розвитку регіонів, повинна мати довгостроковий характер і враховувати галузеву спеціалізацію регіону, природно-кліматичні, демографічні та інші його особливості [3].

Послідовна зміна парадигми політики регіонального розвитку передбачає відповідну зміну парадигми фінансової політики. Фінансова політика держави в умовах трансформації фінансових

Таблиця 1

Регіональна фінансова політика як просторовий сегмент фінансової політики держави

Вид фінансової політики	Політика економічного росту	Політика стабілізації	Політика обмеження ділової активності
Спрямування у часі	Система фінансових заходів, спрямованих на збільшення фактичних обсягів валового національного продукту та підвищення рівня зайнятості	Система фінансових заходів, спрямованих на утримання обсягів випуску продукції на типовому для країни рівні та підтримку стабільних цін	Система фінансових заходів, спрямованих на зменшення реального обсягу ВВП з метою запобігання кризі надвиробництва та інфляції
Спрямування у просторі	Політика економічного росту регіону	Політика фінансового вирівнювання розвитку регіонів	

відносин, переходу від централізованого адміністративного управління фінансовими потоками до децентралізованого демократичного урядування являє собою діяльність органів державного управління та включає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального розвитку. Розглядаючи суспільні фінанси як мультирівневу систему, яка включає наднаціональний, національний та місцевий (регіональний) рівень, на кожному з рівнів суспільних фінансів можна виділити відповідні інститути та інструменти фінансування проектів та програм регіонального розвитку (табл. 2). Сучасна модель фінансування регіонального розвитку є багатоканальною, мультирівневою та включає як традиційні фінансові інститути – державний, місцевий бюджет, так і нові для трансформаційної економіки інститути змішаного фінансування [4].

Таким чином, від вибраної економічної моделі значною мірою залежатиме тип регіональної фінансової політики, оскільки на сучасному етапі розвитку України вона має переважно пасивний характер, що полягає у фактичному підпорядкуванні стратегії і тактики цілям загальноекономічної політики.

Поряд із реформою державної регіональної політики, яка завершила перший етап – формування нормативної бази, в Україні відбувається

широка децентралізація. В результаті бюджетної децентралізації міста обласного значення та об'єднані територіальні громади отримали значні додаткові ресурси для свого розвитку.

– Децентралізація дає можливість місцевим громадам та регіонам отримати більше впливу на свій розвиток та благополуччя населення.

– Децентралізація водночас несе ризики у інституційній спроможності місцевої управлінської еліти забезпечити розвиток і не увійти у самообмеженість.

Отже, сьогодні об'єднані територіальні громади мають значно більше власних ресурсів та мають змогу долучитися до отримання коштів з Державного фонду регіонального розвитку [5].

За підсумками першого етапу реалізації фінансової децентралізації в Україні виявлено такі наслідки для соціально-економічного розвитку регіонів:

– зростання дохідної частини місцевих бюджетів (за рахунок податкових надходжень, операцій з капіталом) забезпечило зростання частки капітальних видатків, що дозволило пожвавити ділову активність у регіонах. Не останню роль в цьому відіграє фінансове зміцнення територіальних громад, що в кінцевому підсумку відображається на розвитку регіонів загалом;

Таблиця 2

Багатоканальна мультирівнева модель змішаного фінансування регіонального розвитку

Рівень	Інститути	Інструменти
Наднаціональний рівень	Фонди інтеграційних об'єднань	Гранти
	Міжнародні фінансові організації	Позики
	Дво- та багатосторонні міжурядові фінансові проекти	Угоди про спільне фінансування
	Міжнародні неурядові фінансові організації	Гранти
Національний рівень	Державний бюджет	Державні програми регіонального розвитку Субвенції
	Фонди регіонального розвитку	Внески, трансферти
	Загальнонаціональні державно-приватні партнерства	Інвестиції
	Загальнонаціональні установи спільного фінансування	Інвестиції
	Загальнонаціональні неурядові фінансові організації	Гранти
Місцевий рівень	Місцевий бюджет	Місцеві програми розвитку
	Фонди місцевого розвитку	Внески
	Регіональні (місцеві) державно-приватні партнерства	Інвестиції
	Регіональні (місцеві) установи спільного фінансування	Інвестиції
	Регіональні (місцеві) неурядові фінансові організації	Гранти

– більша частина видатків скоріше є децентрованими, аніж децентралізованими (типовий приклад – обласні бюджети, доходи яких на 70% формують цільові трансферти). Такий підхід вітчизняної моделі децентралізації ставить у залежність розвиток територій від рішень, які приймаються на вищих щаблях влади;

– передаючи на місця ресурси, держава й надалі залишає за собою право формувати податкові ставки та базу оподаткування, що не відповідає європейським традиціям реалізації фінансової децентралізації;

– зростання асиметрій за рівнем фінансової спроможності (як міжрегіональної, так і внутрішньорегіональної) свідчить, що такі громади не є самодостатніми, а отже, не можуть вирішувати проблеми власного соціально-економічного розвитку. Найбільші фінансові вигоди від фінансової децентралізації отримали міста обласного значення і ті громади, на територіях яких функціонують великі підприємства-роботодавці (промислові, енергетичні) чи інфраструктура транспортних магістралей (готелі, АЗС, заклади харчування), які раніше наповнювали районні бюджети (наприклад, ПДФО);

– надмірна дотаційність місцевих бюджетів, (хоча і дещо скоротилася за останні три роки), яка продовжує мати місце, є проявом, з одного боку, нерівномірного розвитку територій, з іншого – намагання центральної влади зберегти контроль за розподілом коштів (найбільше дотуються райони – 60%, найменше – міста обласного значення – 7%). У цьому контексті слід зазначити, що якщо раніше основна ціль державної регіональної політики була вирівнювання територій, то в умовах поглиблення фінансової децентралізації основні зусилля влади потрібно скеровувати на виявлення та реалізацію недооціненого потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів. На часі, з одного боку, інтегровані проекти, які повинні базуватися на реальних фінансових ресурсах регіонів та узгоджуватися із цілями їхнього соціально-економічного розвитку, з іншого – нарощення соціального капіталу (зайнятість, перекваліфікація персоналу);

– стрімке збільшення кількості ОТГ не забезпечено фінансовою підтримкою добровільного об'єднання територіальних громад, що в підсумку демотивує їх та знижує можливості щодо соціально-економічного розвитку. (Так, якщо в 2016 році субвенція на формування інфраструктури ОТГ була виділена в розмірі 1 млрд. грн. та розподілена між 159 ОТГ пропорційно до площі громади та кількості сільського населення, то в 2017 році обсяг цієї субвенції становив 1,5 млрд. грн. і кошти були розподілені між 366 ОТГ, а на 2018 рік взагалі передбачено 1,9 млрд. 90 грн. для 665 ОТГ. Зрозуміло, що новостворені громади отримають значно менше коштів на розвиткові проекти, аніж ті, які були створені в попередні роки.) [6].

Розробляючи та реалізуючи узгоджену стратегію розвитку території, територіальна громада сприяє:

– консолідації потенціалу території, організаційних та фінансових ресурсів та концентрації його на виконанні місцевих завдань;

– підвищенню рівня капіталізації та раціоналізації використання територіальних ресурсів;

– максимізації ефективності використання потенціалу території в рамках загальнодержавного процесу соціально-економічного відтворення.

Попри помітні зрушення у сфері бюджетної децентралізації, сутнісних змін щодо підвищення рівня фінансової самостійності місцевих громад не відбувається. Вкрай повільно змінюється структура джерел доходів місцевих бюджетів. Частка податку на доходи фізичних осіб у власних доходах місцевих бюджетів у 2017 р. становитиме майже 53% проти 46% у 2016 р. Місцеві податки та збори сформують не більше 27% власних доходів. Фактично в рамках змін, що відбуваються, держава передає на місцевий рівень частку доходів, які раніше надходили у Центр, при цьому умови формування бази та ставок оподаткування залишаються прерогативою Центру. Натомість від місцевих громад така модель бюджетної децентралізації вимагатиме надзвичайної фінансової дисципліни, адже фінансування базових сфер життєдіяльності людини досі залежить від наповнення державного бюджету. Оскільки податок з доходів фізичних осіб є абсолютним лідером з-поміж усіх джерел власних доходів громад, на органи місцевого самоврядування фактично перекладаються функції з детінізації доходів населення, хоча це – типова функція держави.

Отже, зберігається суттєва залежність розвитку територій від процесів, що відбуваються в адміністративних одиницях вищого рівня. Між тим, суть реальної децентралізації не зводиться лише до перерозподілу коштів та трансляції повноважень зверху донизу, а має передбачати й залучення громади до активного пошуку нових джерел ресурсів територіального розвитку. За нинішніх умов громада ще може знайти джерело фінансування конкретного проекту, проте без підтримки регіональної політики вищих рівнів неспроможна організувати необхідні рішення на секторальному рівні, які дозволили б оптимізувати реалізацію цього проекту [7].

Розглянемо більш докладніше механізм регулювання соціально-економічного розвитку на рівні Харківського регіону. На регіональному рівні одним з головних елементів механізму регулювання соціально-економічного розвитку є розробка та впровадження комплексних регіональних програм, направлених на покращення функціонування певного сектору економіки.

5 березня 2015 року на пленарному засіданні XXXIV сесії Харківської обласної ради ухвалена Стратегія розвитку Харківської області до 2020 року [8].

Стратегія розвитку Харківської області до 2020 року є проекцією державних та загальноєвропейських підходів до конкретного регіону – Харківщини. Вона визначає стартові позиції області, а також систему пріоритетів, які мають вирішальну роль у забезпеченні цільового сценарію розвитку області.

Під час розроблення документа враховані умови складної економічної ситуації та визначені пріоритети розподілу ресурсів у тих галузях, що зможуть забезпечити найкращий результат у найкоротші терміни, довгостроковий та комплексний вплив на розвиток економіки регіону. Харківська область є пілотним регіоном реалізації стратегії розумних спеціалізацій, що визначена директивою ЄС як пілотна для країн східного партнерства.

Стратегія є базою для створення комплексної системи стратегічного планування в області, включаючи розроблення нових та уточнення діючих регіональних програм, їх гармонізацію зі стратегічними та операційними цілями розвитку Харківської області, стратегічними пріоритетами держави.

За умови обмеженості фінансових ресурсів для розвитку територій державою визначені інвестиційні програми, пріоритети розподілу ресурсів та концентрації їх на тих заходах та територіях, що можуть забезпечити найвищий результат у найкоротший строк та матимуть довготривалий і комплексний вплив на розвиток не лише цієї території, але і сусідніх регіонів. З метою реалізації зазначених завдань, що вимагають концентрації фінансових і управлінських зусиль на стратегічному напрямі, держава використовує національні проекти. При цьому межі національного проекту об'єднують зусилля центральної та регіональної влади, керівництво різних підрозділів і сфер діяльності, забезпечують партнерство держави та бізнесу.

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики, виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки [9].

Національні програми розвитку:

ПРОГРАМА 1: Інституційне забезпечення регіонального розвитку.

ПРОГРАМА 2: Здійснення заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості.

ПРОГРАМА 3: Розвиток сільських територій.

ПРОГРАМА 4: Міжрегіональне та транскордонне співробітництво.

ПРОГРАМА 5: Стратегічне планування регіонального розвитку.

ПРОГРАМА 6: Децентралізація та розвиток місцевого самоврядування.

Пріоритетами інвестиційної політики Харківщини визначено реалізацію основних напрямів розвитку економіки Харківської області. Вихо-

дячи з напрямів розвитку економіки, керівництвом області виконуються заходи щодо реалізації інвестиційних проектів-програм, здійснення яких має стратегічне значення для соціально-економічного розвитку області. Напрями соціально-економічного розвитку регіону формують нове стратегічне бачення розвитку Харківської області як одного з опорних центрів загальноєвропейської поліцентричної системи метрополітенських регіонів.

Для створення комплексної системи розвитку області та здійснення єдиної інвестиційної політики розроблено та впроваджуються регіональні програми розвитку, які гармонізовано зі стратегічними та операційними цілями розвитку Харківської області та стратегічними пріоритетами держави [9].

ПРОГРАМА 1. Конкурентоспроможність та зростання валового регіонального продукту (ВРП).

ПРОГРАМА 2. Зменшення територіальних диспропорцій у якості життя та поліцентричний розвиток.

ПРОГРАМА 3. Ефективне управління місцевим розвитком.

ПРОГРАМА 4. Сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області.

ПРОГРАМА 5. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій.

ПРОГРАМА 6. Впровадження інновацій.

ПРОГРАМА 7. Розвиток молодіжного підприємництва.

ПРОГРАМА 8. Сприяння розвитку туристичного бізнесу для представників малого та середнього підприємництва.

ПРОГРАМА 9. Міжнародне, міжрегіональне та транскордонне співробітництво.

ПРОГРАМА 10. Підвищення професійного рівня суб'єктів господарювання у Харківській області. Пошук нових шляхів розвитку підприємництва.

ПРОГРАМА 11. Підтримка підприємницьких ініціатив ВПО, ветеранів АТО, молоді та інших категорій безробітних.

ПРОГРАМА 12. Захист прав та інтересів підприємців.

Отже, головною метою національних і регіональних програм розвитку Харківської області є створення оптимальної схеми пріоритетів, економіко-правових інструментів, необхідних дій для розвитку інвестиційного потенціалу регіону. Стратегія розвитку Харківської області має на меті досягнення необхідного рівня інвестиційної привабливості шляхом стимулювання розвитку інвестиційного потенціалу, що спричинить активізацію залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій в економіку регіону. Кінцевою метою Стратегії є можливість стимулювання економіки регіону шляхом розвитку інвестиційного потенціалу, що надасть необхідний поштовх до позитивних змін та оптимізації економічних процесів, які відбуваються на сучасному етапі розвитку. В інноваційному аспекті Стратегія прагне досягти розвитку

та використання можливостей науково-технічного потенціалу області, який є одним з основних джерел, що стимулюють інвестиційний потенціал.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, націленість регіональної фінансової політики на стабільне нарощування фінансових ресурсів регіону є стратегічним завданням. Особливо актуальним для України є питання узгодженості загальнодержавної та регіональної податкової та бюджетної політики. Фінансова політика регіонального розвитку повинна будуватися на поєднанні централізованих і децентралізованих принципів управління, що забезпечує врахування особливостей регіональної економіки та спільних інтересів місцевого самоврядування. Заходи регіональної фінансової політики Харківської області спрямовуються на стимулювання ефективного розвитку продуктивних сил регіону, раціональне використання їхнього ресурсного потенціалу, створення нормальних умов життєдіяльності населення, забезпечення екологічної безпеки та вдосконалення територіальної організації суспільства. Слід також звернути увагу на те, що поряд із реформою державної регіональної політики, яка завершила перший етап – формування нормативної бази, в Україні відбувається широка децентралізація. Нові об'єднання територіальних громад почали формуватися в Україні з 2015 року в межах Концепції реформування місцевого самоврядування. У результаті бюджетної децентралізації міста обласного значення та об'єднані територіальні громади отримали значні додаткові ресурси для свого розвитку.

Новими інструментами регіонального розвитку за цих умов повинні бути не лише основні інструменти забезпечення цієї політики, а саме частка закріплених за територіями доходів у бюджетах на всіх рівнях бюджетної системи, місцеві податки і збори, нормативи відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів, а також дотації, субсидії та субвенції, що надаються місцевим бюджетам. Перспективним є використання коштів Державного фонду регіонального розвитку, прийняття бюджетів участі, застосування стратегічного планування розвитку, а також впровадження Методології інтегрованого планування регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління регіональним розвитком. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/25nebava_upravlinnya_regionalnym_rozvytkom/9_5.html (дата звернення: 07.05.2019).
2. Особливості реалізації регіональної фінансової політики в країнах Європи. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2319/1/14.pdf> (дата звернення: 10.05.2019).
3. Основи реалізації фінансової регіональної політики в Україні. URL: http://eprints.kname.edu.ua/3498/1/181-185_Волкова.pdf (дата звернення: 07.05.2019).

4. Зайчикова В. Пріоритети фінансової політики регіонального розвитку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Серія "Економіка")*. 2012, № 138. С. 30-34.

5. Державна регіональна політика та розвиток територій в умовах змін. Спеціально для об'єднаних громад. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/1759> (дата звернення: 07.05.2019).

6. Територіальний розвиток і регіональна політика в Україні: Виклики та пріоритети України. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20180701.pdf> (дата звернення: 10.05.2019).

7. Нова регіональна політика для нової України. URL: https://iser.org.ua/uploads/pdf/big%20Reg%20politic%20na%20sayt_.pdf (дата звернення: 10.05.2019).

8. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року. URL: http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/431/43045/files/new-563_SRR2020.pdf (дата звернення: 12.05.2019).

9. Привабливість регіону. URL: <http://invest.kharkiv.ua/privablivist-regionu/> (дата звернення: 12.05.2019).

REFERENCES:

1. Upravlinnya rehional'nyy rozvytkom [Regional development management]. Available at: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/25nebava_upravlinnya_regionalnym_rozvytkom/9_5.html (accessed 07 May 2019).
2. Osoblyvosti realizatsiyi rehional'noyi finansovoyi polityky v krayinakh Yevropy [Features of realization of regional financial policy in the countries of Europe]. Available at: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2319/1/14.pdf> (accessed 10 May 2019).
3. Osnovy realizatsiyi finansovoyi rehional'noyi polityky v Ukraini [Fundamentals of Realization of Financial Regional Policy in Ukraine]. Available at: http://eprints.kname.edu.ua/3498/1/181-185_Волкова.pdf (accessed 07 May 2019).
4. Zaichikova V. (2012) Priorytety finansovoyi polityky rehional'noho rozvytku [Priorities of the financial policy of regional development]. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, no. 138, pp. 30-34.
5. Derzhavna rehional'na polityka ta rozvytok terytoriy v umovakh zmin. Spetsial'no dlya ob'yednanykh hromad [State regional policy and development of territories in conditions of changes. Especially for united communities]. Available at: <https://decentralization.gov.ua/news/1759> (accessed 07 May 2019).
6. Terytorial'nyy rozvytok i rehional'na polityka v Ukraini: Vykylyky ta priorytety Ukrainy [Territorial Development and Regional Policy in Ukraine: Challenges and Priorities of Ukraine]. Available at: <http://ird.gov.ua/irdp/p20180701.pdf> (accessed 10 May 2019).
7. Nova rehional'na polityka dlya novoyi Ukrainy [New regional policy for a new Ukraine]. Available at: https://iser.org.ua/uploads/pdf/big%20Reg%20politic%20na%20sayt_.pdf (accessed 10 May 2019).
8. Stratehiya rozvytku Kharkivs'koyi oblasti na period do 2020 roku [Strategy for the development of the Kharkiv region up to 2020]. Available at: http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/431/43045/files/new-563_SRR2020.pdf (accessed 12 May 2019).
9. Pryvablyvist' rehionu [The attractiveness of the region]. Available at: <https://decentralization.gov.ua/news/1759> (accessed 12 May 2019).

Gorodetska Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
 Head of Department of Public Finances
 Kharkiv Institute of Finance
 Kyiv National University of Trade and Economics

Umanska Vladislava

Student
 Kharkiv Institute of Finance
 Kyiv National University of Trade and Economics

PRIORITIES FOR REALIZATSIYA OF REGIONAL FINANCIAL POLICY IN DECENTRALIZATION CONDITIONS

The purpose of the article. The development of market relations in Ukraine, its rapid entry into the world economic environment requires a new approach to understanding the role of regional financial policies in ensuring economic development. Shifting the focus of state regulation of regional development towards decentralizing administrative and financial resources and transferring authority and responsibility to the field requires finding new tools for regional development and increasing the effectiveness of the mechanism for managing the development of regional financial potential. The purpose of the article is to consider the peculiarities of the implementation of regional financial policy in Ukraine in the context of decentralization and the identification of new tools for regional development to improve the implementation of national and regional programs.

Methodology. Methodological and informational basis are scientific works of national and foreign scientists, normative-legal and legislative acts in the tax-budget sphere.

Results. The article discusses the features of the implementation of regional financial policy in Ukraine in the context of decentralization. The theoretical and methodological foundations of the regional financial policy in Ukraine are covered. The main instruments for ensuring this policy are the share of revenues enshrined to the territories in budgets at all levels of the budget system, local taxes and fees, standards for deductions from state taxes to local budgets, as well as dotacy, subsidies and subventions provided to local budgets. The essence of regional financial policy as a spatial segment of the state financial policy is revealed. The models of financing regional development are given. The modern model of financing regional development is multi-channel, multi-level and includes both traditional financial institutions - the state, local budget, and new institutions for blended financing for a transformational economy. At the regional level, one of the main elements of the mechanism for regulating socio-economic development is the development and implementation of integrated regional programs aimed at improving the functioning of a particular sector of the economy.

Practical implications. On the example of Kharkiv region, the mechanism for regulating socio-economic development is analyzed, since Kharkiv region is a pilot region for implementing the strategy of reasonable specializations, defined by the EU directive as a pilot for the Eastern Partnership countries. It was determined that the main goal of the national and regional development programs of the Kharkiv region is to create an optimal priority scheme, economic and legal instruments, the necessary actions for the development of the investment potential of the region.

Value/originality. According to the results of the research, new tools for regional development were highlighted: the use of funds from the State Regional Development Fund, the adoption of participation budgets, the application of strategic development planning, and the implementation of the Methodology integrated planning regional development.

ЗАРУБІЖНІ МОДЕЛІ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ ТА НАПРЯМИ ЇХ АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ

FOREIGN MODELS OF TAX SYSTEMS AND DIRECTIONS OF THEIR ADAPTATION IN UKRAINE

УДК 338.58:65.014

Данилишин В.І.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та фінансів
Івано-Франківський навчально-науковий
інститут менеджменту
Тернопільського національного
економічного університету

Стефанків О.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та фінансів
Івано-Франківський навчально-науковий
інститут менеджменту
Тернопільського національного
економічного університету

У статті розглянуто досвід побудови податкових систем у розвинутих зарубіжних державах та напрями реформування податкової системи в Україні. Податкова система будь-якої країни є продуктом не лише економічного, а й політичного розвитку суспільства. Вона віддзеркалює інтереси різних суспільних груп та політичних партій і є результатом консенсусу, до якого прийшли ці сили у процесі ухвалення податкових законопроектів. Детенизація є запорукою збільшення доходної частини бюджету, адже тіньовий сектор не сплачує податків і фактично паразитує на «офіційному» сегменті. У нашій державі необхідні системні зміни у фінансовій політиці, а саме спрощення адміністрування податків, підвищення прозорості контролю за їх використанням, політична стабілізація в країні. Але будь-які зміни в оподаткуванні не приведуть до сталого економічного зростання, якщо не зростатиме база оподаткування. Зміни мають супроводжуватися комплексним підходом до переорієнтації української економіки на інноваційне зростання, неможливе без ґрунтовних інвестицій в освіту, науку та людський потенціал.

Ключові слова: податкова система, податки, податкове навантаження, податкова політика, державна фінансова служба.

В статье рассмотрен опыт построения налоговых систем в развитых зарубежных государствах и направления реформирования налоговой системы в Украине. Налоговая система любой страны является продуктом не только экономического, но и политического развития общества. Она отражает интересы различных общественных групп и политических партий и является результатом консенсуса, к которому пришли эти силы в процессе принятия налоговых законопроектов. Детенизация является залогом увеличения доходной части бюджета, ведь теневой сектор не платит налогов и фактически паразитирует на «официальном» сегменте. В нашей стране необходимы системные изменения в фискальной политике, а именно упрощение администрирования налогов, повышение прозрачности контроля над их использованием, политическая стабилизация в стране. Но любые изменения в налогообложении не приведут к устойчивому экономическому росту, если не будет расти база налогообложения. Изменения должны сопровождаться комплексным подходом к переориентации украинской экономики на инновационный рост, что невозможно без фундаментальных инвестиций в образование, науку и человеческий потенциал.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, налоговая нагрузка, налоговая политика, государственная фискальная служба.

In different countries of the world, tax systems differ in structure, collection of taxes, fees and compulsory payments, methods of collection, tax rates, fiscal authorities of different levels of government, tax legislation and tax privileges. The article examines the experience of building tax systems in developed foreign countries and directions of reforming the tax system in Ukraine. The main contradiction in the formation of tax systems is the inconsistency in tax receipts with the possibility of obtaining them. It should be noted that the share of tax payments in the general structure of GDP of the countries of the European Union (40%) and Iceland (over 50%) is much higher than in Japan (28.3%), the USA (26.9%), China (18, 8%) or India (15.7%). In recent years, there have been major changes in the structure of taxes. The main regularity is a serious shift towards increasing the role of taxes on consumption in budget revenues. However, the reduction of tax pressure on business will not necessarily lead to economic growth. On the contrary, we can get it slowing down. The tax system of any country is a product of not only economic, but also political development of society. It reflects the interests of various social groups and political parties and is the result of the consensus that these forces came in during the adoption of tax bills. Detonation is a guarantee of an increase in the revenue side of the budget, because the shadow sector does not pay taxes and actually parasites in the "official" segment. In our country, systemic changes in fiscal policy are needed, namely simplification of tax administration, increase of transparency of control over their use, and political stabilization in the country. But any changes in taxation will not lead to sustainable economic growth, unless the tax base grows. Changes should be accompanied by an integrated approach to reorienting the Ukrainian economy to innovative growth, impossible without substantial investment in education, science and human potential. However, the hasty steps from cardinal tax reform can lead to increased social tensions, and a shortage of budget revenues.

Key words: tax system, taxes, tax burden, tax policy, state fiscal service.

Постановка проблеми. У сучасних умовах високо розвинутих ринкових відносин податкова система стає надзвичайно важливим елементом регулювання як економічних так і соціальних процесів у будь-якій державі. Ефективність її функціонування визначається різними факторами, ключовими серед яких насамперед є економічне становище, розклад політичних сил, рівень податкової культури, досягнення економічної науки тощо. Практика свідчить, що досконалість створення прогресивної податкової системи та податкових органів у країні є однією з головних умов розвитку успішної країни.

У загальному розумінні податки (тобто визначені законом обов'язкові платежі) забезпечують перерозподіл національного доходу. З юридичних та фізичних осіб стягуються грошові кошти на користь бюджетів, державних цільових фондів усіх рівнів. Цей перерозподіл дає змогу державі здійснювати соціальні та регулятивні функції, а саме стимулювати розвиток пріоритетних галузей економіки та науки, вирівнювати суспільну нерівність та ін. Саме тому здійснимо аналіз загального напрямку реформування податкової системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фінансових систем економічно

високо розвинутих держав світу, а також порівнянню їх із системою оподаткування в Україні присвячена незначна кількість наукових праць іноземних та вітчизняних науковців. Серед іноземних науковців варто виділити дослідження І. Букіної [1], М. Гіллеса [9], А. Афонсо, С. Елворда [8], Л. Ликової [1], Л. Попової [3], Дж. Сільверсона [8], М. Уайта. Вивченням проблем реформування української фіскальної системи на підставі досвіду економічно високо розвинутих держав займалися такі вітчизняні науковці, як М. Дем'яненко, В. Андрущенко, З. Варналій, В. Опарін, А. Соколовська, В. Суторміна, Л. Тулуш [2; 6; 7] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд зарубіжних моделей податкових систем та обґрунтування доцільності їх адаптації в нашій державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У різних державах світу фіскальні системи відрізняються одна від іншої за набором податків, зборів та обов'язкових платежів, структурою, податковими ставками, методами їх справляння, податковими повноваженнями органів різних рівнів влади, фіскальною законодавчою базою та переліком податкових пільг. Це закономірно, тому що фіскальні системи свого часу формувалися та далі формуються під впливом різних політичних, економічних, соціальних та багатьох інших чинників. Вибір державою тієї чи іншої моделі організації податкових органів залежить від політичних особливостей, вибраної структури органів виконавчої влади, а також історично сформованого підходу до організації податкового адміністрування. Ми проаналізуємо податкові системи за допомогою структури органів влади у сфері фінансів та набору податків, зборів та обов'язкових платежів, які справляються у високо розвинутих державах світу. Податкова система – це сукупність як місцевих так і загальнодержавних податків і зборів, які стягуються в установленому законодавством порядку. У ширшому розумінні податкова система представлена як регламентована нормами фінансового права, які закріплені в законах України та інших нормативно-правових актах нашої держави з питань щодо оподаткування, сукупності податкових відносин, що опосередковуються фінорганами, які забезпечують адміністрування податків і зборів і виявляються в конкретних та чітких формах оподаткування.

Фіскальну систему України становлять місцеві та загальнодержавні податки і збори. До загальнодержавних податків та зборів належать ті, які є обов'язковими до сплати на усій території нашої держави, крім випадків, які передбачені Податковим кодексом України. До місцевих податків та зборів належать ті, що встановлені відповідно до переліку і в рамках граничних розмірів ставок рішеннями міських, селищних і сільських рад у межах їхніх повноважень, і вони сплачуються в обов'язковому порядку на території відповідних

місцевих громад. В Україні податковим органом є Державна фіскальна служба України (далі – ДФС).ДФС – це центральний орган виконавчої влади, його діяльність координується та спрямовується Кабінетом Міністрів України безпосередньо через Міністра фінансів який, зокрема, здійснює реалізацію державної фіскальної політики, державної політики у сфері митної справи, державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне держстрахування, державної політики у сфері з боротьби з правопорушеннями під час застосування митного та податкового законодавства, а також законодавства України щодо питань зі сплати єдиного внеску. Державна фіскальна служба виконує покладені на неї повноваження безпосередньо, а також через створені у встановленому законодавством порядку територіальні місцеві органи.

В нашій державі, на відміну від багатьох країн Євросоюзу, де діють прогресивні ставки податків, діє пласка система оподаткування (з англ. «flat rate»). Головні податки, які дають надходження до українського бюджету, це:

- прямі податки за ставкою 18% (зокрема податок на прибуток, а також податок на доходи фізичних осіб);

- непрямі податки, які закладені в ціну товарів, які ми споживаємо (акцизний податок, ПДВ та мито).

Проаналізуємо динаміку податкових надходжень до держбюджету, які забезпечують його левову його частку (орієнтовно 80%). Щодо інших джерел надходжень – це неподаткові надходження, а саме кошти НБУ, прибуток від комунальних чи державних підприємств, адмінзбори, платежі та інше (див. рисунок 1).

Як можна побачити з рисунку, основна вага податкового тягаря в нашій державі лягає на «гаманець» кінцевих споживачів через податки з доходів фізичних осіб, ПДВ та акцизні податки. У 2018 році перелічені податки принесли до бюджету близько 75% податкових надходжень, а це понад 800 млрд. грн. Така тенденція щодо перенесення податкового тиску саме на фізичних осіб особливо посилилася після 2014 р. Ще у 2013 р. їхня частка становила лише 67%. Водночас бізнес-структури сплачують чимраз менше податків. Зокрема, за 2018 рік частка податку на прибуток становила близько 9 відсотків, а відсоток рентної плати за видобуток руди, газу та усіх інших корисних копалин зменшився до 6%.

Ці цифри зображують нову філософію фіскальної системи нашої держави: дати максимум свободи бізнесу та водночас збільшити виплати з «гаманців» всіх громадян. Саме таким є загальний неоліберальний курс України, якому надають підтримку основні міжнародні фінансові інститути та зовнішньоекономічні партнери нашої держави. Вплив держави на соціально-економічні процеси

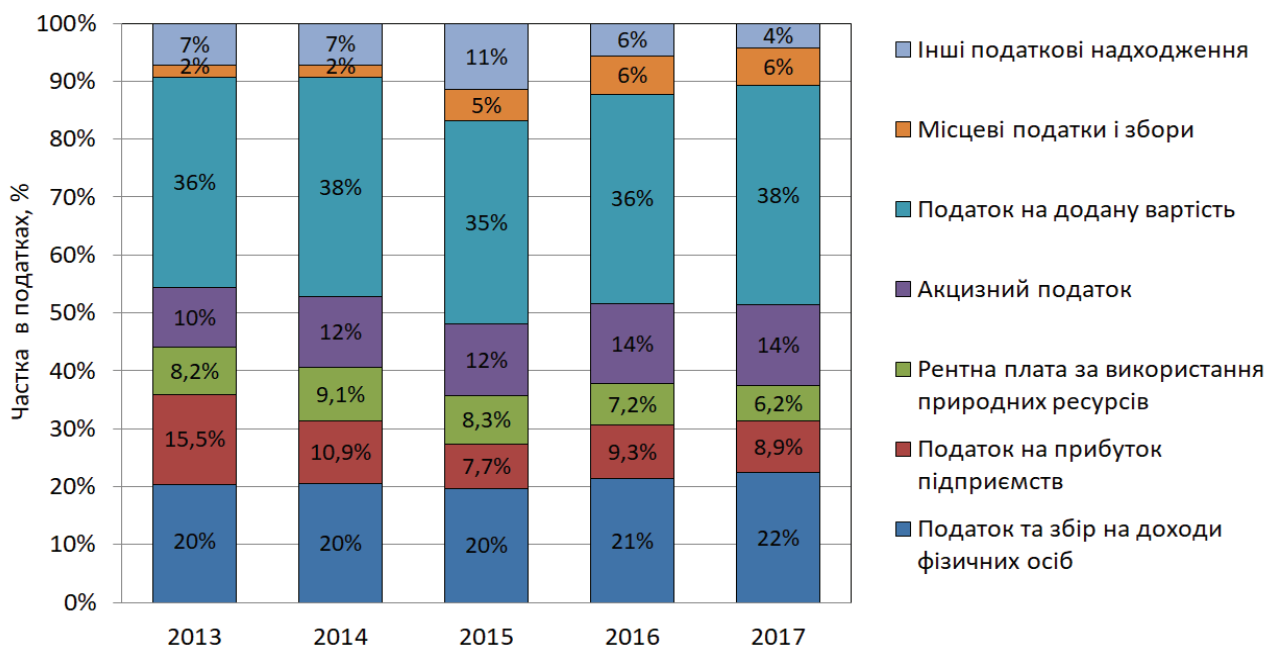


Рис. 1. Динаміка структури податкових надходжень до зведеного державного бюджету України

Джерело: побудовано автором згідно з даними ДКСУ та Державної служби статистики.

має послабитися, а регуляторні функції необхідно віддати на відкуп ринковій «саморегуляції».

Зрозуміло, що для такої політики є певні підстави. Основні його положення – це послабити контроль за економікою, що має привабити багатьох іноземних інвесторів. Вони, в свою чергу, мали б почати інвестувати кошти в українське виробництво. З іншого боку, громадяни зможуть самостійно забезпечити свої потреби, тому що заробітна плата зростає, а кількість робочих місць на модернізованих або нових підприємствах стане значно більшою.

Але не можна бути абсолютно впевненим, чи спрацює ця стратегія в наших реаліях. Зокрема міжнародний досвід показує, що втілення пакету неоліберальних реформ та комерціалізація суспільного простору тільки поглиблює соціально-економічну нерівність.

Узагальнюючими показниками, згідно з якими можливо визначити ступінь ефективності податкових систем, є досягнення збалансованості між стимулюванням економічної активності та соціальною справедливістю податків, зборів і рівнем перерозподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) за допомогою податків. Частка податків у ВВП говорить про місце та роль податкової системи в державному регулюванні економікою. Формування фіскальних систем різних держав світу під впливом окремих політичних, економічних і соціальних передумов пояснює їхню специфіку і зумовлює постійний пошук взаємоузгоджених оптимальних рішень у сфері оподаткування цих держав. Адже головне протиріччя під час формування фіскальних систем полягає в неузго-

дженості потреб у податкових надходженнях із можливостями їхнього отримання. Зазначимо, що питома вага надходжень від податків у загальній структурі ВВП держав європейського союзу (40%) та Ісландії (понад 50%) суттєво вища, ніж у Японії (28,3%), США (26,9%), Китаї (18,8%) чи Індії (15,7%) (див. рис. 2).

Частка збору податків із ВВП до державного бюджету становить у середньому 40% по державах ЄС. Цей показник продовжує повільно зростати (станом на 2010р. 38,4%). Водночас у багатьох розвинених державах він ще вищий: у Швеції – 45%, у Франції – 48%, в Італії – 43%. Цікавим фактом є те, що в Ісландії лівоцентристи здійснили податкову реформу, протилежну до нашої. Вони підняли податкові ставки для крупного бізнесу та запровадили прогресивну шкалу щодо оподаткування. А держави Східної Європи, які недавно приєдналися до ЄС, мають досить низький рівень податкового навантаження – Болгарія (29%), Литва (30%), Румунія (26%), Латвія (32%). Навіть у сусідній з нами Польщі рівень оподаткування має показник 34% у ВВП. Соціальний добробут та економічна успішність розвинених держав ЄС вказує на те, що рівень оподаткування – це не цілком визначальний фактор у соціально-економічному розвитку. А гіпотеза про велику частку перерозподілу ВВП через держбюджет та високий податковий тягар в економіці нашої держави – перебільшення, м'яко кажучи.

За умови зниження податкового тиску на бізнес-структури не обов'язково слід очікувати ефект економічного зростання. А навіть навпаки, в результаті таких дій ми можемо отримати його

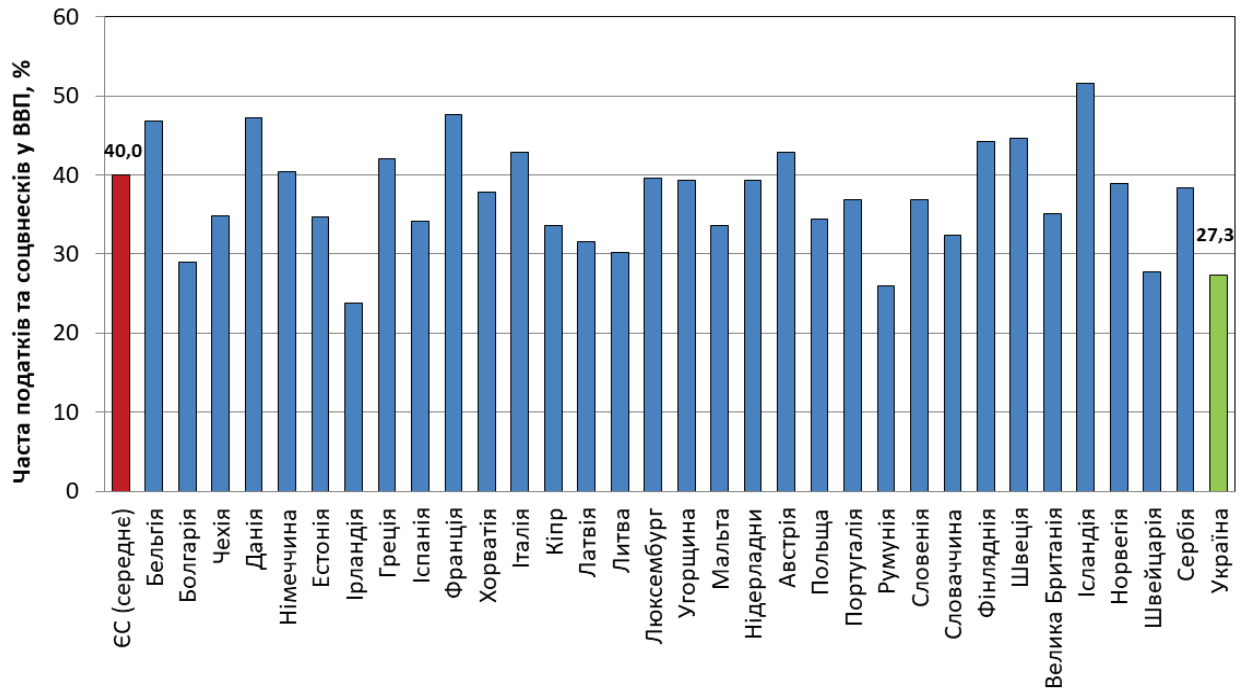


Рис. 2. Частка соціальних внесків і податків у ВВП України та держав ЄС

уповільнення. Але навіть у разі зростання цей профіт буде капіталізований великим бізнесом, який буде звільнений від «надлишкового» соціального тягаря. Пріоритет вимірювання розвитку валовим внутрішнім продуктом, нав'язаний нашій державі, не має бути основним індикатором. Більш важливе те, хто саме буде отримувати профіт від економічних результатів.

Однією з головних проблем фіскальних систем закордонних держав, на які звертають увагу багато дослідників, – це складність оподаткування як для податкових органів, так і для платників податків. Саме тому виникають певні труднощі, пов'язані з виявленням схем ухилення від оподаткування, ростуть видатки на навчання і утримання фіскальних працівників. Деякі українські економісти і законотворці, які дають рекомендації щодо надмірного спрощення нашої податкової системи, поширюють хибний міф стосовно простоти фіскальних систем зарубіжних країн. Та насправді у досить багатьох зарубіжних державах триває процес їх ускладнення. Так, згідно з даними ОЕСР, податковий кодекс у США протягом останніх 30 р. збільшився за обсягом у два рази, в Нідерландах – також у два рази, а у Канаді – в три рази.

Протягом останніх років відбулися досить суттєві зміни в самій структурі податків. Основною закономірністю є суттєве зрушення в бік зростання ролі непрямих податків у доходах бюджетів. Зокрема, у державах ОЕСР протягом 1965-1995 рр. питома вага непрямих податків зросла з 12% до 18%, водночас частки податку на прибуток підприємств та прибуткового податку залишились практично незмінними. Головною причиною такої закономір-

ності є те, що від таких податків ухилитися важче, ніж, зокрема, від податків на доходи. Таким чином, відбувається ріст показників їх збирання і водночас знижуються витрати на їх збирання. Зрозуміло, що важливу роль відіграє і ріст споживання все більш якісних видів товарів, передусім в економічно розвинених державах. Головним чинником зростання обсягів непрямих податків стало впровадження податку на додану вартість. Вперше був впроваджений на практиці та методологічно обґрунтований цей податок у Франції. Досвід використання цього податку виявився надзвичайно результативним, і в результаті він поступово знайшов застосування практично в усіх економічно розвинених державах. Починаючи з 80-х років відбувався безпрецедентний процес розширення країн, що використовують ПДВ. Іншою причиною зростання частки непрямих податків є тенденція підвищення ставок ПДВ в країнах, де він вже використовувався. Так, якщо середня ставка при введенні в країнах ОЕСР дорівнювала 12,5%, то в 1997 році – 17%. В окремих країнах ці тенденції виглядають таким чином: Фінляндія – 11% і 22%, Німеччина – 10% і 15%, Італія – 12% і 19%, Нідерланди – 12% і 17,5%, Великобританія – 10% і 17,5%. Найбільш результативною статтею доходів у багатьох закордонних державах є надходження від податку на прибуток. Зокрема, в середньому в державах ОЕСР вони дорівнюють приблизно 27%. В деяких державах дохід від податку на прибуток істотно перевищує згаданий показник. Наприклад, у США частка податку на прибуток наближається в доходах бюджету до 40%. Протягом останніх років прослідковується доволі стійка закономірність стосовно зменшення максимальних

ставок податку на прибуток. Наприклад, ставки податку на прибуток знизились протягом останніх 10 років в Бельгії – з 72% до 57%, Франції – з 65% до 54%, Австрії – з 62% до 50%, Австралії з 57% до 47%, США – з 50% до 40%, Японії – з 70% до 50%. Але навіть після зменшення граничні ставки цього податку все ще залишаються доволі високими. Зазначимо, що, незважаючи на зменшення високих ставок, у державах ОЕСР частка надходжень податку на доходи з фізичних осіб залишилася практично незмінною, а це близько 10% ВВП. Це можна пояснити тим, що у великій кількості держав зменшення граничних ставок податку на прибуток супроводжувалося розширенням податкової бази за рахунок відміни цілого ряду відрахувань. Водночас із зменшенням граничних ставок прослідковується тенденція щодо зменшення числа ступенів шкали податку на прибуток. Зокрема, досить вагоме їх скорочення відбулося в таких державах: Японії – з 15% до 5%, Бельгії – з 12% до 7%, Канаді – з 10% до 4%, Австрії – з 10% до 5%, США – з 14% до 5%, Франції – з 12% до 4%, Іспанії – з 34% до 17%.

Ще одна закономірність – це ріст зборів на соціальне страхування. Натепер у середньому у державах ОЕСР надходження за цими зборами практично зрівнялися з надходженнями від прибуткового податку. У низці країн ці платежі вже навіть перевищили надходження від податку на прибуток. Зрозуміло, що ця тенденція свідчить про такі глобальні зміни у світі, як ріст чисельності одиноких батьків, старіння населення, ріст безробіття та збільшення хвороб. Ця ситуація спостерігається і в Україні. Нині в Україні, за даними Державної служби статистики, частка літніх людей становить близько 21% [7]. Це означає, що групі соціальних платіжів необхідно приділяти особливу увагу. Мається на увазі методичне та організаційне опрацювання механізму їх збору та використання, контролю за їх витратами, обґрунтування ставок. Суттєві зміни відбулися в оподаткуванні прибутку корпорацій. Основна з цих змін – це зменшення податкових ставок. Зокрема, протягом останніх 10 р. ставки корпоративного податку знижено в США – з 45% до 35%, Канаді – з 36% до 29%, Бельгії з 45% до 39%, Франції – з 45% до 33%, Данії – з 50% до 34%, Японії – з 43% до 37%, Німеччині – з 56% до 45%, Швеції – з 52% до 28%. Але поруч із цим відбувався процес розширення податкових баз з цього податку. Деякі українські економісти намагаються обґрунтувати, що необхідно ліквідувати податок на прибуток. Але практика закордонних держав говорить про те, що цей податок доволі вдало використовується на протязі багатьох десятиліть. Частка цього податку в структурі податкових надходжень у економічно розвинутих державах залишається досить стабільною на рівні 8-9% [8, с. 28-31]. Протягом останніх років помітно активізувалася діяльність

щодо більш широкого застосування так званих екологічних податків. Це повністю зрозуміло, тому що проблеми з екологією починають переважати над іншими. Порівняно з адміністративними методами вирішення природоохоронних проблем екологічні податки мають цілу низку переваг. Але при цьому необхідно пам'ятати, що основне завдання цієї групи податків не фінансове, а регулююче, спрямоване насамперед на вирішення першочергових екологічних проблем. Порівнюючи структуру вітчизняної податкової системи з аналогічною структурою в закордонних країнах з розвинутою ринковою економікою, можна зробити висновок про те, що характерним є більш висока частка надходжень податку на прибуток, відносно низька частка надходжень податку на прибуток з фізичних осіб, відносно низька питома вага податків на майно. Проте загалом податкова система України слідує закономірностям розвитку податкових систем закордонних держав. Окремі економісти, критикуючи нинішню систему податків, намагаються давати рекомендації про необхідність прискореної реорганізації діючих податків, їх максимального наближення за рівнем і структурою до закордонних. Але при цьому не беруться до уваги фактори, що за рівнем середньодушового доходу, структури виробництва та споживання, наявності майна у власності у населення України доволі сильно відрізняється від держав з розвинутою ринковою економікою. Саме тому поспішні кроки з кардинальної реформи податків можуть призвести до зростання соціальної напруженості, дефіциту бюджетних надходжень.

Пережита Україною гостра фінансова криза, проведення АТО на території Донецької та Луганської областей, тимчасова окупація АР Крим та м. Севастополь знову викликали черговий виток інтересу до податків. Погляди політиків і законодавців з надією звернені на головне джерело доходів держави – податки. Завжди в кризових ситуаціях першорядна увага приділяється пошуку шляхів підвищення ставок діючих податків або введення нових, як правило, надзвичайних податків. Для того щоб податкова система України сприяла економічному зростанню, не була генератором наростання економічних і соціальних протиріч, необхідно виробити податкову політику. На жаль, починаючи з перших днів використання податків з 1991 року і дотепер немає чіткої податкової політики, відповідної періоду модернізації економіки, який переживає Україна. Здійснюються спроби внесення окремих змін у податкову систему в залежності від конкретної економічної ситуації або, нерідко, від суб'єктивних рекомендацій. Можна сказати, що податки формуються стихійно.

Економічні реформи запроваджують ті, хто отримає від них вигоду, а політика є концентрованим вираженням економіки. На законодавчому рівні просуваються реформи, які вигідні провлад-

ним групам, великому бізнесу, зокрема іноземному, який розглядає нашу державу як потенційний майданчик для інвестицій у разі стабілізації політичної ситуації. Будь-який бізнес заінтересований у збільшенні своїх прибутків через зменшення соціальних виплат. Дійсно, можна припустити, що за деяких умов такі фінансові зміни стануть принадою для інвесторів. Але основне запитання залишається: на кого будуть працювати такі інвестиції, якщо створені в державі багатства виводитимуться за межі нашої держави?

Тому соціальна відповідальність виробників підвищиться тільки тоді, коли в українській політиці будуть представлені наймані працівники. Це допоможе захистити інтереси робітників та сприятиме розвитку української економіки і більш справедливому розподілу результатів цього розвитку.

У світі є досить різноманітні системи оподаткування. Багато держав ЄС використовують прогресивну шкалу оподаткування, тобто чим більше ти заробляєш, тим більшою часткою ділишся з бюджетом. Такий підхід може мати позитивний вплив на урядові видатки на соціальні блага, зокрема освіту та медицину, але у взаємозв'язку з іншими змінами. Доцільно було б також знизити податковий тягар для кінцевих споживачів, застосовувати дієві ставки оподаткування для великих підприємств. Однак ці зміни мають поєднуватися із системними змінами у податковій політиці, а саме спрощенням адміністрування податків, підвищенням прозорості контролю за їхнім використанням, політичною стабілізацією в державі.

Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, розміри тіньової економіки в нашій державі становлять близько 30% від рівня ВВП країни (Міністерство економічного розвитку і торгівлі 2018). Саме тому процес детінізації є основною запорукою підвищення дохідної частини бюджету, тому що тіньовий сектор не сплачує практично жодних податків і фактично паразитує на «офіційному» сегменті. Як показує практика, для цієї мети замало просто зменшити ставки податків для бізнес-структур. Зменшення ставки ЄСВ у два рази (з 41% до 22%) в 2016 р. мало наслідком майже 20 млрд. грн. річних втрат надходжень до бюджету. Водночас, відповідно до висновків Національного інституту стратегічних досліджень, це не привело до детінізації економіки та не стимулювало інноваційно-інвестиційний розвиток.

Висновки з проведеного дослідження. Оскільки податкова система залежить від балансу політичних сил в економіці, то великий бізнес, який встановлює правила гри, намагатиметься не допустити зменшення своєї частки у створеній вартості та перерозподілу багатств через оподаткування. Уникнути такого ризику можна тільки завдяки зміні політичної системи нашої держави та включенню до неї представників найманих працівників.

Протягом останнього часу Україна втратила незалежність в економічній політиці. Її нам диктують міжнародні партнери України – це міжнародні фінансові інститути та транснаціональні корпорації. Саме цей вплив став останнім часом визначальним, потіснивши навіть національні еліти. Саме тому, для того щоб змінити напрями реформування податкової системи, необхідно повернути насамперед власну суб'єктність. Така незалежність могла б опиратись на внутрішні ресурси і на стратегічне бачення розвитку України.

З кожним роком зменшуються можливості для потенційного маневру в економіці. Остаточно зношується і так застаріле виробниче обладнання та інфраструктура, які були отримані нами у спадок від радянського часу. Українські товари за невеликими винятками втрачають свою конкурентоздатність на світовому ринку. Подальше затягування змін (зокрема з оновленням фінансової системи) з формуванням ресурсів для економічного розвитку означатиме вирок для сучасної України.

Наостанок зазначимо, що будь-які зміни в оподаткуванні не приведуть до стабільного економічного зростання, якщо не зростатиме база оподаткування. Усі зміни повинні супроводжуватись комплексним підходом до переорієнтації нашої економіки на інноваційне зростання, яке неможливе без ґрунтовних інвестицій в людський потенціал, освіту і науку.

Отже, податкова система будь-якої держави є продуктом не лише економічного, а й в тому числі політичного розвитку суспільства. Вона відображає інтереси усіх суспільних груп та політичних партій і є результатом консенсусу, до якого прийшли зазначені сили в процесі ухвалення податкових законопроектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лыкова Л.Н., Букина И.С. Налоговые системы зарубежных стран: учебник для магистров. М.: Юрайт, Всероссийская государственная налоговая академия министерства финансов РФ, 2013. 428 с.
2. Лупенко Ю.О., Тулуш Л.Д. Стратегічні напрями податкового регулювання розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. 38 с.
3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. №2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 30.05.2019).
4. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран. Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2007. №. 9. С. 40-50.
5. Прокопчук Е.Т. Классификационные характеристики современных налоговых систем. Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2015. № 5. С. 77-91.
6. Прокопчук О.Т. Специфіка податкових систем країн світу та України. Молодіжний економічний дайджест: наук. електронний журн. К.: ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». 2015. № 2-3 (5-6). С. 93-100.

7. Тулуш Л.Д. Функціонування податку на додану вартість у сфері агропромислового виробництва : монографія / Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 280 с.

8. Тулуш Л.Д., Прокопчук О.Т. Сутність і роль податку на додану вартість в економічній системі держави. Економіка АПК. 2008. №12. С. 85-89.

9. Aylward S., Silversen J. An Introduction to Canada's Tax System. *Doing Business in Canada*. 2008. № 5. P. 32-39.

10. Nesterchuk Y.O., Prokopchuk O.T., Bechko V.P. Adaptation of national practice of indirect taxation to European experience. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 5 (155). С. 426-431.

REFERENCES:

1. Lukova, L.N., Bykina, I.S. (2013) *Nalogovye sistemy zarubezhnykh stran* [Tax systems of foreign countries]. Moscow: Yurayt, Russian State Tax Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation. (in Russian)

2. Lupenko, Y.O., Tulush, L.D. (2013) *Strategichni naprjamy podatkovogho rehuljuvannja rozvytku aghrarnogho sektoru ekonomiky Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of tax regulation of agrarian sector of Ukraine for the period 2020]. Kyiv: NSC «Institute of Agrarian Economy». (in Ukrainian)

3. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010) *Podatkovyi kodeks Ukrainy* [Tax Code of Ukraine]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 30.05.2019).

4. Popova, L.V. (2007) *Nalogovye sistemy zarubezhnykh stran* [Tax systems of foreign countries]. *Book keeping in publishing and printing*, no. 9, pp. 40-50. (in Russian).

5. Prokopchuk, E.T. (2015) *Klassifikatsionnye kharakteristiki sovremennykh nalogovykh sistem* [Classification characteristics of modern tax systems]. *Economy: yesterday, today and tomorrow*, no. 5, pp. 77-91. (in Russian).

6. Prokopchuk, E.T. (2015) *Specyfika podatkovykh system krajin svitu ta Ukrainy* [Specifics of the tax systems of the world and Ukraine]. *Youth Economic Digest: Science electronic journal*. K. : SSSI «KNEU the name of V. Hetman», no. 2-3 (5-6), pp. 93-100. (in Ukrainian).

7. Tulush, L.D., Prokopchuk, E.T. (2011) *Funkcionuvannja podatku na dodanu vartistj u sferi aghropromyslovogho vyrobnyctva* [Operation of value added tax in the farming industry]: monograph. Kyiv: NSC «Institute of Agrarian Economy», p. 280. (in Ukrainian).

8. Tulush, L.D., Prokopchuk, E.T. (2008) *Sutnistj i rolj podatku na dodanu vartistj v ekonomichnij systemi derzhavy* [The essence and role of VAT in the economic system of state]. *Economy AIC*, no. 12, pp. 85-89. (in Ukrainian).

9. Aylward, S., Silversen, J. An Introduction to Canada's Tax System. *Doing Business in Canada*, 2008, no. 5, pp. 32-39 (in English).

10. Nesterchuk, Y.O., Prokopchuk, O.T., Bechko, V.P. Adaptation of national practice of indirect taxation to European experience. *Actual problems of economy*, 2014, no. 5 (155). pp. 426-431 (in English).

Danylyshyn Volodymyr

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance
Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University

Stefankiv Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance
Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University

FOREIGN MODELS OF TAX SYSTEMS AND DIRECTIONS OF THEIR ADAPTATION IN UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of the article is to consider foreign models of tax systems and substantiate the expediency of their adaptation in our country. The general indicators that can be used to determine the effectiveness of tax systems is to achieve a balance between the stimulation of economic activity and the social justice of taxes and the level of redistribution of gross domestic product through taxes. The share of taxes in GDP shows the role and place of the tax system in the state regulation of the economy. Formation of tax systems of different countries under the influence of separate economic, political and social conditions explains their specificity and, in turn, predetermines the constant search for mutually agreed optimal solutions in the taxation of these countries. After all, the main contradiction in the formation of tax systems is the inconsistency of tax receipts with the possibility of obtaining them.

Methodology. When writing to do the following methods of research were used: analysis and synthesis, historical, methods of statistical and correlation analysis, comparison, graphical method.

Results. Since the tax system depends on the balance of political forces in the economy, the big business that establishes the rules of the game, will try to prevent the reduction of its share in the created value and the redistribution of wealth through taxation. This risk can only be avoided due to changes in the political system of Ukraine and the inclusion of representatives of hired workers.

Recently, Ukraine has lost its independence in economic policy. It is dictated by international partners of Ukraine – international financial institutions, multinational corporations. It is precisely this influence that has become decisive in recent years, pushing national elites. Therefore, in order to change the direction of reforming the tax system, it is necessary first to turn back its own subjectivity. Such independence could be based on internal resources, on the strategic vision of Ukraine's development.

Consequently, the tax system of any country is a product of not only economic but also political development of society. It reflects the interests of various social groups and political parties and is the result of the consensus that these forces came in during the adoption of tax bills.

Practical implications. There are different systems of taxation in the world. Many European countries apply a progressive tax scales: the more you earn, the more you share the budget. Progressive taxation can positively affect government spending on social welfare, in particular medicine and education, but in combination with other changes.

It is also advisable to reduce the tax burden of end-users, to apply adequate tax rates for large enterprises. However, such changes should be combined with systemic changes in fiscal policy: simplification of tax administration, increased transparency of control over their use, and political stabilization in the country.

Every year, opportunities for potential maneuver in the economy are narrowing down. The outdated production equipment and infrastructure inherited from the Soviet period are finally wearing out. Ukrainian products, with a few exceptions, lose their competitiveness on the world market. Further delays with changes (in particular, with the updating of the tax system) with the formation of resources for economic development will mean a verdict for modern Ukraine.

Value/originality. In this paper, we considered the issue of the need to reform the tax system in Ukraine. However, the hasty steps from cardinal tax reform can lead to increased social tensions, and a shortage of budget revenues. That is why, considering the tax systems of foreign countries, their reforms and principles, it can be noted that in the tax system of each individual country there are its peculiarities that can and should be taken into account when reforming the tax system of Ukraine. An investigation into the evolution of the tax system should be used to create an effective tax system in order to prevent the repetition of mistakes and mistakes that have repeatedly negatively impacted economic development of the states.

ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

FORECASTING LEVEL OF BUDGET SAFETY OF UKRAINE

УДК 336.13:336.14

Дахнова О.Є.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
державних фінансів
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Гнідь М.В.

студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті проведена оцінка стану бюджетної безпеки України за період 2013–2018 рр. за допомогою таких індикаторів, як відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету. На підставі розрахованих значень індикаторів бюджетної безпеки визначено загальний рівень бюджетної безпеки, який свідчить загалом про незадовільний стан та має динаміку коливання: у період з 2013 по 2016 р. відбувалося поступове падіння рівня бюджетної безпеки, але з 2017 р. намітилася тенденція щодо покращення стану бюджетної безпеки. Прогнозні розрахунки на період 2019–2021 рр. свідчать про позитивні тенденції щодо підвищення рівня бюджетної безпеки України. З метою подолання бюджетних загроз запропоновано заходи щодо управління державним боргом України.

Ключові слова: бюджетна безпека, державний бюджет, дефіцит бюджету, профіцит бюджету, державний борг.

В статті проведена оцінка стану бюджетної безпеки України за

період 2013–2018 гг. с помощью таких индикаторов, как отношение дефицита/профицита государственного бюджета к ВВП, дефицит/профицит бюджетных и внебюджетных фондов сектора общегосударственного управления, уровень перераспределения ВВП через сводный бюджет, отношение объема совокупных платежей по обслуживанию и погашению государственного долга к доходам государственного бюджета. На основании рассчитанных значений индикаторов бюджетной безопасности определен общий уровень бюджетной безопасности, который свидетельствует в целом о неудовлетворительном состоянии и имеет динамику колебания: в период с 2013 по 2016 г. происходило постепенное падение уровня бюджетной безопасности, но с 2017 г. наметилась тенденция улучшения состояния бюджетной безопасности. Прогнозные расчеты на период 2019–2021 гг. свидетельствуют о положительных тенденциях повышения уровня бюджетной безопасности Украины. С целью преодоления бюджетных угроз предложены меры по управлению государственным долгом Украины.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, государственный бюджет, дефицит бюджета, профицит бюджета, государственный долг.

The article assesses the state of budget safety of in the period 2015–2018 by means of indicators such as the ratio of the deficit / surplus of the state budget to GDP, the deficit / surplus of budget and extrabudgetary funds of the state-owned sector, the level of GDP redistribution through the consolidated budget, the ratio of volume total payments for servicing and repayment of the state debt to the state budget revenues. On the basis of calculated values of budget indicators, the general level of budgetary security is determined. The level of budget safety indicates an unsatisfactory state and has a dynamics of fluctuations. Thus, in the period from 2013 to 2016 there was a gradual fall in the level of budget safety. First of all, this was due to an increase in the share of aggregate payments for servicing and repayment of public debt in the state budget revenues, and the deficit of the general government sector in GDP and the unsatisfactory level of GDP redistribution through the consolidated budget. Since 2017, there has been a tendency to improve the state of budget safety due to a decrease in the share of the state budget deficit in GDP and the share of the general government sector deficit in GDP. Forecast calculations for the period 2019–2021 indicate a positive trend of increasing the level of budget safety of Ukraine. To forecast the level of budget safety of Ukraine a technique was used to identify the main trend. The forecast of the level of budget security of Ukraine for 2019: according to the optimistic scenario, the level of budget security will be 72.21%, according to the pessimistic scenario – 56.35% and according to the most likely scenario – 64.28%. At the same time, the main threat to the budget safety of Ukraine remains a too large share of total payments for servicing and repaying public debt in the state budget revenues. Therefore, the priority direction of budget policy should be the concept of public debt management, based on the use of such measures as deepening interaction with investors, expanding cooperation with IFIs and foreign governments regarding preferential financing, the work of the government to improve Ukraine's borrowing rating.

Key words: budget safety, the state budget, deficit of budget, budget surplus, national debt.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується розбалансованістю системи державних фінансів, значним дефіцитом державного бюджету, високим рівнем державного боргу, зростанням частки видатків державного бюджету на фінансування потреб оборони та безпеки, інфляційно-девальваційними коливаннями. У зв'язку з цим загострюються питання бюджетної безпеки держави, що потребують проведення оцінки сучасного стану бюджетної системи, визначення бюджетних ризиків та формування напрямів бюджетної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бюджетної сфери України загалом та бюджетної безпеки зокрема висвітлені у працях багатьох вітчизняних учених. Серед останніх публі-

кацій особливої уваги заслуговують дослідження В.В. Бутенко [1], Л.В. Лисяк, М.О. Журавель [4], І.Н. Макаруч, В.М. Виноградної, В.В. Малишко [5], О.В. Тарасової [8]. Переважна частина вказаних досліджень концентрують увагу на інструментах фінансової та бюджетної політики в контексті забезпечення фінансової безпеки держави. Аналіз стану бюджетної безпеки як складника фінансової безпеки, визначення комплексу загроз фінансовій безпеці та формулювання рекомендацій щодо забезпечення бюджетної безпеки України наведено у роботах І.Н. Макаруч, В.М. Виноградної, В.В. Малишко [5].

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка рівня бюджетної безпеки України за 2013–2018 роки та прогнозування її рівня на майбутні три роки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо оцінки рівня економічної безпеки України [6], бюджетна безпека входить до складу фінансової безпеки держави та займає найбільшу питому вагу серед таких складників, як боргова безпека; грошово-кредитна безпека; валютна безпека; банківська безпека та безпека небанківського фінансового сектору.

Бюджетна безпека визначається як стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що дає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції [6].

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо оцінки рівня економічної безпеки України стан бюджетної безпеки оцінюється за чотирма індикаторами. Коротко охарактеризуємо кожний індикатор бюджетної безпеки.

Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП є надзвичайно важливим показником для оцінювання як бюджетних, так і макроекономічних ризиків загалом. Цей показник дає можливість проаналізувати вплив фіскальної політики держави на стан фінансової системи, платіжного балансу та на обсяги внутрішнього попиту. Цей індикатор є показником типу «А», тобто змішаного типу, який до певного значення є стимулятором, а в разі подальшого збільшення перетворюється на дестимулятор. Оптимальним вважається значення цього показника на рівні від -2% до 3%.

Другий індикатор – частка дефіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління у ВВП – розраховується за методикою МВФ і є загальноприйнятим ключовим індикатором діяльності для країн, що претендують на отримання кредиту від цієї міжнародної фінансової організації. Цей індикатор також є показником змішаного типу. Оптимальне значення цього індикатора дорівнює нулю.

Зауважимо, що сектор загального державного управління включає Державний бюджет України, місцеві бюджети та фонди загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування; дані наводяться за методологією МВФ (GFSM 1986, окрім доходів від приватизації, що обліковуються як фінансування) та без урахування тимчасово

окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Третій індикатор бюджетної безпеки – рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет – відображає обсяг фінансових ресурсів держави, які перерозподіляються через систему державних фінансів, і свідчить про рівень централізації фінансової системи держави. Оптимальним вважається значення на рівні від 25 до 28%. При цьому цей індикатор є показником змішаного типу, тобто у критичний стан оцінюється як надмірне перевищення вказаного порогу (понад 37%), так і недостатнє значення (нижче за 18%).

Четвертий індикатор бюджетної безпеки – відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, що розраховується за методикою МВФ. Цей індикатор є показником-дестимулятором, тобто між показником та інтегральною оцінкою наявний зворотний зв'язок. Оптимальним значенням є рівень 6%, а перевищення 16-відсоткового порогу свідчить про критичний стан державного боргу.

Користуючись Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня бюджетної безпеки України, а також статичною інформацією Державної служби статистики України, Державної казначейської служби України та Міністерства фінансів України, проведемо розрахунки індикаторів бюджетної безпеки України за 2018 р. Результати розрахунків узагальнимо у табл. 1.

За результатами розрахунків 2 показники перебувають в оптимальному стані, інші 2 показники – свідчать про загрози бюджетній безпеці України, причому 1 показник (відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету) перебуває у дуже критичному стані, адже за нашими розрахунками значення цього показника становить 50,28%, що в три рази перевищує максимально допустимий поріг. Загальний рівень бюджетної безпеки України у 2018 році, визначений з урахуванням вагових коефіцієнтів, становить 63,24%, що характеризується як незадовільний рівень.

Дослідження динаміки індикаторів бюджетної безпеки дає підстави для прогнозування її рівня

Таблиця 1

Стан бюджетної безпеки України у 2018 році

№	Індикатор	Значення індикатору	Стан індикатора
1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	-1,66	оптимальний
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП	-0,21	оптимальний
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	33,28	незадовільний
4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	50,28	критичний

Джерело: розраховано за [2; 3; 7]

на середньостроковий період. Для цього доцільно використати розрахунок прогнозів на основі тренду. Виявлення тренду є одним з основних методів аналізу та узагальнення динамічних рядів. Щоб виявити й охарактеризувати основну тенденцію, застосовують різні способи згладжування та аналітичного вирівнювання динамічних рядів.

Отже, під час прогнозування рівня бюджетної безпеки України скористаємося методикою виявлення основної тенденції (тренду) ряду. Вихідні дані для прогнозування наведені у таблиці 2.

Вибір типу функції ґрунтується на теоретичному аналізі суті економічного явища та характері його динаміки. Під час вибору функцій можна застосувати аналіз ланцюгових характеристик інтенсивності динаміки. Якщо ланцюгові абсолютні прирости відносно стабільні, не мають чіткої тенденції до зростання чи зменшення, як у досліджуваному прикладі з індикаторами бюджетної безпеки, вирівнювання ряду виконується на основі лінійної функції: $y_t = a_0 + a_1 t$, де t – порядковий номер періоду. Параметри a_0 та a_1 трендових рівнянь визначаються методом найменших квадратів.

Отже, здійснимо аналітичне вирівнювання динамічного ряду рівня бюджетної безпеки України. Розрахунок параметрів рівняння прямої наведених в табл. 3.

Використовуючи підсумки стовбців 2, 4 та 5, визначимо параметри рівняння прямої: $a_0 = 324,91/6 = 54,15$; $a_1 = 40,52/28 = 1,48$.

Таким чином, рівняння прямої ряду динаміки, що характеризує рівень бюджетної безпеки України, має такий вигляд: $Y_t = 54,15 + 1,48 t$, тобто

середній рівень бюджетної безпеки становить 54,15%, середньорічний приріст – 1,48%.

Використовуючи виведене рівняння, визначимо прогноз на 2019 рік. Тобто за $t = 7$ рівень відкритості економіки становитиме: $54,15 + 1,48 \times 7 = 64,28$.

Унаочнено динаміку рівня бюджетної безпеки України у 2013-2018 роках та продемонструємо лінію тренду на рис. 1.

З метою зниження ризику неточності прогнозу можна застосувати сценарний підхід, який на практиці реалізується через визначення довірчих інтервалів тренду. Для обчислення меж коливання прогнозного значення від тренду обчислюється виправлена середня квадратична похибка прогнозного значення функції тренду. Використовуючи дані стовпця 8 табл. 3, ми розрахували середню квадратичну похибку лінійного рівняння тренду, що становила 14,65%. Величина довірчого інтервалу відповідно до розрахунків становитиме $\pm 7,93$.

Отже, прогноз рівня бюджетної безпеки України на 2019 рік матиме такий вигляд: за оптимістичним сценарієм рівень бюджетної безпеки становитиме 72,21%, за песимістичним сценарієм – 56,35%, за найбільш імовірним – 64,28%.

Аналогічним чином проведемо розрахунки на 2020 та 2021 рр. Результати прогнозування узагальнимо у таблиці 4.

Характеризуючи отримані результати прогнозування на період 2019-2021 рр., слід відзначити позитивні тенденції щодо підвищення рівня бюджетної безпеки України.

Висновки з проведеного дослідження. Результати оцінки стану бюджетної безпеки України за

Таблиця 2

Основні індикатори бюджетної безпеки України за 2013–2018 рр.

	Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	–4,45	–4,98	–2,28	–2,94	–1,60	–1,66
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП	0,05	–0,23	–0,11	0,13	0,03	–0,21
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	30,43	29,11	32,94	32,84	34,09	33,28
4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	33,24	47,27	57,07	33,62	59,75	50,28
5	Рівень бюджетної безпеки, %	55,30	53,63	45,54	44,90	62,30	63,24

Джерело: розраховано на основі [2; 3; 7]

Таблиця 3

Розрахунок параметрів рівняння прямої динамічного ряду рівня бюджетної безпеки України у 2013–2018 рр.

Роки	Рівень бюджетної безпеки (y_t)	Умове позначення періодів (t_t)	$y_t t_t$	t_t^2	Вирівняне рівняння ряду динаміки $\hat{y}_t$	$y_t - \hat{y}_t$	$(y_t - \hat{y}_t)^2$
2013	55,30	–3	–165,90	9	49,81024	5,48976	30,13745
2014	53,63	–2	–107,26	4	51,25738	2,37262	5,62931
2015	45,54	–1	–45,54	1	52,70453	–7,16453	51,33045
2016	44,90	1	44,90	1	55,59881	–10,69881	114,46460
2017	62,30	2	124,60	4	57,04596	5,25404	27,60498
2018	63,24	3	189,72	9	58,49310	4,74690	22,53307
Разом	324,91	0	40,52	28	324,91002	0	251,69985

Джерело: розраховано авторами

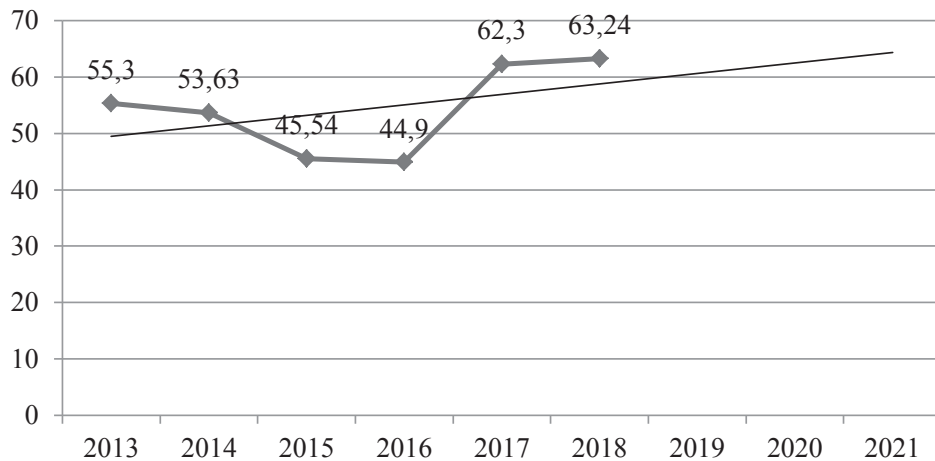


Рис. 1. Рівень бюджетної безпеки України у 2013-2018 рр. та лінія тренду

Таблиця 4

Прогноз рівня бюджетної безпеки України на 2019–2021 рр.

Роки	Сценарій прогнозу		
	Песимістичний	Найбільш імовірний	Оптимістичний
2019	56,35	64,28	72,21
2020	57,80	65,73	73,66
2021	59,24	67,18	75,11

Джерело: розраховано авторами

період 2013-2018 рр. продемонстрували динаміку коливання загального рівня бюджетної безпеки. Так, у період з 2013 по 2016 р. відбувалося поступове падіння рівня бюджетної безпеки, що було викликане насамперед зростанням частки обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу у доходах державного бюджету, а також дефіцитом сектору загальнодержавного управління у ВВП та незадовільним рівнем перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Починаючи з 2017 року, намітилася тенденція щодо покращення стану бюджетної безпеки завдяки зменшенню частки дефіциту державного бюджету у ВВП та частки дефіциту сектору загальнодержавного управління у ВВП. Водночас головною загрозою бюджетній безпеці України залишається занадто велика частка обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу у доходах державного бюджету. Тому пріоритетним напрямом бюджетної політики має бути концепція управління державним боргом, заснована на використанні таких заходів, як поглиблення взаємодії з інвесторами, розширення співпраці з МФО та урядами іноземних держав щодо пільгового фінансування, робота уряду щодо покращення рейтингу України як позичальника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутенко В.В. Роль бюджетної політики в системі забезпечення фінансової безпеки України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2017. № 1 (62). С. 170-179.

2. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах. *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 08.05.2019).

3. Звітність про виконання бюджетів. *Державна казначейська служба України*: веб-сайт. URL: <http://www.treasury.gov.ua> (дата звернення: 08.05.2019).

4. Лисяк Л.В., Журавель М.О. Бюджетна політика як інструмент забезпечення фінансової безпеки України. *Modern Economics*. 2018. № 9. С. 53-59.

5. Макачук І. Н., Виноградня В.М., Малишко В.В. Оцінка і шляхи забезпечення бюджетної безпеки України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. № 12. С. 560-565.

6. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277 / *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України*. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii> (дата звернення: 03.05.2019).

7. Операції сектору загального державного управління. *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/oszdu_u.htm (дата звернення: 08.05.2019).

8. Тарасова О.В. Фінансова політика і бюджетна безпека України. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Т. 10. Вип. 1. С. 76-80.

REFERENCES:

1. Butenko V.V. (2017) Rol biudzhetnoi polityky v systemi zabezpechennia finansovoi bezpeky Ukrainy [The role of budget policy in the system for ensuring financial security of Ukraine]. *Bulletin of socio-economic research*, no. 1 (62), pp. 170-179.

2. Valovyi vnutrishnii produkt u faktychnykh tsinakh [Gross Domestic Product at Actual Prices]. *State Statistics Service of Ukraine*: web-site. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 08.05.2019).

3. Zvitnist pro vykonannia biudzhetyv [Report on budget execution]. *State Treasury Service of Ukraine*: web-site. URL: <http://www.treasury.gov.ua> (accessed 08.05.2019).

4. Lysiak L.V., Zhuravel M.O. (2018) Biudzhetna polityka yak instrument zabezpechennia finansovoi bezpeky Ukrainy [Budget policy as an instrument for financial security of Ukraine]. *Modern Economics*, no. 9, pp. 53-59.

5. Makarchuk I.N., Vynohradnia V.M., Malysko V.V. (2017) Otsinka i shliakhy zabezpechennia biudzhetnoi bezpeky Ukrainy [Estimation and ways of providing of budgetary safety of Ukraine]. *Scientific bulletin of Mukachevo state university*, no. 12, pp. 560-565.

6. Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine: Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine dated October 29, 2013, No. 1277] / *Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodychniRekomendatsii> (accessed 03.05.2019).

7. Operatsii sektoru zahalnoho derzhavnoho upravlinnia [Operations in the general government sector]. *State Statistics Service of Ukraine*: web-site. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/oszdu_u.htm (accessed 08.05.2019).

8. Tarasova O.V. (2018) Finansova polityka i biudzhetna bezpeka Ukrainy [Financial policy and budget security of Ukraine]. *The economy of the food industry*, t. 10, vol. 1, pp. 76-80.

Dakhnova Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public Finances
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Hnid Mykola

Student
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

FORECASTING LEVEL OF BUDGET SAFETY OF UKRAINE

The purpose of the article is to assessing the level of budget safety in Ukraine for 2013–2018 and forecasting its level for the next three years.

Methodology. The methodological and informational basis of the research is the scientific works of domestic experts in the budget sphere, and the reporting of the State Statistics Service of Ukraine, the Ministry of Finances of Ukraine, the State Treasury Service of Ukraine. The study used the methods of structural and logical analysis, comparison and synthesis, smoothing and analytical grouping of dynamic range, method of revealing the main trend.

Results. The article assesses the state of budget safety of in the period 2015–2018 by means of indicators such as the ratio of the deficit / surplus of the state budget to GDP, the deficit / surplus of budget and extra-budgetary funds of the state-owned sector, the level of GDP redistribution through the consolidated budget, the ratio of volume total payments for servicing and repayment of the state debt to the state budget revenues.

On the basis of calculated values of budget indicators, the general level of budgetary security is determined. The level of budget safety indicates an unsatisfactory state and has a dynamics of fluctuations. Thus, in the period from 2013 to 2016 there was a gradual fall in the level of budget safety. First of all, this was due to an increase in the share of aggregate payments for servicing and repayment of public debt in the state budget revenues, and the deficit of the general government sector in GDP and the unsatisfactory level of GDP redistribution through the consolidated budget. Since 2017, there has been a tendency to improve the state of budget safety due to a decrease in the share of the state budget deficit in GDP and the share of the general government sector deficit in GDP.

Practical implications. Forecast calculations for the period 2019–2021 indicate a positive trend of increasing the level of budget safety of Ukraine. To forecast the level of budget safety of Ukraine a technique was used to identify the main trend. The forecast of the level of budget security of Ukraine for 2019: according to the optimistic scenario, the level of budget security will be 72.21%, according to the pessimistic scenario – 56.35% and according to the most likely scenario – 64.28%.

Value/originality. At the same time, the main threat to the budget safety of Ukraine remains a too large share of total payments for servicing and repaying public debt in the state budget revenues. Therefore, the priority direction of budget policy should be the concept of public debt management, based on the use of such measures as deepening interaction with investors, expanding cooperation with IFIs and foreign governments regarding preferential financing, the work of the government to improve Ukraine's borrowing rating.

ОЦІНКА СТАНУ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ESTIMATE OF THE STATE OF DEBT SECURITY OF UKRAINE

У статті проведена оцінка стану боргової безпеки України за період 2009–2018 рр. за допомогою таких індикаторів, як відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, індекс ЕМВІ+Україна. Результати розрахунків індикаторів боргової безпеки свідчать про критичний рівень та суттєві загрози борговій безпеці України. З метою вирішення проблем боргових фінансів та забезпечення боргової стійкості країни необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на зниження інфляції, зміцнення національної валюти, оптимізацію структури бюджетних видатків на принципах чітких грошово-кредитних обмежень, оптимізацію джерел та форм фінансування державного боргу, спрямування державних запозичень у сектор реальних інвестицій, стимулювання внутрішнього ринку та вітчизняних підприємств за допомогою фінансових інструментів.

Ключові слова: боргова безпека, індикатори боргової безпеки, державний борг, валовий зовнішній борг, офіційні міжнародні резерви, ОВДП.

В статті проведена оцінка стану боргової безпеки України за період

2009–2018 гг. с помощью таких индикаторов, как отношение объема государственного и гарантированного государством долга к ВВП, отношение объема валового внешнего долга к ВВП, отношение объема официальных международных резервов к объему валового внешнего долга, средневзвешенная доходность ОВДП на первичном рынке, индекс ЕМВИ+Украина. Результаты расчетов индикаторов долговой безопасности свидетельствуют о критическом уровне и существенных угрозах долговой безопасности Украины. С целью решения проблем долговых финансов и обеспечения долговой устойчивости страны необходимо осуществить комплекс мероприятий, направленных на снижение инфляции, укрепление национальной валюты, оптимизацию структуры бюджетных расходов на принципах четких денежно-кредитных ограничений, оптимизацию источников и форм финансирования государственного долга, направление государственных заимствований в сектор реальных инвестиций, стимулирование внутреннего рынка и отечественных предприятий с помощью финансовых инструментов.

Ключевые слова: долговая безопасность, индикаторы долговой безопасности, государственный долг, валовой внешний долг, официальные международные резервы, ОВДП.

УДК 336.278

Дахнова О.Є.

к.е.н., доцент, доцент кафедри державних фінансів
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

The article assesses the state of debt security in Ukraine in the period 2009–2018 by means of indicators such as the ratio of the volume of state and state-guaranteed debt to GDP, the ratio of gross external debt to GDP, the ratio of official international reserves to gross external debt, the average weighted yield of OVDPs in the primary market, the index EMBI + Ukraine. The general level of debt security is calculated by means of weighting factors that determine the contribution rate of each indicator to the integral security index and the valuation of indicators on a scale from 0 to 1 or percent. The results of calculations of indicators of debt security show that in the period from 2009 to 2013, the total level of debt security was in the danger zone; and in the period from 2014 to 2018, the debt security deteriorated and moved to the critical area. Moreover, the catastrophic level of debt security was observed in 2014–2015. This was due to the deep economic crisis, first of all, in the system of public finances, which in turn encouraged the Government to use borrowed funds to cover the shortage of its own financial resources of the state. Since 2016, the Government has managed to improve somewhat the state of internal and external debt. According to the results of calculations of the level of debt security in Ukraine, it can be argued that the debt security situation, although having a positive tendency for improvement, but is characterized by the end of 2018 as critical. In our opinion, solving debt problems is impossible only by debt instruments. Providing debt sustainability of the country is in the area of stabilization of the entire internal economic system and foreign economic environment. There is a need to implement a series of measures aimed at reducing inflation, strengthening the national currency, optimizing the structure of budgetary expenditures on the basis of clear monetary and credit constraints, optimizing sources and forms of public debt financing, directing government borrowings to the real investment sector, stimulating the domestic market and domestic enterprises with the help of fiscal instruments.

Key words: debt security, debt security indicators, public debt, gross external debt, official international reserves, government bonds.

Постановка проблеми. Сучасний стан системи державних фінансів України, зокрема її борговий складник, зумовлюють постійну увагу з боку науковців та державних діячів до проблеми управління державним боргом країни. Адже збільшення боргового навантаження на державний бюджет посилює загрози фінансовій (а в її складі бюджетній та борговій) безпеці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державних запозичень, їх вплив на державний бюджет, а також оцінка боргової стійкості держави є предметом досліджень багатьох науковців. Серед останніх публікацій, присвячених проблемам боргової політики та боргової безпеки України, можна виділити дослідження А.М. Іванової, Л.О. Меренкової, Н.С. Педченко, В.Ю. Стрі-

лець, Л.А. Лугівської, І.О. Школьник, А.О. Івашиної.

Економічний зміст поняття боргової безпеки держави висвітлено у дослідженні Л.О. Меренкової [6]. Порівняльний аналіз наявних методик ідентифікації боргової безпеки країни за допомогою відносних показників (індикаторів) та їх порогових значень проводять у своїх працях Н.С. Педченко, В.Ю. Стрілець, Л.А. Лугівська [9]. У дослідженні А.М. Іванової [5] оцінка боргової безпеки здійснена за власною методикою. Цікавим з практичного погляду є дослідження І.О. Школьник та А.О. Івашиної [13], в якому здійснено аналіз боргової стійкості європейських країн за допомогою кластерного аналізу.

Отже, багато науковців розглядають різні методи оцінки боргової безпеки, що дає змогу

більш повно та всебічно розкрити проблему боргової безпеки України. Водночас більшість науковців охоплює невеликий період для оцінки стану боргової безпеки.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка стану боргової безпеки України за період 2009-2018 рр. та формулювання пропозицій щодо досягнення боргової стабілізації у сучасних соціально-економічних та політичних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Борговий складник у системі державних фінансів має функціональне походження від державного кредиту. Державні запозичення проводяться з метою покриття бюджетного дефіциту на державному і регіональному рівнях, цільового фінансування різноманітних програм, поповнення необхідних резервних активів, а також для рефінансування раніше здійснених державних запозичень. Власне державний борг виникає внаслідок фінансових запозичень держави, договорів і угод про надання кредитів та позик, пролонгації та реструктуризації боргових зобов'язань минулих років.

Законодавче визначення державного боргу України закріплено в ст. 2 Бюджетного кодексу: державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України [12] боргова безпека визначається як відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності

використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі.

Для забезпечення оптимального рівня внутрішньої та зовнішньої заборгованості, достатнього для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, необхідний постійний моніторинг індикаторів боргової безпеки, який дасть змогу своєчасно виявляти загрози суверенітету держави та її фінансовій системі.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо оцінки рівня економічної безпеки України [7], стан боргової безпеки оцінюється за такими індикаторами (табл. 1):

До складу показників, що дають змогу оцінити стан боргової безпеки, входять 5 індикаторів двох типів: індикатор типу В є дестимулятором, коли між показником-дестимулятором та інтегральною оцінкою наявний зворотний зв'язок; індикатор типу С є показником-стимулятором, тобто наявний прямий зв'язок між показником-стимулятором та інтегральною оцінкою.

У табл. 2 наведено формули розрахунку відповідних індикаторів та джерела отримання інформації щодо певних індикаторів.

Користуючись Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, а також статичною інформацією Державної служби статистики України, Міністерства фінансів України, Національного банку України, Інформаційного агентства Cbonds, проведемо розрахунки

Таблиця 1

Система індикаторів боргової безпеки України

№	Індикатор	Тип індикатору	Оптимальне значення	Критичне значення
1	Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	С	20	60
2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	С	40	70
3	Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	С	4	11
4	Індекс ЕМВІ+Україна	С	200	1000
5	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	В	50	20

Джерело: сформовано на основі [7]

Таблиця 2

Порядок визначення індикаторів боргової безпеки

№	Індикатор	Формула /джерело розрахунку
1	Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	обсяг державного та гарантованого боргу, млн. грн / ВВП, млн. грн x 100
2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	обсяг валового зовнішнього боргу, млн. дол. США x середній курс грн до дол. США / ВВП, млн. грн x 100
3	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	обсяг офіційних резервних активів, млн. дол. США / обсяг валового зовнішнього боргу, млн. дол. США x 100
4	Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	Дохідність ОВДП на первинному ринку, НБУ
5	Індекс ЕМВІ+Україна	Група індексів: ЕМВІ+, Інформаційне агентство Cbonds

Джерело: сформовано на основі [7]

основних індикаторів боргової безпеки України за 2009-2018 рр. Результати розрахунків узагальнено у табл. 3.

Охарактеризуємо отримані результати розрахунків за кожним індикатором.

Перший і другий індикатори – відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП та відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП – найбільш розповсюджені показники боргової стійкості країни, які відображують питому вагу боргових зобов'язань у ВВП. Результати розрахунків свідчать, що до 2013 року перший індикатор перебував у задовільному стані, у 2013 – у незадовільному стані, а починаючи з 2014 року показник знаходиться у критичному стані. Щодо другого індикатора, то слід відзначити, що весь досліджуваний період цей показник перебував у критичному стані. При чому найбільш критичною була ситуація у 2015-2016 роках.

Наступний індикатор – відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу – показує, якою мірою валовий зовнішній борг може бути профінансований за рахунок золотовалютних резервів. У період з 2009 по 2011 р. цей показник перебував у небезпечному стані, а починаючи з 2012 року – у критичному стані, причому найнижче значення було у 2014 році, після чого з 2015 року намітилася тенденція до поліпшення стану цього індикатора.

Четвертий індикатор – середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку – відображає, яким чином відсоткові ставки за державними облігаціями внутрішнього займу впливають на вартість обслуговування державних боргів. Динаміка цього індикатора впродовж досліджуваного періоду мала тенденцію до коливання. Так, найнижче значення (9,2%) спостерігалось у 2011 та 2016 роках, а найвище значення (17,8%) зафіксовано у 2018 році.

Нагадаємо, що оптимальним є значення 4%, а перевищення 11% порогу свідчить про критичну ситуацію, оскільки занадто висока доходність ОВДП підвищує вартість обслуговування державних боргів та створює додаткове навантаження на державний бюджет.

П'ятий індикатор – індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index) – індекс облігацій ринків, що розвиваються. Він розраховується банком JP Morgan як середньозважений спред валютних облігацій ринків, що розвиваються, до доходності облігацій Казначейства США для всього ринку і окремо за облігаціями кожної країни. Для України цей індикатор мав хвилюподібну динаміку. Так, найбільш високе (критичне) значення спостерігалось у 2014-2015 роках, а з 2016 року намітилася тенденція до поступового зниження індексу EMBI+Україна, що, безумовно, є позитивним фактом, але цей індикатор все ще знаходиться у незадовільному стані.

Отже, отримані значення за кожним індикатором боргової безпеки дозволяють розрахувати загальний рівень боргової безпеки та визначити її стан за період 2009-2018 рр. Визначення інтегральної оцінки рівня боргової безпеки відповідно до Методичних рекомендацій [7] здійснюється за допомогою вагових коефіцієнтів, що визначають ступінь внеску кожного показника в інтегральний індекс безпеки, та нормування індикаторів за шкалою від 0 до 1 або у відсотках. Розрахований таким чином рівень боргової безпеки України за 2009-2018 рр. наведено у табл. 4 та продемонстровано на рис. 1.

За результатами розрахунків рівня боргової безпеки України можна стверджувати, що стан боргової безпеки, хоча і має позитивну тенденцію до покращення, все ж таки на кінець 2018 року характеризується як критичний.

Таблиця 3

Стан боргової безпеки України за 2009–2018 рр.

№	Індикатор	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	34,7	39,9	36,3	36,6	40,2	70,3	79,4	81,0	71,8	60,9
2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	88,2	86,0	77,4	76,8	77,5	95,8	131,0	121,7	103,9	87,7
3	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	25,6	29,5	25,2	18,2	14,4	5,96	11,2	13,7	16,1	18,2
4	Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	12,2	10,4	9,2	12,9	13,1	13,4	13,1	9,2	10,5	17,8
5	Індекс EMBI+Україна	1002	436	869	765,2	680,9	2226	2375	860	574	571

Джерело: розраховано на основі [1-4; 7-8; 11-12]

Таблиця 4

Стан боргової безпеки України за 2009–2018 рр.

Роки	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Рівень боргової безпеки, %	25,91	36,70	33,42	26,52	24,26	3,57	2,40	15,23	19,66	16,99
Стан боргової безпеки	небезпечний					критичний				

Джерело: авторська розробка

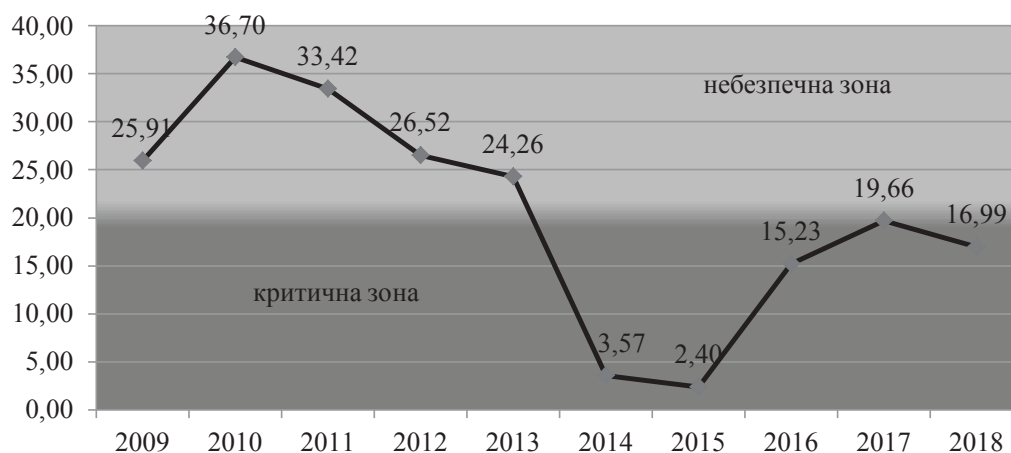


Рис. 1. Динаміка загального рівня боргової безпеки України за 2009-2018 рр.

Аналіз динаміки стану боргової безпеки України за 2009-2018 рр. свідчить про коливання її рівня. Як бачимо на рис. 1, найнижчий (можна сказати – катастрофічний) рівень боргової безпеки спостерігався у 2014-2015 рр., що було викликано глибокою економічною кризою, насамперед к сфері державних фінансів, яка в свою чергу спонукала Уряд до використання позикових коштів з метою покриття нестачі власних фінансових ресурсів держави. Починаючи з 2016 року Уряду вдалося дещо покращити стан внутрішньої та зовнішньої заборгованості, але говорити про стабілізацію боргової безпеки ще зарано, оскільки вона знаходиться на критичному рівні.

У зв'язку з цим варто відзначити, що на поточний рік Міністерством фінансів України в межах Програми управління державним боргом на 2019 рік заплановано фінансування Державного бюджету України за допомогою широкого спектру боргових інструментів на загальну суму 345 925,6 млн. грн [10]. Щодо структури загальних виплат за державним боргом у 2019 році у Програмі [10] зазначено, що 65,2% становитимуть платежі з погашення державного боргу та відповідно 34,8% – з обслуговування державного боргу.

Висновки з проведеного дослідження. Результати оцінки стану боргової безпеки України за період 2009-2018 рр. дають змогу стверджувати, що проблема подолання боргової кризи залишається дуже актуальною для нашої держави. Незважаючи на те, що вдалося поліпшити стан боргової безпеки у 2016-2017 рр., рівень боргової безпеки залишається критичним.

На нашу думку, вирішення проблем боргових фінансів неможливе лише інструментами боргової політики. Забезпечення боргової стійкості країни знаходиться в площині стабілізації всієї внутрішньоекономічної системи і зовнішньоекономічного середовища. Необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на зниження інфляції, зміцнення національної валюти (гривні), оптимізацію структури бюджетних видатків на принципах чітких грошово-

кредитних обмежень, оптимізацію джерел та форм фінансування державного боргу, спрямування державних запозичень у сектор реальних інвестицій, стимулювання внутрішнього ринку та вітчизняних підприємств за допомогою фіскальних інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валовий зовнішній борг України. НБУ: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446 (дата звернення: 19.05.2019).
2. ВВП України. Експрес-випуск. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.05.2019).
3. Група індексів: EMBI+. Інформаційне агентство Cbonds: веб-сайт. URL: http://www.cbonds.info/ua/rus/index/index_detail/group_id/1/ (дата звернення: 19.05.2019).
4. Дохідність ОВДП на первинному ринку. НБУ: веб-сайт. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580 (дата звернення: 19.05.2019).
5. Іванова А. М. Боргова безпека як індикатор оцінки фіскальної консолідації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 20. Ч. 1. С. 167-171.
6. Меренкова Л.О. Боргова безпека України: теоретичні засади, стан, перспективи. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 704-712.
7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii> (дата звернення: 18.05.2019).
8. Міжнародні резерви. НБУ: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066 (дата звернення: 19.05.2019).
9. Педченко Н.С., Стрілець В.Ю., Лугівська Л.А. Ідентифікація стану боргової безпеки України на основі індикаторів та їх порогового значення. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2017. № 4 (82). С. 106-113.

10. Програма управління державним боргом на 2019 рік: Наказ Міністерства фінансів України від 17.01.2019 р. №26 / *Міністерство фінансів України*. URL: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%93%D0%A0%D0%90%D0%9C%D0%90%20%D1%83%D0%B4%D0%B1%202019%20%D0%BD%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7.pdf> (дата звернення: 22.05.2019).

11. Середній курс гривні. НБУ: веб-сайт. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44446 (дата звернення: 19.05.2019).

12. Статистичні матеріали по стану державного боргу України. *Міністерство фінансів України*: веб-сайт. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/borhova-statystyka> (дата звернення: 19.05.2019).

13. Школьник І.О., Івашина А.О. Критерії оцінки боргової стійкості: світова та вітчизняна практика. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 799-806.

REFERENCES:

1. Valovyi zovnishnii borh Ukrainy [Gross External Debt of Ukraine]. *National Bank of Ukraine*: web-site. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446 (accessed 19 May 2019).

2. VVP Ukrainy. Ekspres-vypusk [GDP of Ukraine. Express-release]. *State Statistics Service of Ukraine*: web-site. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 19 May 2019).

3. Hrupa indeksiv: EMBI+ [Index group: EMBI +]. Information agency Cbonds: web-site. Available at: http://www.cbonds.info/ua/rus/index/index_detail/group_id/1/ (accessed 19 May 2019).

4. Dokhidnist OVDP na pervynnomu rynku [Revenue of government bonds in the primary market]. *National Bank of Ukraine*: web-site. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580 (accessed 19 May 2019).

5. Ivanova A. M. (2018) Borhova bezpeka yak indykator otsinky fiskalnoi konsolidatsii [Debt security as an indicator of evaluation of fiscal consolidation]. *Scientific Bulletin Of Uzhhorod University*, Vol. 20, p. 1, pp. 167-171.

6. Merenkova L. O. (2018) Borhova bezpeka Ukrainy: teoretychni zasady, stan, perspektyvy [Debt

security of Ukraine: theoretical basis, state and prospects]. *Economics and Society*, Vol. 15, pp. 704-712.

7. Metodichni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine: Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine dated October 29, 2013, No. 1277] / *Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii> (accessed 10 April 2019).

8. Mizhnarodni rezervy [International reserves]. *National Bank of Ukraine*: web-site. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066 (accessed 19 May 2019).

9. Pedchenko N.S., Strilets V.Yu., Luhivska L.A. (2017) Identyfikatsiia stanu borhovoї bezpeky Ukrainy na osnovi indykatoriv ta yikh porohovoho znachennia [Identification of the state of debt security of Ukraine on the basis of indicators and their threshold value]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*. Vol. 4(82), pp. 106-113.

10. Prohrama upravlinnia derzhavnym borhom na 2019 rik: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 17.01.2019 r. #26 [State Debt Management Program for 2019: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated January 17, 2019, No. 26]. *Ministry of Finance of Ukraine*. Available at: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%93%D0%A0%D0%90%D0%9C%D0%90%20%D1%83%D0%B4%D0%B1%202019%20%D0%BD%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7.pdf> (accessed 22 May 2019).

11. Serednii kurs hryvni [The average rate of hryvnia]. *National Bank of Ukraine*: web-site. Available at : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44446 (accessed 19 May 2019).

12. Statystychni materialy po stanu derzhavnoho borhu Ukrainy [Statistical materials on the state debt of Ukraine]. *Ministry of Finance of Ukraine*: web-site URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/borhova-statystyka> (accessed 19 May 2019).

13. Shkolnyk I.O., Ivashyna A.O. (2018) Kryterii otsinky borhovoї stiikosti: svitova ta vitchyzniana praktyka [Criteria for assessing debt sustainability: world and domestic practice]. *Economics and Society*, Vol. 15, pp. 799-806.

ESTIMATE OF THE STATE OF DEBT SECURITY OF UKRAINE

The purpose of the article is to estimate of the state of debt security of Ukraine for the period 2009–2018 and the formulation of proposals for achieving debt stabilization in modern socio-economic and political conditions.

Methodology. The methodological and informational basis of the research is the scientific works of domestic experts in the sphere of public finances, and the reporting of the State Statistics Service of Ukraine, the Ministry of Finance of Ukraine, the National Bank of Ukraine, the Information agency Cbonds. The study used the methods of structural and logical analysis, comparison and synthesis.

Results. The article assesses the state of debt security in Ukraine in the period 2009–2018 by means of indicators such as the ratio of the volume of state and state-guaranteed debt to GDP, the ratio of gross external debt to GDP, the ratio of official international reserves to gross external debt, the average weighted yield of OVDPs in the primary market, the index EMBI + Ukraine.

The general level of debt security is calculated by means of weighting factors that determine the contribution rate of each indicator to the integral security index and the valuation of indicators on a scale from 0 to 1 or percent.

The results of calculations of indicators of debt security show that in the period from 2009 to 2013, the total level of debt security was in the danger zone; and in the period from 2014 to 2018, the debt security deteriorated and moved to the critical area. Moreover, the catastrophic level of debt security was observed in 2014–2015. This was due to the deep economic crisis, first of all, in the system of public finances, which in turn encouraged the Government to use borrowed funds to cover the shortage of its own financial resources of the state. Since 2016, the Government has managed to improve somewhat the state of internal and external debt.

Practical implications. According to the results of calculations of the level of debt security in Ukraine, it can be argued that the debt security situation, although having a positive tendency for improvement, but is characterized by the end of 2018 as critical.

Value/originality. In our opinion, solving debt problems is impossible only by debt instruments. Providing debt sustainability of the country is in the area of stabilization of the entire internal economic system and foreign economic environment. There is a need to implement a series of measures aimed at reducing inflation, strengthening the national currency, optimizing the structure of budgetary expenditures on the basis of clear monetary and credit constraints, optimizing sources and forms of public debt financing, directing government borrowings to the real investment sector, stimulating the domestic market and domestic enterprises with the help of fiscal instruments.

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОЛІПШЕННЯ В УКРАЇНІ

FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION: THEORETICAL ASPECTS, PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT IN UKRAINE

У статті розглянуто погляди на сутність фінансової грамотності як науковців, так і провідних міжнародних організацій. Проведено аналіз існуючих визначень поняття «фінансова грамотність», розглянуто концепцію фінансової інклюзії та фінансової обізнаності. Досліджено та проаналізовано особливості практичної реалізації програм підвищення фінансової грамотності громадян провідних країн світу. Визначено роль держави і спеціальних інститутів у процесі підвищення рівня фінансової грамотності населення. Проаналізовано фінансову поведінку населення України, визначено актуальні проблеми, які заважають населенню реалізовувати інвестиційні можливості, аргументовано недовіру до фінансової системи країни. Визначено роль проекту Агентства США з міжнародного розвитку USAID «Міжнародні партнерства заради стабільності фінансового сектору» в поширенні фінансової грамотності серед громадян. Запропоновано заходи щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення в Україні.

Ключові слова: фінансова грамотність населення, фінансова інклюзія, фінансова обізнаність, фінансова система, фінансові інструменти та інститути.

В статті рассмотрены взгляды на сущность финансовой грамотности как ученых,

так и ведущих международных организаций. Проведен анализ существующих определений понятия «финансовая грамотность», рассмотрена концепция финансовой инклюзии и финансовой осведомленности. Исследованы и проанализированы особенности практической реализации программ повышения финансовой грамотности граждан ведущих стран мира. Определена роль государства и специальных институтов в процессе повышения уровня финансовой грамотности населения. Проанализировано финансовое поведение населения Украины, определены актуальные проблемы, которые мешают населению реализовывать инвестиционные возможности, аргументировано недоверие к финансовой системе страны. Определена роль проекта Агентства США по международному развитию USAID «Международные партнерства ради стабильности финансового сектора» в распространении финансовой грамотности среди населения. Предложены пути повышения уровня финансовой грамотности населения в Украине.

Ключевые слова: финансовая грамотность населения, финансовая инклюзия, финансовая осведомленность, финансовая система, финансовые инструменты и институты.

УДК 336:336.02

Дудчик О.Ю.

к.е.н., доцент, доцент кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів
Матвійчук І.О.

к.е.н., старший викладач кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів

The views on the essence of financial literacy of the scientific and leading international organizations are considered in the article. The detailed analysis of the existing definitions of the term "financial literacy" has been carried out. The constituent elements of financial literacy of the population are defined. The concept of financial inclusion, financial awareness is considered. The foreign experience in implementation of the financial literacy programs in the leading countries of the world were investigated and analyzed. Historical experience and the current state of financial literacy of the population of Ukraine are analyzed. The features of the practical implementation of programs of improving the financial literacy of citizens of the leading countries of the world are investigated and analyzed. The role of the state and special institutions in the process of increasing the level of financial literacy of the population is defined. The range of organizations which can be involved in the implementation of programs of improving the financial literacy of the population is analyzed. The American model of financial literacy is investigated, the attention is focused on the positive and negative sides of this model. The financial behavior of the population of Ukraine is analyzed, the urgent problems which prevent the population to realize investment opportunities are identified, the distrust of the financial system of the country is argued. The results of researches of financial literacy of the population of Ukraine are systematized. The historical experience of the formation of financial literacy of the population of Ukraine is analyzed. The results of researches of the financial behavior of the population of Ukraine are considered. The urgency of the problem of increasing the financial literacy of the population of Ukraine is determined. The role of the project of the USA Agency for International Development USAID "The International Partnership for the Stability of the Financial Sector" in spreading financial literacy among citizens is defined. The measures of increasing the level of financial literacy of the population in Ukraine are proposed.

Key words: financial literacy of the population, financial inclusion, financial awareness, financial system, financial instruments and institutions.

Постановка проблеми. Прогресивний розвиток сучасної економіки стає неможливим без фінансово освічених громадян – повноцінних учасників цього розвитку. Із цією метою десятиліттями в низці країн проводяться різноманітні освітні заходи, основною метою яких є формування покоління людей, які вміють раціонально розпоряджатися власними фінансами, вдало використовувати інструменти заощадження, виступати відповідальними споживачами товарів і послуг. Саме такі громадяни виступають основою стабільності і процвітання будь-якої держави світу. В Україні рівень фінансової грамотності населення знаходиться на дуже низькому рівні. Населення не лише не знає як користуватися фінансовими інструментами, а й має низьку довіру

до фінансової системи та її інститутів. Підвищення фінансової грамотності є актуальним питанням як для поліпшення добробуту громадян, так і для економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різні часи дослідження фінансової грамотності населення здійснювали такі зарубіжні науковці, як А. Сміт, Е. Ларсон, Ш. Данс, Т. Хіра, А. Лусарді. Питаннями фінансової грамотності населення в Україні за підтримки Програми розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II) займається група науковців: О.І. Білик, О.Д. Вовчак, Т.Д. Гірченко, О.О. Другов, О.Є. Костюченко, А.Я. Кузнєцова, З.Я. Лапішко, Т.В. Новікова, Б.І. Пшик, В.В. Рисін, Л.Я. Слобода, Т.С. Смовженко, Н.В. Ткаченко,

М.І. Хмелярчук [1]. Однак питання теоретичного обґрунтування та практичного регулювання процесів впливу фінансової грамотності населення України на рівень добробуту нації та розвиток національного господарства у цілому залишаються не повною мірою дослідженими, що, своєю чергою, свідчить про актуальність та практичну значимість даного дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку фінансової грамотності населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження фінансової грамотності населення нині набуло широкого поширення по всьому світу завдяки проектам, підтриманим Організацією економічного співробітництва та розвитку і Світовим банком.

Сьогодні одним із пріоритетів діяльності Організації економічного співробітництва та розвитку визнано розвиток фінансової освіти, під якою розуміється «процес, у результаті якого клієнти (інвестори) поліпшують свої знання про фінансові продукти і концепції і за рахунок інформації інструктажу і (або) об'єктивних рекомендацій виробляють навички і зміцнюють довіру, щоб розуміти фінансові ризики і мати можливість робити поінформований вибір, дізнатися про те, куди звертатися за допомогою, а також уживати інших ефективних заходів задля поліпшення свого фінансового добробуту і забезпечення захисту власних інтересів» [2].

Існує чимало визначень поняття «фінансова грамотність». Перш за все слід виділити офіційне визначення фінансової грамотності, яке представлено в документах ОЕСР: «Фінансова грамотність – це сукупність таких елементів, як обізнаність, знання, навички, установки (життєві орієнтири) і поведінка, що дають змогу приймати обґрунтовані фінансові рішення для досягнення особистого фінансового благополуччя» [3].

Відповідно до визначення Управління з регулювання і нагляду у сфері фінансових послуг Великобританії, фінансова грамотність (компетенція) передбачає здатність людей жити згідно з тими коштами, що є в їхньому розпорядженні, стежити за станом своїх фінансів, планувати свої майбутні доходи і витрати, особливо пенсію, правильно вибирати фінансові продукти і розбиратися у фінансових питаннях [4].

Цікавим є досвід уряду США, яким було створено Комісію з фінансової грамотності та освіти, а також Консультативну раду з фінансової грамотності при президенті США. У доповіді Консультативної ради з фінансової грамотності наводиться таке її визначення: «Уміння ефективно використовувати знання і навички з управління фінансовими ресурсами для досягнення фінансового благополуччя» [5].

Отже, фінансова грамотність населення – сукупність світоглядних позицій, установок, знань і навиків громадян щодо ефективного управління особистими

фінансами та здатність компетентно застосовувати їх у процесі прийняття фінансових рішень [6].

Фінансова грамотність (як компетенції, що формуються в процесі навчання) включає три взаємозалежні елементи: установки, знання і навички. Перша частина – правильні установки – це базис фінансової грамотності. Йдеться про формування культури фінансової поведінки, яка починається з планування сімейного бюджету, причому на тривалу перспективу, і вироблення стратегії реалізації потреб життєвого циклу. Необхідні знання – принципи і схеми функціонування фінансового ринку, розуміння природи і функцій фінансових інститутів, інструментів, ази юридичної та податкової грамотності, розуміння меж відповідальності фінансових інститутів перед клієнтами й клієнтів перед фінансовими інститутами, володіння мінімальним фінансовим словником, включаючи поняття ризику і прибутковості, дисконтування, інфляції, розуміння відмінностей між готівкою і безготівковими платежами і т.п. Необхідні навички – уміння читати договір і розуміти інформацію, що міститься в ньому, порівнювати між собою пропозиції різних компаній, уміння подавати претензію або скаргу, якщо права порушені, шукати і знаходити інформацію про фінансовий ринок тощо [7].

Слід звернути увагу на те, що, крім широкого визначення фінансової грамотності, мають місце більш вузькі визначення, що розкривають різні аспекти даного поняття. Ці визначення відрізняються широтою їх упровадження і глибиною висвітлення основних елементів, змістовним наповненням суті фінансової грамотності.

Фінансова інклюзія – поняття, яке означає, що люди не просто існують поруч із фінансовою системою, а існують у ній. Людина повинна не просто бути обізнаною, володіти якоюсь базою знань чи певними навичками, а активно їх використовувати.

Фінансова обізнаність – це володіння термінологією і певними юридичними аспектами фінансового життя. Обізнаність – унікальний блок дослідження Програми розвитку фінансового сектору (USAID), складність якого полягає у відмінності в юридичних поняттях різних держав: те, що буде вірною відповіддю в Україні, буде неправильною у США.

У зв'язку із цим, на нашу думку, поняття фінансової грамотності включає не стільки фінансові знання, скільки розуміння базисних основ управління особистим бюджетом, усвідомлення фінансової відповідальності за прийняті рішення, вміння порівнювати фінансові ризики і корисність фінансової послуги, усвідомлення впливу фінансових рішень на рівень особистого добробуту.

Останніми роками завдання підвищення фінансової грамотності населення є одним із найважливіших для уряду різних країн. Такий інтерес зумовлений сучасними економічними процесами,

пов'язаними з глобалізацією й активним розвитком фінансових ринків.

У різних країнах рівень фінансової грамотності та охоплення населення фінансовими інструментами значно відрізняються. Існують різні методики, засоби та форми комунікації в системі фінансової освіти, які визначаються національною специфікою країни, в якій здійснюються програми підвищення фінансової грамотності громадян.

Такі програми діють у Бельгії, Німеччині, Чехії, Польщі, Румунії, Великобританії, Австрії, Угорщині, Іспанії, Італії, Фінляндії, Норвегії, Австралії, Канаді, США, Індонезії, Південній Африці та інших країнах.

Можна виділити такі групи країн:

1) із високим ступенем розуміння значущості фінансової грамотності населення та масштабності фінансової освіти. У їх числі такі країни, як США (лідер розвитку фінансової освіти населення і рішення проблем фінансової обізнаності), Великобританія, Франція, Німеччина, Канада, Сінгапур, Нова Зеландія;

2) із державним усвідомленням важливості фінансової освіти, але відсутністю достатнього опрацювання і належної підтримки з боку громадськості (Голландія, Польща, Італія, Чехія, Австрія, Індія);

3) із початковим етапом осмислення ступеня впливу фінансової грамотності громадян на економічний та соціальний розвиток країни й початком процесу ініціалізації проектів і програм забезпечення фінансової освіти населення (Україна, Росія, Китай).

Таким чином, можна відзначити, що в міжнародній практиці на державу покладається ключова роль координатора процесу підвищення рівня фінансової грамотності населення. Досвід розвинених країн у процесі підвищення рівня фінансової грамотності населення демонструє різні за своїм характером форми участі держави під час вирішення цього питання. Так, держава може:

1) виступати «центральною агентом», координуючи діяльність суб'єктів, що реалізують інформаційно-освітні програми, забезпечуючи функціонування єдиних інформаційних баз і каналів поширення інформації;

2) фінансувати (повністю або частково) реалізацію інформаційно-освітніх програм;

3) забезпечувати формування стандартів поширюваної виробниками фінансових послуг інформації, характеру процедур її розкриття;

4) повністю реалізовувати весь технологічний ланцюжок дій із розвитку фінансової грамотності [7].

Зазначені форми участі держави у підвищенні рівня фінансової грамотності, як правило, комбінуються і не використовуються в чистому вигляді. Самостійна реалізація всіх заходів у технологічному ланцюжку є найбільш централізованою формою участі держави, проте майже не використовується на практиці, оскільки, як правило, країни

залучають недержавні організації для розширення охоплення реалізованих програм. В ідеалі втручання держави повинно мати місце тоді, коли воно є необхідною умовою здійснення заходу або ж призводить до значної економії витрат і підвищення ефективності реалізації проекту. Тому на різних стадіях реалізації інформаційно-освітніх програм (від розроблення до поширення серед адресатів) характер і ступінь участі держави варіюються.

Необхідність залучення широкого переліку організацій до реалізації програм фінансової грамотності населення усвідомлюється в усіх розвинених країнах світу. Спектр таких організацій включає у себе:

1) державні організації, які, визначаючи напрями і пріоритети політики, також беруть участь у формуванні стратегії розвитку фінансової грамотності, реалізації програм і формуванні правового середовища відповідних ринків. Як правило, такими підприємствами є соціальні відомства, відповідальні за питання працевлаштування, освіти і пенсійного страхування, організації, що регулюють ринки фінансових послуг і забезпечують захист прав споживачів;

2) некомерційні громадські організації (здебільшого фінансуються за рахунок держави, іноді приватного сектору) активно залучаються в процес реалізації стратегії підвищення рівня фінансової грамотності як на стадії досліджень і розроблення стратегії (програм), так і на стадії безпосередньої реалізації заходів і організації зворотного зв'язку;

3) приватні галузеві організації або різного роду асоціації, що представляють інтереси галузі, реалізують значну частку програм у сфері фінансової грамотності населення.

Форми участі приватного сектору аналогічні державним формам за винятком формування загальних стандартів інформаційних програм і процедур розкриття інформації [7].

Однією з провідних країн, яка приділяє значну увагу питанням фінансової грамотності населення, є Сполучені Штати Америки. Там, як і у світі у цілому, гостро стоїть проблема боргів домогосподарств, що, своєю чергою, змушує органи влади вживати заходів щодо вирішення питань, пов'язаних із підвищенням рівня фінансової грамотності населення.

Американська модель фінансової грамотності вибудовується як багаторівнева система підготовки споживачів до користування фінансовими послугами з чітко диференційованою структурою постачальників послуг, в якій кожен із рівнів відповідає життєвому циклу людини. Потенційні і реальні споживачі об'єднані системою фінансової освіти громадян країни. Центральне місце у цій моделі займають адміністрації (губернатори) штатів, які відповідають як за фінансову незалежність штату, так і за координацію фінансового захисту і фінансової грамотності громадян на території штату.

Водночас у структурі бюджету уряду США не передбачено жодного centa, завданням якого було б підвищення рівня фінансової грамотності населення. Практично всі заходи здійснюються за ініціативою та безпосередньою участю волонтерів і некомерційних організацій, а спеціальні фонди для цих цілей формуються за рахунок добровільних пожертв юридичних і приватних осіб. Незважаючи на це, фінансова грамотність у США набула статусу національного руху. Окреслена модель розвитку дає змогу фінансовій грамотності бути достатньо гнучкою, варіативною і певною мірою вільною, тим самим даючи змогу накопичувати унікальний досвід роботи з різними цільовими групами людей, що проживають у різних географічних і соціальних умовах.

Окрім того, серед країн, які мають та реалізують на практиці національні стратегії фінансової грамотності, – Австралія, Бразилія, Канада, Угорщина, Ірландія, Малайзія, Нова Зеландія, Сінгапур, Південна Африка, Великобританія, США, Росія, Білорусь, Азербайджан, Грузія, країни Балтії, Казахстан, Чехія, Польща та ін. [8].

На початку 2017 р. в Україні представники проекту Агентства США з міжнародного розвитку USAID «Міжнародні партнерства заради стабільності фінансового сектору» провели опитування серед населення, щоб з'ясувати, наскільки наші громадяни розуміються на фінансовій системі і взаємодіють із нею. Це вже друге дослідження, перше фахівці проводили у 2010 р.

Результати досліджень, проведених в Україні, вказують на дуже низький рівень фінансової грамотності населення. Близько 15% населення взагалі не мають можливості здійснювати інвестиційні вкладення, бо мають обмежені фінансові ресурси, і ця проблема знаходиться за межами фінансової грамотності. Крім того, люди не співпрацюють із фінансовою системою в Україні, бо не довіряють їй. У силу особливостей історичного досвіду в Україні ця проблема стоїть гостріше, ніж в інших країнах, що пов'язано з кардинальною зміною в досить короткі терміни умов життєдіяльності населення під час переходу до ринкової економіки. Не слід забувати і про той факт, що у населення України довгостроковий досвід у сфері фінансів носить український негативний характер (знецінення заощаджень, фінансові піраміди, банкрутство банків тощо).

При цьому фінансовий ринок активно розвивається, виникають нові інструменти, форми і види фінансових продуктів. Однак із боку споживачів попит обмежується невмінням ефективно використовувати фінансові інструменти через відсутність необхідних знань і навичок.

Дослідження фінансової поведінки населення України свідчать про досить примітивну структуру бюджетів громадян, навіть незважаючи на виникнення нових форм і способів інвестування особис-

тих заощаджень. Як правило, заощадження населення здійснюються за допомогою банківських депозитів, а споживче кредитування зростає за рахунок нарощування незабезпечених кредитів [6].

Проблема підвищення фінансової грамотності населення України має особливу актуальність. Понад 70 років розвитку країни в рамках соціалістичної економічної моделі й ідеології практично стерли у більшості громадян уявлення навіть щодо простих фінансових продуктів і послуг. Перехід країни до ринкової економіки показав абсолютну нездатність населення приймати правильні фінансові рішення. За останні роки обсяг послуг, що пропонуються на фінансовому ринку, виріс у декілька разів, проте рівень фінансової грамотності споживачів радикально не змінився, що не дає змоги залучати їх до фінансового простору країни. Основи фінансової грамотності не є обов'язковим компонентом ні в загальній, ні у вищій освіті, тому населення здебільшого не здатне до фінансово грамотного поведіння на ринку фінансових послуг.

Щоб наблизитися до вирішення даної проблеми, потрібно не тільки сформувати понятійний апарат, а й, використовуючи досвід інших країн, розробити систему підвищення рівня фінансової грамотності. У таких країнах, як США, Австрія, Великобританія, підвищення фінансової грамотності населення включено в один із пріоритетних напрямів державної політики, тому там проводяться систематичні дослідження, спрямовані не тільки на визначення рівня фінансової грамотності, а й на виділення пріоритетних напрямів фінансової освіти громадян.

Незважаючи на те що соціально-економічний результат від підвищення фінансової грамотності проявляється поступово, світова практика підтверджує безперечну необхідність проведення такої роботи і неприпустимість зволікання у вирішенні цієї проблеми [9].

Висновки з проведеного дослідження. Досягнення високого рівня фінансової грамотності населення повинно служити основою для взаємодії громадян із різними фінансовими інститутами, усвідомленого використання ними продуктів банківського і страхового секторів, формування стратегії пенсійного забезпечення.

Фінансова неграмотність населення негативно позначається не тільки на особистому добробуті, а й на фінансовій сфері у цілому. Наприклад, від неправильного планування або відсутності чіткого розуміння своїх доходів і витрат у громадян з'являються заборгованості, неграмотність викликає зростання числа фінансових пірамід і шахрайств. У глобальному масштабі це може призвести до фінансової кризи економіки країни.

Першочерговими заходами в напрямі підвищення рівня фінансової грамотності населення в Україні мають стати такі:

1. Визначення (або створення) єдиного координаційно-моніторингового центру (органу), який відповідав би за реалізацію державної політики у сфері підвищення фінансової грамотності населення.

2. Об'єднання спільних зусиль учасників фінансового ринку в напрямі розроблення єдиної Національної стратегії фінансової грамотності.

3. Проведення на постійній основі детальних досліджень реального рівня фінансової грамотності населення України.

4. Моніторинг моделей реалізації програм фінансової грамотності країн із ринковою економікою, які мають позитивний досвід реалізації таких програм.

Результатом реалізації запропонованих заходів можуть стати: підвищення фінансової грамотності населення, підвищення добробуту населення, усвідомлення та зменшення фінансових ризиків для домогосподарств, поліпшення бізнесового середовища та збільшення обсягу бізнесу, соціальна і фінансова стабільність у суспільстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансова грамотність : підручник / авт. кол. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко. Київ : УБСНБУ, 2014. 316 с.

2. Organisation for Economic Cooperation and Development. (2018) *Financial education*. URL: <http://www.oecd.org/finance/financial-education/financial-education.htm> (date of application: 18.05.2019).

3. Organisation for Economic Cooperation and Development (2018) *Measuring of the Financial Literacy*. URL: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/measuringfinancialliteracy.htm> (date of application: 17.05.2019).

4. The Financial Services Authority (2006) *Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline*. URL: http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/fincap_baseline.pdf (date of application: 20.05.2019).

5. U.S. Department of the Treasury (2016) *Promoting Financial Success in the United States: National Strategy for Financial Literacy 2016 Update*. URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Documents/National%20Strategy%20for%20Financial%20Literacy%202016%20Update.pdf> (date of application: 20.05.2019).

6. Кізима Т. Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2012. Вип. 2. С. 64-71.

7. Зеленцова А., Блискавка Е. Повышение финансовой грамотности населения. Международный опыт и российская практика. Москва : Кнорус, 2012. 112 с.

8. Слобода Л.Я. Фінансова грамотність як чинник забезпечення ефективності використання банківського капіталу. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 2 (11). С. 167-172.

9. Кузина О. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России. *Вопросы экономики*. 2015. № 8. С. 129-148.

REFERENCES:

1. Smovzhenko T. (2014) *Finansova ghramotnistj* [Financial Literacy]. Kyiv: UBSNBU. (in Ukrainian).

2. Organisation for Economic Cooperation and Development. (2018) *Financial education*. URL: <http://www.oecd.org/finance/financial-education/financial-education.htm>. (date of application: 18.05.2019).

3. Organisation for Economic Cooperation and Development (2018) *Measuring of the Financial Literacy*. URL: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/measuringfinancialliteracy.htm>. (date of application: 17.05.2019).

4. The Financial Services Authority (2006) *Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline*. URL: http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/fincap_baseline.pdf. (date of application: 20.05.2019).

5. U.S. Department of the Treasury (2016) *Promoting Financial Success in the United States: National Strategy for Financial Literacy 2016 Update*. URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Documents/National%20Strategy%20for%20Financial%20Literacy%202016%20Update.pdf>. (date of application: 20.05.2019).

6. Kizyma T. (2012) *Finansova ghramotnistj naselenija: zarubizhnyj dosvid i vitchyznani realiiji* [Financial literacy of the population: foreign experience and domestic realities]. *Visnyk Ternopil'skogoho nacionalnoho ekonomichnogho universytetu*, no. 2, pp. 64-71.

7. Zelentsova A., Blyskavka E. (2012) *Povyshenie finansovoy gramotnosti naseleniya. Meahdunarodnyy opyt I rossiyskaya praktika* [Increasing the financial literacy of the population. International experience and Russian practice]. Moskov: Knorus. (in Russian).

8. Slovoda L. (2011) *Finansova ghramotnistj jak chynnyk zabezpechennja efektyvnosti vykorystannja bankivskogho kapitalu* [Financial literacy as a factor in ensuring the efficiency of using bank capital]. *Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, no. 2 (11), pp. 167-172.

9. Kuzinna O. (2015) *Finansovaya gramotnost I finansovaya kompetentnost: opredelenie, metodiki, izmereniya I resultaty analiza v Rossii* [Financial Literacy and Financial Competence: Definition, Measurement Techniques and Analysis Results in Russia]. *Economic Issues*, no. 8, pp. 129-148.

Dudchyk Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of State, Local and Corporate Finance
University of Customs and Finance

Matvijchuk Iryna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of State, Local and Corporate Finance
University of Customs and Finance

FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION: THEORETICAL ASPECTS, PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT IN UKRAINE

The purpose of the article. In modern conditions of economic and social development, issues of continuous and progressive increase in the level of financial literacy of the population acquire particular relevance. It is connected with limitation of financial resources and need of effective management of them, as well as impossibility of solving all social problems at the state and municipal levels. The purpose of the article is to summarize theoretical approaches to the definition of the essence of financial literacy, the detailed analysis of foreign experience of the leading countries of the world in the implementation of programs of increasing the financial literacy of the population, justification of need of increasing the financial literacy of the population both for improvement of personal welfare and for development of national economy in general.

Level of financial literacy of the population in Ukraine is very low. The population not only does not know how to use financial instruments, but also has low trust to the financial system and its institutes. Increasing the level of financial literacy is an important issue both for improvement of welfare of citizens, and for economic development of the country.

Methodology. The research is based on data of the analysis of financial literacy of the population of Ukraine, including the historical experience of the formation of relevant processes.

Results. The current definitions of the term “financial literacy” were analyzed. The foreign experience in implementation of the financial literacy programs in the leading countries of the world were investigated and analyzed. Historical experience and the current state of financial literacy of the population of Ukraine are analyzed.

It was determined that the percent of financially illiterate population in Ukraine is very high, at the same time a considerable part of citizens do not know how to use financial instruments. In this regard, the concrete measures of improvement the financial literacy of the population and the implementation of more effective financial policy of the state are offered and analyzed in the article.

Practical implication. The result of the practical implementation of the measures proposed in the article: improving the financial literacy of the population, increasing the welfare of the population, understanding and reducing financial risks for households, improving the business environment and increasing the volume of business, social and financial stability in society.

Value/Originality. The relevant issues of financial literacy of the population of Ukraine are considered in the research, as well as the problems connected with the practical implementation of appropriate programs. Analyzing the processes of formation of financial literacy of the population of the country, it should be noted that this economic category is faced with certain analytical difficulties, since the category of “financial literacy” is quite difficult to quantify.

In this regard, the problems and problematic issues determine the prospects for further development of the research of these processes.

ДЕРЖАВНЕ ТА НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В КРАЇНАХ ЄС: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

STATE AND PRIVATE PENSION PROVISION IN EU COUNTRIES: IMPLICATIONS FOR UKRAINE

УДК 331.25

Д'яконова І.І.

д.е.н., професор,
директор навчально-наукового
інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумський державний університет
Пахненко О.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумський державний університет

У статті проведено аналіз пенсійних систем країн Європейського Союзу за показниками очікуваної структури пенсійних активів за джерелами коштів та структури ринку недержавного пенсійного забезпечення за типами пенсійних активів. Визначено чинники, що впливають на обсяги формування пенсійних активів населення, основними з яких є зниження державних виплат на пенсійне забезпечення та зростання тривалості життя. Проведено дослідження альтернативних варіантів впливу держави на вирішення проблем достатності пенсійного забезпечення та проаналізовано останні зміни в законодавстві європейських країн щодо зміни пенсійного віку. Державні програми пенсійного забезпечення продовжують відігравати значну роль у формуванні пенсійних активів населення країн ЄС, та все більшої значимості набуває недержавне пенсійне забезпечення, в якому найбільшу питому вагу сформованих активів забезпечують недержавні пенсійні фонди.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд, пенсійне страхування, пенсійні активи.

В статті проведено аналіз пенсійних систем країн Європейського Союзу за показниками очікуваної структури пенсійних активів за джерелами коштів та структури ринку недержавного пенсійного забезпечення за типами пенсійних активів. Рассмотрены основные факторы, влияющие на объемы формирования пенсионных активов населения. Проведено исследование альтернативных вариантов воздействия государства на решение проблем достаточности пенсионного обеспечения, проанализированы последние изменения в законодательстве европейских стран по изменению пенсионного возраста. Государственные программы пенсионного обеспечения продолжают играть значительную роль в формировании пенсионных активов населения стран ЕС, однако все большую значимость приобретает негосударственное пенсионное обеспечение, в котором наибольший удельный вес сформированных активов обеспечивают негосударственные пенсионные фонды.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение, негосударственный пенсионный фонд, пенсионное страхование, пенсионные активы.

The study of the practice of organizing pension systems of European countries and the changes taking place at the present stage is an important part of the development of an effective pension system in Ukraine. The article analyzes the pension systems of the European Union countries according to the indicators of the people's expected retirement income (proportion by three broad sources) and the structure of private pension assets by type of financing vehicle. The main trends impacting retirement savings globally are considered, such as reduction in government retirement benefits, increased life expectancy, volatility in financial markets, changes in labor markets, prolonged low interest rate environment and international political instability. The research of alternative variants of solving the issues of financial stability and adequate pension provision has been conducted, and the recent changes in the legislation of European countries regarding the change in retirement age have been analyzed. It has been determined that state pension programs continue to play a significant role in the formation of pension assets of the EU's population, but non-state pension provision is becoming more and more important, with private pension funds providing the largest share of the pension assets. The optimal way of neutralizing the impact of negative factors on the financial stability of pension systems and the adequacy of pension benefits is raising the retirement age. Some European countries (Finland, Germany) have introduced automatic links between pension benefits and life expectancy. Funded defined contribution schemes have automatic links through more expensive annuities with increasing longevity, but links also exist in other types of contribution systems and benefit schemes. Despite the existence of common trends in the development of European pension systems, each country may have specific peculiarities in the functioning of the pension system, which is confirmed by the existence of almost opposite approaches to the organization of pension systems in Norway and the Netherlands.

Key words: pension system, pension provision, non-state pension fund, pension insurance, pension assets.

Постановка проблеми. Функціонування пенсійних систем не може бути усталеним на довгостроковий період, адже поява нових чинників впливу, зміна економічних умов та очікувань суспільства зумовлюють необхідність їх реформування та водночас підтримки фінансової стабільності. Виклики, з якими стикаються країни світу в питаннях пенсійного забезпечення, є багато в чому подібними між собою, тоді як інструменти, застосовані для їх вирішення, можуть значно відрізнятися. Вивчення практики організації систем пенсійного забезпечення європейських країн та змін, що відбуваються в них на сучасному етапі, є важливим складником розвитку дієвої системи пенсійного забезпечення в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних дослідників, у роботах яких

розглядаються загальні питання функціонування пенсійної системи та недержавного пенсійного забезпечення, а також вивчається проблематика їхнього розвитку в Україні, варто відзначити таких, як: Л. Діденко, І. Головенко, В. Ємець, Г. Залко, М. Карлін, Є. Григоренко, Ю. Коваленко, Н. Коробенко, Е. Лібанова, І. Новікова, С. Онишко, Т. Паєнтко, Ю. Смоляр, А. Федоренко, В. Яценко тощо. Питання розвитку недержавного пенсійного забезпечення досліджуються такими зарубіжними науковцями, як М. Амманн, М. Баздаріч, В. Бончік, Е. Бронштейн, Ф. Буус, П. Гусева та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз закономірностей розвитку та реформування пенсійних систем країн ЄС на сучасному етапі; дослідження чинників, що впливають на формування пенсійних активів населення, та визначення ролі

недержавного пенсійного забезпечення у формуванні пенсійних виплат в європейських країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасні пенсійні системи являють собою форму соціального контракту між трьома соціальними партнерами: державою, роботодавцями і застрахованими особами щодо формування пенсійних активів та здійснення пенсійних виплат застрахованій особі за виконання певних умов (досягнення визначеного пенсійного віку тощо). Відповідно, загальний обсяг пенсійного забезпечення особи може формуватися з трьох основних джерел, а саме: державного пенсійного забезпечення, пенсійних виплат від роботодавця та особистих пенсійних заощаджень. Відповідно до результатів аналітичного дослідження The Aegon Retirement Readiness Survey [10], у розглянутих країнах використовуються всі три джерела формування пенсійних активів, тоді як значимість кожного зі складників дуже різниться між країнами (рис. 1). Наприклад, у країнах ЄС частка пенсійного забезпечення за рахунок державних пенсійних програм становить від 40% до 60% загального обсягу пенсійних виплат, що отримуються фізичними особами під час виходу на пенсію. Найменша частка участі держави в пенсійному забезпеченні громадян спостерігається в країнах із найвищим рівнем розвитку недержавних пенсійних фондів та активною участю роботодавців у формуванні додаткового пенсійного забезпечення своїх працівників, зокрема у Великобританії та Нідерландах. У зазначених країнах частка пенсійних виплат, забезпечених роботодавцями, становить близько 35-40%. Значною є й питома вага пенсійних активів, сформованих фізичними особами самостійно у вигляді заощаджень та інвестиційних вкладів у різних фінансово-кредитних установах.

Аналізуючи роль різних посередників ринку недержавного пенсійного забезпечення в країнах ЄС, можна відзначити таке. У недержавному пенсійному забезпеченні громадян європейських країн ключову роль відіграють недержавні пенсійні фонди [2]. Як свідчать статистичні дані, у більшості досліджених європейських країн внески до недержавних пенсійних фондів становлять понад половину всіх пенсійних активів, а в таких країнах, як Великобританія, Греція, Литва, Нідерланди, Словаччина та Чеська Республіка, недержавні пенсійні фонди є фактично єдиним варіантом формування пенсійних активів населення, альтернативних державному пенсійному забезпеченню. Досить велику частку (близько 90% пенсійних активів) становлять внески в недержавні пенсійні фонди в таких країнах, як Ісландія, Ірландія, Естонія, Португалія, Польща та Швейцарія (рис. 2).

Утім, варто зауважити, що в деяких країнах ЄС роль недержавних пенсійних фондів у формуванні пенсійних активів є незначною. Натомість переважають альтернативні варіанти формування пенсійних заощаджень. Так, у Данії, Франції та Швеції перевага надається пенсійному страхуванню, а у Латвії близько 88% пенсійних активів формується за рахунок інших видів пенсійних активів.

Ринок пенсійного забезпечення в країнах ЄС контролюється переважно компаніями з Нідерландів та країн Північної Європи, а також Німеччини та Великобританії. Зокрема, серед ТОП-20 пенсійних фондів, що є лідерами за обсягом активів, чотири компанії зареєстровані в Нідерландах, по три компанії з Норвегії, Данії та Швеції, та по дві – із Німеччини, Великобританії і Фінляндії [3].

Нідерланди є світовим лідером за часткою пенсійних активів у ВВП. У 2018 р. значення даного показника становило майже 167%, тобто сфор-

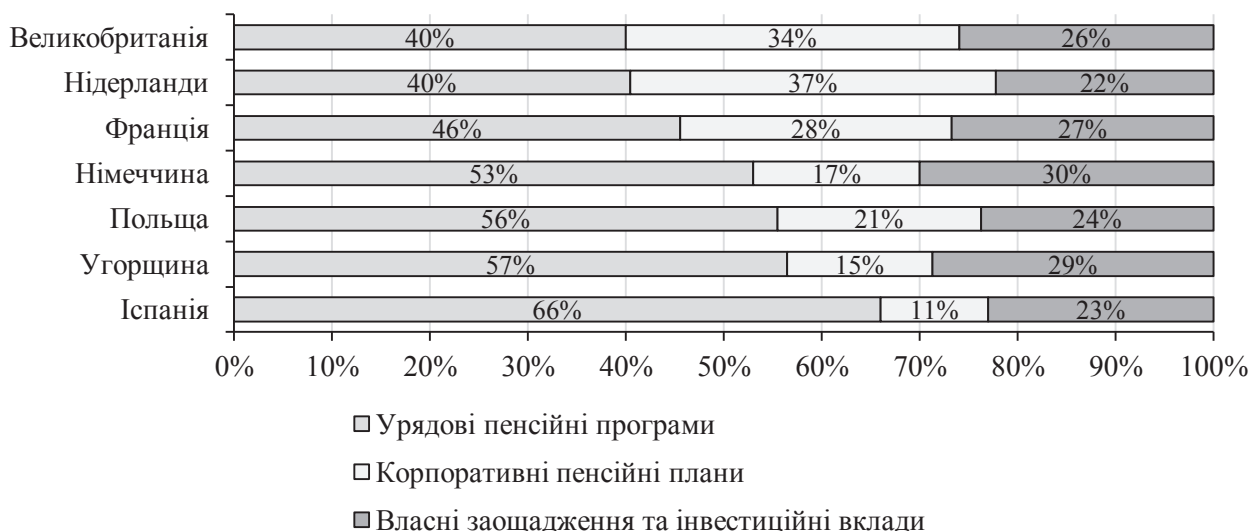
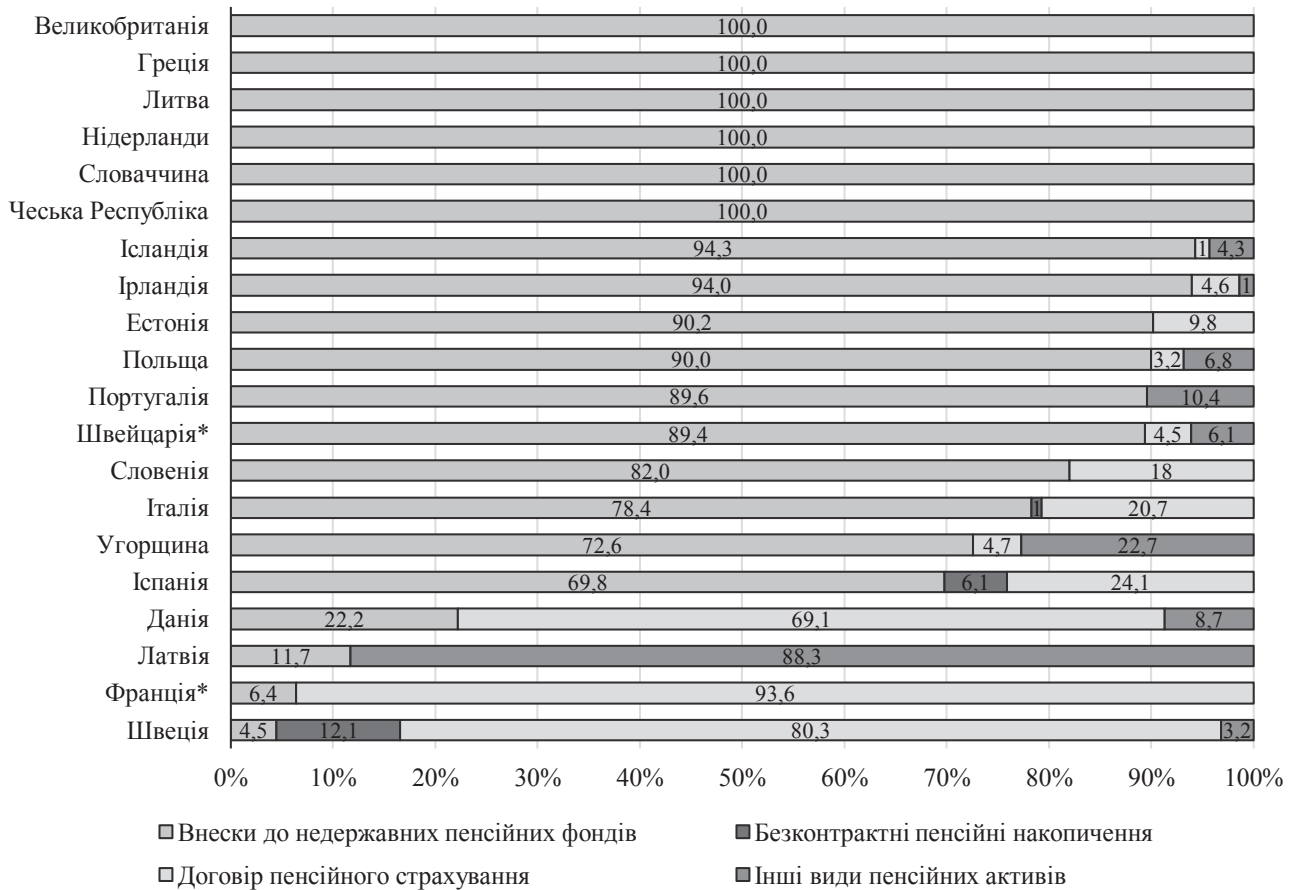


Рис. 1. Очікувана структура пенсійних активів за джерелами коштів у деяких європейських країнах

Джерело: The Aegon Retirement Readiness Survey 2018 [10]



* Дані для Франції і Швейцарії наведено за 2016 р.

Рис. 2. Структура недержавного пенсійного забезпечення за типами пенсійних активів в європейських країнах у 2017 р.,%

Джерело: OECD Stat [6]

мовані пенсійні активи в Нідерландах майже в 1,7 рази перевищували суму ВВП. Серед європейських країн порівняно високим показником співвідношення пенсійних активів і ВВП характеризуються також Швейцарія (126% у 2018 р.) та Великобританія (101,7%) [11]. Пенсійна система в Нідерландах є багаторівневою, і громадяни отримують пенсійні виплати відразу з трьох рівнів. Така система забезпечує захист від бідності та соціальної ізоляції людей похилого віку та надійне заміщення доходу під час виходу на пенсію. Перший рівень – державна пенсія за фіксованою ставкою, що виплачується усім особам старше 65 років і трьох місяців, які проживали в Нідерландах протягом 50 років із 15 до 65 років (менший термін резидентства призводить до зниження розміру пенсії) [4]. Другий рівень пенсійної системи включає професійні (occupational) пенсійні плани в управлінні недержавними пенсійними фондами. Професійні пенсійні плани можуть бути запроваджені на рівні підприємства, галузі чи професійного об'єднання. Здебільшого (крім самозайнятих осіб) професійні пенсійні плани управляються роботодавцем і профспілкою та включені в колективний трудовий договір. Третій рівень пенсійної

системи в Нідерландах – це індивідуальні пенсійні заощадження. Зважаючи на масштабність першого і другого рівнів пенсійної системи, третій рівень має найменшу частку у формуванні пенсійних активів [4; 10].

На відміну від більшості європейських країн основу пенсійного забезпечення в Норвегії становлять обов'язкові відрахування в державний пенсійний фонд. Його капіталізація є найвищою серед пенсійних фондів усіх видів (державних і приватних) у країнах ЄС. Для порівняння: у 2014 р. обсяг інвестиційних активів даного фонду становив 629,5 млрд. євро, тоді як інвестиційні активи найбільшого європейського приватного пенсійного фонду АВР (Нідерланди) були майже вдвічі меншими – 328,4 млрд. євро [9].

Функціонуюча нині система державного пенсійного забезпечення в Норвегії була впроваджена у 2011 р. і складається з пенсії з доходу і гарантованої пенсії. Гарантована пенсія виплачується особам із низьким доходом або за відсутності останнього. У 2006 р. в Норвегії також було запроваджено обов'язкову професійну пенсію в приватному секторі як доповнення до державної пенсії. Додатково до державної та професійної пенсії

люди можуть брати участь в індивідуальних пенсійних програмах на добровільній основі [7].

Серед країн із найбільш близькою до України пенсійною системою за структурою та проблемами у функціонуванні є Польща. Реформування системи пенсійного забезпечення у цій країні протягом останніх років було різноспрямованим. Так, попередньо було прийнято рішення про поступове підвищення пенсійного віку для жінок і чоловіків до 67 років. Проте у 2017 р. ця норма була замінена і встановлено пенсійний вік для жінок 60 років, для чоловіків – 65 років. Основна частина пенсійних виплат у Польщі забезпечується за рахунок державних пенсій, при цьому більшість пенсіонерів отримує пенсії відповідно до старих правил, що ґрунтуються на солідарній системі та вимагають значного перерозподілу фінансових ресурсів. Професійні пенсійні програми були впроваджені в Польщі ще в 1999 р., але не набули популярності, ними користується не більше 2% населення. Крім того, люди можуть використовувати варіант формування індивідуальних пенсійних рахунків, доступних як страхування життя, участь в інвестиційному фонді, відкриття брокерських або спеціальних банківських рахунків [4; 10].

Відповідно до дослідження, проведеного нідерландською компанією зі страхування і управління активами Aegon у 2018 р., основними чинниками, що впливають на формування пенсійних накопичень у світі загалом, є зниження державних виплат на пенсійне забезпечення, зростання очікуваної тривалості життя, нестабільність фінансових ринків, зміни на ринку праці, тривалі періоди збереження низьких процентних ставок (низька

доходність активів) та міжнародна політична нестабільність (рис. 3).

З одного боку, скорочення державного забезпечення пенсійних виплат стимулює населення збільшувати індивідуальні пенсійні активи, сприяє розвитку альтернативних варіантів формування пенсійних накопичень. З іншого боку, чинники зростання очікуваної тривалості життя, нестабільності фінансових ринків, змін на ринку праці й низької доходності активів зумовлюють необхідність реформування пенсійних систем та вирішення завдань збереження фінансової стійкості пенсійних фондів і забезпечення достатніх обсягів пенсійних виплат у майбутньому.

На сучасному етапі навіть у розвинених європейських країнах питання фінансової стійкості пенсійних систем та адекватності пенсійного забезпечення викликає занепокоєння та є предметом дискусій і досліджень. Для підтримки фінансової стабільності пенсійних систем в умовах обмеженості ресурсів політикам часто доводиться йти на рішучі та непопулярні заходи. Серед них – підвищення рівня пенсійних внесків, ставки пенсійних відрахувань, обмеження індексації пенсій, зниження початкового рівня виплат пенсій. Такі заходи були вжиті в багатьох країнах. Наприклад, для фінансового збалансування пенсійних фондів багато європейських країн вдалися до зниження ставок заміщення (відношення розміру пенсії до середнього розміру доходу особи, отриманого у вигляді заробітної плати) [5].

Проте кожен із можливих варіантів розв'язання проблеми фінансової стійкості пенсійної системи має свої недоліки. Наприклад, підвищення роз-



Рис. 3. Чинники впливу на обсяги формування пенсійних активів у світі в 2018 р. за дослідженням Aegon, % відповідей респондентів

Джерело: The Aegon Retirement Readiness Survey 2018 [10]

міру внесків на пенсійне страхування може поліпшити фінансову стабільність та/або адекватність пенсій, проте призводить до зростання витрат на заробітну плату, що, своєю чергою, у довгостроковому періоді може вплинути на розмір чистого доходу працівників та зайнятість. У країнах, де ставки пенсійних внесків є низькими, нижча чиста заробітна плата може бути прийнятною для працівників, якщо це збереже або підвищить рівень пенсійного доходу в майбутньому.

Інший варіант – зменшення пільг і обмеження індексації пенсій – має негативним наслідком неадекватність пенсійних виплат (їх недостатність та невідповідність реальним потребам громадян). Унаслідок цього підвищення пенсійного віку стало для багатьох країн найкращим варіантом вирішення проблеми достатності пенсійних активів, оскільки дало змогу підвищити рівень зайнятості працівників похилого віку та підтримувати рівень пенсій, принаймні для тих, хто може працювати довше.

Нещодавні зміни в пенсійному законодавстві щодо встановлення пенсійного віку відбулися в Чехії, Данії, Польщі, Фінляндії, Португалії, Нідерландах [8], зокрема:

- у Данії в листопаді 2015 р. встановлено зростання пенсійного віку впродовж 2022-2030 рр. до 68 років;

- у Нідерландах у січні 2016 р. закріплено підвищення пенсійного віку для отримання базової пенсії до 67 років у 2021 р. Після цього пенсійний вік буде прив'язаний до очікуваної тривалості життя і його підвищення буде анонсуватися не пізніше, ніж за п'ять років. Наприклад, у 2022 р. пенсійний вік становитиме 67 років і три місяці;

- у Чехії у червні 2017 р. пенсійним віком було визначено 65 років та скасовано попередню норму щодо щорічного підвищення пенсійного віку на два місяці понад 65 років;

- у Фінляндії в січні 2017 р. було закріплено зростання пенсійного віку для осіб, що народилися після 1954 р., із 63 до 65 років (для переходу передбачене щорічне підвищення на три місяці). Ця норма стосується лише виплати пенсій, розмір яких прив'язаний до заробітної плати. Майбутні підвищення пенсійного віку в країні (до двох місяців на рік) відбуватимуться автоматично і залежатимуть від очікуваної тривалості життя. Поряд із тим встановлено деякі винятки щодо можливості раннього виходу на пенсію;

- у Польщі у жовтні 2017 р. пенсійний вік було зафіксовано на рівні 60 років для жінок і 65 років для чоловіків; відповідно до попередніх нормативів, пенсійний вік для жінок становив 61 рік, для чоловіків – 66 років, та планувалося поступове його підвищення до 67 років для обох статей;

- у Португалії у жовтні 2017 р. внесено зміни щодо можливості раннього виходу на пенсію й отримання держаної пенсії в повному обсязі вже

у 60 років за умови наявності пенсійного стажу 48 років (або 46 років, якщо особа почала працювати у віці 14 років чи молодше).

Узагальнюючи особливості пенсійного законодавства в країнах ЄС, можна відзначити такі основні його характеристики на сучасному етапі. Вік виходу на пенсію, так само як очікувана тривалість життя, у різних країнах ЄС суттєво варіюється. Майбутній нормальний вік виходу на пенсію коливається в межах від 60 років (Люксембург, Словенія, Польща для жінок) до 74 років (Данія). При цьому деякі європейські країни (Німеччина, Фінляндія, Нідерланди та ін.) вже запровадили автоматичні зміни пенсійних виплат (наприклад, шляхом підвищення пенсійного віку або здорожчання ануїтетних платежів) відповідно до зміни показника очікуваної тривалості життя. Середній рівень пенсійних виплат в європейських країнах, що забезпечується обов'язковою системою пенсійного страхування, становить близько 60% від заробітної плати, коливаючись від 29% у Великобританії до 101% у Нідерландах [8].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи проведений аналіз поточного стану системи пенсійного забезпечення в країнах Європейського Союзу, можна сформулювати такі висновки, що можуть бути використані для визначення напрямів розвитку та реформування пенсійної системи України:

- державні програми пенсійного забезпечення продовжують відігравати значну роль у формуванні пенсійних активів населення країн ЄС, становлячи близько 40-60% загальної суми очікуваних пенсійних виплат;

- оптимальним способом нейтралізації впливу негативних чинників на фінансову стабільність пенсійних систем та адекватність розміру пенсійних виплат у більшості країн Європи визначено підвищення пенсійного віку;

- деякі європейські країни (Нідерланди, Німеччина, Фінляндія) почали використовувати гнучку зміну пенсійного віку та інших параметрів пенсійної системи (розміру виплат, розміру внеску), пов'язавши їх зі змінами очікуваної тривалості життя;

- близько 20-30% пенсійних активів у країнах ЄС становлять індивідуальні заощадження населення у недержавних пенсійних фондах, страхових компаніях, банках тощо. Поряд із тим від 10% до 40% пенсійних активів формуються за рахунок внесків роботодавців у корпоративні пенсійні фонди, участь в яких є добровільною у більшості європейських країн;

- структура недержавного пенсійного забезпечення в країнах ЄС значно відрізняється, проте у переважній більшості країн найбільшу питому вагу в структурі недержавних пенсійних активів за типами фінансових посередників забезпечують недержавні пенсійні фонди;

- незважаючи на наявність спільних тенденцій у розвитку пенсійних систем європейських країн, у кожній державі можливі специфічні нюанси функціонування системи пенсійного страхування, що підтверджується дієздатністю двох практично протилежних підходів до побудови пенсійних систем у Норвегії (функціонування урядового пенсійного фонду) та Нідерландах (максимальна частка недержавних пенсійних активів із переважанням в їхній структурі внесків роботодавців).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейські студії у фінансах : навчальний посібник / І.О. Школьник та ін. ; за заг. ред. І.О. Школьник, А.Ю. Семенова. Суми : Сумський державний університет, 2017. 214 с.
2. Пахненко О.М., Кривич Я.М., Матусенко Т.В. Потенціал розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні. *Економіка та суспільство*. 2018. № 18. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-18/25-stati-18/2317-krivich-ya-m-pakhnenko-o-m-matusenko-t-v> (дата звернення: 15.04.2019).
3. Семенов А.Ю., Пахненко О.М. Аналіз стану та структури ринку фінансових послуг Європейського Союзу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 25. Ч. 2. С. 145-150.
4. European Commission (2018) Current and future income adequacy in old age in the EU. Country Profiles. Vol. II. Publication Office of the European Union, Luxembourg. URL: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8085&furtherPubs=yes> (дата звернення: 15.04.2019).
5. European Commission (2018) Pension Adequacy Report, Current and Future Income Adequacy in Old Age in the EU. Vol. I. Publication Office of the European Union, Luxembourg. URL: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8084&furtherPubs=yes> (дата звернення: 15.04.2019).
6. Funded Pensions Indicators: Assets by type of financing vehicle. OECD Stat. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PNNI_NEW# (дата звернення: 15.04.2019).
7. OECD (2017) Pensions at a glance 2017: Country profiles – Norway. OECD Publishing, Paris. URL: <http://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2017-country-profile-Norway.pdf> (дата звернення: 15.04.2019).
8. OECD (2017) Pensions at a Glance 2017: OECD and G20 Indicators. OECD Publishing, Paris. URL: https://doi.org/10.1787/pension_glance-2017-en (дата звернення: 15.04.2019).
9. PwC (2016) European Institutional Investors. September 2016. URL: <https://www.pwc.lu/en/asset-management/docs/pwc-european-institutional-investors.pdf> (дата звернення: 15.04.2019).
10. The Aegon Retirement Readiness Survey (2018) The New Social Contract: a blueprint for retirement in the 21st century. URL: <https://www.aegon.com/contentassets/44b70e9c50524f82a15da544a2f50cf7/usa-report.pdf> (дата звернення: 15.04.2019).
11. Willis Towers Watson (2019) Global pension assets study 2019. Thinking Ahead Institute. URL: https://www.thinkingaheadinstitute.org/-/media/Pdf/TAI/Research-Ideas/GPAS_2019_final.pdf (дата звернення: 15.04.2019).

REFERENCES:

1. Shkolnik I.O., Semenog A.Yu., Kremen V.M. et al. (2017) *Yevropeys'ki studiyi u finansakh* [European Studies in Finance]. Sumy: Sumy State University (in Ukrainian).
2. Pakhnenko O.M., Kryvyh Ya.M., Matusenko T.V. (2018) Potentsial rozvytku nederzhavnykh pensynykh fondiv v Ukraini [Potential for the development of non-state pension funds in Ukraine]. *Economics and Society*. No.18. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-18/25-stati-18/2317-krivich-ya-m-pakhnenko-o-m-matusenko-t-v> (accessed 15 April 2019).
3. Semenog A.Yu., Pakhnenko O.M. (2017) Analiz stanu ta struktury rynku finansovykh posluh Yevropeys'koho Soyuzu [Analysis of the state and structure of the financial services market of the European Union]. *Scientific Herald of Kherson State University. Series "Economic Sciences"*. Vol. 25, No.2, pp. 145-150.
4. European Commission (2018) Current and future income adequacy in old age in the EU. Country Profiles. Vol. II. Publication Office of the European Union, Luxembourg. URL: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8085&furtherPubs=yes> (accessed 15 April 2019).
5. European Commission (2018) Pension Adequacy Report, Current and Future Income Adequacy in Old Age in the EU. Vol. I. Publication Office of the European Union, Luxembourg. URL: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8084&furtherPubs=yes> (accessed 15 April 2019).
6. Funded Pensions Indicators: Assets by type of financing vehicle. OECD Stat. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PNNI_NEW# (accessed 15 April 2019).
7. OECD (2017) Pensions at a glance 2017: Country profiles – Norway. OECD Publishing, Paris. URL: <http://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2017-country-profile-Norway.pdf> (accessed 15 April 2019).
8. OECD (2017) Pensions at a Glance 2017: OECD and G20 Indicators. OECD Publishing, Paris. URL: https://doi.org/10.1787/pension_glance-2017-en (accessed 15 April 2019).
9. PwC (2016) European Institutional Investors. September 2016. URL: <https://www.pwc.lu/en/asset-management/docs/pwc-european-institutional-investors.pdf> (accessed 15 April 2019).
10. The Aegon Retirement Readiness Survey (2018) The New Social Contract: a blueprint for retirement in the 21st century. URL: <https://www.aegon.com/contentassets/44b70e9c50524f82a15da544a2f50cf7/usa-report.pdf> (accessed 15 April 2019).
11. Willis Towers Watson (2019) Global pension assets study 2019. Thinking Ahead Institute. – URL: https://www.thinkingaheadinstitute.org/-/media/Pdf/TAI/Research-Ideas/GPAS_2019_final.pdf (accessed 15 April 2019).

D'yakonova Iryna

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of International Economic Relations,
Sumy State University

Pakhnenko Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance,
Sumy State University

STATE AND PRIVATE PENSION PROVISION IN EU COUNTRIES: IMPLICATIONS FOR UKRAINE

The purpose of the article. The functioning of pension systems cannot be sustained in the long run, as the emergence of new impact factors, changes in economic conditions and expectations of society causes the need for legislated measures and support of financial stability and pension adequacy. The challenges faced by countries globally with regard to retirement benefits are largely similar to each other, while the tools used to solve the issues may vary significantly. The study of the practice of organizing pension systems of European countries and the changes taking place at the present stage is an important part of the development of an effective pension system in Ukraine. Therefore, the purpose of the article is to analyze the patterns of development and reforming of pension systems of the EU countries at the present stage; research of factors influencing the formation of pension assets and determine the role of non-state pension provision in the formation of pension benefits in European countries.

Methodology. The study is based on the analysis of official statistics and analytical reports, in particular the indicators of the people's expected retirement income (proportion by three broad sources), the structure of private pension assets by type of financing vehicle and the main trends impacting retirement savings globally.

Results. The key findings from the study are as follows. Firstly, state pension programs continue to play a significant role in the formation of pension assets of EU countries, accounting for about 40-60% of the total amount of expected retirement benefits. About 20-30% of pension assets in EU countries are individual savings of the population in private pension funds, insurance companies, banks, etc. At the same time, from 10% to 40% of retirement assets are formed in occupational pension schemes, which are voluntary in most European countries.

Secondly, the optimal way of neutralizing the impact of negative factors on the financial stability of pension systems and the adequacy of pension benefits is raising the retirement age. Some European countries (the Netherlands, Germany, Finland) have already introduced automatic links between pension benefits and life expectancy.

Despite the existence of common trends in the development of European pension systems, each country may have specific peculiarities in the functioning of the pension system, which is confirmed by the existence of two practically opposite approaches to the organization of pension systems: in Norway (with the functioning of a government pension fund) and the Netherlands (with the maximum share of non-state pension assets and predominance in their structure of occupational contributions).

Practical implications. The conclusions and suggestions derived from the analysis of the current state of pension systems in the EU countries can be used to determine the directions of development and reforming of the pension system of Ukraine.

Value/originality. In our work, we considered an issue of state and private pension provision. It has been determined that state pension programs continue to play a significant role in the formation of pension assets of the EU's population, but non-state pension provision is becoming more and more important, with private pension funds providing the largest share of the formed assets.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ АВТОКАСКО В УКРАЇНІ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE AUTO HULL INSURANCE MARKET IN UKRAINE

У статті розглянуто особливості розвитку ринку добровільного страхування наземних транспортних засобів (автокаско) в Україні та нові продукти у сфері страхування автокаско, створені вітчизняними страховиками. Робота містить аналіз основних показників страхування автокаско на українському страховому ринку за 2016–2018 рр.: динаміки валових страхових премій та виплат, кількості договорів страхування, укладених зі страховальниками – фізичними та юридичними особами. Проаналізовано волатильність процесів на ринку страхування автокаско України та у ПрАТ «СГ «ТАС» із використанням таких інструментів: показника варіації, показника осциляції й показника семіваріації. Досліджено ризиковість страхових операцій ринку страхування автокаско в Україні та в ПрАТ «СГ «ТАС» за допомогою коефіцієнта ризику та коефіцієнта безпечності страхових операцій. З'ясовано проблеми, які заважають ефективному функціонуванню ринку страхування автокаско, та визначено шляхи їх подолання.

Ключові слова: автокаско, страховики, страхові премії, страхові виплати, рівень страхових виплат, волатильність, показники ризикованості страхових операцій.

В статье рассмотрены особенности развития рынка добровольного страхо-

вания наземных транспортных средств (автокаско) в Украине и новые продукты в сфере страхования автокаско, созданные отечественными страховщиками. Работа содержит анализ основных показателей страхования автокаско на украинском страховом рынке за 2016–2018 гг.: динамики валовых страховых премий и выплат, количества договоров страхования, заключенных со страхователями – физическими и юридическими лицами. Проанализирована волатильность процессов на рынке страхования автокаско Украины и в ЧАО «СГ «ТАС» с использованием следующих инструментов: показателя вариации, показателя осцилляции и показателя семивариации. Исследована рискованность страховых операций на рынке страхования автокаско в Украине и в ЧАО «СГ «ТАС» с помощью коэффициента риска и коэффициента безопасности страховых операций. Выявлены проблемы, которые мешают эффективному функционированию рынка страхования автокаско, и определены пути их преодоления.

Ключевые слова: автокаско, страховщики, страховые премии, страховые выплаты, уровень страховых выплат, волатильность, показатели рискованности страховых операций.

УДК 368.2

Терещенко Т.Є.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри державних,
місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів

Колеснік Є.О.

студентка
Університет митної справи та фінансів

The article describes the concept of voluntary insurance of land vehicles (auto hull), discusses the features of the development of the Ukrainian motor hull insurance market and new products in auto hull insurance created by domestic insurers, for example, an auto insurance program for female drivers of motor hull insurance "Avtoledi", an innovative product KASKO Smart from "AXA Insurance" and the functionality "Set your price for auto hull." The work contains an analysis of the main indicators of motor hull insurance in the Ukrainian insurance market for 2016-2018: the dynamics of gross insurance premiums and payments, the level of insurance payments and the number of insurance contracts concluded with insured individuals and legal entities. It was determined that the Ukrainian motor hull insurance market is actively developing, the volumes of insurance premiums increase every year, new insurance products are created, a larger number of policyholders are attracted. The article analyzed and compared volatile processes in the motor hull insurance market of Ukraine and in the national insurance company PJSC IG «TAS» using the following tools: variation indicator, oscillation index and semi-variance index. The riskiness of insurance operations in the motor hull insurance market in Ukraine and in private company IG «TAS» was investigated using the risk ratio and safety ratio of insurance operations. Trends in indicators of uncertainty and variability of the motor hull insurance market with risk indicators of the insurer of operations were determined. The problems that hinder the effective functioning of the motor hull insurance market have been clarified and ways to overcome them have been identified. The most important areas for improving motor hull insurance are: improving the economic situation in the country, supporting and regulating the solvency level of insurers, justifying tariff policies by insurers, especially those in whose portfolios auto hull insurance prevails, introducing a system of informing citizens about the development of the insurance market and introducing foreign experience in insurance auto hull.

Key words: motor hull, insurers, insurance premiums, insurance payments, level of insurance payments, volatility, indicators of riskiness of insurance operations.

Постановка проблеми. Із кожним роком усе більше українців, які є власниками транспортних засобів, починають усвідомлювати важливість такого інструменту захисту від непередбачуваних ситуацій на автошляхах, як страхування автокаско. Тому в умовах мінливих реалій сучасного економічного життя виникає необхідність вивчення особливостей розвитку ринку добровільного страхування наземного транспорту (далі – автокаско) та аналізу функціонування ринку страхування автокаско України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теоретичних та методичних підходів до розвитку та функціонування

автострахування здійснили багато зарубіжних та вітчизняних науковців: В.Д. Базилевич, О.Д. Вовчак, С.С. Осадець, Є.В. Коломін, Т.А. Говорушко, А.О. Таркуцяк та ін. Проте добровільне страхування автокаско безпосередньо не ставало предметом окремого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей страхування автокаско та аналіз ринку страхування автокаско в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування автокаско – вид страхування майна, що передбачає страховий захист від будь-яких збитків, що можуть виникнути внаслідок повного або часткового пошкодження, знищення або

викрадення автотранспортного засобу чи окремих його частин за настання обумовлених у страховому полісі подій [1].

Страховання автокаско має певні особливості, що полягають у такому:

- під час укладання договору страхувальник може бути впевнений у тому, що йому буде компенсовано збитки в разі знищення, викрадення, пошкодження автомобіля;
- у полісі враховується максимальна кількість ризиків, оскільки він забезпечує водія широким спектром послуг;
- поліс відшкодовує збиток, навіть якщо страхувальник визнаний винною особою в ДТП, або поліцією не було встановлено осіб, які вчинили викрадення або в разі помилки власника транспортного засобу;
- компенсація виплачується як третім особам, так і власнику авто;
- наявна можливість передачі документів на станцію технічного обслуговування й оплати ремонту транспорту за рахунок страхувальника [2];
- страховики намагаються постійно вдосконалювати продукт для перетворення потенційних клієнтів на постійних.

Український ринок страхування автокаско активно розвивається, на ньому з кожним роком з'являються нові страхові продукти, такі як:

1) Програма автострахування для жінок-водіїв каско «Автоледі» – це повноцінний страховий продукт для жінок, розроблений страховою компанією «Арсенал Страхування», який базується на класичному каско All risks (відмінність від стандартного полягає у тому, що страховим випадком визнається будь-яка подія, яка не є винятком згідно з договором) із франшизою за всіма ризиками 0%, відсутністю обмежень під час виплати страхового відшкодування в разі порушення водієм ПДР та цілодобовим ассистансом [3].

2) Інноваційний продукт КАСКО Smart від «АХА Страхування», особливість якого полягає у використанні телематичного пристрою, який аналізує

й оцінює стиль водіння. Під час укладання договору автовласник отримує 5% знижки, а загальна знижка за рік може становити до 30% від загального платежу. З кожним наступним роком розмір знижки може збільшуватися до 60% на четвертий рік страхування. На страхування приймаються легкові автомобілі 2008-2019 рр. випуску і вартістю понад 200 тис. грн. [4].

3) Функціонал «Признач свою ціну на автокаско». Клієнт вибирає ціну, яку він готовий заплатити за поліс автокаско, а компанія пропонує найбільш оптимальний варіант страхування. Сьогодні страховик пропонує продукт-конструктор, який дає можливість збирати і купити каско «під себе», каско із щомісячною оплатою, продукти з франшизою, мінімальне покриття зі зручним інтерфейсом клієнтів із різними фінансовими можливостями [5].

Аналізуючи ринок страхування автокаско, основними показниками виступають обсяг надходжень валових премій, отриманих страховими компаніями та сплачених страхувальникам виплат.

За період 2016-2018 рр. у цілому спостерігалася поступове зростання обсягів надходжень валових премій та виплат, що можна спостерігати на рис. 1.

У 2016 р. страхові премії становили 4604,0 млн. грн., у 2017 р. темп приросту становив 20,98%, або 966,10 млн. грн. (обсяг надходжень – 5570,1 млн. грн.); у 2018 р. валові премії зросли на 25,18%, або на 1402,30 млн. грн., порівняно з аналогічним періодом 2017 р. (до обсягу – 6972,4 млн. грн.) [6].

Динаміка валових страхових виплат також характеризується зростанням: у 2016 р. показники становили 2050,1 млн. грн.; у 2017 р. відбулося зростання на 27,98%, або на 573,60 млн. грн. (до обсягу 2623,7 млн. грн.); у 2018 р. темп приросту становив 20,03%, що на 525,40 млн. грн. більше, ніж за аналогічний період 2017 р. (до обсягу – 3149,1 млн. грн.).

Показники рівня страхових виплат у 2016-2018 рр. коливаються у межах 41-49%. 2016 р.

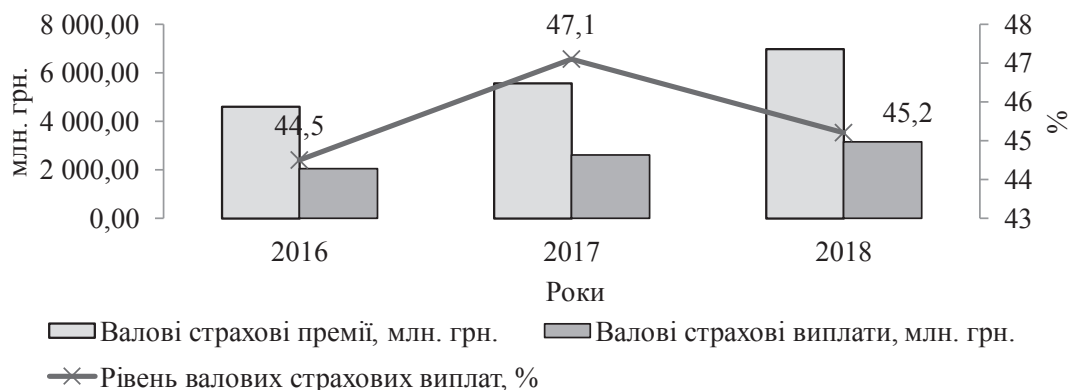


Рис. 1. Динаміка основних показників страхування автокаско на страховому ринку України в 2016-2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [6]

відзначився рівнем страхових виплат зі значенням 44,5%; у 2017 р. значення рівня страхових виплат фіксувалося у розмірі 47,1%, що на 2,6% вище в абсолютному вираженні та на 5,84% – у відносному порівняно з 2016 р.; у 2018 р. рівень страхових виплат становив 45,2%, що на 4,03% нижче, ніж за аналогічний період 2017 р.

Отже, український ринок страхування автокаско активно розвивається, з кожним роком зростають обсяги надходження страхових премій, створюються нові страхові продукти, залучається більша кількість страхувальників. Тобто період 2016-2018 рр. характеризується абсолютним зростанням як валових страхових премій, так і страхових виплат.

Проаналізуємо динаміку кількості договорів страхування автокаско за 2016-2018 рр., укладених зі страхувальниками – фізичними та юридичними особами, що продемонстрована на рис. 2.

Отже, у 2016 р. кількість договорів страхування автокаско становила 281 321 шт. (у т.ч. укладених зі страхувальниками – фізичними особами – 179 296 шт., юридичними особами – 102 025 шт.). У 2017 р. кількість договорів зросла на 40 226 шт., або на 14,30%, до 321 547 шт. (у т.ч. укладених зі страхувальниками – фізичними особами – на 32 306 шт., або на 18,02%, юридичними особами – на 7 920 шт., або на 7,76%). У 2018 р. відбулося зростання кількості договорів на 165 161 шт., або на 51,36%, до рівня 486 708 шт. (у т.ч. укладених зі страхувальниками – фізичними особами – на 144 782 шт., або на 68,42%, юридичними особами – на 203 79 шт., або на 18,54%).

У структурі кількості укладених договорів страхування автокаско переважають договори зі страхувальниками – фізичними особами з питомою вагою у 2016 р. – 63,73%, у 2017 р. – 65,81%, у 2018 р. – 73,22%, тоді як частка договорів, укладених зі страхувальниками – юридичними особами, становить відповідно: у 2016 р. – 36,27%, у 2017 р. – 34,19%, у 2018 р. – 26,78%.

Для оптимізації ефективного функціонування ринку й забезпечення надійної фінансової безпеки ринку страхування автокаско необхідно ґрунтовно досліджувати та планувати його діяльність. Головною проблемою виступає невизначеність ринкових процесів, котра обтяжує прогнози й спричиняє непередбачуваність отриманих результатів. Отже, для поліпшення механізму регулювання розвитку ринку страхування автокаско України постає завдання з'ясування ступеня невизначеності процесів на ринку.

Статистичні параметри, що характеризують діяльність ринку, періодично змінюються з часом, що спричиняє втрату актуальності виявлених закономірностей. За допомогою дослідження волатильності ринкових процесів можливо вирішити проблему. Даний показник окреслює певні відхилення від детермінованого складника часового ряду [7]. Тобто волатильність пояснюється як ступінь мінливості значення індикатора чи параметра в часі. Аналіз волатильності процесів на ринку страхування автокаско можливий із використанням таких інструментів: показника варіації, показника осциляції й показника семіваріації.

Якщо ризик визначається як варіабельність щодо отримання доходів, для розрахунку ризику застосовується коефіцієнт варіації, або відношення середньоквадратичного відхилення економічного показника до сподіваного значення цього показника. Коефіцієнт варіації вважається абсолютним виміром волатильності, що дає можливість порівнювати процеси, що здійснюються на ринку страхування автокаско. Коефіцієнт варіації можна економічно трактувати так: це величина ризику, що припадає на одиницю доходу. Для коефіцієнта варіації характерним є негативний напрям, тобто чим менше значення, тим меншим ризиком характеризується сукупність [8].

Наведений показник обчислюється за формулою (1) [8]:

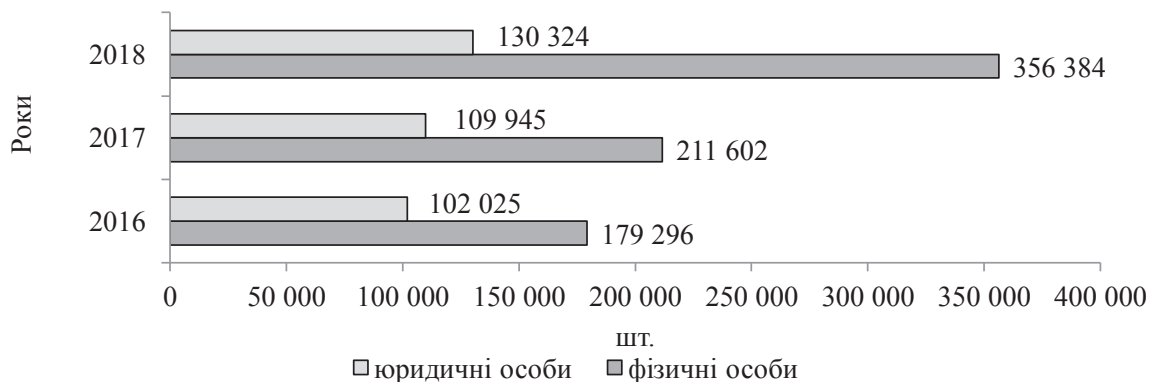


Рис. 2. Динаміка кількості договорів страхування автокаско, укладених зі страхувальниками – фізичними та юридичними особами, на страховому ринку України в 2016-2018 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

$$V = \frac{\delta_x}{\bar{x}} \times 100\%, \quad (1)$$

де δ_x – показник середнього квадратичного відхилення (дисперсія);

$\bar{x}$ – математичне сподівання показника.

Коефіцієнт осциляції описує відносну коливність крайніх значень показника біля математичного сподівання й розраховується за формулою (2) [8]:

$$K_0(x) = \frac{R}{\bar{x}} \times 100, \quad (2)$$

де R – показник розмаху варіації, що висвітлює різницю між найбільшим і найменшим значеннями варіанту.

Коефіцієнт семіваріації визначає середні квадратичні відхилення тих значень величини, що більші (позитивна семіваріація) або менші (негативна семіваріація) за математичне сподівання, та визначається за формулою (3) [8]:

$$SV = \frac{SSV}{\bar{x}}, \quad (3)$$

де SSV – показник семіквадратичного відхилення.

Проведемо розрахунки зазначених показників за даними ринку страхування автокаско в Україні і на прикладі провідної національної страхової компанії «ПрАТ «СГ «ТАС» та зведемо результати в табл. 1.

Таблиця 1

**Характеристика волатильності
ринку страхування автокаско в Україні
та страхування автокаско в ПрАТ «СГ «ТАС»**

Показник	Коефіцієнт варіації	Коефіцієнт осциляції	Коефіцієнт семіваріації
Страхування автокаско в Україні			
Валові премії	0,2052	0,5100	0,1734
Валові виплати	0,2176	0,5500	0,1783
Страхування автокаско в ПрАТ «СГ «ТАС»			
Валові премії	0,4120	0,9894	0,3289
Валові виплати	0,3360	0,8214	0,3323

Джерело: розраховано авторами на основі [6; 9]

Результати дослідження, що наведені в табл. 1, висвітлюють значну різницю показників волатильності ринку страхування автокаско України та окремої страхової компанії як за преміями, так і за виплатами.

Згідно зі шкалою оцінки ризику за коефіцієнтом варіації (табл. 2), ринок страхування автокаско за валовими преміями та виплатами має середній ризик, адже коефіцієнт варіації перебуває в межах 0,21-0,22. Щодо характеристики страхування автокаско в ПрАТ «СГ «ТАС», то значення показників становить 0,41 та 0,34, що свідчить про високий рівень ризику.

Значення коефіцієнта асиміляції, що перевищує 0,33, означає, що дана вибірка має високий рівень варіації та коливання крайніх значень, сукупність

неоднорідна, при цьому показники ПрАТ «СГ «ТАС» відображають несприятливе наближення до 1.

Таблиця 2

**Шкала оцінки ризику
за критерієм коефіцієнта варіації**

Коефіцієнт варіації	Градація ризику
До 0,10	Низький ризик
0,10-0,25	Середній ризик
0,25	Високий ризик

Коефіцієнт семіваріації дає змогу порівняти відносну оцінку мінливості отриманих премій та сплачених виплат, на основі додатного семіквадратичного відхилення дає оцінку сприятливих відхилень від сподіваного значення. Найбільш стабільним вважається ринок із меншими значеннями коефіцієнта. Тобто ринок страхування автокаско має набагато нижчі показники мінливості – 0,17 та 0,18 порівняно зі страховою компанією «ТАС» – 0,33. Високий рівень волатильності ринку страхування автокаско у цілому пояснюється нестабільністю його грошових потоків, тож основним джерелом волатильності ринку є не волатильність його частин, а невизначеність розвитку ринку.

Проаналізуємо ризиковість страхових операцій ринку страхування автокаско в Україні та в ПрАТ «СГ «ТАС» за допомогою коефіцієнта ризику та коефіцієнта безпечності страхових операцій, показники яких наведено в табл. 3. Коефіцієнт ризику (частоти страхових виплат) (КР) характеризує ступінь фактичного ризику за досліджуваний період: чим вище його значення, тим більш ризикованими є страхові операції, та розраховується за допомогою формули (4) [10]:

$$KР = \frac{\sum KB_t}{\sum KД_t}, \quad (4)$$

де KB_t – кількість страхових виплат за t період;

$KД_t$ – кількість договорів страхування за t період.

Коефіцієнт безпечності страхових операцій (КБСО) характеризує структуру ризику за видами страхування, базою оцінки виступає кількість договорів страхування. Якщо показник наближується до 0, це говорить про збільшення ризикованості страхування зі зростанням кількості договорів страхування, та розраховується за допомогою формули 5 [10]:

$$КБСО = \sqrt{\frac{1 - KР}{KД_t \times KР}}, \quad (5)$$

де $KР$ – коефіцієнт ризику;

$KД_t$ – кількість договорів страхування за t період.

За даними табл. 3, найвищий коефіцієнт ризику страхування автокаско в Україні спостерігався у 2017 р. зі значенням 0,0082, а найменший – у 2018 р. – 0,0065; у 2016 р. показник

становив 0,0073. Коефіцієнт безпечності страхових операцій є близьким до нуля та в 2016 р. становив 0,0220; у 2017 р. – 0,0194; а в 2018 р. – 0,0178, що свідчить про те, що в 2018 р. зі збільшенням кількості договорів ризиковість страхування знижується найбільше порівняно з попередніми аналізованими роками, хоча показник безпечності страхових операцій також є найнижчим за аналізований період.

Таблиця 3

**Аналіз ризикованості страхових операцій
ринку страхування автокаско
в Україні та в ПрАТ «СГ «ТАС» у 2016–2018 рр.**

Рік	Кількість страхових виплат, млн. грн.	Кількість договорів страхування, шт.	КР	КБСО
Страхування автокаско в Україні				
2016	2 050,1	281 321	0,0073	0,0220
2017	2 623,7	321 548	0,0082	0,0194
2018	3 149,1	486 708	0,0065	0,0178
Страхування автокаско в ПрАТ «СГ «ТАС»				
2016	53,94	14323	0,0038	0,1359
2017	87,53	24280	0,0036	0,1067
2018	127,86	34225	0,0037	0,0883

Джерело: розраховано авторами на основі [6; 9]

Коефіцієнт ризику в страхуванні автокаско в ПрАТ «СГ «ТАС» за період 2016-2018 рр. перебуває в межах 0,0036-0,0038; найвище значення показника фіксувалося у 2016 р. – 0,0038; а найнижче – у 2017 р. – 0,0036. Коефіцієнт безпечності страхових операцій має найнижче значення за аналізований період у 2018 р. – 0,0883; а найвище – у 2016 р. – 0,1359, тоді як у 2017 р. – 0,1067. За даними дослідження, коефіцієнт ризику страхових операцій у 2016-2018 рр. на ринку страхування автокаско в Україні значно перевищує показники в ПрАТ «СГ «ТАС», тоді як безпечність страхових операцій вища саме в ПрАТ «СГ «ТАС».

Порівнюючи отримані результати аналізу ризикованості страхових операцій та волатильності ринку страхування автокаско в Україні та в ПрАТ «СГ «ТАС», можна зробити висновок, що хоча мінливість та невизначеність ринку страхування автокаско в Україні нижчі, ніж в окремій страховій компанії, проте ринок має вищий рівень ризикованості та нижчий рівень безпечності страхових операцій, тоді як ПрАТ «СГ «ТАС» отримало протилежні результати.

Сьогодні на ринку страхування автокаско України наявні певні проблеми:

1. Невпевненість потенційних страхувальників в якості страхового продукту, адже досить часто фіксуються випадки недобросовісного виконання умов договору страховиками, щоб відмовити клієнтам у виплатах відшкодування чи зменшити його розмір.

2. Неплатоспроможність страхових компаній, що спричинено коливаннями курсу національної валюти, наслідком чого є здорожчання вартості ремонту автомобіля; недостатнє планування страховиками своєї діяльності, що спричиняє зростання ризику збитковості.

3. Зниження купівельної спроможності населення, наслідком чого є падіння попиту на страхові продукти, як результат, продаж деякими страховиками товарів за цінами, що нижчі за ринкові, для усунення конкурентів, унаслідок чого знижується якість та звужуються різновиди надаваних послуг.

4. Відсутність системи надійного захисту прав страхувальників.

5. Недосконалість законодавчого регулювання страхування автокаско, невідповідність чинних нормативно-правових актів європейським стандартам та потребам розвитку ринку України [11, с. 108-109].

6. Дефіцит кваліфікованих фахівців у сфері страхування, досконалих наукових досліджень та аналітичних досліджень зі страхової проблематики. Також відсутня стратегія розвитку страхового ринку України та його галузей.

7. Низький рівень страхової грамотності населення, відсутність відповідального ставлення у деяких страхувальників до укладення договору, а в разі законної відмови щодо виплати відшкодування, підірвання довіри до страхових компаній.

Для того щоб поліпшити ситуацію на ринку страхування автокаско та усунути наявні перешкоди, необхідно здійснити низку важливих заходів:

- Поліпшення економічної ситуації в країні, підтримка та регулювання рівня платоспроможності страховиків;
- забезпечення ефективного прогнозування та планування страховиками страхових показників, обґрунтування тарифної політики страховиками, особливо тих, в портфелях яких страхування автокаско переважає;
- підвищення ролі страхових брокерів;
- поліпшення довіри населення України до страхової галузі;
- впровадження системи інформування громадян про розвиток страхового ринку, про важливість, надійність та вигідність укладення страхових договорів через засоби масової інформації;
- підвищення рівня державної підтримки всіх галузей страхування, створення ґрунтовної страхової політики;
- збільшення обсягів власного капіталу страховиків для зростання їх надійності;
- впровадження зарубіжного досвіду у сфері страхування автокаско, розвиток міжнародної співпраці в частині обміну інформацією.

Представлені заходи сприятимуть залученню на український страховий ринок, у тому числі на ринок страхування автокаско, інвестиційних ресурсів, зміцненню ефективності державного контролю та

підтримки страхової діяльності, зростанню популярності страхування автокаско серед населення, вдосконаленню страховиками послуг, які надаються.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, український ринок страхування автокаско активно розвивається, з кожним роком зростають обсяги надходження страхових премій, створюються нові страхові продукти, залучається більша кількість страхувальників. Згідно з результатами дослідження ризикованості страхових операцій та волатильності ринку страхування автокаско в Україні та в ПрАТ «СГ «ТАС», можна зробити висновок, що хоча мінливість та невизначеність ринку страхування автокаско в Україні нижча, ніж в окремії страховій компанії, проте ринок має вищий рівень ризикованості та нижчий рівень безпечності страхових операцій, тоді як ПрАТ «СГ «ТАС» отримало протилежні результати. Ринок страхування автокаско характеризується такими проблемами, як: невпевненість потенційних страхувальників у якості страхового продукту, зниження купівельної спроможності населення, відсутність системи надійного захисту прав страхувальників, дефіцит кваліфікованих фахівців у сфері страхування та низький рівень страхової грамотності населення. Для подолання цих проблем важливими кроками є: поліпшення економічної ситуації в країні; обґрунтування тарифної політики страховиками, особливо тими, у портфелях яких страхування автокаско переважає; впровадження системи інформування громадян про розвиток страхового ринку; впровадження зарубіжного досвіду у сфері страхування автокаско.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Временко Л.В. Сучасний стан ринку автотранспортного страхування в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 3(43). С. 604-606.
2. Види автокаско страхування. *Автоюрист*. URL: <http://auto-lawyer.org/straxovanie/kasko/vidy-kasko-straxovaniya.html> (дата звернення: 17.05.2019).
3. Чого хочуть жінки? КАСКО «Автоледі» – принципово новий ексклюзивний продукт від «Арсенал Страхування». *Фориншурер*. URL: <https://forinsurer.com/news/16/08/04/34151> (дата звернення: 17.05.2019).
4. Інноваційний продукт КАСКО Smart з телематикою від «АХА Страхування» доступний в 8 містах України. *Фориншурер*. URL: <https://forinsurer.com/news/17/10/11/35560> (дата звернення: 17.05.2019).
5. З'явився новий страховий продукт «Признач свою ціну на КАСКО». *Фориншурер*. URL: <http://kasko-insurance.com/tariff/1191> (дата звернення: 17.05.2019).
6. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг*: офіційний сайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-ryнку-Ukrainy.html> (дата звернення: 17.05.2019).

7. Галіцин В.К. Методи вдосконалення моделі оцінки волатильності фінансових ринків. *Бізнес Інформ*. 2012. № 4. С. 195-197.

8. Рядно О.А., Піскунова О.В., Рибальченко Л.В. Математичні моделі у фінансах: навчальний посібник. Дніпропетровськ: ДДФА, 2011. 188 с.

9. Регулярна річна звітність. *Страхова група «ТАС»*: офіційний сайт. URL: <https://sgtas.com.ua/regulyarnaya-godovaya-informaciya/otchetnost-za-2018-god> (дата звернення: 17.05.2019).

10. Балджи М.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання. Харків: Промарт, 2015. 300 с.

11. Бабенко-Левада В.Г. Пошук оптимальних умов трансформації страхового ринку в умовах фінансової нестабільності. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. С. 107-111.

REFERENCES:

1. Vremenko L.V. (2017) Suchasnyj stan rynku avtotransportnoho strakhuvannia v Ukraini [The current state of the motor insurance market]. *Molodyj vchenyj*. № 3 (43). pp. 604-606. (in Ukrainian).
2. Vidy avtokasko strakhuvannia: Avtoiuryst. Available at: <http://auto-lawyer.org/straxovanie/kasko/vidy-kasko-straxovaniya.html>. (accessed 17 May 2019).
3. Choho khochut' zhinky? KASKO «Avtoledi» – pryntsyypovo novyj eksklyuzyvnyj produkt vid «Arsenal Strakhuvannia»: Forynshurer. Available at: <https://forinsurer.com/news/16/08/04/34151>. (accessed 17 May 2019).
4. Innovatsijnyj produkt KASKO Smart z telematykoju vid «AKhA Strakhuvannia» dostupnyj v 8 mistakh Ukrainy: Forynshurer. Available at: <https://forinsurer.com/news/17/10/11/35560> (accessed 17 May 2019).
5. Z'iavyvsia novyj strakhovyj produkt «Pryznach svoiu tsinu na KASKO»: Forynshurer. Available at: <http://kasko-insurance.com/tariff/1191>. (accessed 17 May 2019).
6. Informatsiia pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrainy. Natsional'na komisiia, scho zdijsniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh: ofitsijnyj sayt. Available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-ryнку-Ukrainy.html> (accessed 17 May 2019).
7. Halitsyn V. K. (2012) Metody vdoskonalennia modeli otsinky volatyl'nosti finansovykh rynkiv [Methods of improving the model for assessing the volatility of financial markets]. *Biznes Inform*. №4. pp. 195-197. (in Ukrainian)
8. Riadno O.A., Piskunova O.V., Rybal'chenko L.V. (2011) Matematychni modeli u finansakh: navchal'nyj posibnyk [Mathematical models in finance: tutorial]. Dnipropetrovs'k: DDFA. 188 p. (in Ukrainian).
9. Rehuliarna richna zvitnist'. Strakhova Hrupa TAS: ofitsijnyj sayt. Available at: <https://sgtas.com.ua/regulyarnaya-godovaya-informaciya/otchetnost-za-2018-god> (accessed 17 May 2019).
10. Baldzhy M.D. (2015) Ekonomichnyj ryzyk ta metody joho vymiriuvannia. [Economic risk and methods of its measurement]. Kharkiv: Promart. 300 p. (in Ukrainian).
11. Babenko-Levada V.H. (2015) Poshuk optymal'nykh umov transformatsii strakhovoho rynku v umovakh finansovoi nestabil'nosti [Search for optimum conditions for the transformation of the insurance market in conditions of financial instability]. *Efektivna ekonomika*. № 3. pp. 107-111. (in Ukrainian).

Tereshchenko Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of State, Local and Corporate Finance
University of Customs and Finance

Koliesnik Eugeniya

Student
University of Customs and Finance

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE AUTO HULL INSURANCE MARKET IN UKRAINE

Every year more and more Ukrainians who are the owners of vehicles are beginning to realize the importance of such an instrument of protection against unpredictable situations on the highway as motor insurance.

The purpose of the article. Therefore, in the conditions of changing realities of modern economic life, the purpose of this article is to determine the features of the development of the auto hull market in Ukraine and analyze its functioning.

Methodology. The work contains an analysis of the main indicators of motor hull insurance in the Ukrainian insurance market for 2016-2018: the dynamics of gross insurance premiums and payments, the level of insurance payments and the number of insurance. The article analyzed and compared volatile processes in the motor hull insurance market of Ukraine and in the national insurance company PJSC IG «TAS» using the following tools: variation indicator, oscillation index and semi-variance index. The riskiness of insurance operations in the motor hull insurance market in Ukraine and in private company IG «TAS» was investigated using the risk ratio and safety ratio of insurance operations.

Results. The Ukrainian auto hull market is actively developing, with each year increasing the volume of insurance premiums, creating new insurance products and attracting more insurers. That is, the period 2016-2018 is characterized by absolute growth of gross insurance premiums and insurance payments. The volatility and uncertainty of the auto hull insurance market in Ukraine is lower than of a separate insurance company, however, the market has a higher level of riskiness and a lower level of safety of insurance operations, at the same time PRAT SG «TAS» received opposite results.

The auto insurance market is characterized by the following problems: insecurity of potential insurers in insurance products, declining purchasing power of the Ukrainian population, shortage of qualified specialists in the field of insurance and low level of insurance literacy of the population. Therefore, important steps to overcome these problems are: improvement of the economic situation in the country; substantiation of the tariff policy by insurers, especially those in whose portfolios insurance prevails; introduction of a system of informing citizens about the development of the insurance market; introduction of foreign experience in the field of motor vehicle insurance.

Practical implications. The obtained results can form the basis for further study of auto hull insurance as research contains features of investigated object, analysis of auto hull insurance market indexes and riskiness indicators. Also ways to overcome problems that have been described can be used for improving Ukrainians auto hull market.

Value/originality. In our research we have studied volatility of auto hull insurance and riskiness of insurance operations in the motor hull insurance market in Ukraine and have compared the results with the indices of the domestic insurance company that has not yet been investigated.

ПРОПОЗИЦІЯ ГРОШЕЙ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

PROPOSAL OF MONEY AS BASIS OF STABILITY OF UKRAINE'S ECONOMY

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування пропозиції грошей в умовах нестабільності економічного середовища в Україні. Здійснено узагальнення чинників впливу на формування пропозиції грошей та механізму врівноваження пропозиції та попиту на грошовому ринку. Досліджено загальні тенденції пропозиції грошей через основні канали трансмісійного механізму, а саме: грошовий, валютний, кредитний та процентний. Виявлено загальні диспропорції формування грошової сфери зокрема та економічного середовища у цілому. Встановлено, що тривалий час основним каналом випуску грошей в обіг був валютний канал, що зумовлювалося станом платіжного балансу. Проаналізовано структуру грошової пропозиції на основі показників грошової маси та грошових агрегатів, узагальнених макроекономічних показників та здійснено порівняння деяких із них із практикою зарубіжних країн. На основі ґрунтовного аналізу грошової сфери зроблено низку узагальнюючих висновків щодо стану формування пропозиції грошових засобів в Україні.

Ключові слова: грошовий ринок, пропозиція грошей, попит на гроші, канали грошової трансмісії, грошова маса, грошові агрегати, грошова база.

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования

предложения денег в условиях нестабильности экономической среды в Украине. Осуществлено обобщение факторов влияния на формирование предложения денег и механизма уравнивания предложения и спроса на денежном рынке. Исследованы общие тенденции предложения денег через основные каналы трансмиссионного механизма, а именно: денежный, валютный, кредитный и процентный. Выявлены общие диспропорции формирования денежной сферы в частности и экономической среды в целом. Установлено, что длительное время основным каналом выпуска денег в обращение был валютный канал, что обуславливалось состоянием платежного баланса. Проанализирована структура денежного предложения на основе показателей денежной массы и денежных агрегатов, обобщенных макроэкономических показателей и проведено сравнение некоторых из них с практикой зарубежных стран. На основе тщательного анализа денежной сферы сделан ряд обобщающих выводов о состоянии формирования предложения денежных средств в Украине.

Ключевые слова: денежный рынок, предложение денег, спрос на деньги, каналы денежной трансмиссии, денежная масса, денежные агрегаты, денежная база.

УДК 336.71

Малахова О.Л.

к.е.н., доцент кафедри
банківської справи
Тернопільський національний
економічний університет

Тріщ Х.В.

студентка
Тернопільський національний
економічний університет

The article deals with the theoretical and practical aspects of the formation of money supply in the conditions of instability of the economic environment in Ukraine. A generalization of the factors influencing the formation of the money supply and the mechanism of balancing supply and demand in the money market is made. The general tendencies of the money supply through the main channels of the transmission mechanism, namely: monetary, currency, credit and interest, are investigated. The general imbalances in the formation of the monetary sphere in particular and the economic environment as a whole are revealed. It was established that for a long time, the main channel for issuing money in circulation was the currency channel, which was conditioned by the state of the balance of payments. In practice, the process of forming a money supply and transferring the corresponding impulses from the decisions of the central bank from monetary policy to the market actors is carried out through channels of the transmission mechanism, to which most scientists include money, interest, and currency and credit channels. Thus, the imbalances of the money market in Ukraine are connected, first of all, with the unbalanced structure of the money supply, when the growth of money supply in circulation is carried out at the expense of the issuance of NBU funds through the stock and currency channels, the refinancing and redemption channel for government securities in government securities. In fact, starting from 2015, the NBU is pursuing an expansive policy or a policy of "cheap money". During this period, the money supply was significantly increased, reflected in: high dollarization rates; an increase in the money supply, which has led to significant negative consequences in the economic environment of Ukraine. The structure of the money supply on the basis of money supply and monetary aggregates, generalized macroeconomic indicators and a comparison of some of them with the practice of foreign countries has been analyzed. On the basis of a thorough analysis of the monetary sphere, a number of general conclusions about the state of money supply in Ukraine have been made.

Key words: money market, money supply, money demand, the channels of monetary transmission, monetary aggregates, money supply, the monetary base.

Постановка проблеми. Однією з надскладних економічних категорій, що викликають жваву дискусію у наукових колах, залишається пропозиція грошей на грошовому ринку, оскільки від належного рівня забезпечення економічних агентів грошовими ресурсами значною мірою залежить поступальний розвиток усієї економічної системи. Як складова частина грошового ринку пропозиція грошей безпосередньо впливає на економічне зростання, сприяє активізації ділової активності, а отже, створенню робочих місць. Вочевидь, що можливі диспропорції розподілу грошової маси, невідповідність між попитом та пропозицією грошей можуть суттєво блокувати механізми економічного зростання та стати перепорою стійкому розвитку національної економіки.

Окрім того, за сучасних умов на збалансованість грошового ринку значний вплив спричиняють ризики, які виникають саме у зв'язку з дефіцитом довгострокової ресурсної бази і трансформацією короткострокових зобов'язань банків у довгострокові вкладення. За таких обставин великого значення в економіці набуває досягнення належного рівня збалансованості попиту та пропозиції грошей. Вищевказане актуалізує дослідження теоретичних та прикладних аспектів формування грошової пропозиції в економічному середовищі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питання грошей та грошового ринку, збалансованості попиту та пропозиції грошей належить провідним іноземним

ученим: Дж. Кейнсу, Ф. Мишкіну, М. Фрідмену та ін. Значне відображення питань у сфері теорії грошей, грошового ринку, грошово-кредитної політики, застосування інструментів грошово-кредитної політики знайшло в працях відомих українських учених М. Савлука, А. Демківського, О. Колодізева, А. Щетиніна та ін.

Утім, незважаючи на значну кількість напрацювань у цій площині, поки що відсутні ґрунтовні теоретико-практичні розробки механізму формування грошової пропозиції з огляду на адекватність забезпечення економічних суб'єктів належним рівнем грошових ресурсів із метою поступального довгострокового розвитку економіки.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне дослідження пропозиції грошей як складового елемента грошового ринку та аналітичне оцінювання стану забезпечення грошовими ресурсами суб'єктів економіки за умов нестабільності економічного середовища в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній теорії як альтернативний чинник

протидії попиту на грошовому ринку розглядається пропозиція. Зауважимо, що не існує єдиного визначення суті пропозиції грошей. В одних джерелах пропозицію грошей розглядають як сукупність загальноприйнятих грошових засобів в економіці, в інших – як процес створення додаткових платіжних коштів, які надходять у канали готівкового та безготівкового грошового обігу.

Вчені-економісти стверджують, що на обсяг грошової пропозиції суттєво впливають такі макроекономічні чинники [1; 2]: грошова база, яка формується на основі банківських резервів та готівки в обігу поза банками; грошово-кредитний мультиплікатор. Грошова база перебуває під повним контролем центрального банку, а зміни, які впливають на обсяг грошової бази, здійснюються за його рішеннями шляхом проведення операцій на відкритому ринку, рефінансування комерційних банків, валютної інтервенції.

Узагальнивши підходи авторів до визначення чинників впливу на грошову пропозицію, представимо їх на рис. 1.



Рис. 1. Узагальнений склад чинників формування грошової пропозиції

Джерело: складено авторами на основі [3; 4]

Склад чинників формування грошової пропозиції свідчить, що у зміні обсягу грошової пропозиції беруть участь чотири групи: центральний банк, фінансові посередники, вкладники та позичальники. Проте лише центральний банк володіє законодавчо закріпленими функціями регулювання параметрів грошової пропозиції.

Пропозиція грошей на грошовому ринку визначається кількістю грошей в обігу, а її структура – співвідношенням різних грошових агрегатів (M0, M1, M2, M3). На пропозицію грошей впливають: ціна (відсоткова ставка) за надані в користування грошові кошти; розмір гарантій повернення коштів; зростання попиту у зв'язку зі зростанням виробництва тощо.

Урівноваження пропозиції та попиту на грошовому ринку відбувається через певну систему заходів, здійснюваних центральним банком і фінансово-кредитними установами з метою забезпечення потреб економіки в грошах, стабільності національної грошової одиниці, надійного функціонування розрахункових механізмів і підтримки економічного зростання. Відповідно до такого визначення, під механізмом управління цим процесом слід розуміти сукупність способів, методів та інструментів впливу центрального банку на грошовий ринок шляхом використання інструментів і методів грошово-кредитної політики з метою забезпечення суб'єктів господарювання необхідним обсягом грошових коштів і платіжних інструментів та підтримки розвитку економіки.

Продовжуючи дослідження теоретичних аспектів функціонування грошової сфери, на нашу думку, необхідно здійснити ґрунтовний аналіз грошової маси, оскільки саме пропозиція грошей на грошовому ринку та її структура можуть чинити негативний вплив на перебіг усіх економічних процесів у країні. На практиці процес формування грошової пропозиції та передачі відповідних імпульсів

від рішень центрального банку з монетарної політики до суб'єктів ринку відбувається за допомогою каналів трансмісійного механізму, до яких більшість науковців відносить грошовий, процентний, валютний та кредитний канали [5; 6].

Формування пропозиції грошей через грошовий канал характеризується безпосереднім впливом пропозиції грошей на стан грошового ринку і рівень цін в економіці. Процес створення додаткових платіжних засобів, які надходять у канали готівкового та безготівкового грошового обігу, відбувається для забезпечення оптимальних темпів приросту грошової бази та грошової маси.

Так, безпеку функціонування грошового ринку визначає показник співвідношення M0 до ВВП, нормативне значення якого не повинно перевищувати 4% [7, с. 18]. Аналіз показників, що наведено на рис. 2, показує, що показник співвідношення M0 до ВВП не відповідає нормативному значенню й значно його перевищує і протягом останніх чотирьох років має тенденцію до зростання. Протягом 2014-2018 рр. в Україні спостерігалось зростання ВВП, темпи якого компенсували одночасне зростання готівки, тому співвідношення готівки до ВВП отримало спадаючий тренд. У 2018 р. відбулося зростання ВВП на 574 824 млн. грн., тоді, як обсяг грошового агрегату M0 зріс на 4 083 млн. грн. Утім, співвідношення грошового агрегату M0 до ВВП зменшилося з 11,1% у 2017 р. до 10,2% у 2018 р.

Пізнавальним є той факт, що для країн Західної Європи характерний низький показник співвідношення грошового агрегату M0 до ВВП, що пов'язаний із тривалим процесом змін у традиціях використання готівки. Громадяни більшості держав Європи мало користуються готівкою і надають перевагу безготівковим розрахункам [10].

Варто зазначити, що загалом в Україні зростає не тільки обсяг готівки, а й обсяг грошової маси (рис. 3).

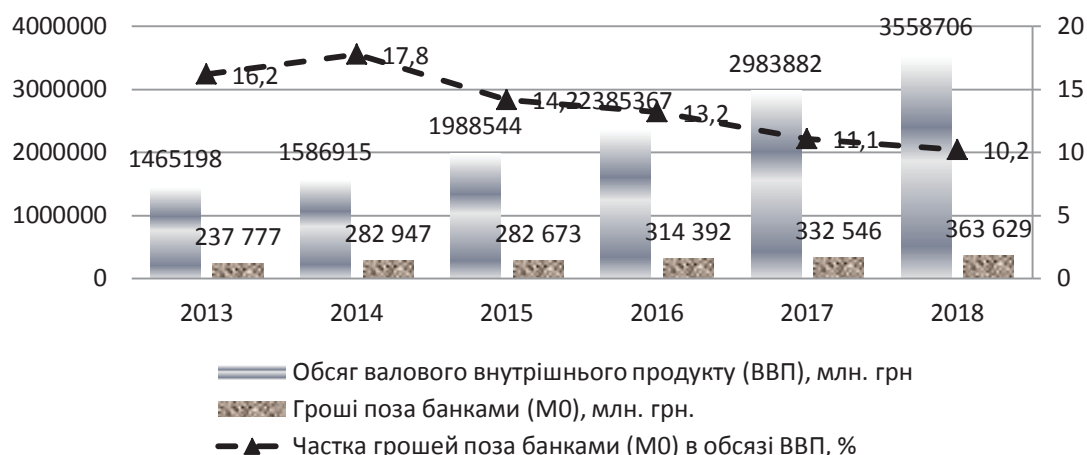


Рис. 2. Динаміка ВВП, грошей поза банками (M0) та співвідношення M0 до ВВП в Україні в 2013-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [8; 9]

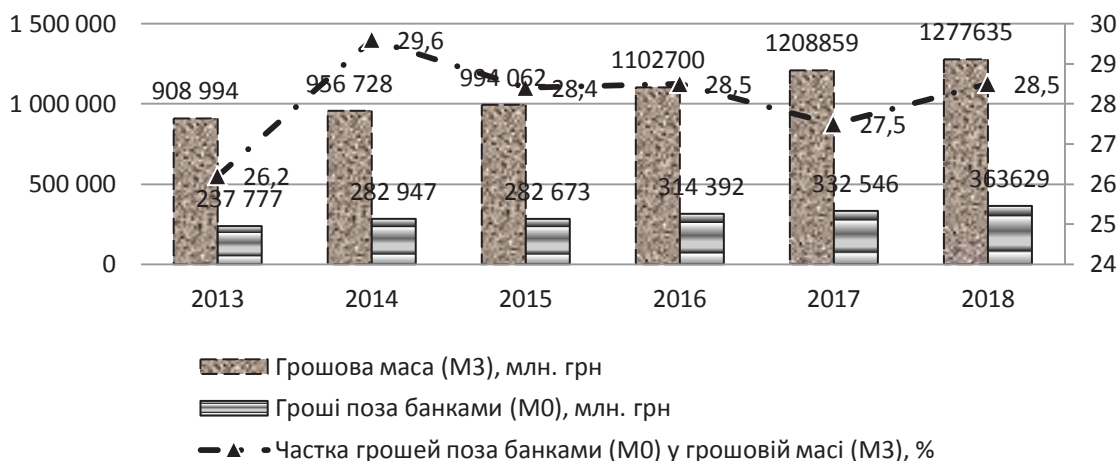


Рис. 3. Грошова маса (M3), грошовий агрегат M0 та його частка в грошовій масі в Україні в 2013-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [8]

У 2014 р. в Україні спостерігалось зростання частки готівки в загальному обсязі грошової маси до 29,6%. Утім, незважаючи на збільшення готівкового грошового обігу за 2015-2017 рр., намітилася тенденція до зниження частки готівки поза банками в загальній сумі грошової маси. Так, у 2017 р. її частка знизилася з 28,4% у 2015 р. до 27,5% у 2017 р. Проте, за даними на кінець 2018 р., знову зросла до 28,5%.

Наприклад, у Польщі співвідношення готівки поза банками за грошовим агрегатом M0 до загальної суми грошової маси за грошовим агрегатом M3 у 2018 р. було значно менше – 20,2% (рис. 4) [11].

Подальшому скороченню готівкового сегменту грошового ринку також сприяло зниження Національним банком України граничної суми розрахунків готівкою за участю фізичних осіб зі 150 тис. грн. до 50 тис. грн. Відповідні норми містяться у Положенні про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, яке затверджено Постановою Правління Національного банку України № 148 від 29 грудня 2017 р. [12]. Фізичні особи мають право

здійснювати розрахунки на суму, яка перевищує 50 тис. грн., шляхом внесення готівки або перерахування коштів із поточного рахунку на поточний рахунок [13].

Світовий досвід свідчить про існування аналогічних обмежень у багатьох країнах світу. Так, у Бельгії та Італії ліміт становить 3 тис. євро на день, в Іспанії – 2,5 тис. євро, в Греції – 1,5 тис. євро, у Франції і Португалії – 1 тис. євро [14].

Ще одним макроекономічним показником розвитку грошового ринку є швидкість обігу грошової маси, який характеризує, насамперед, інтенсивність використання запасу грошей в обороті для оплати товарів та послуг, що реалізуються. Саме зміна швидкості обігу грошей суттєво впливає на пропозицію грошей в обігу і цим впливає на платоспроможний попит і на витрати обігу, ускладнює чи полегшує регулювання грошового обігу, дає узагальнююче відображення зміни інтенсивності економічних процесів. Значення показника швидкості обігу грошей вважається достатнім, якщо кожна грошова одиниця обертається приблизно два рази на рік [15].

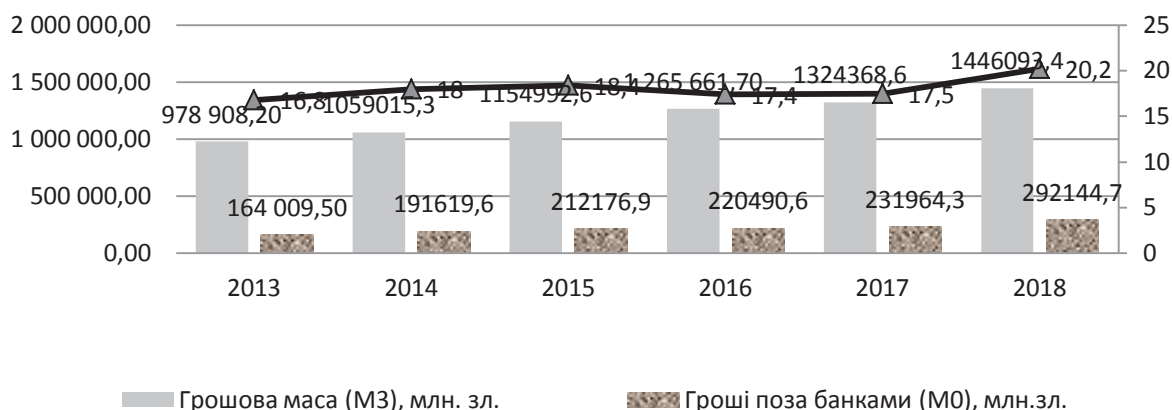


Рис. 4. Грошова маса (M3), грошовий агрегат M0 та його частка в грошовій масі у Польщі в 2013-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [11]

Як видно з даних, що наведено на рис. 5, значення показника швидкості обігу грошової маси знаходиться в межах нормативного значення.

Окремо слід зазначити, що особливістю грошового ринку України вважаються грошова база та грошовий агрегат М0. Наявність грошової бази є необхідною і зручною формою регулювання обігу грошей та підтримання їх стабільності, вона дає змогу досить швидко впливати на зміну обсягів грошової маси. Отже, у рамках даного наукового дослідження варто особливу увагу звернути на зміну грошової бази протягом 2013-2018 рр.

На рис. 6 чітко простежується взаємозалежність обсягів грошової бази з обсягами грошового агрегату М0.

Протягом аналізованого періоду грошова база показує зростання і на кінець 2018 р. становила 435 798 млн. грн. Зростання грошової бази на 9,2%, або на 36,7 млрд. грн. (до 435,8 млрд. грн.),

було зумовлене переважно купівлею Національним банком іноземної валюти на 35,3 млрд. грн.

Дія валютного каналу ґрунтується на впливі корекції обмінного валютного курсу на основні макроекономічні показники, обсяги експорту та імпорту, приплив і відплив капіталу та рівень цін. Тривалий час основним каналом випуску грошей в обіг був валютний канал, що зумовлювалося станом платіжного балансу: за припливу спекулятивних капіталів або значних обсягів надходжень експортної виручки емісія грошової маси зростала, що призвело до зростання рівня доларизації вітчизняної економіки. Це пов'язано з високим рівнем недовіри до національної грошової одиниці та вітчизняної банківської системи, що спонукає населення накопичувати готівкову валюту.

За весь 2018 р. НБУ продав на валютному ринку 1 768 млн. дол., річний обсяг купівлі іноземної валюти становив 3 168 млн. дол. Найбільші інтервенції з купівлі були здійснені у I та IV кварталах, що

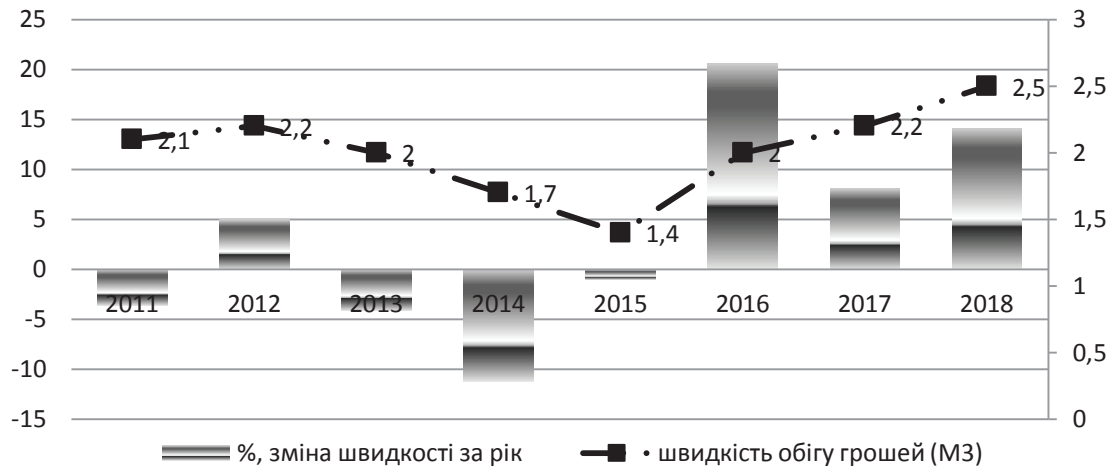


Рис. 5. Динаміка швидкості обігу грошей (М3), річних її змін у 2002-2017 рр. та прогнозні оцінки показника за поліноміальним трендом на 2018 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [13]

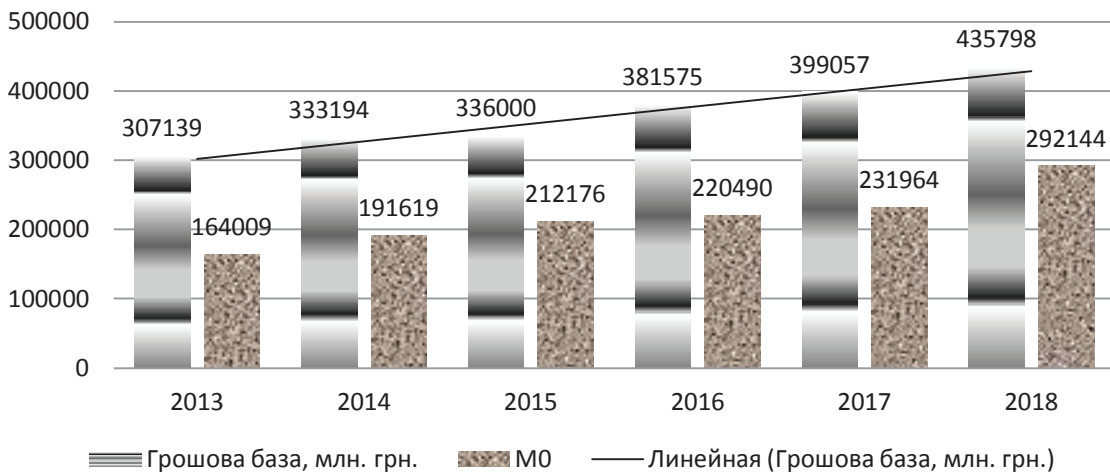


Рис. 6. Динаміка зміни грошової бази та грошей поза банками в Україні протягом 2013-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [16]

було пов'язано з припливом спекулятивного капіталу та збільшенням надходжень від експорту. Додатне сальдо валютних інтервенцій НБУ за 2018 р. становило 1 399 млн. дол., що є близьким до обсягів чистої купівлі валюти в 2016-2017 рр. (рис. 7).

На готівковому валютному ринку обсяги купівлі банками іноземної валюти у населення четвертий рік поспіль перевищували обсяги її продажу: за підсумками 2018 р. сальдо купівлі/продажу валюти у доларовому еквіваленті становило 1 480,6 млн. дол. Однак в окремо взятих серпні, листопаді та грудні обсяги продажу іноземної валюти населенню перевищили обсяги купівлі відповідно на 46,0, 90,5 та 110,1 млн. дол., що стало наслідком зростання попиту на валюту на тлі посилення девальваційних очікувань, який був підкріплений збільшенням доходів населення.

Як макроекономічний показник доларизація економіки, граничне її значення 30% [18, с. 607]

більшою мірою негативно впливає на національні інтереси країни, знижує ефективність грошово-кредитної політики, сприяє незаконному відпливу капіталу за кордон, призводить до втрати інвестиційного потенціалу, збіднює суспільство та державу, штучно знецінює та деформує структуру грошового обігу. Можна стверджувати, що в країні стабільно гранична ситуація з доларизацією. На рис. 8 чітко прослідковується кореляційний взаємозв'язок обсягів готівкових коштів на ринку та рівня доларизації економіки України.

Істотне збільшення обсягу операцій на легальному готівковому валютному ринку починаючи з 2017 р. відбулося в умовах значно помірнішої динаміки безготівкового ринку. Як наслідок, відношення обсягів готівкового (банківського) ринку до безготівкового, яке у 2016 р. становило близько 12%, зросло до 31% у 2017 р. та 35% у 2018 р.,



Рис. 7. Сальдо інтервенцій НБУ на валютному ринку та сальдо купівлі/продажу банками іноземної валюти населенню на готівковому ринку, млрд. дол. США

Джерело: побудовано авторами за даними [17]

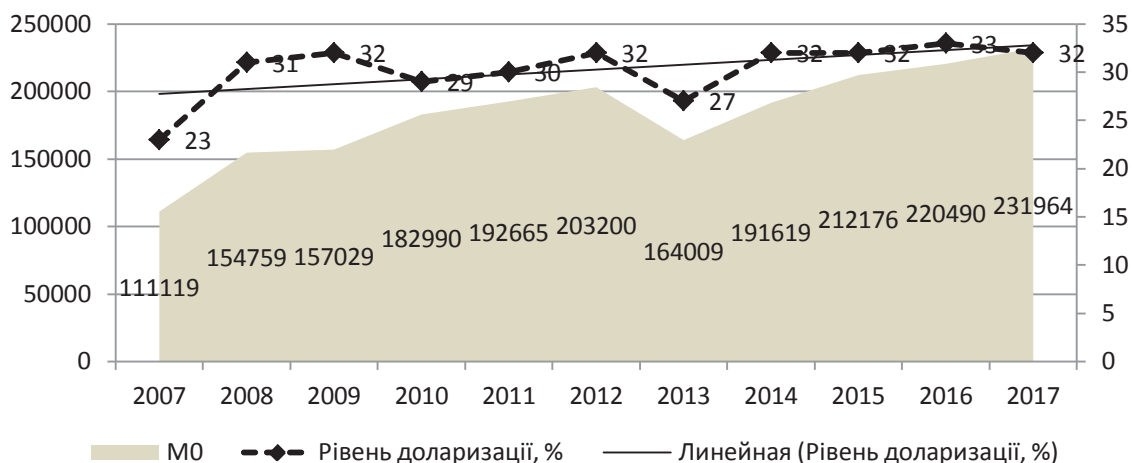


Рис. 8. Динаміка рівня доларизації української економіки протягом 2007-2017 рр.,%

Джерело: побудовано автором за даними [8; 9]

що свідчить про посилення ролі готівкового ринку в процесі курсоутворення.

Якщо врахувати ще й той факт, що значна частина валютнообмінних операцій на готівковому ринку здійснюється у нелегальній площині (через так званих «мінйял»), то стане очевидним, що готівковий та безготівковий ринки цілком порівнянні за обсягами. Про посилення взаємозв'язку між безготівковим та готівковим ринками може свідчити також те, що курс «чорного» ринку впродовж двох останніх років практично збігається з офіційним курсом гривні, а тому надходження іноземної валюти від трудових мігрантів (у 2018 р. близько 11 млрд. дол.) слід уважати одним із ключових чинників впливу на кон'юнктуру валютного ринку [17] іноземної валюти на грошовому ринку України, що є вкрай негативним явищем, оскільки, як правило, такі операції здебільшого провадяться у тіншовому його сегменті.

Дія кредитного каналу формування грошової пропозиції пов'язана, насамперед, з організацією кредитних відносин між центральним банком і банками шляхом їх рефінансування та підтримання ліквідності, між окремими банками, а також між банками та їх позичальниками. Продемонстровані на рис. 9 дані дають змогу проаналізувати обсяг отриманих коштів центральним банком через операції з регулювання ліквідності. Як видно з рисунку, найбільше було видано депозитних сертифікатів у 2014 р. на суму 149 890,7 млн. грн., тому що у цьому році була найнижча процентна ставка – 6,5%.

Інструментом постійного доступу є кредити овернайт, тобто кредит, який повертається в наступний робочий день. Через цей інструмент формують коридор процентних ставок овернайт на міжбанківському кредитному ринку. Продемон-

стровані дані свідчать, що вже в 2014 р. порівняно з попередніми роками значно зросла зацікавленість комерційних банків в одноденних кредитах, оскільки на наступний рік майже вдвічі більше було видано коштів через кредити овернайт.

Іншим критерієм формування грошової пропозиції через кредитний канал є співвідношення кредитних вкладень комерційних банків до ВВП (рис. 10).

Низхідний тренд цього показника засвідчує те, що малий бізнес і населення воліють триматися подалі від банківського ринку, і це призводить до його стиснення. Наприклад, відношення обсягів активів банків до ВВП України тільки впродовж 2016-2018 рр. скоротилося із 79% до 61%; кредитів – із 49% до 35%, депозитів – із 36% до 30%, у тому числі депозитів фізосіб – із 20,8% до 17,1%.

Потрібно зауважити, що всі канали трансмісійного механізму перебувають у тісному взаємозв'язку. Так, дія валютного каналу тісно пов'язана з кредитним каналом, оскільки в умовах відкритої економіки значна частка кредитів надається саме в іноземній валюті.

Вочевидь, найбільш тісні зв'язки валютного каналу існують із процентним каналом, що зумовлено тим, що розрахунки форвардного курсу здійснюються на основі паритету внутрішніх і зовнішніх процентних ставок. Функціонування ж кредитного каналу трансмісійного механізму тісно пов'язане з усіма іншими каналами, особливо з процентним, валютним і грошовим. Ці зв'язки знаходять свій прояв у впливі офіційної процентної ставки на вартість банківських ресурсів і ставки кредитування, у зміні структури грошової маси та валютної структури кредитів.

Через дію процентного каналу на обсяги пропозиції грошей відбувається вплив офіційної

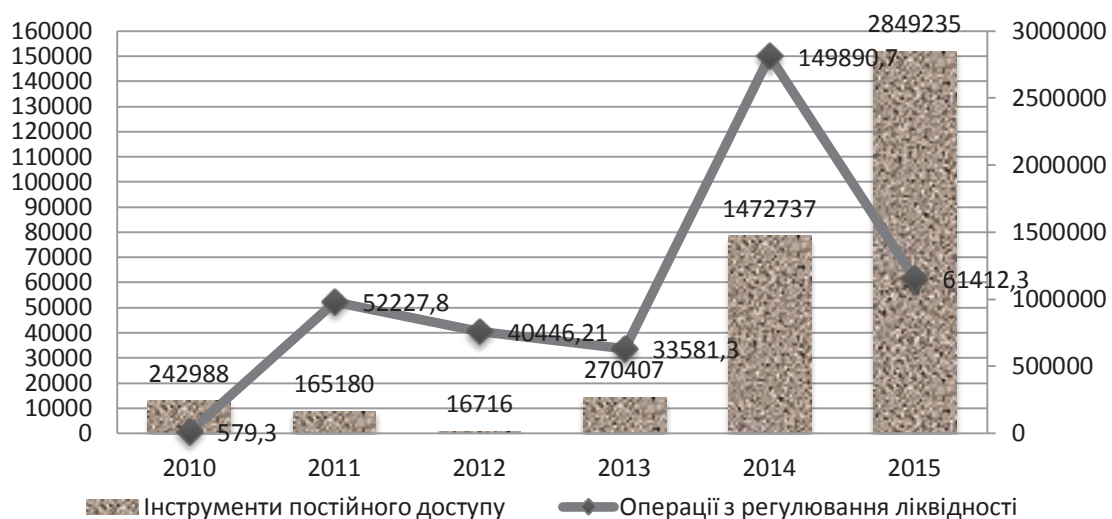


Рис. 9. Загальний обсяг отриманих коштів НБУ через операції з регулювання ліквідності та через інструменти постійного доступу, млн. грн.

Джерело: побудовано авторами за даними [13]

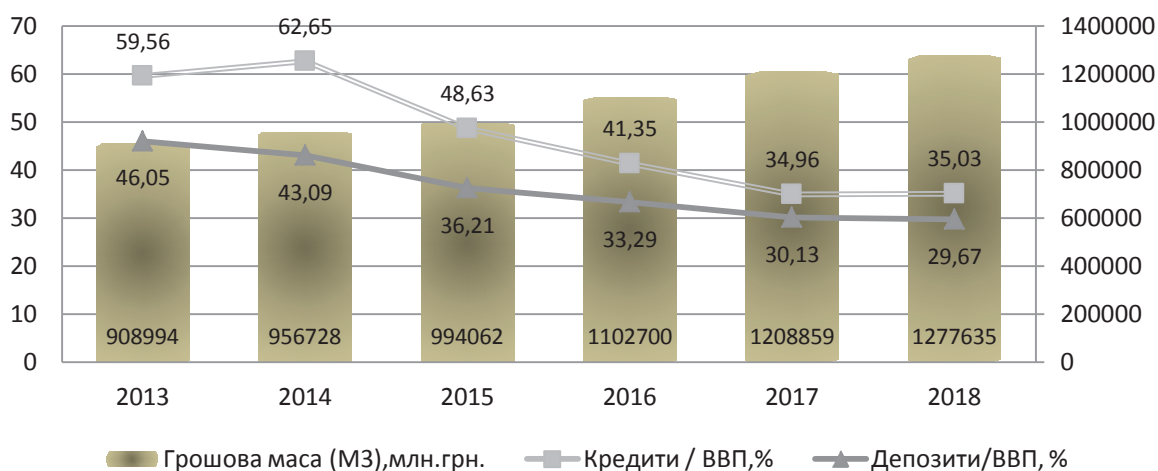


Рис. 10. Взаємозалежність частки кредитів і депозитів до ВВП та обсягів грошової маси протягом 2013-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [8; 9]

процентної ставки центрального банку на зміну ринкових процентних ставок, за якими суб'єкти економіки розміщують і залучають кошти, а через них – на рішення щодо споживання, заощадження та інвестування, а отже, на рівень сукупного попиту, економічну активність, інфляцію та цінову стабільність. Отже, облікова ставка є інструментом центрального банку для кредитування банківської системи, виступає орієнтиром банківської системи для кредитування всієї економіки і ціною пропозиції для задоволення попиту на гроші. Також логічно сказати, що попит на гроші з боку банківської системи є похідним від попиту всієї економіки на гроші. Банківська система активно бере участь у створенні ВВП шляхом рефінансування банків через облікову ставку.

Впливаючи на економіку через процентний канал, центральний банк регулює ціну грошей і капіталу як у коротко-, так і довгостроковій перспективі, що позначається на динаміці заощаджень, витрат та інвестицій. Специфіка функціонування цього каналу полягає у тісному взаємозв'язку облікової ставки НБУ як ключової ставки грошового ринку з іншими процентними ставками та наявності часового лагу їхнього впливу на процеси ціноутворення й рівень інфляції.

У контексті виявлення дисбалансів грошового ринку в Україні доцільно розглянути процентні ставки за кредитами в країнах ЄС для порівняння (табл. 1).

За проаналізовані роки спостерігається тенденція до зниження процентних ставок загалом по країнах Європейського Союзу. Так, у 2012 р. процентна ставка для домогосподарств, корпорацій за короткостроковими та довгостроковими кредитами коливалася в межах 3-4%, а станом на січень 2017 р. ставка скоротилася вдвічі і не перевищує 2%. Проте інша ситуація спостерігається

з револьверними кредитами та овердрафтом. Для домогосподарств ставка досягає майже 9%, для корпорацій – 4,49%, а до 2017 р. вона знизилася до 7,14% для домогосподарств та до 2,46% для корпорацій. Така ситуація спричинена тим, що процентні ставки за незабезпеченими кредитами, як правило, вищі.

Зауважимо, що відносини між НБУ і банківською системою по відношенню до фінансових ресурсів є закритим первинним грошово-кредитним ринком. НБУ аналізує потенційний попит на гроші, пропонує грошову масу і встановлює облікову ставку для регулювання кількості грошей в обігу. Облікова ставка і грошова маса є взаємозалежними величинами, оскільки гроші емітуються НБУ через банківську систему за ціною облікової ставки. Інакше кажучи, можна виявити залежність між грошовою масою й обліковою ставкою за допомогою коефіцієнта кореляції, тому що між ними апіорно існує взаємозв'язок (рис. 11).

Закономірним наслідком окресленої процентної політики стало уповільнення мультиплікації коштів: протягом 2018 р. грошовий мультиплікатор (відношення грошової маси (М3) до грошової бази) скоротився з 3,03 до 2,93, тобто істотний приріст грошової бази не призвів до пропорційного збільшення грошової маси [17]. Так, відбулося уповільнення зростання грошової маси (до 5,6% з 9,6% у грудні 2017 р. в річному розрахунку), насамперед, через уповільнення зростання залишків коштів на депозитних рахунках банків (до 4% з 11,2% у грудні 2017 р.).

Таке стримане зростання грошової пропозиції, що нині спостерігається, з погляду потреб економіки, що зростає, а отже, з урахуванням поточної ситуації, є певною мірою невиправданим і, можливо, пов'язано як із недовірою до комерційних банків та інших кредитно-фінансових інститу-

Таблиця 1

**Процентні ставки за кредитами загалом
по країнах Європейського Союзу за 1.01.2012 – 1.01.2017 рр., %**

Рік	Для домогосподарств	Для корпорацій	Короткострокові кредити	Довгострокові кредити	Револьверні кредити та овердрафт	
					ДГ*	К**
2012	3,78	3,54	3,53	3,81	8,84	4,49
2013	3,14	3,02	2,59	3,37	8,32	4,02
2014	3,06	2,99	2,95	3,22	8,04	3,86
2015	2,4	2,45	2,45	2,4	7,75	3,31
2016	2,23	2,1	2,08	2,28	7,35	2,81
2017	1,81	1,79	1,82	1,82	7,14	2,46

ДГ* – скорочено від домогосподарства

К** – скорочено від корпорації

Джерело: сформовано на основі [19]

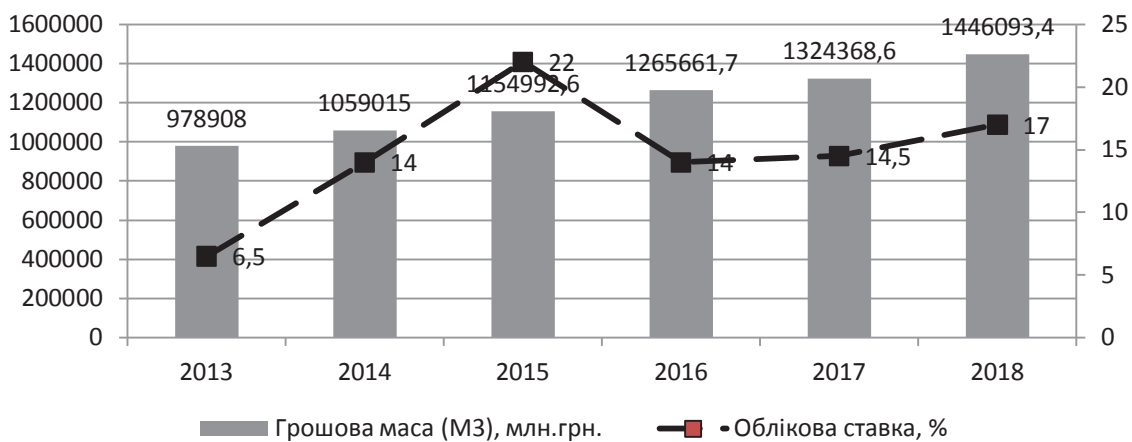


Рис. 11. Кореляційний зв'язок між обсягами грошової маси та середньозваженою обліковою ставкою НБУ за період із 2013 по 2018 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [8]

тів, так і з недорозвиненістю банківської системи і кредитно-фінансових інститутів (сама банківська система впродовж останніх років зазнала істотних утрат, і вплив коштів із депозитів упродовж попе-

редніх років був настільки руйнівним, що поточні певні позитивні процеси нарощування депозитів на разі ще не є визначальним чинником у стримуванні інфляції) [20] (рис. 12).

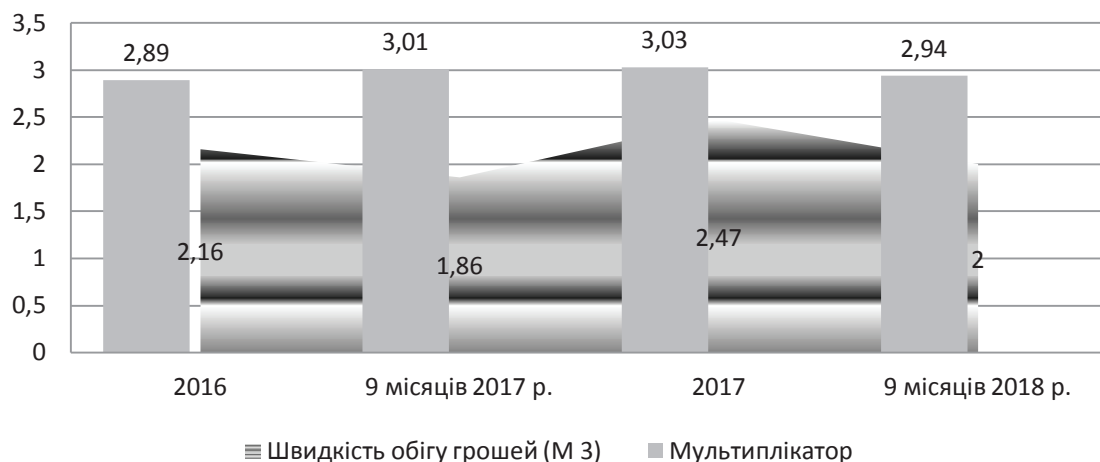


Рис. 12. Динаміка показників швидкості обігу грошей та грошового мультиплікатора в Україні за період 2016-2018 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [16]

**Вплив процентної політики НБУ (за рівнем облікової ставки)
на зміну основних процентних ставок банків України в 2008–2017 рр.**

Рік	Облікова ставка НБУ, %	Процентні ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями резидентам, %	Процентні ставки за депозитами, залученими депозитними корпораціями на рахунки резидентів, %	Різниця між процентними ставками за кредитами та депозитами, %	Середньозважені процентні ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями в національній валюті, %
2008	12,0	16,0	8,3	7,7	17,8
2009	10,3	18,3	11,8	6,5	20,9
2010	7,8	14,6	9,4	5,2	15,7
2011	7,8	14,3	7,3	7,0	16,0
2012	7,6	15,5	11,3	4,2	18,4
2013	6,5	14,4	9,5	4,9	16,6
2014	14,0	15,0	10,5	4,5	17,6
2015	22,0	17,5	11,6	5,9	21,8
2016	14,0	15,9	10,4	5,5	18,5
2017	14,5	14,6	8,3	6,3	16,4

Джерело: побудовано авторами за даними [8]

Однією з основних причин уповільнення зростання залишків коштів на депозитних рахунках банків стало те, що темп зростання середньозваженої відсоткової ставки за депозитами зменшився на 0,144% (табл. 2).

Оцінюючи абсолютний рівень процентних ставок, слід зазначити, що реальний рівень облікової ставки на кінець 2018 р. становив 11%. Надзорська процентна політика Національного банку призводить до зростання привабливості вкладення банками коштів у державні цінні папери (ОВДП і депозитні сертифікати НБУ), розвитку споживчого кредитування (що стимулює імпорту споживчих товарів, погіршуючи платіжний баланс), а отже, до віддалення банківської системи від потреб вітчизняних виробників та української економіки у цілому.

Окрім того, зважаючи на особливості інфляції в Україні, високі процентні ставки не здатні запобігти зростанню цін, а пригнічення виробництва через нестачу кредитних ресурсів, навпаки, має проінфляційний характер.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, дисбаланси грошового ринку в Україні пов'язані, насамперед, із незбалансованою структурою грошової пропозиції, коли зростання грошової маси в обігу здійснюється за рахунок випуску коштів НБУ через фондовий та валютний канали, канал рефінансування та викупу ОВДП під цінні папери уряду. Фактично починаючи з 2015 р. НБУ проводить експансивну політику, або політику «дешевих грошей». За цей період було значно збільшено пропозицію грошей, що знайшло своє відображення у високому рівні доларизації, збільшенні грошової маси, що призвело до значних негативних наслідків в економічному середовищі України.

Подальшого дослідження потребують проблеми впливу грошової пропозиції та стану забезпечення грошовими ресурсами суб'єктів економіки

на поступальний динамічний розвиток реального сектору, на рівень сукупного попиту, економічну активність, інфляцію та цінову стабільність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гроші та кредит : підручник / за ред. М.І. Савлука ; 6-е вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2011. 590 с.
2. Демківський А.В. Гроші та кредит : навчальний посібник. Київ : Дакор, 2007. 528 с.
3. Колодізєв О.М., Губарева О.Х., Огородня Є.М. Формування монетарної політики національного банку в контексті забезпечення сталого розвитку економіки України : монографія / за ред. О.М. Колодізєва. Харків : ІНЖЕК, 2015. 328 с.
4. Щетинін А.І. Гроші та кредит : підручник ; 4-е вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2010. 440 с.
5. Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков ; 7-е изд. Москва : Вильямс, 2006. 880 с.
6. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика : учебное пособие. Москва : Московская финансово-промышленная академия, 2011. 784 с.
7. Радзівєвський О. Суперечності доларизації економіки України в умовах фінансової глобалізації. *Економіка України*. 2005. № 2. С. 16-23.
8. Грошово-кредитна та фінансова статистика. *Офіційне інтернет-представництво НБУ* : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?jsessionid> (дата звернення: 15.05.2019).
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.05.2019).
10. Річний звіт Національного банку України за 2018 рік : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?jsessionid=C7779A9D86294FAB2A3012CBAFFBBFAD?id=49064031> (дата звернення: 20.05.2019).
11. Офіційний сайт Національного банку Польщі : веб-сайт. URL: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/m3.html (дата звернення: 11.03.2019).

12. Постанова Правління Національного банку України № 148 від 29 грудня 2017 р. «Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (дата звернення: 12.02.2019).

13. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 15.05.2019).

14. Міжнародний досвід обмеження готівкових розрахунків та збільшення безготівкових розрахунків : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=21230658> (дата звернення: 23.02.2019).

15. Божанова О.В. Аналіз стану грошової маси в Україні як складової монетарної політики. *Молодий вчений*. 2016. № 3 (30). С. 19-23. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3/6.pdf> (дата звернення: 12.05.2019).

16. Показники грошово-кредитної політики Національного банку України : веб-сайт. URL: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Mon_review/2019 (дата звернення: 17.04.2019).

17. Стан грошової сфери в Україні у 2018 році. *Експертно-аналітичний центр «Оптіма»* : веб-сайт. URL: <http://optimacenter.org/userfiles/%D0%A1%.pdf> (дата звернення: 25.05.2019).

18. Шумська С.С. Гроші та економічна динаміка в Україні: теорія та емпіричні оцінки взаємозв'язку. *Економіка і суспільство*. 2017. № 11. С. 603-611.

19. Euro area statistics : веб-сайт. URL: <https://www.euro-area-statistics.org> (дата звернення: 9.03.2019).

20. Споживча інфляція: підсумки 2018 року та очікування. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=f0f6a883-264b-438d-adfc-73d9bdcc2a92> (дата звернення: 23.02.2019).

REFERENCES:

1. Savluk M.I. (2011) *Hroshi ta kredyt* [Money and credit]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
2. Demkivskiy A.V. (2007) *Hroshi ta kredyt* [Money and credit]. Kyiv : Dakor. (in Ukrainian).
3. Kolodiziev O.M., Hubarieva O.Kh., Ohorodnia Ye.M. (2015) *Formuvannya monetarnoi polityky natsionalnogo banku v konteksti zabezpechennia staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Formation of the monetary policy of the National Bank in the context of ensuring sustainable development of the Ukrainian economy]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian).
4. Shchetynin A.I. (2010) *Hroshi ta kredyt* [Money and credit]. Kyiv: TSUL. (in Ukrainian).
5. Myshkyn F.C. (2006) *Ekonomycheskaia teoriia deneh, bankovskogo dela y finansovykh rynkov* [The economic theory of money, banking and financial markets]. Moscow.: Viliams. (in Russian).
6. Moiseev S.R. (2011). *Denezhno-kredytnaia polityka: teoriia y praktika* [Monetary policy: theory and practice]. Moscow: Moskovskaia finansovo-promyshlennaia akademiya. (in Russian).
7. Radziievskiy O. (2005) *Superechnosti dolaryzatsii ekonomiky Ukrainy v umovakh finansovoi hlobalizatsii*. [The contradiction in the dollarization of the Ukrainian economy in the context of financial globalization] *Ekonomika Ukrainy*. [Ukraine economy]. no 2. pp. 16-23.
8. *Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka* [Monetary and financial statistics]. *Ofitsiine internet-*

predstavnytstvo NBU. [The official online representation of the NBU]. Available at: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article.jsessionid> (accessed 15 May 2019).

9. *Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy* [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 15 May 2019).

10. *Richnyi zvit Natsionalnogo banku Ukrainy za 2018 rik*. [Annual report of the National Bank of Ukraine for 2018]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document.jsessionid=C7779A9D86294FAB2A3012CB AFFBBFAD?id=49064031> (accessed 20 May 2019).

11. *Ofitsiyni sait Natsionalnogo banku Polshchi*. [Official website of the National Bank of Poland]. Available at: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/m3.html (accessed 11 March 2019).

12. *Postanova Pravlennia Natsionalnogo banku Ukrainy № 148 vid 29 hrudnia 2017 r. "Polozhennia pro vedennia kasovykh operatsii u natsionalnii valiuti v Ukraini"*. [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine No. 148 dated December 29, 2017, "Regulations on the conduct of cash transactions in the national currency in Ukraine"]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (accessed 12 February 2019).

13. *Ofitsiyni sait Natsionalnogo banku Ukrainy*. [Official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: <http://www.bank.gov.ua> (accessed 15 May 2019).

14. *Mizhnarodnyi dosvid obmezhenia hotivkovykh rozrakhunkiv ta zbilshennia bezgotivkovykh rozrakhunkiv*. [International experience in limiting cash payments and increasing cashless settlements]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=21230658> (accessed 23 February 2019).

15. Bozhanova O.V. (2016) *Analiz stanu hroshovoi masy v Ukraini yak skladovoi monetarnoi polityky*. [Analysis of the state of money supply in Ukraine as a component of monetary policy] *Molodyi vchenyi* [Young scientist] no 3 (30), pp. 19-23. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3/6.pdf> (accessed 12 May 2019).

16. *Pokaznyky hroshovo-kredytnoi polityky Natsionalnogo banku Ukrainy* [Indicators of the monetary policy of the National Bank of Ukraine]. Available at: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Mon_review/2019 (accessed 17 April 2019).

17. *Stan hroshovoi sfery v Ukraini u 2018 rotsi*. [The state of money supply in Ukraine in 2018]. *Ekspertno-analitychnyi tsentr «Optima»*. [Expert-analytical center "Optima"]. Available at: <http://optimacenter.org/userfiles/%D0%A1%.pdf> (accessed 25 May 2019).

18. Shumska S. S. (2017) *Hroshi ta ekonomichna dynamika v Ukraini: teoriia ta empiirnyi otsinky vzaiemozviazku*. [Money and Economic Dynamics in Ukraine: Theory and Empirical Interrelations.] *Ekonomika i suspilstvo*. [Economics and Society], no. 11, pp. 603-611.

19. *Euro area statistics*. [Euro area statistics]. Available at: <https://www.euro-area-statistics.org> (accessed 9 March 2019).

20. *Spozhyvcha infliatsiia: pidsumky 2018 roku ta ochikuvannia*. [Consumer inflation: the results of 2018 and expectations]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=f0f6a883-264b-438d-adfc-73d9bdcc2a92> (accessed 23 February 2019).

Malakhova Olena

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Banking
Ternopil National Economic University

Tristh Khrystyna

Student
Ternopil National Economic University

PROPOSAL OF MONEY AS BASIS OF STABILITY OF UKRAINE'S ECONOMY

The purpose of the article. One of the over-complicated economic categories that cause lively polemics in the academic circles is the supply of money in the money market, since the sustained development of the whole economic system depends to a large extent on the proper level of provision of economic agents with cash resources. As a component of the money market, the supply of money directly affects economic growth, promotes business activity, and thus job creation, and it is obvious that possible disparities in the distribution of money supply, mismatch between demand and supply of money can significantly block the mechanisms of economic growth and become a barrier sustainable development of the national economy.

The purpose of the article is the theoretical study of money supply as an integral part of the money market and an analytical assessment of the state of providing money resources of economic entities in the conditions of the instability of the economic environment in Ukraine.

Methodology. Theoretical and methodological research is made up of scientific works of domestic and foreign scientists and specialists on the theory of banking, monetary policy. In the process of research, the following general scientific methods of cognition were used, such as: theoretical synthesis, comparison and systematization; observation; system analysis.

Results. In practice, the process of forming a money supply and transferring the corresponding impulses from the decisions of the central bank from monetary policy to the market actors is carried out through channels of the transmission mechanism, to which most scientists include money, interest, and currency and credit channels.

The formation of money supply through the money channel is characterized by the direct influence of the money supply on the money market and the level of prices in the economy. The process of creation of additional payment means that enter the channels of cash and cashless money is to ensure the optimum growth rates of money base and money supply.

The action of the currency channel is based on the effect of the exchange rate correction on the main macroeconomic indicators, exports and imports, inflows and outflows of capital and price levels. For a long time, the main channel for the issuance of money in circulation was the currency channel, which was conditioned by the state of the balance of payments - for the inflow of speculative capital or significant volumes of revenues from export earnings, the money supply grew, which led to an increase in the dollarization of the domestic economy.

The action of the credit channel for the formation of the money supply is primarily related to the organization of credit relations between the central bank and banks through their refinancing and maintenance of liquidity, between individual banks, as well as between banks and their borrowers.

Due to the effect of the interest rate on the volume of money supply, the influence of the official interest rate of the central bank on the change of market interest rates on which the subjects of the economy place and attract funds, and through them - on decisions on consumption, savings and investment, and therefore to the level aggregate demand, economic activity, inflation and price stability.

Practical implications. Thus, the imbalances of the money market in Ukraine are connected, first of all, with the unbalanced structure of the money supply, when the growth of money supply in circulation is carried out at the expense of the issuance of NBU funds through the stock and currency channels, the refinancing and redemption channel for government securities in government securities.

Value/originality. In the article the complex analysis of replenishment of money transfer channels is carried out. The research is based on the estimation of the parameters of the money supply and the macroeconomic ratios of the monetary sphere. Unlike other scientific studies, the formation of a monetary proposal is considered in the context of the channels of the transmission mechanism.

ДІЯЛЬНІСТЬ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

ACTIVITY OF STOCK EXCHANGE IN UKRAINE AT THE MODERN STAGE

Статтю присвячено дослідженню питання формування фондових ринку та діяльності фондових бірж в Україні. Приведено характеристику етапів створення та формування українських фондових бірж. Установлено взаємозв'язок між сучасним станом фондового ринку та етапами, динамікою його розвитку. Закритість біржової системи й висока вартість входу на український ринок роблять практично неможливим залучення дрібних і середніх неспекулятивних інвесторів. Додатково виявлено переваги і недоліки входження на фондовий ринок іноземних торговців цінними паперами. Здійснено аналіз структури торгів на фондовому ринку на сучасному етапі. Ідентифіковано зміни співвідношень між біржовим та позабіржовим оборотом, а також у торгівлі різними видами цінних паперів. Доведено необхідність інтеграції національного ринку цінних паперів у міжнародну фінансову систему. Акцентовано на необхідності активізації функціонування фондових бірж для підвищення активності інвестиційних процесів у реальному секторі економіки.

Ключові слова: фондова біржа, фондовий ринок, біржовий оборот, позабіржовий оборот, цінні папери, емітенти, інвестори.

Стаття посвящена исследованию вопроса формирования фондового рынка и деятель-

ности фондовых бирж в Украине. Приведена характеристика этапов создания и формирования украинских фондовых бирж. Установлена взаимосвязь между современным состоянием фондового рынка и этапами, динамикой его развития. Закрытость биржевой системы и высокая стоимость входа на украинский рынок делают практически невозможным привлечение мелких и средних неспекулятивных инвесторов. Дополнительно выявлены преимущества и недостатки вхождения на фондовый рынок иностранных торговцев ценными бумагами. Осуществлен анализ структуры торгов на фондовом рынке на современном этапе. Идентифицированы изменения соотношений между биржевым и внебиржевым оборотом, а также в торговле различными видами ценных бумаг. Доказана необходимость интеграции национального рынка ценных бумаг в международную финансовую систему. Сделан акцент на необходимости активизации функционирования фондовых бирж для повышения активности инвестиционных процессов в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: фондовая биржа, фондовый рынок, биржевой оборот, внебиржевой оборот, ценные бумаги, эмитенты, инвесторы.

УДК 336.761

Мацьків Р.Т.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри теорії економіки
та управління
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу
Фультинська Н.Ф.
студентка

Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

The article is devoted to the research of the formation of the stock market and the activity of stock exchanges in Ukraine. The article describes the stages of creation and formation of Ukrainian stock exchanges. The relationship between the current state of the stock market and the stages, dynamics of its development is established. It is proved that the state of the stock market depends on the mood in the world market. The closeness of the exchange system and the high cost of entry into the Ukrainian market make it practically impossible to attract small and medium-sized non-paid investors. In addition, the advantages and disadvantages of entry into the stock market of foreign securities traders have been identified. The basic factors that inhibit and stimulate their development in the present conditions are characterized. The analysis of the structure of trades in the stock market at the present stage is carried out. It was established that in 2018 the ratio between stock exchange and over-the-counter turnover changed somewhat. The structural relation between trade in various types of securities was revealed. It is also determined that for the development of Ukrainian stock exchanges it is important to integrate them into the international financial system. The article emphasizes that the activation of the operation of stock exchanges will help to increase the level of activity of investment processes in the real sector of the economy. Studies have allowed us to establish that in modern conditions it is expedient to have a monocentric exchange system in Ukraine. The most rational system should be the single national stock exchange, located in the financial center. The necessity of formation of the stock market infrastructure is proved. An analysis of the results of stock trading in Ukraine has shown that in recent years there has been no significant increase in the role of the stock market. The share of the stock market segment remains small, the number of liquid and investment-attractive financial instruments is insignificant. Exchange and depository infrastructures are fragmentary, and legislative regulation of the basic aspects of the functioning of the market (pricing, stability, transparency) is insufficient.

Key words: stock exchange, stock market, stock turnover, over-the-counter turnover, securities, issuers, investors.

Постановка проблеми. Фондова біржа є основним елементом організованого ринку цінних паперів та, відповідно, одним із суб'єктів фондового ринку. Фондовий ринок виник у зв'язку з необхідністю залучення додаткових коштів для фінансування розвитку економіки. Умовою здійснення будь-яких масштабних перетворень у межах економіки країни є створення конкурентоспроможного фінансового сектору, який здатний мобілізувати та перерозподіляти інвестиційні ресурси. Отже, фондові біржі – це важливий складник ринкового механізму; вони забезпечують конкурентне ціноутворення на основні види цінних паперів та фінансових інструментів, організоване за правилами ринку. Створення, розвиток і функціонування фондових бірж демонструють зрілість економічної системи країни, оскільки можли-

вість залучення та розподілу вільного інвестиційного капіталу забезпечується саме через їхній механізм. Глобалізація національної економіки, яка відбувається щоразу швидшими темпами, вимагає відповідних трансформаційних змін у діяльності фондових бірж, тому дослідження їхньої діяльності є вчасним та актуальним. Фондовий ринок займає особливе місце в загальній системі ринкової економіки, що зумовлює необхідність пошуку шляхів розв'язання проблем його розвитку. Зазначене додатково доводить актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку та формування фондових бірж є темою досліджень багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, заслуговують на увагу наукові дослідження Л. Роберта, Р. Глен Габбарда, І. Гісана

та ін., які запропонували механізм підвищення розвитку біржової торгівлі у країнах, що розвиваються. Серед значної кількості вітчизняних науковців, які вивчають проблеми ефективності функціонування фондових бірж, у контексті цього дослідження вважаємо за доцільне виокремити праці У. Баффета, О.Д. Данилова, О. Дудчик, К. Калинець, М. Козоріз, С. Панчишина, В. Федірко, С. Шишкова.

Постановка завдання. Основною метою цього дослідження є аналіз діяльності фондових бірж в Україні на сучасному етапі. Також видається необхідним виявлення взаємозв'язку сучасного стану фондового ринку з етапами його формування. Серед іншого, доцільно виділити завдання конкретизації проблем функціонування фондового ринку на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фондовий ринок є невід'ємним та важливим елементом фінансової системи ринкової економіки, тому становлення ефективного та дієвого фондового ринку є важливим етапом у розвитку кожної держави, оскільки саме ця структура є посередником у реалізації кредитних відносин і відносин спільного володіння за допомогою цінних паперів.

Основним елементом фондового ринку є фондова біржа як організаційно оформлений заклад, який постійно функціонує, здійснюючи угоди купівлі-продажу цінних паперів. Вирішальна роль цієї структури полягає у формуванні основних ринкових цін та курсів. Як основна організаційна форма спеціалізованого ринку саме фондова біржа забезпечує здійснення торгівлі цінними паперами (акціями, облігаціями, зобов'язаннями державної скарбниці, сертифікатами, документами, які опосередковують обіг кредитних ресурсів) і валютних цінностей та формування їх біржового курсу. Важливо розуміти, що фондова біржа опосередковує обіг капіталу на відміну від товарних бірж, які здійснюють регулюючий вплив на рух товарів. У ринковій економіці фондовий ринок – це професійне утворення, тобто фінансовий механізм, основною функцією якого є мобілізація коштів для забезпечення грошовим капіталом потреб виробництва. Для досягнення цієї мети в країні має діяти розвинена інфраструктура фондового ринку, використовуватися весь спектр інструментів та ефективні методи взаємодії учасників ринку, які базуються на сучасній правовій основі [5].

Відповідно до Закону України «Про цінні папери і фондову біржу», фондова біржа утворюється та діє в організаційно-правовій формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю та провадить свою діяльність відповідно до Цивільного кодексу України, законів, що регулюють питання утворення, діяльності та припинення юридичних осіб, з особливостями, визначеними Законом [2].

Можливість оцінити загальний стан ринку цінних паперів дають фондові індекси. Характеризуючи

стан цього ринку в Україні, доцільно зазначити, що в 2017 р. індекс Української біржі зріс на 71,27%. Такий темп відносить цю біржу до лідерів темпу світового росту. Індекс ще однієї української біржі – акціонерного товариства «Фондова біржа ПФТС» – також характеризувався зростанням (на 18,82%).

Аналізуючи динаміку обсягів торгів цінними паперами, доцільно відзначити, що за підсумками 2017 р. вони знизилися на 72,23% порівняно з 2016 р. і в абсолютному вимірі становили 468,69 млрд. грн. Причиною такої ситуації стало вилучення з розрахунків обсягів торгів депозитними сертифікатами. У 2016 р. обсяг торгів депозитними сертифікатами на ринку цінних паперів становив 1 153,15 млрд. грн.

Щодо динаміки ринку цінних паперів відносно загальних макроекономічних показників, то варто відзначити, що в 2017 р. відбувається зростання частки ВВП порівняно з обсягом торгів на ринку цінних паперів. Цей показник становив 16,3% від обсягу ВВП. У 2017 р. частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів збільшилася до 43,9%.

Аналіз стану біржового та позабіржового обороту дав змогу встановити зниження біржового сегменту фондового ринку України в 2017 р. Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі в 2017 р. порівняно з 2016 р. зменшився на 12,58%. В абсолютному вимірі цей показник становив 205,79 млрд. грн., або 6,9% ВВП України.

Аналізуючи загальний стан зміни обсягів біржових контрактів, варто зазначити, що протягом 2017 р. більшість фондових бірж характеризується тенденцією до загального зниження. Причиною такої ситуації є різке зменшення неринкових угод на організованому ринку, оскільки саме державні облігації України займали значну частку серед фінансових інструментів за обсягами торгів на біржовому ринку.

Що стосується обсягів торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі, то в 2017 р. на найвищому рівні зафіксовано операції з державними облігаціями України. Зазначений показник становив 189,54 млрд. грн., або 92,1% від загального обсягу біржових контрактів. Щодо суб'єктів торгівлі цінними паперами, то на організаційно оформленому фондовому ринку у цей період спостерігалася консолідація. Лише фондова біржа «АТ «ПФТС» та «Перспектива» контролювали понад 93,18% вартості біржових контрактів, а також відзначилися помітними обсягами біржової торгівлі в абсолютному виразі.

У 2018 р. структура торгів дещо змінилася, як видно з рис. 1. Незважаючи на те що біржовий і позабіржовий ринки є конкурентними, їх варто розглядати як такі, що доповнюють один одного. Зокрема, основними перевагами позабіржового ринку цінних паперів є те, що він наближує фондо-

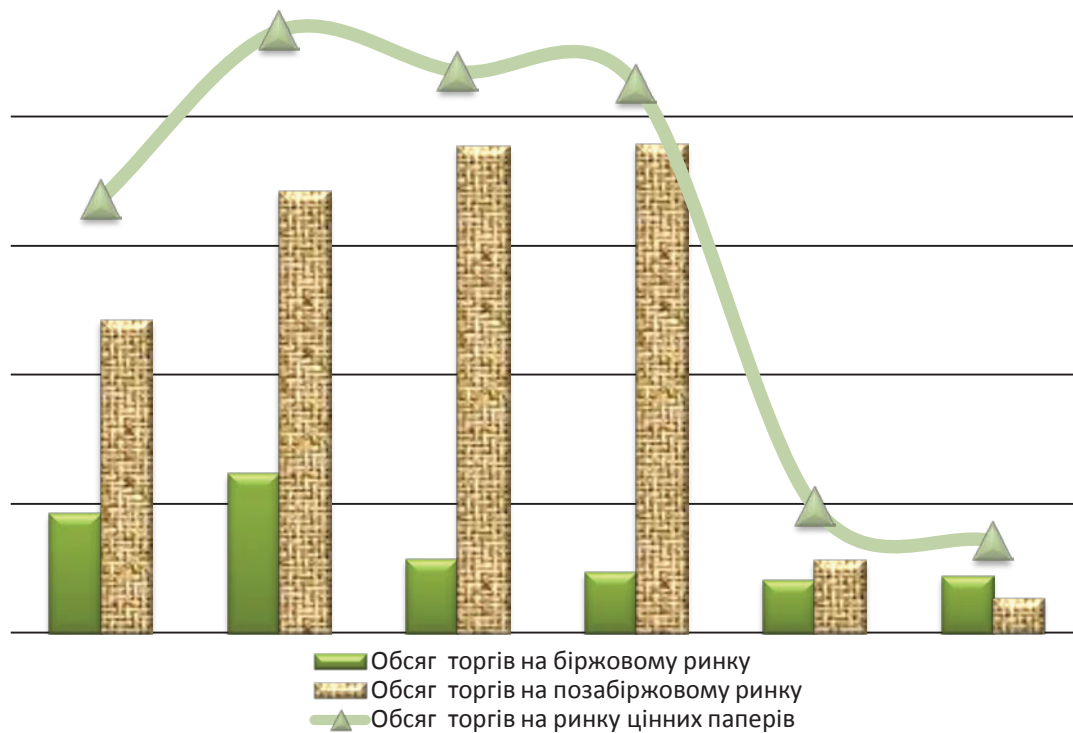


Рис. 1. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2013-2018 рр., млрд. грн.

вий ринок до дрібного інвестора завдяки своїй розгалуженості; сприяє розвитку фондового ринку на рівні регіонів; змушує фондову біржу вдосконалюватися, щоб не втрачати своїх конкурентних переваг порівняно з позабіржовим фондовим ринком; сприяє розвитку відкритих електронних та інформаційних мереж, що, своєю чергою, поліпшують відкритість випуску цінних паперів [8].

Дослідження співвідношення торгів на організованому та неорганізованому ринках дало можливість установити, що обидві організаційні структури залишаються активними. Варто відзначити, що співвідношення торгів різними цінними паперами на неорганізованому ринку значно відрізняється цього показника на організованому. Порівняння організованого обігу з позабіржовим ринком дало змогу встановити, що останній характеризується меншою волатильністю та відсутністю значних коливань обсягів торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами. Попри це зменшення операцій за державними облігаціями на позабіржовому ринку зумовлене зручним процесом трейдингу та поступовим формуванням ліквідності на організованому ринку [3]. Загальний обсяг торгів на неорганізованому ринку в 2018 р. становив 134,8 млрд. грн. порівняно з 221 млрд. грн. на організованому ринку. Тобто частка торгів на неорганізованого ринку в загальному обсязі має тенденцію до зменшення і становить 37,8%. Така тенденція зумовлена падінням обсягів продажу на позабіржовому ринку протягом січня-жовтня 2018 р., а саме характерною була тенден-

ція до зменшувалися продажів у середньому на 0,55 пункти протягом календарного місяця. Натомість на біржовому ринку спостерігалася ситуація збільшення торгів у середньому на 0,26 пункти за такий самий період, попри значне коливання.

Проаналізувавши структуру торгів на організованому та неорганізованому ринках, варто відзначити, що переважна частина всіх обсягів торгів з акціями відбувається на позабіржовому ринку. Більшість торгів відбувається із цінними паперами, ціноутворення за якими є непрозорим. Основним недоліком неорганізованого ринку є низький рівень його професійності: учасником ринку може стати будь-яка особа. При цьому немає жодної вимоги щодо спеціальної освіти, величини страхової бази чи обсягів депозиту.

Основним показником потужності функціонування фондової біржі є капіталізація. Саме значення цього показника характеризує рівень розвитку та конкурентоспроможності фондової біржі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Порівняння рівня капіталізації фондових бірж України з країнами, економіка яких є розвинутою, дало змогу встановити її низький рівень, що становить лише 0,4% від сукупного світового ВВП. Аналогічний показник у США становить 21,1%, в Японії – 7%, у Німеччині – 4,5%, у країнах Африки – 3,2%. Такий низький рівень капіталізації фондових бірж України зумовлений як історичними особливостями становлення та розвитку ринку цінних паперів у країні, так і його сучасним станом, тобто роздробленістю та невпорядкованістю.

Виходячи з першого, доцільним є дослідження етапів становлення національних фондових бірж та особливостей їх функціонування. Більшість вітчизняних науковців-економістів визначає два основні етапи формування біржової торгівлі в Україні. Однак, на думку деяких дослідників, доцільним є виділення ще одного (третього) етапу розвитку фондових бірж [6].

Перший етап розвитку біржової торгівлі характеризується політикою державного «невтручання», відсутністю єдиної стратегії її формування та розвитку, тому фондовий ринок у цей період формувався хаотично. У 1991 р. прийнятий Закон «Про цінні папери та фондову біржу» та створено Українську фондову біржу (УФБ). Ці події започаткували формування вітчизняного ринку цінних паперів. Але професійні учасники ринку цінних паперів вважають, що початок його розвитку припадає на 1994 р., коли була прийнята «Концепція функціонування і розвитку фондового ринку в Україні», яка визначала УФБ головним елементом централізованої системи обігу цінних паперів, але передбачала створення позабіржового фондового ринку. Із погляду професійних учасників фондового ринку України його розвиток повинен відбуватися на засадах децентралізації. Саме на цьому етапі створення і функціонування бірж діяла програма масової приватизації, яка не передбачала обов'язкового розміщення приватизаційних сертифікатів. Тобто фондовий ринок не отримав належного державного регулювання. Отже, перший етап характеризувався певним поступом на шляху розвитку фондового ринку, хоча і не мав належної державної підтримки. Та все ж спостерігалися певні позитивні зрушення у цьому напрямі.

Активнішою участю держави у розвитку біржової торгівлі в Україні та конструктивізмом характеризується другий етап. Основні заходи були спрямовані на становлення інфраструктурного і правового забезпечення фондового ринку, а також системи регулювання. Саме за цей проміжок часу відбулося створення Державної комісії із цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР), який є спеціальним органом державного регулювання; прийнято низку законодавчих та нормативних актів, які врегульовують правові питання функціонування ринку цінних паперів в Україні. Така діяльність сприяла створенню в Україні восьми фондових бірж. Однак така кількість була невиправдано великою, оскільки вітчизняний фондовий ринок характеризувався занадто низьким рівнем розвитку. Це мало відповідні наслідки. Роздробленість фондового ринку спричинила розвиток позабіржової торговельної системи. Перша фондова торгова система (ПФТС) відповідала вимогам організованого ринку, що дало їй змогу отримати домінуюче становище порівняно з традиційними фондовими біржами. На початковому

етапі розвитку біржової системи в Україні переважання позабіржової торгівлі було виправданим, оскільки новостворені компанії не були спроможні відповідати жорстким вимогам лістингу.

Третій етап розвитку біржової системи України характеризується значним зростанням обсягів біржової торгівлі. Низька ліквідність ринку цінних паперів в Україні порівняно з ринками Центральної та Східної Європи пов'язана з дією корупційного складника, політичним утручанням і концентрацією права власності на приватизовані компанії в активах великих фінансово-промислових груп. Це призводить до того, що на ринку торгуються акції лише невеликої кількості підприємств і, відповідно, у незначних обсягах. Слабкий розвиток ринку цінних паперів пов'язаний із незадоволенням потреб інвесторів. Основними вимогами, на яких вони концентрують увагу, є: біржа цінних паперів, яка підтримує відповідний рівень безпеки, прозорі ціни, недороге виконання угод та ліквідність. На сучасному етапі забезпечення цих вимог є фрагментарним, а діяльність учасників торгів часом характеризується недотриманням загальноприйнятих стандартів для бірж [10]. Для успішного розвитку українських фондових бірж надзвичайно актуальною є їх інтеграція у міжнародний фінансовий простір, що дасть змогу залучати передовий досвід функціонування міжнародних фондових бірж. Насамперед варто зазначити, що ізольованість національної торгово-організаційної інфраструктури, по-перше, надає можливість для різного роду операцій, по-друге, унеможливорює доступ до міжнародних ринків капіталів для рефінансування в умовах кризи.

Криза 2008 р. мала негативний вплив на інтеграцію національного ринку цінних паперів у міжнародну фінансову систему, який мав декілька виявів. З одного боку, спекулятивні закордонні інвестори мали вільний доступ на національний фондовий ринок. Їхня зацікавленість у можливості отримати високих доходів за високого рівня ризику породжувала залежність динаміки національного фондового ринку від світових тенденцій. З іншого боку, закритість біржової системи й висока вартість входу на український ринок роблять практично неможливим залучення дрібних і середніх неспекулятивних інвесторів [7]. Унаслідок дії зовнішніх чинників національний фондовий ринок є нестійким до впливу кризових явищ. До того ж дія кризових чинників посилюється слабкою структурою учасників ринку. Така ситуація поглиблює кризові явища, робить становище фондового ринку менш стійким, аніж на ринках країн із розвинутою економікою. Отже, структурні недоліки та закритість торгово-організаційної інфраструктури бірж для іноземних інвесторів підсилюють кризові настрої на фондовому ринку. Окрім того, вітчизняний фондовий ринок схильний до ризиків і ринкових шоків,

що є характерним для ринків, які формуються. Для подолання цієї та інших проблем необхідне створення єдиної національної конкурентоспроможної фондової біржі зі зрозумілими, відкритими, прозорими вимогами до її учасників, високим рівнем технічного забезпечення. Реалізація таких заходів видається можливою лише за умови значної інтеграції в європейський ринок.

Реалізація зазначених умов функціонування фондових бірж буде стимулювати зростання частки організованого ринку цінних паперів, що значно знизить волатильність ринку та його схильність до зовнішніх криз. Для обмеження входу на ринок спекулятивних інвесторів доцільно створити систему вимог до іноземних інвесторів.

На цьому етапі дослідження, на нашу думку, видається доцільним визначення переваг і недоліків інтеграції фондових бірж України у міжнародну фінансову систему. Отже, серед іншого, найвагомішими перевагами такої інтеграції є: можливість залучення на національний ринок іноземних стратегічних партнерів; підвищення конкурентності середовища через залучення більшої кількості інвесторів, що дасть можливість послабити позиції великих спекулятивних інвесторів; зниження волатильності фондового ринку; зниження концентрації фінансових інструментів і фінансових інститутів; створення можливості доступу невеликих інвесторів та емітентів до міжнародних ринків капіталу; зниження концентрації фінансових ризиків; саме відкритість ринку внаслідок дії ринкових, а не регулятивних інструментів, дасть змогу збільшити частку організованого ринку; підвищення прозорості ринку, що, відповідно буде зумовлене обмеженням використання інсайдерської інформації. Щодо недоліків інтеграції, то дослідники виділяють такі: зростання конкуренції спричинює зменшення ролі національних інвесторів. Це може сприяти масовому витоку капіталу через пошук закордонних об'єктів інвестування; зростання залежності від негативних загальносвітових тенденцій, у тому числі криз [6; 10].

Одним з інструментів інтеграції у світовий економічний простір є створення Єдиної біржової фондової системи України (ЄБФСУ). Це сприятиме забезпеченню цілісності та прозорості біржового ринку цінних паперів, підвищенню ліквідності і конкурентоспроможності, відповідно, інтеграції у світовий організований фондовий ринок. Функціонування ЄБФСУ базується на декількох основоположних принципах, що враховують необхідність забезпечення господарської самостійності фондових бірж, які входять у систему:

1) дворівнева система допуску цінних паперів до котирування (перший рівень – внутрішньобіржовий лістинг, другий – міжбіржовий, у рамках ЄБФСУ);

2) дворівнева система організації торгів цінними паперами (внутрішньобіржові та міжбіржові торги);

3) доступ до міжбіржових торгів будь-якого торговця, акредитованого хоча б на одній із фондових бірж, що входять у систему;

4) передача пропозицій на покупку і продаж цінних паперів від торговців у Технічний центр тільки за посередництвом фондових бірж, членами яких вони є;

5) організація міжбіржової торгівлі цінними паперами тільки на основі стандартних лотів і стандартних заявок на їх купівлю-продаж;

6) здійснення всього документообігу по операціях із цінними паперами в електронній формі;

7) єдині тарифи на послуги фондових бірж у рамках їхньої роботи в ЄБФСУ і диференційований розподіл біржового збору за угодами, укладеними у системі між біржами, що представляють продавця і покупця;

8) відповідальність торговців – членів фондових бірж перед «своїми» біржами за відмову від угод, укладених у системі, відповідно до єдиних правил організації торгів.

Сучасні дослідники фондового ринку України [6-9] відзначають доцільність моноцентричної біржової системи, яка б була єдиною і загальнонаціональною та розміщувалася у фінансовому центрі країни (бажано у столиці). Для оптимізації діяльності доцільною є наявність філій у деяких фінансово розвинутих містах. Важливо координувати діяльність філій і центральної біржі через комп'ютерну мережу в режимі реального часу. Наслідком упровадження в Україні моноцентричної біржової системи повинна стати можливість повноцінної діяльності фондового ринку України за міжнародними стандартами.

Формування моноцентричної системи та розвиток інфраструктури фондового ринку покликані сприяти інтеграції національної економіки у світову економічну систему. Це дасть змогу використовувати відповідним чином діючі міжнародні стандарти і принципи побудови фондового ринку, що матиме позитивний вплив на залучення іноземного капіталу. Окрім того, запропоновані заходи дадуть змогу ефективно перерозподіляти закумульовані фінансові ресурси громадян та господарюючих суб'єктів. Результатом таких перетворень має стати ефективне, результативне й оперативне узгодження майнових інтересів учасників ринку [6].

Аналіз результатів біржової торгівлі в Україні показав, що в останні роки не спостерігалось суттєвого збільшення ролі фондового ринку. Частка біржового сегменту ринку залишається невеликою, кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів – незначною. Біржова та депозитарна інфраструктури характеризуються фрагментарністю, а законодавче регулювання базових аспектів функціонування ринку (ціноутворення, стабільність, прозорість) є недостатнім.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати дослідження, доцільно

зазначити, що в Україні біржова діяльність не є розвиненою та ефективною, попри те, що існує достатньо розроблена нормативно-правова база, яка регулює основні положення функціонування фондових бірж. Така ситуація зумовлена декількома причинами. По-перше, низький рівень ефективності біржової торгівлі України зумовлений історичними особливостями становлення та розвитку ринку цінних паперів. По-друге, роздробленість та неупорядкованість фондового ринку, відсутність національної програми розвитку та законодавчого регламентування, незавершеність процесу реформування економіки України спричиняють низьку функціональність та ефективність фондових бірж. До того ж в Україні через особливості розвитку національної економіки значна частка національних підприємств не здійснює операцій на фондовій біржі. Перелічені вище чинники та низка інших сприяють утворенню або підсилюють кризові явища в економіці. Фондові біржі, як і всі економічні суб'єкти, знаходяться в сильній залежності від кризових явищ, тому вони змушені постійно враховувати ризики повної втрати своїх позицій на фондовому ринку України. Одним із важливих інструментів урахування ризиків є розроблення та дотримання стратегічного плану розвитку. Отже, стратегічно обґрунтоване, активне функціонування фондової біржі в Україні сприятиме залученню стратегічних інвесторів для фінансування інноваційних процесів розвитку господарюючих суб'єктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бітюк П.О. Фондові біржі в Україні і світі. *Фондовий ринок*. 2009. № 36. С. 6-12.
2. Закон України від 18 лютого 2018 р. № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 15.05.2019).
3. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics> (дата звернення: 15.05.2019).
4. Бюлетень щодо стану ринку цінних паперів. URL: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 15.05.2019).
5. Бурмака М.О., Бутенко Д.С., Долінський Л.Б. Біржовий фондовий ринок України : навчальний посібник. Київ : АДС УМК Центр, 2013. 264 с.
6. Калинець К.С. Особливості розвитку та динаміка функціонування фондових бірж в Україні. *Регіональна економіка*. 2008. № 3. С. 189-197.
7. Козоріз М.А., Калинець К.С. Капіталізація фондових бірж України: особливості та проблеми. *Регіональна економіка*. 2008. № 4. С. 157-162.
8. Рубан О.І. Перебудова біржової системи України як запорука успішного розвитку ринку акцій. *Фондовий ринок*. 2008. № 33. С. 12-17.
9. Семенкова О.В. Криза на фондовому ринку і нові можливості для фінансування підприємств за допомогою біржових облігацій. *Фінансовий менеджмент*. 2009. № 3. С. 36-46.
10. Скрипниченко В.М., Мальцев Д.М., Голубев А.А. Фондовые рынки и операции : учебное пособие. Санкт-Петербург : СПб НИУ ИТМО, 2014. 130 с.
11. Степанчук С.С., Кравцова І.В. Особливості регулювання біржового фондового ринку в Україні. *Економіка та держава*. 2010. № 2. С. 59-60.
12. Сущенко О., Адамова А. Характерні особливості та тенденції розвитку фондових бірж в сучасних умовах. *Ринок цінних паперів України*. 2010. № 9-10. С. 69-79.
13. Українські фондові біржі: проблемні питання і рекомендації. URL: http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/stock_exchange_study_ukr.pdf (дата звернення: 15.05.2019).
14. Шульга І.П. Проблеми та перспективи залучення капіталу на фондових біржах. *Фондовий ринок*. 2008. № 35. С. 7-13.

REFERENCES:

1. Bitiuk P.O. (2009) Fondovi birzhi v Ukrayini i sviti [Stock exchanges in Ukraine and the world]. *Stock market*. No. 36. P. 6-12.
2. The Verhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On Securities and the Stock Market", available at <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (Accessed May 2019).
3. National Commission on Securities and Stock Market (2018) "Analytical data on the development of the stock market", available at <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>. (Accessed May 2019).
4. National Commission on Securities and Stock Market (2018) "Bulletin on the state of the securities market [Electronical business]", available at <https://www.nssmc.gov.ua> (Accessed May 2018).
5. Burmaka M.O., Butenko D.S., Dolinsky L.B. (2013) Birzhovyy fondovyy rynek Ukrayiny: navch. posibnyk. [Stock market of Ukraine]. Tutorial. K: ADS UMC Center. 264 p.
6. Kalinets K.S. (2008) Osoblyvosti rozvytku ta dynamika funktsionuvannya fondovykh birzh v Ukrayini [Peculiarities of development and dynamics of functioning of stock exchanges in Ukraine]. *Regional economy*. No. 3. P. 189-197.
7. Kozoriz M.A. (2008) Kapitalizatsiya fondovykh birzh Ukrayiny: osoblyvosti ta problemy. [Capitalization of stock exchanges in Ukraine: peculiarities and problems]. *Regional economics*. No. 4. P. 157-162.
8. Ruban O.I. (2008) Perebudova birzhovoyi systemy Ukrayiny yak zaporuka uspishnoho rozvytku rynku aktsiy. [The restructuring of the stock exchange system of Ukraine as a guarantee of the successful development of the stock market]. *Stock market*. No. 33. P. 12-17.
9. Semenkova O.V. (2009) Kryza na fondovomu rynku i novi mozhyvosti dlya finansuvannya pidpryemstv za dopomohoyu birzhovykh oblihaty. [Crisis in the stock market and new opportunities for financing companies through stockbrokers]. *Financial Management*. No. 3. P. 36-46.
10. Skrypnichenko V.M., Maltsev D.M., Golubev A.A. (2014) Fondovye rynky y operatsyy: uchebnoe posobye. [Stock markets and operations: text book]. SPb.: SPb NIU ITMO. 130 p.
11. Stepanchuk S.C. Kravtsova I.V. (2010) Osoblyvosti rehulyuvannya birzhovoho fondovoho rynku v Ukrayini. [Features of the stock market stock market regulation in Ukraine]. *Economy and the state*. No. 2. P. 59-60.

12. Sushchenko O., Adamova A. (2010) Kharakterni osoblyvosti ta tendentsiyi rozvytku fondovoykh birzh v suchasnykh umovakh. [Characteristic features and trends of stock exchanges in modern conditions]. *Securities market of Ukraine*. No. 9-10. P. 69-79.

13. Ukrainian Stock Exchanges: Issues and Reports of Commitments, available at: [http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/stock_ex\)change_study_ukr.pdf](http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/stock_ex)change_study_ukr.pdf). (Accessed May 2018).

14. Shulga I.P. (2008) Problemy ta perspektyvy zaluchennya kapitalu na fondovoykh birzhakh. [Problems and Prospects of Involvement of Pasta at Stock Exchanges]. *Stock market*. No. 35. P. 7-13.

Matskiv Romana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management Theory
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Futynska Nataliya

Student
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

ACTIVITY OF STOCK EXCHANGE IN UKRAINE AT THE MODERN STAGE

Purpose of the article. The stock exchange is a key element of the organized securities market and one of the subjects of the stock market. Economic transformation requires the creation of a competitive financial sector that is capable of mobilizing and providing investment resources to the economy. In modern conditions, stock exchanges are an important link in the market mechanism. Stock exchanges provide an organized competitive pricing market for major types of securities and financial instruments. It is the efficient functioning of the stock market that ensures the development of the economy. Therefore, research on stock exchanges at the current stage is important and relevant.

Research Methodology. In the process of research, methods of observation and comparison, logical and historical approaches were used. To characterize the state of the securities market, methods of analysis, graphic and analytical were used. To form conclusions, the method of scientific abstraction, generalization, induction and deduction was used.

Results. As a result of the survey, most stock exchanges in Ukraine show a decline in the total volume of exchange contracts. The reason for this fall is a sharp decrease in non-market transactions in the organized market. Among the financial instruments, in terms of volumes of trades on the stock market, the leading position was occupied by Ukrainian government bonds. The largest volume of trades on financial instruments on trade organizers was fixed with government bonds of Ukraine. This indicator is 92.1% of the total volume of exchange contracts on trade organizers. Over the past few years, a consolidated trading in securities has been observed on an organized market. Only two stock exchanges were marked by significant trade volumes, controlling over 93.18% of the value of exchange contracts.

A general comparative analysis has shown that the capitalization of Ukrainian stock exchanges is only 0.4% of the total world GDP. Compared to countries with a developed market economy, this indicator is low. For example, the capitalization of US stock exchanges is 21.1%, Japan – 7%, Germany – 4.5%. Such a low level of capitalization of Ukrainian stock exchanges is due to the peculiarities of the formation and development of the securities market in the country, its fragmentation and disorderly nature.

Novelty. The relationship between the current state of the stock market and the stages, dynamics of its development is established. The crisis in 2008 had a negative impact on the integration of the national securities market into the international financial system. On the one hand, there was free access of large foreign speculative investors. They showed interest in the chance of obtaining high incomes at a higher risk. In this case, the state of the stock market depends on the mood in the world market. On the other hand, the closedness of the exchange system and the high cost of entry into the Ukrainian market make it practically impossible to attract small and medium non-paid investors.

The practical significance. To overcome this and other problems, it is necessary to create a single national competitive stock exchange with clear, transparent requirements to its participants, high level of technical support. It is practically impossible without integration into the European market.

Such a stock exchange can significantly stimulate the growth of the share of organized securities market, which significantly reduces the volatility of the market and its propensity to external crises. In order to restrict the entry of speculative investors into the market, a clear system of requirements for foreign investors should be created. The practical value is to determine the advantages and disadvantages of integrating Ukrainian stock exchanges into the international financial system.

For the successful development of Ukrainian stock exchanges, their integration into the international financial space is extremely important. This will involve the best practices of the operation of international stock exchanges. The isolation of the national trade and organizational infrastructure provides an opportunity for various types of operations, making it possible to access international capital markets for refinancing in a crisis.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

ESSENCE OF THE CONCEPT «CAPITAL OF THE ENTERPRISE»

У статті розглянуто сутність понять «капітал» та «капітал підприємства» з погляду як сучасних науковців, так і основоположників економічних наук. Установлено зв'язок цих економічних категорій. Досліджено основні підходи різних авторів до визначення поняття «капітал». Виведено нове узагальнююче тлумачення поняття «капітал підприємства». Визначено та охарактеризовано основні функції капіталу підприємства, які визначають дії та можливий вплив на функціонування суб'єкта господарювання у цілому. За належністю підприємству окреслено джерела фінансування капіталу: власні, залучені та запозичені. Висвітлено зв'язок джерел фінансування капіталу підприємства з процесом оптимізації структури капіталу. Визначено сутність дефініції «оптимізація структури капіталу підприємства», її завдання та необхідність цього процесу в сучасних умовах господарювання з урахуванням тенденцій розвитку сучасної економіки.

Ключові слова: капітал, капітал підприємства, власний капітал, запозичений капітал, залучений капітал, структура капіталу, функції капіталу підприємства, оптимізація структури капіталу.

В статті рассмотрена сущность понятия «капитал» и «капитал предприятия»

с точки зрения как современных ученых, так и основоположников экономических наук. Установлена связь этих экономических категорий. Исследованы основные подходы различных авторов к определению понятия «капитал». Выведено новое обобщающее толкование понятия «капитал предприятия». Определены и охарактеризованы основные функции капитала предприятия, которые определяют действия и возможное влияние на функционирование предприятия в целом. По принадлежности предприятию обозначены источники финансирования капитала: собственные, привлеченные и заимствованные. Освещена связь источников финансирования капитала предприятия с процессом оптимизации структуры капитала. Определена сущность дефиниции «оптимизация структуры капитала предприятия», а также ее задачи и необходимость этого процесса в современных условиях хозяйствования с учетом тенденций развития современной экономики.

Ключевые слова: капитал, капитал предприятия, собственный капитал, заимствованный капитал, привлеченный капитал, структура капитала, функции капитала предприятия, оптимизация структуры капитала.

УДК 336.647/1.648

Насібова О.В.

к.е.н., доцент кафедри
фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
Скоробатова Я.А.
магістр
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

In the article the essence of the concepts of "capital" and "capital of the enterprise" is considered from the point of view of both modern scholars and founders of economic sciences. The connection between these economic categories is established. The main approaches of different authors to the definition of "capital" are investigated. A new generalization of the notion of "capital of the enterprise" is derived. The basic functions of enterprise capital are defined and characterized, which determine the actions and possible influence on the functioning of the entity as a whole. The approaches of scientific and economic schools to the interpretation of the notion of capital are substantiated. The genesis of the definition of "enterprise capital" in the modern economic literature is highlighted. The main characteristics of capital are investigated and the key is turnover, profitability, riskiness and frequency of use. The functions of capital of the enterprise are systematized, which it is proposed to assign the start, guarantee, protective, regulating and representing. According to the results of the analysis of capital treatment, it has been established that each concrete approach complements the general characteristics of capital with new qualitative content. The true nature of the category "capital" is at the intersection of the investigated approaches, and the lawfulness of their application depends on the angle in which there is a particular problem. The essence, formation, functioning and reproduction of entrepreneurial capital are revealed. Investigated the components of equity and the possibility of assessing the impact of the financial structure of capital on the profitability of the enterprise. The necessity of effective management of financial resources of the enterprise is determined. The necessity of timely analysis of the enterprise's own capital is indicated. Also, according to the company the sources of financing of capital are outlined: own, borrowed and borrowed. The connection of sources of financing of capital of the enterprise with the process of optimization of the structure of capital is highlighted. The essence of the definition of "optimization of the capital structure of the enterprise", its task and the necessity of this process in the modern conditions of management taking into account the tendencies of development of the modern economy are highlighted.

Key words: capital, capital of enterprise, equity capital, borrowed capital, capital attracted, capital structure, capital function of enterprise, optimization of capital structure.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання та розвитку України гостро постає проблема формування ефективної структури капіталу підприємств. В основу системи управління капіталом покладено концепцію його структури. Виходячи з того, що однозначного визначення «оптимальна структура капіталу» як категорії не існує, різні автори трактують оптимальність структури капіталу диференційовано за певними критеріями, власне, як і саме поняття «капітал підприємства», яке є первинним об'єктом дослідження. Отже, вивчення сутності цієї економічної категорії є доцільним і надалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування оптимальної структури капіталу є досить актуальною, саме тому їй при-

свячено безліч наукових праць та досліджень зарубіжних учених: А. Сміта, А. Маршалла, І. Фішера, М. Міллера, Ф. Модільяні, О. Бланка, Г. Марковіца, У. Шарпа, Р. Брейлі, Ю. Бріхмена, а також вітчизняних представників: В. Базилевича, Г. Крамаренко, Є. Панченко, О.В. Яріш, Л. Руденко-Сударєва, О. Рогач, В. Подольської та ін.

Постановка завдання. Метою статті є визначення теоретичних положень поняття «капітал підприємства», визначення необхідності процесу оптимізації структури капіталу та зв'язку капіталу з процесом оптимізації, а також обґрунтування власного поняття «капітал підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури дає змогу говорити

про те, що економічна категорія «капітал підприємства» була, є та буде предметом вивчення багатьох наукових напрямів, адже це поняття є досить багатограним за своєю сутністю і його трактування дещо відрізняється у поглядах різних наукових шкіл.

Спочатку для більш глибокого розуміння поняття доцільним є розгляд саме головного слова «капітал» (табл. 1), що дасть змогу сформулювати цілісне уявлення про дефініцію «капітал підприємства» (табл. 2).

Проаналізувавши табл. 1, можна сказати, що А. Сміт, А. Маршал, Дж. Мілль, Дж. Кейнс стверджували, що капітал – фінансовий ресурс підприємства (запаси, засоби виробництва, якийсь результат праці людини). І. Фішер, своєю чергою, розглядав це поняття як дисконтований дохід від капіталовкладення, що не залежить від

сфери діяльності підприємства. Що ж стосується Л.І. Абалкіна, то його позиція – об'єднання думок усіх попередніх авторів, адже він стверджує, що це і дохід, і результат праці робітників.

Сформувалися різні підходи до формування цього багатогранного поняття (рис. 1).

У процесі дослідження сутності поняття можна зробити висновок, що ця економічна категорія мала дещо різне трактування:

1) як чинник виробництва у формі результатів праці, у вигляді запасів тощо;

2) як фінансовий ресурс у формі грошей, який може приносити дохід як відсоток, а також матеріальні цінності (запаси, засоби виробництва тощо);

3) як суспільні відносини у процесі обміну та виробництва.

Капітал підприємства, як і більшість економічних категорій, має свої функції:

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «капітал»

Автор	Наукове визначення поняття	Ключові слова
А. Сміт	Сукупність тих запасів, від яких очікується одержання прибутку та які використовуються для подальшого виробництва товарів та продуктів	Запаси, прибуток, виробництво продукції
А. Маршалл	Сукупність засобів виробництва, що формують його подальшу передумову; генерація доходу залежно від продуктивності чинників виробництва та їх відносної рідкості	Засоби виробництва, дохід, чинники виробництва
І. Фішер	Дисконтований дохід від капіталовкладення, що формується незалежно від сфери та характеру діяльності	Дисконтований дохід, капіталовкладення
Дж. Мейнард Кейнс	Таке багатство, яке здатне приносити дохід. Капітал формується з багатства за умови перевищення доходу над банківським відсотком	Багатство, банківський відсоток
Дж. Стюарт Мілль	Результат минулої праці, що виражається у вигляді нагромаджених продуктів, призначених для виробництва	Минула праця, продукти для виробництва
Л.І. Абалкін	Те, що здатне приносити дохід, чи ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг	Дохід, ресурси

Джерело: сформовано на основі [1; 2; 8; 9]

Таблиця 2

Порівняльна характеристика визначення сутності поняття «капітал підприємства»

Автор	Наукове визначення поняття	Ключові слова
А.М. Поддєрьогін	Кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку	Власні кошти, прибуток
В.О. Подольська	Вартість, яка в процесі виробництва дає нову додану вартість, тобто самозростає	Вартість, додана вартість
Г.О. Крамаренко, О.Е. Чорна	Вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, які інвестуються у формування активів підприємства	Матеріальна, нематеріальна форми, активи
І.О. Бланк	Матеріальні, грошові та фінансові вкладення, які достатні для виконання господарсько-фінансової діяльності і створення додаткової вартості господарюючим підприємством	Вкладення, додаткова вартість
С.М. Клименко	Сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав та привілеїв для здійснення підприємницької діяльності	Матеріальні цінності, фінансові вкладення і витрати
Л.І. Катан	Запас благ у формі грошових коштів і капітальних товарів, що залучаються в економічний процес як інвестиційні ресурси і чинник виробництва товарів і послуг	Грошові кошти, капітальні товари, інвестиційний ресурс
О. фон Бем-Баверк	Сукупність проміжних продуктів окремих стадій «непрямого циклу» виробництва	Стадії виробництва, непрямий цикл
Отже, капітал підприємства – це сукупність матеріальних, грошових та фінансових цінностей підприємства, яких повною мірою достатньо для виконання ним своєї господарської діяльності, а також отримання прибутку		

Джерело: сформовано на основі [2; 5-7; 10; 11]

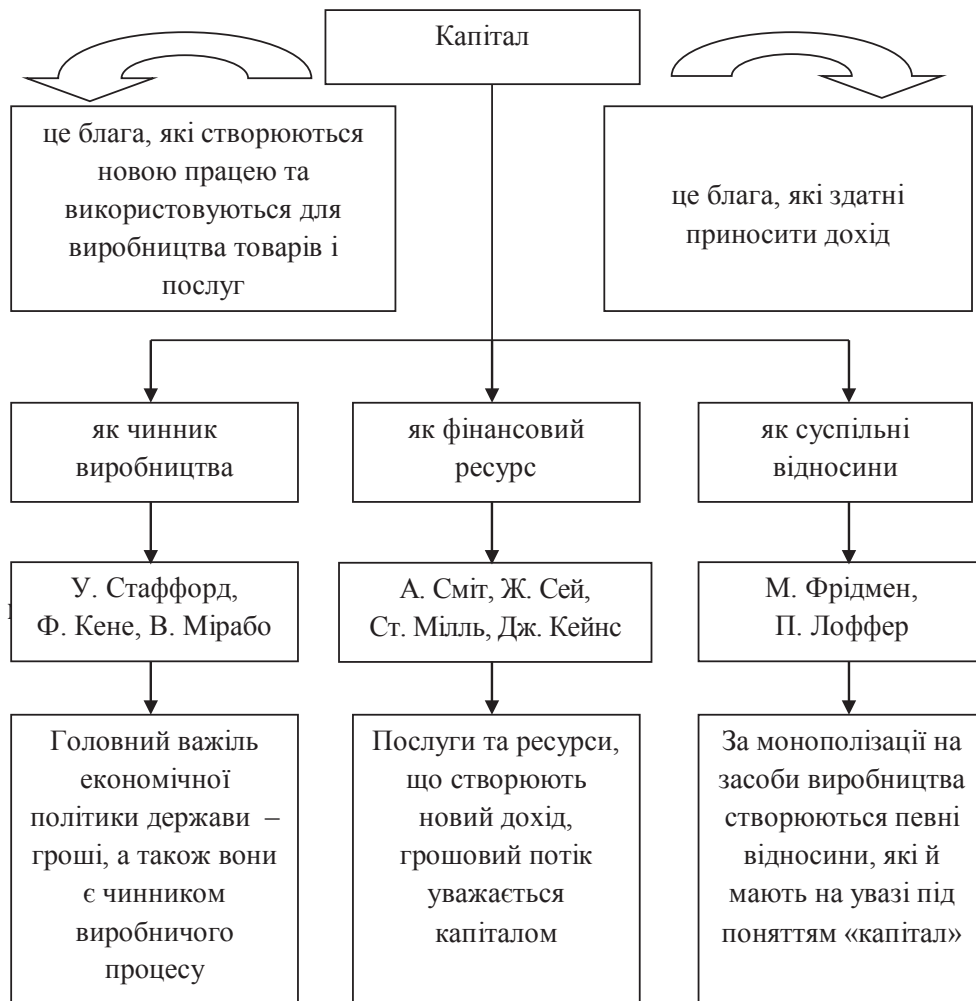


Рис. 1. Підходи до визначення поняття «капітал»

1) стартову: капітал виступає основними грошовими ресурсами у започаткуванні та веденні господарської діяльності будь-якого підприємства;

2) гарантійну: капітал виступає забезпеченням для кредиторів у разі збитків чи в критичній ситуації;

3) захисну: капітал забезпечує ліквідність, незалежність від кредиторів та загальний рівень діяльності підприємства;

4) регулювання: формування резервів підприємства, контроль та управління дивідендною політикою, контроль діяльності власників;

5) репрезентування: встановлюється рівень довіри до підприємства з боку його контрагентів.

Щодо належності підприємству, то виділяють власний та залучений капітал, основою такого розподілення є різні джерела фінансування, тобто власні, залучені та запозичені ресурси (рис. 2). Власний капітал визначається як підсумок першого розділу пасиву балансу. Позичковий капітал підприємства – це кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, поверненості та платності. Залучений капітал – це капітал, що створюється за рахунок розміщення цінних паперів.

Саме раціональне використання капіталу відповідає за результат та ефективність діяльності підприємства. Контролюючи певну пропорцію між залученим і власним капіталом, можна створити потрібний рівень рентабельності, фінансової незалежності, збільшити ринкову вартість підприємства, що дасть змогу максимізувати конкурентоспроможність.

У процесі фінансового управління підприємством одним із найважливіших та непростих завдань є саме оптимізація структури капіталу.

Оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення позикового та власного капіталу, яке дає можливість забезпечити максимальний рівень прибутку та рентабельності із забезпеченням найефективнішої пропорційності між фінансовою стійкістю та дохідністю підприємства.

Основними завданнями оптимізації структури капіталу є:

1) формування структури капіталу, яка б забезпечила розвиток підприємства;

2) створення умов, за яких підприємство отримує максимальний прибуток.

Оптимізація структури капіталу підприємства необхідна, насамперед, для стабільного його

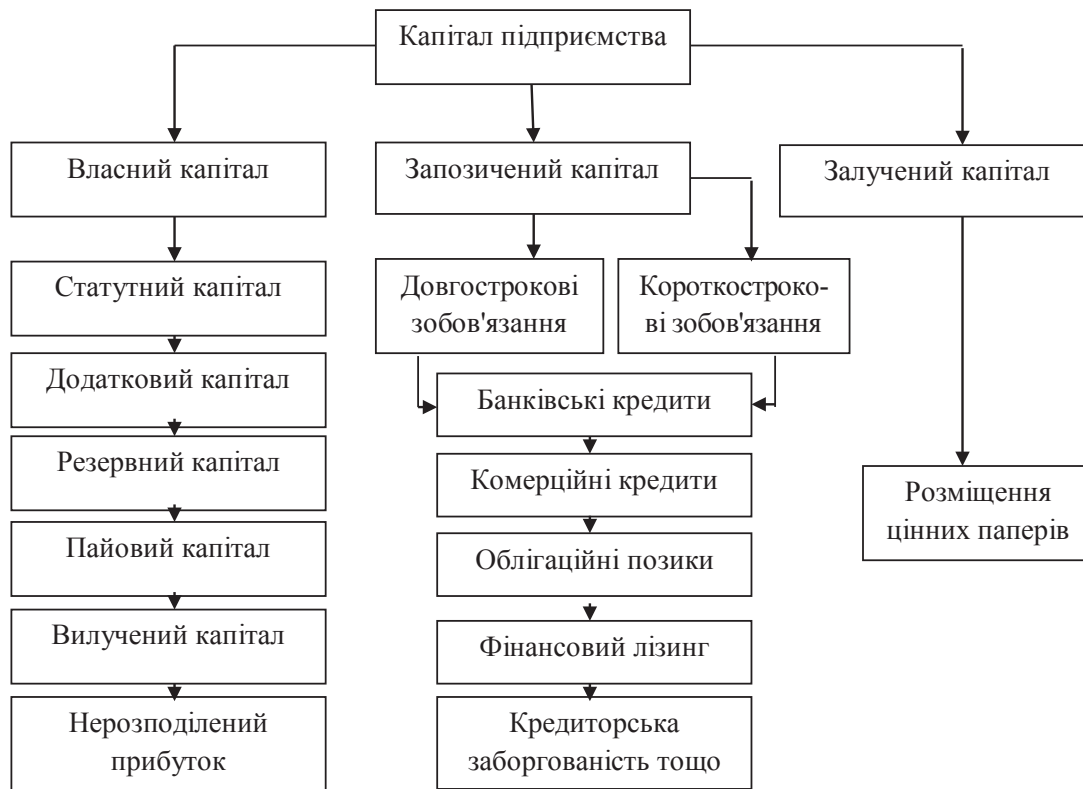


Рис. 2. Джерела фінансування капіталу підприємства

розвитку та безперебійного функціонування, без утрат власних коштів, а навпаки, для постійного збільшення свого прибутку. Під час управління підприємством постійно потрібно проводити аналіз структури та основних фінансових показників на підприємстві, адже має місце проблема недостовірності даних бухгалтерського обліку, тоді як фінансовий аналіз нерозривно пов'язаний із використанням даних бухгалтерської звітності та фінансового обліку. Інша типова проблема наявної системи фінансової звітності пов'язана з балансовою вартістю основних засобів. Унаслідок інфляції та індексацій вартість основних фондів, що відображається у балансі українських підприємств, часто не відповідає реальній вартості.

Оптимальну структуру капіталу неможливо визначити у кількісному вимірі. Оптимізація – це відносне поняття, тому змінюється з часом і під впливом певних чинників та критеріїв, які потрібно мінімізувати чи максимізувати або ж досягти якогось його оптимального значення.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, формування капіталу постає чи не найважливішим завданням для підприємств, адже від оптимального співвідношення власних і позикових коштів залежатимуть їхня подальша ефективна діяльність, отримувані прибутки і фінансова стійкість.

Дослідивши різноманітні підходи до визначення поняття «капітал», можна зробити висновок, що найбільш близьким та точним тлумаченням еко-

номічної категорії «капітал підприємства» є визначення А. Сміта, Ж. Сея, Ст. Мілля, Дж. Кейнса, які вважали, що капітал – фінансовий ресурс.

Опираючись на тлумачення досліджуваного поняття різними авторами, сформовано та виведено спільне тлумачення: капітал підприємства – це сукупність матеріальних, грошових та фінансових цінностей підприємства, яких повною мірою достатньо для виконання ним своєї господарської діяльності, а також отримання прибутку.

Щодо ефективного управління та раціонального використання капіталу менеджерами має періодично проводитися процес оптимізації капіталу підприємства, який забезпечує стабільну роботу та розвиток суб'єкта господарювання.

Дослідження цих питань – це внесок у теорію управління капіталом підприємства, а тому є справді важливим у науковому аспекті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Экономическая энциклопедия. Москва : Экономика, 1999. 780 с.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник ; 7-е вид. Київ : Знання-Прес. 2008. 719 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Ника-Центр, 2001. 528 с.
4. Бланк И.А. Управление формированием капитала. Киев : Ника-Центр, 2008. 510 с.
5. Финансовый менеджмент / Л.І. Катан та ін. Суми : Довкілля, 2009. 184 с.

6. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2008. 520 с.

7. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : ЦУЛ, 2006. 520 с.

8. Мацелюх Н.П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка : навчальний посібник ; 2-е вид. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 382 с.

9. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник ; 4-е вид. Київ : КНЕУ, 2002. 388 с.

10. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : КНЕУ, 2008. 536 с.

11. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 202 с.

REFERENCES:

1. Abalkin L.I. (1999) Ekonomicheskaya entsiklopediya [Economic Encyclopedia]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)

2. Bazilevich V.D. (2008) Ekonomichna teoriya: Politekonomiya [Economic theory: Political economy]. Kiev: Znannya-Pres. (in Ukrainian)

3. Blank I.A. (2001) Finansovyj menedzhment [Financial management]. Kiev: Nika-Tsentr. (in Ukrainian)

4. Blank I.A. (2008) Upravlenie formirovanie kapitala [Capital Management]. Kiev: Nika-Tsentr. (in Ukrainian)

5. Katan L.I., Brovko L.I., Dubrova N.P., Bondarchuk N.V. (2009) Finansovyj menedzhment [Financial management]. Sumy: Dovkillja. (in Ukrainian)

6. Klymenko S.M. (2008) Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva [Managing the competitiveness of the enterprise]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

7. Kramarenko, Gh.O., Chorna O.Je. (2006) Finansovyj menedzhment [Financial management]. Kiev: CNL. (in Ukrainian)

8. Maceljukh N.P. (2014) Istorija ekonomiky ta ekonomichnoji dumky. Politychna ekonomija. Mikroekonomika. Makroekonomika [History of Economics and Economic Thought. Political Economy. Microeconomics. Macroeconomics]. Kiev: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

9. Poddjeryoghin A.M. (2002) Finansy pidpryjemstv, chetverte vydannja [Finances of enterprises, fourth edition]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

10. Poddjeryoghin A.M. (2008) Finansovyj menedzhment [Financial management]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

11. Podoljsjka V.O. (2007) Finansovyj analiz [Financial analysis]. Kiev: Centr navchaljnoji literatury. (in Ukrainian)

Nasibova Olga

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kiev National Trade and Economic University
Skorobagatova Yaroslava

Master
Kharkiv Institute of Finance
Kiev National Trade and Economic University

ESSENCE OF THE CONCEPT «CAPITAL OF THE ENTERPRISE»

In the current conditions of economic activity and development of Ukraine, the problem of forming an efficient capital structure of enterprises is acutely raised. The basis of the capital management system is the concept of its structure. Proceeding from the unambiguous definition of "optimal capital structure" as a category does not exist, and therefore different authors interpret the optimality of the structure of capital differentiated according to certain criteria, as well as the very concept of "capital of the enterprise", which is the primary object of the study, therefore, the study the essence of this economic category is expedient in the future.

The purpose of the article is to determine the theoretical concepts of the concept of "capital of an enterprise", to determine the necessity of the process of optimizing the capital structure and the connection of capital with the process of optimization, as well as substantiation of the concept of "capital of the enterprise".

The analysis of scientific literature makes it possible to say that the economic category "capital of an enterprise" was, is and will be the subject of study of many scientific fields, because this concept is quite multifaceted in its essence, and its interpretation is somewhat different in the views of various scientific schools.

In the process of studying the essence of the concept we can conclude that this economic category had a slightly different interpretation:

- 1) as a factor of production in the form of results of labor, in the form of stocks, etc.;
- 2) as a financial resource in the form of money, which can generate income as a percentage, as well as material values (stocks, means of production, etc.);
- 3) as social relations in the process of exchange and production.

Relying on the interpretation of the concept under study by different authors, a common interpretation was formed and derived: capital of an enterprise is a set of material, monetary and financial values of an enterprise that is sufficiently fully enough to fulfill its economic activity, as well as profit.

The capital of an enterprise, like most economic categories, has its own functions: start-up, guarantee, protection, regulation, representation.

As for the company's affiliation, they allocate their own and attracted capital, the basis of such a distribution are various sources of financing, that is, own, attracted and borrowed resources. Equity is defined as the sum of the first section of the liability balance. Loan capital of an enterprise is money that is used to finance business activities of enterprises. The capital attracted is the capital created by the placement of securities.

It rational use of capital is responsible for the result and efficiency of the enterprise. In the process of financial management of an enterprise one of the most important and complicated tasks is optimization of capital structure.

The optimal structure of capital is the ratio of debt and equity, which enables the maximum profit and profitability to be ensured, ensuring the most effective proportionality between financial sustainability and return on the enterprise.

Optimization of the capital structure of an enterprise is necessary first of all for its stable development and uninterrupted functioning, without loss of own funds, and on the contrary, increase its profit for each period.

Thus, investigating various approaches to the definition of the concept of "capital", one can conclude that the closest and most precise interpretation to the economic category "capital of an enterprise" is the thought of A. Smith, J. Sey, S. Mill, J. Keynes, who believed that capital is a financial resource.

Regarding the effective management and rational use of capital, managers must periodically carry out the process of optimizing the capital of the enterprise, which ensures the stable work and development of the business entity.

The study of these issues is a contribution to the theory of enterprise capital management, and therefore it is really important in the scientific aspect.

ВРАХУВАННЯ РИЗИКУ ПІД ЧАС АНАЛІЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

TAKING THE RISK INTO ACCOUNT IN ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS

УДК 338.28

Пернарівський О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу
Університет державної
фіскальної служби України

Пернарівська О.О.

студентка
Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено підходи до аналізування ефективності інвестиційних проектів. Обґрунтовано важливість врахування ризиків для забезпечення адекватного оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Проаналізовано основні підходи до визначення ставки дисконтування під час аналізування ефективності інвестиційних проектів. Розглянуто основні підходи до визначення безризикової ставки відсотка в структурі ставки дисконтування під час аналізування ефективності інвестиційних проектів в Україні. Досліджено методи врахування ризиків під час визначення ставки дисконтування для аналізу ефективності інвестиційних проектів. Запропоновано методичку визначення чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту з урахуванням ризику. Наведено алгоритм врахування ризику під час визначення чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту із застосуванням VaR-технології. Обґрунтовано необхідність вдосконалення підходів до врахування ризиків під час аналізування ефективності інвестиційних проектів.

Ключові слова: безризикова ставка, інвестиційний проект, ефективність, ставка дисконту, ризик.

В статье исследованы подходы к анализу эффективности инвестиционных проектов. Обоснована важность учета рисков для обеспечения адекватного оценивания эффективности инвестиционных проектов. Проанализированы основные подходы к определению ставки дисконтирования при анализе эффективности инвестиционных проектов. Рассмотрены основные подходы к определению безрисковой ставки процента в структуре ставки дисконтирования при анализе эффективности инвестиционных проектов в Украине. Исследованы методы учета рисков при определении ставки дисконтирования для анализа эффективности инвестиционных проектов. Предложена методика определения чистой приведенной стоимости инвестиционного проекта с учетом риска. Приведен алгоритм учета риска при определении чистой приведенной стоимости инвестиционного проекта с применением VaR-технологии. Обоснована необходимость совершенствования подходов к учету рисков при анализе эффективности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: безрисковая ставка, инвестиционный проект, эффективность, ставка дисконта, риск.

The article substantiates the relevance of the effectiveness analysis problem of investment projects taking into account risks. The sources of risks of investment projects are investigated. It has been established that in economic practice the process of taking risks into account when analyzing the effectiveness of investment projects is usually carried out indirectly. The structure of the discount rate in analyzing of the effectiveness of investment projects is analyzed. It was determined that the discount rate can be considered as a generalized indicator to take into account the influence of various types of project risks. The description of the main approaches to determining the discount rate in analyzing of the effectiveness of investment projects is presented. It is justified that the higher the investment risk, the higher the required rate of return should be chosen to calculate the net present value. The importance of the correct determination of the size of the discount rate in analyzing of the effectiveness of investment projects has been substantiated. It has been established that the discount rate can be defined as the sum of the risk-free rate and risk premium. The main approaches to determining the risk-free interest rate are considered. It has been established that the rates on bonds of an internal government loans can be used as a risk-free rate in Ukraine. The foreign experience of determining discount rates in analyzing of the effectiveness of investment projects is analyzed. The necessity of an adequate assessment of project risks in determining of the discount rate in the process of analyzing of investment projects effectiveness has been substantiated. The imperfection of classical approaches to the measurement of project risks is substantiated. An algorithm for determining the net present value of an investment project using the technology Value-at-Risk is presented. The need to apply an integrated approach to project risk assessment is emphasized. The expediency of studying of the advanced foreign experience of risk accounting in analyzing of the effectiveness of investment projects in Ukraine is noted.

Key words: risk-free rate, investment project, efficiency, discount rate, risk.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність є однією з необхідних умов сталого зростання економіки, а також ефективного функціонування, конкурентоспроможності, розвитку більшості підприємств. Вона здійснюється у формі опрацювання інвестиційної програми, окремих інвестиційних проектів на підставі моніторингу й управління щодо їх реалізації.

Одним з проблемних аспектів ухвалення рішення щодо реалізації інвестиційних проектів є відсутність єдиного підходу до аналізування їх ефективності та врахування проектних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання функціонування інвестиційного ринку та методологія інвестиційного аналізу посідають вагомe місце в наукових дослідженнях як за кордоном, так і в Україні. У цьому напрямі активно

працюють такі вітчизняні фахівці, як І. Бланк, Б. Луців, О. Ляхова, Т. Майорова. Зарубіжний досвід ведення банківської інвестиційної діяльності досліджено в роботах Д. Блекуела, А. Жуліної, Л. Ігоніної, І. Камнєва та інших вчених. Однак сьогодні актуальним є продовження наукових досліджень, спрямованих, зокрема, на вдосконалення методів врахування ризиків під час аналізування ефективності інвестиційних проектів.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз підходів до оцінювання ефективності інвестиційних проектів та проектних ризиків, з'ясування особливостей визначення ставки дисконту з урахуванням ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі оцінювання ефективності інвестиційного проекту лежить система показників, що порівню-

ють отриманий ефект від його реалізації з інвестиційними витратами. Ключовим питанням у зв'язку з цим є зіставлення грошових потоків (припливів або відтоків), що обумовлюється такими чинниками, як вартість грошей у часі, нестабільність економічної ситуації (ризик, невизначеність, кризи).

У світовій практиці управління інвестиціями використовуються різні методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів в умовах ризику та невизначеності, до найбільш поширених з яких слід віднести:

- метод коригування ставки дисконтування (премія за ризик);
- аналіз чутливості показників ефективності (NPV, IRR тощо);
- метод сценарного аналізу;
- методи теорії ігор (критерій MAXIMIN, критерій MINIMAX тощо);
- побудову «дерева рішень»;
- імітаційне моделювання методом Монте-Карло.

Фінансово-економічне обґрунтування інвестиційного проекту передбачає, зокрема, прогнозування трьох основних грошових потоків, а саме потоку інвестицій, поточних (операційних) витрат і потоку надходжень. Жоден з цих потоків неможливо абсолютно точно передбачити (спланувати, спрогнозувати), бо на етапі обґрунтування проекту немає (і не може бути) вичерпної інформації, зокрема, щодо майбутнього стану ринку. Ціни та обсяги реалізації продукції, ціни на сировину та матеріали, решта грошово-вартісних параметрів за фактом їх здійснення у майбутньому можуть значно відрізнятись від прогнозованих, планових значень, котрі оцінюються з позиції сьогодні.

Нині в методичних рекомендаціях та наукових статтях для врахування невизначеності, неповноти інформації та зумовленого цим ризику в оцінюванні величини чистої теперішньої вартості нерідко пропонується використовувати математичне сподівання випадкових величин, якими насправді є прогнозовані потоки коштів, а ризик пропонується враховувати під час оцінювання ставки дисконту. Зокрема, робиться висновок, що ставка дисконту може слугувати узагальнюючим показником для врахування впливу різних видів та типів ризику, якими обтяжений інвестиційний проект. Ставка дисконту включає премію за ризик, бо ця премія є додатковим прибутком, необхідним інвестору понад того рівня, який можуть принести безризикові інвестиції. Премію за ризик, як правило, вважають постійною величиною (константою) впродовж періоду реалізації проекту. Недоліками такого підходу є такі.

1) Ризик інвестиційного проекту залежить від часу, відведеного для кожного інтервалу планування (етапу), а саме підготовчого етапу, етапу реалізації, етапу функціонування. Кожен етап

містить перелік характерних для нього чинників ризику. Водночас існують чинники, негативний вплив яких посилюється з плином часу та які підвищують ризик проекту (навіть у межах певної стадії), тому величина премії за ризик повинна коригуватись у кожен з інтервалів планування.

2) Враховувати ризик у вигляді премії, тобто надбавки до безризикової ставки дисконту, з охопленням усіх чинників, дуже складно. Зазначимо, що в цьому разі відповідні величини дисконтної ставки доречно трактувати як випадкові, бо насправді премія за ризик, що входить до її складу, може адекватно трактуватися лише як випадкова (чи нечітка) величина.

Якщо не враховувати чинники невизначеності та ризику, то під ставкою дисконту слід розуміти максимальну дохідність альтернативних та доступних для інвестора напрямів вкладень, тобто вкладень в реальні проекти. Дохідність напряму інвестування визначається як внутрішня норма дохідності відповідного проекту й не залежить від його масштабу.

Оскільки в розрахунках ефективності дисконтування застосовується до грошових потоків, виражених у незмінних цінах, ставка дисконту в цих розрахунках повинна прийматися реальною (тобто очищеною від впливу інфляції), тому для її встановлення повинна використовуватися реальна, а не номінальна дохідність альтернативних напрямів інвестування.

На практиці переважають два способи визначення ставки дисконтування. За першого підходу ставка дисконтування визначається як середньозважена вартість капіталу:

$$SR_T = \sum_i k_i q_i, \quad (1)$$

де k_i – вартість i -го джерела ресурсів; q_i – частка i -го джерела ресурсів.

Другий спосіб передбачає визначення ставки дисконтування як суми безризикової ставки та премії за ризик. Безризикова відсоткова ставка відображає рівень дохідності найменш ризикових альтернативних інвестицій. Під час визначення комерційної ефективності вона може встановлюватися на рівні депозитних ставок найбільш надійних банків (наприклад, з кредитним рейтингом категорії А) або на рівні дохідності довгострокових (не менше 2 років) державних облігацій. Ставка дисконтування, що включає премію за ризик, має відображати дохідність альтернативних інвестиційних проектів з аналогічним рівнем ризику. Ставка дисконтування з урахуванням ризику (R) може визначатися за такою формулою [1, с. 1337; 2, с. 152]:

$$R = r_f + p_1 + p_2 + p_3, \quad (2)$$

де r_f – безризикова ставка відсотка; p_1 – премія за крайній ризик (під час здійснення внутрішніх

інвестицій не враховується); p_2 – премія за ризик ненадійності учасників проекту; p_3 – премія за ризик неотримання запланованої доходності проекту.

Розглянемо особливості методів визначення безризикової ставки, яка відображає фактичні ринкові можливості вкладення грошових коштів фірм та фізичних осіб без ризику їх втрати. Основними вимогами до безризикової ставки є:

- відображення доходності найбільш ліквідних активів з високою гарантією повернення капіталу;
- відображення доходності доступного для інвестора альтернативного варіанта вкладень.

Відомо, що безризикова ставка може бути визначена двома основними способами, а саме за доходністю державних довгострокових облігацій та за результатами аналізу фінансового ринку.

Аналіз опублікованих матеріалів з визначення безризикових ставок [3-5] дає можливість зробити висновок про те, що як можливі безризикові ставки в Україні можна розглядати ставки за такими фінансовими інструментами:

- 1) у гривневому еквіваленті:
 - ОВДП (сьогодні показник становить 18-18,5%);
 - гривневі строкові (більше року) депозитні ставки «Ощадбанку» (14%);
- 2) у валютному еквіваленті:
 - валютні внутрішні та зовнішні облігації державної позики (7,25-7,75%);
 - валютні депозити «Ощадбанку» (3,25-3,75%).

До основних недоліків використання перерахованих вище ставок як можливих безризикових ставок належать такі:

1) за доходності за ОВДП гарантії повернення цих вкладень не розглядаються інвесторами як безумовні;

2) варіація депозитних ставок досить велика (декілька відсотків) і відображає не стільки рівень ризиків вкладників, скільки прагнення банків до надприбутків (якщо у світовій практиці різниця між кредитними та депозитними ставками може не перевищувати 0,5%, то вітчизняні банки відверто перекладають більшість ризиків на вкладників та кредиторів);

3) ставки за українськими єврооблігаціями можуть не відображати ринковий рівень доходності за мінімального ризику та визначатись перш за все політичними, а не економічними чинниками.

Словацькі та сербські науковці зазначають, що рівень ризику інвестиційного проекту залежить від його типу й пропонують використовувати такі значення ставки дисконтування для різних типів інвестиційних проектів [2, с. 153]:

- оновлення виробничого устаткування – 8%;
- зниження виробничих витрат за допомогою високих технологій – 10%;
- розширення діючих виробничих програм – 12%;
- впровадження нових продуктів – 15%;
- непрофільні проекти – 20%.

В російській практиці ставку дисконту рекомендується встановлювати з огляду на реальну доходність найменш ризикованого як найкращого альтернативного напрямку інвестування. Ставку дисконту визначає відповідний учасник проекту (у різних учасників ставки можуть різнитися). Задля цього йому рекомендується розглянути можливі доступні для нього альтернативні напрями інвестування, оцінити реальну очікувану (з урахуванням ризику) доходність кожного з них та прийняти як ставку дисконту найбільшу з цих доходностей [3].

Отже, на кожному кроці ставка дисконту має бути не меншою:

- реальної ставки доступного для учасника депозиту;
- реальної очікуваної доходності фінансових інструментів, що перебувають в обігу на відкритому ринку (акцій, облігацій тощо);
- реальної очікуваної доходності реальних інвестиційних проектів;

– реальної процентної ставки за зобов'язаннями, якщо на певному кроці учасник проекту повинен погашати отриманий раніше (для цілей, не пов'язаних з цим проектом) кредит або інші фінансові зобов'язання (наприклад, облігації).

Наведені положення стосуються також вкладень в іноземні банки або цінні папери та отримання кредитів в іноземній валюті. Проте під час визначення відповідних відсоткових ставок і доходностей необхідно не лише враховувати внутрішню інфляцію, але й співвідносити притоки й відтоки грошових коштів, виражені в національній валюті.

Необхідно враховувати наслідки можливої помилки під час встановлення ставки дисконту:

– якщо ставка дисконту занижена, інвестору можуть бути рекомендовані для реалізації проекти, які насправді для нього недостатньо ефективні (і кошти, які інвестор вклав у пропонування проект, буде вигідно вкласти в альтернативний напрям);

– якщо ставка дисконту завищена, інвестор може відмовитися від участі у вигідному для нього проекті.

Врахування у ставці дисконтування премії за ризик зумовлює необхідність його кількісного визначення. Вимірювання ризику базується на визначенні ймовірностей рухів грошових коштів під час реалізації інвестиційних проектів. Ймовірність може бути визначена об'єктивно на підставі статистичних даних щодо рухів грошових коштів або суб'єктивно на підставі експертних оцінок щодо потенційних відхилень, обумовлених різними чинниками (ціни, витрати, податки). На основі цього визначається середня величина (математичне сподівання) чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту. Проте вона не показує варіації можливих значень чистої теперішньої вартості

інвестиційного проекту щодо її середнього значення, що не дає змогу отримати повне уявлення про рівень ризику під час реалізації певного інвестиційного проекту. Для розв'язання цієї проблеми під час оцінювання ризиків інвестиційних проектів використовують переважно показники середньоквадратичного відхилення й коефіцієнта варіації.

Визначення чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту з урахуванням ризику реалізується в декілька кроків.

1) Обчислення очікуваної чистої приведеної вартості з урахуванням ймовірностей отримання доходів за різних сценаріїв:

$$m_{NPV} = \sum_{n=1}^N \frac{m_n}{(1+R)^n}, \quad (3)$$

де m_n – середнє значення доходів в n -му році; R – ставка дисконтування з урахуванням ризику (виражена як коефіцієнт).

1) Обчислення варіації чистої приведеної вартості, в якій необхідно взяти до уваги те, чи є доходи протягом життєвого циклу проекту:

– незалежними, тобто доходи за роками не показують ніякої систематичної залежності:

$$\sigma_{NPV}^2 = \sum_{n=1}^N \frac{\sigma_n^2}{(1+r_f)^{2n}}; \quad (4)$$

– залежними один від одного, тобто доходи наступних років обумовлюються доходами попередніх:

$$\sigma_{NPV}^2 = \left[\sum_{n=1}^N \frac{\sigma_n}{(1+r_f)^n} \right]^2, \quad (5)$$

де σ_{NPV}^2 – загальна варіація чистої теперішньої вартості проекту; σ_n^2 – варіація доходів в n -му році; r_f – безризикова ставка відсотка (виражена як коефіцієнт); N – життєвий цикл інвестиційного проекту (в роках).

2) Обчислення мінімально можливого з певним рівнем впевненості (α) значення чистої приведеної вартості проекту (Var_{NPV}):

$$Var_{NPV} = m_{NPV} - k_{\alpha} \cdot \sigma_{NPV}, \quad (6)$$

де k_{α} – поправочний коефіцієнт (квантіль), значення якого залежить від вибраного рівня впевненості й може бути обчислене на основі припущення про нормальний розподіл надходжень від інвестиційного проекту або за нерівністю Чебишева.

Висновки з проведеного дослідження. Для вітчизняної економіки вкрай актуальним є посилення впливу уряду на модернізацію та технічне переозброєння пріоритетних галузей економіки, стимулювання та підтримку фінансування національних інвестиційних проектів, що забезпечують зростання темпів економічного розвитку України та спрямовані на зменшення відставання

в рівні її технологічного розвитку. Це потребує вдосконалення методів відбору інвестиційних проектів у ключових секторах розвитку економіки (пріоритетних галузях розвитку економіки), зокрема підходів до врахування ризиків під час визначення ефективності таких проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Nesipbekov Y., Ashimova R. Formation of methods for estimating the economic efficiency of innovation project. *World Applied Sciences Journal*. 2013. Vol. 23. № 10. P. 1334-1339. URL: [http://www.idosi.org/wasj/wasj23\(10\)13/11.pdf](http://www.idosi.org/wasj/wasj23(10)13/11.pdf) (дата звернення: 28.05.19).
2. Janekova J., Krauszova A., Cvetkovic S. Risk quantification approaches to the assessment of economic efficiency of investments. *Facta Universitatis, Series: Mechanical Engineering*. 2009. Vol. 7. № 1. P. 149-155. URL: <http://facta.junis.ni.ac.rs/me/me2009/me2009-12.pdf> (дата звернення: 28.05.19).
3. Камнев И., Жулина А. Методы обоснования ставки дисконтирования. *Проблемы учета и финансов*. 2012. № 2 (6). С. 30-35.
4. Determination of Appropriate Discount Rates for the Evaluation of Private Financing Proposals. *New South Wales Government Technical Paper*. February 2007. URL: http://treasury.nsw.gov.au/_data/assets/pdf_file/0011/3107/discount.pdf (дата звернення: 28.05.19).
5. Damodaran A. What is the risk-free rate? A Search for the Basic Building Block. *Stern School of Business, New York University*. December 2008. URL: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/riskfreerate.pdf> (дата звернення: 28.05.19).

REFERENCES:

1. Nesipbekov Y., Ashimova R. (2013) Formation of methods for estimating the economic efficiency of innovation project. *World Applied Sciences Journal*, vol. 23, no. 10, pp. 1334-1339. Available at: [http://www.idosi.org/wasj/wasj23\(10\)13/11.pdf](http://www.idosi.org/wasj/wasj23(10)13/11.pdf) (accessed: 28.05.19).
2. Janekova J., Krauszova A., Cvetkovic S. (2009) Risk quantification approaches to the assessment of economic efficiency of investments. *Facta Universitatis, Series: Mechanical Engineering*, vol. 7, no. 1, pp. 149-155. Available at: <http://facta.junis.ni.ac.rs/me/me2009/me2009-12.pdf> (accessed: 28.05.19).
3. Kamenev I., Zhulina A. (2012) Metody obosnovaniya stavki discontirovaniya [Methods of the discount rate justification] *Problemy ucheta i finansov* [Accounting and finance problems], vol. 2 (6), pp. 30-35.
4. Determination of Appropriate Discount Rates for the Evaluation of Private Financing Proposals (2007) *New South Wales Government Technical Paper*. February. Available at: http://treasury.nsw.gov.au/_data/assets/pdf_file/0011/3107/discount.pdf (accessed: 28.05.19).
5. Damodaran A. (2008) What is the riskfree rate? A Searh for the Basic Building Block. *Stern School of Business, New York University*. December. Available at: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/riskfreerate.pdf> (accessed: 28.05.19).

Pernarivskiy Oleksandr

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Banking and Financial Monitoring
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Pernarivska Olgha

Student

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

TAKING THE RISK INTO ACCOUNT IN ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS

The purpose of the article is to research and develop approaches to effectiveness analysis problem of investment projects taking into account risks. The need to apply an integrated approach to assessing investment projects risks is emphasized. The expediency of study of advanced foreign experience of risk accounting in analyzing of the effectiveness of investment projects in Ukraine is noted.

Methodology. The research is based on general scientific methodological studies, such as comparison, generalization, formalization, tabular and graffiti methods, analysis and synthesis, statistical and economic mathematical methods.

Results. The risk quantification is based on the determination of probability of investment cash flows. The probability that individual income or capital expenditure of investment will happen in the future can be defined by a percentage representing a possibility of its occurrence.

In economic practice the process of taking the risk into account is usually performed indirectly. It is simpler than the direct method and it occurs in the following forms: adjustment of discount rate, determination of risk classes, and method of certainty coefficient.

The discount rate adjustment is based on the fact that the higher the investment risk is, the higher required return rate is to be selected for the calculation of net present value. As a consequence of a higher discount rate, the present value of investment cash flows and the entire net present value of investment variant are declining.

The risk free rate is the starting point for all expected return models. For an investment to be risk free, it has to meet two conditions. The first is that there can be no risk of default associated with its cash flows. The second is that there can be no reinvestment risk in the investment. Using these criteria, the appropriate risk free rate to use to obtain expected returns should be a default-free (government) zero coupon rate that is matched up to when the cash flow or flows that are being discounted occur. In practice, however, it is usually appropriate to match up the duration of the risk free asset to the duration of the cash flows being analyzed. In corporate finance and valuation, this will lead us towards long-term government bond rates as risk free rates.

Value/originality. For the domestic economy, it is extremely important to increase the government's influence on modernization and technical re-equipment of priority sectors of the economy, stimulating and supporting the financing of national investment projects that ensure the growth of Ukraine's economic development and aim at reducing the lag in its technological development. This requires improvement of the methods of selecting investment projects in key sectors of economic development (priority sectors of economic development), in particular approaches to taking risks in determining the effectiveness of such projects.

СТАН КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

CONDITION OF CREDIT ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

УДК 336.717.061

Простебі Л.І.

к. е. н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва
Чернівецький торговельно-економічний
інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету

Сучасна соціально-економічна ситуація в країні визначає актуальність теми дослідження, адже банківські кредити відіграють важливу роль у процесі фінансування розвитку економіки країни. У статті проведено моніторинг кредитної діяльності комерційних банків на сучасному етапі розвитку. Проведено аналіз динаміки кредитів клієнтам до вирахування резерву на покриття збитків від знецінення АТ «ОТП Банк» за 2015–2017 роки. Здійснено моніторинг структури кредитів та заборгованості клієнтів банку. Проаналізовано динаміку забезпечених та незабезпечених заставою кредитів АТ «ОТП Банк» за 2015–2017 роки. Визначено структуру кредитних ресурсів АТ «ОТП Банк» за ступенем забезпеченості у 2015–2017 роки. Визначено проблеми кредитної діяльності банку. Зазначено напрями вдосконалення підвищення ефективності кредитної діяльності банку в сучасних умовах. Зокрема, для підвищення ефективності кредитної діяльності банку необхідно стимулювати розвиток довгострокового кредитування для малого та середнього бізнесу та вдосконалити систему заходів щодо роботи з проблемними кредитами.

Ключові слова: кредит, кредитний портфель, кредитна діяльність банку, споживчий кредит, іпотечний кредит, забезпечений кредит.

Современная социально-экономическая ситуация в стране определяет актуальность темы исследования, ведь банковские кредиты играют важную роль в процессе финансирования развития экономики страны. В статье проведен мониторинг кредитной деятельности коммерческих банков на современном этапе развития. Проведен анализ динамики кредитов клиентам до вычета резерва под обесценение АО «ОТП Банк» за 2015–2017 годы. Осуществлен мониторинг структуры кредитов и задолженности клиентов банка. Проанализирована динамика обеспеченных и необеспеченных залогом кредитов АО «ОТП Банк» за 2015–2017 годы. Определена структура кредитных ресурсов АО «ОТП Банк» по степени обеспеченности в 2015–2017 годы. Определены проблемы кредитной деятельности банка. Указаны направления совершенствования повышения эффективности кредитной деятельности банка в современных условиях. В частности, для повышения эффективности кредитной деятельности банка необходимо стимулировать развитие долгосрочного кредитования для малого и среднего бизнеса и усовершенствовать систему мер по работе с проблемными кредитами.

Ключевые слова: кредит, кредитный портфель, кредитная деятельность банка, потребительский кредит, ипотечный кредит, обеспеченный кредит.

Bank loans play an important role in the process of financing the development of the country's economy. A well-functioning credit market has a positive effect on the activities of business entities, and then on economic growth. The current socio-economic situation in the country determines the relevance of the research topic. For commercial banks today it is important to effectively monitor and manage the credit activity of the bank, namely the assessment of the loan portfolio, because credit activity brings the main income to the banking institution. The scientific article monitors the credit activity of commercial banks at the present stage of development. The analysis of the dynamics of loans to customers before deducting the provision for impairment losses of JSC OTP Bank for 2015–2017 is carried out. During the analysis, OTP Bank issued in 2015 loans and advances to customers before deducting the provision for impairment losses in the amount of UAH 40 449.5 million, in 2016 – UAH 28 334.3 million and in 2017 – UAH 27 278.0 million in accordance. This tendency is related to the difficult situation of the country's economic, political and monetary spheres in modern times. The structure of loans and arrears of bank clients was monitored. The dynamics of collateralized and unsecured loans of JSC OTP Bank for 2015–2017 years is analyzed. The structure of credit resources of JSC "OTP Bank" for the degree of security in 2015–2017 was determined. Problems of credit activity of the bank were determined. The directions of improvement of efficiency of the lending activity of the bank in modern conditions are indicated. In particular, in order to increase the efficiency of the bank's lending activity it is necessary: to ensure the stabilization of the socio-economic situation in the state, to ensure stable conditions for the functioning of the banking system in the country; stimulate the development of long-term lending for small and medium-sized businesses and improve the system of measures for work with problem loans. In addition, it is necessary to improve the system of credit management in the context of providing maximum profit, optimal level of credit risk and liquidity.

Key words: credit, credit portfolio, bank lending, consumer credit, mortgage loan, secured loan.

Постановка проблеми. У фінансуванні економічного розвитку держави велике значення має банківське кредитування. Налагоджений та ефективно функціонуючий кредитний механізм сприяє активній діяльності суб'єктів господарювання, а це, беззаперечно, прямо впливає на рівень економічного зростання в країні. Аналіз сучасного стану кредитної діяльності комерційних банків потребує дослідження в сучасних соціально-економічних умовах для визначення проблем та напрямів підвищення ефективності кредитної діяльності банківських установ, тому вибрана тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різномічні дослідження щодо кредитування реального сектору економіки банківськими установами проводилися багатьма науковцями. Відзначимо наукові доробки таких учених, як О.В. Дзюблюк [1], Л.А. Карпчук [2], В.В. Коваленко [3], О.В. Лисенок [4], А.Ю. Маслова [5], Л.М. Прийдун, У.В. Росола [6], О.Й. Шевцова [3], Н.І. Щока, М.С. Ярмолук [6]. Крім того, зазначені науковці оцінюють ефективність кредитної діяльності комерційних банків та досліджують банківський кредитний ризик. Проте, на нашу думку, ця проблема потребує подальшого дослідження, адже сучасний

моніторинг є необхідним для якісного управління кредитною діяльністю банківської установи.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану кредитної діяльності комерційних банків на сучасному етапі розвитку та визначення проблем і напрямів удосконалення підвищення ефективності кредитної діяльності банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні декілька років спостерігається тенденція зменшення кількості банківських установ в Україні. Динаміка зміни кількості банківських установ зображена на рис. 1 (за офіційними даними Національного банку України) [7].

У 2019 році порівняно з 2014 роком кількість банківських установ зменшилась на 86, становлячи на 1 квітня 2019 року 77 банків (включаючи 36 банків з іноземним капіталом).

Складнощі в діяльності банківських установ науковці вбачають також у припиненні кредитування цими банками фізичних та юридичних осіб.

Показники статистичної табл. 1 [7] показують, що питома вага кредитного портфеля в активах комерційних банків України за останні роки складає 76-82%.

На початок 2019 року норматив Н2 для банківської системи України становить 16,18% за встановленого Національним банком мінімального значення 10%. Отже, банківські установи працюють ефективно та здатні функціонувати, виконуючи всі свої зобов'язання.

Якість кредитного портфеля важко оцінюється, оскільки на неї впливають дуже багато факторів, які не піддаються кількісному оцінюванню, а також методологія розрахунку суттєво різниться. Кожен окремий банк, який опирається на власну кредитну політику, використовує різні способи для

оцінювання рівня проблемної заборгованості та управління ним. Розроблення ефективної системи управління кредитними операціями та правильна організація банківського кредитування забезпечують фінансову стабільність та надійність комерційних банків. Саме тому одними з найважливіших завдань управління кредитною діяльністю є формування та аналізування кредитного портфеля комерційних банків [6, с. 184].

2018 рік банківський сектор вперше за останні 5 років завершився з прибутком, який, згідно з попередніми оцінками НБУ, становить майже 22 млрд. грн. Зростання купівельної спроможності населення та відновлення довіри до банківської системи після періоду системного очищення та незначної волатильності курсу обміну дало значний поштовх для розвитку споживчого кредитування (його темпи зростання перевищили 30% у річному вимірі) та збільшення розміру заощаджень населення в національній валюті (майже на 15%). Менш значними темпами відбувалося зростання портфеля кредитів та депозитів юридичних осіб у гривні, склавши менше 3% та 6% зміни за рік відповідно. Причиною є рішення НБУ щодо підвищення облікової ставки до 18%, що через трансмісійний механізм привело до значного підвищення процентних ставок, насамперед по короткостроковим кредитам під обіговий капітал.

Розглянемо детальніше кредитну діяльність комерційного банку на прикладі «ОТП Банку» (на основі комбінованої фінансової звітності за 2015-2017 роки). За рівнем активів банк увійшов у топ-10 найбільших банків України за підсумками 2018 року. Кредитний портфель «ОТП Банку» у 2017 році склав 23,5 млрд. грн., зменшившись на 7% порівняно з 2016 роком (25,1 млрд. грн.).

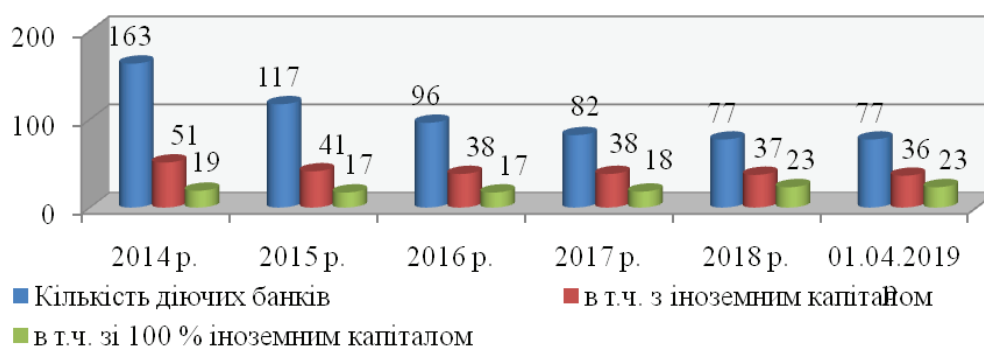


Рис. 1. Інфографіка кількості діючих банків в Україні

Джерело: [7]

Таблиця 1

Питома вага кредитного портфеля в активах банків України

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	1 квітня 2019 р.
Активи, млн. грн.	1 316 852	1 254 385	1 256 299	1 333 831	1 359 703
Кредитний портфель, млн. грн.	1 006 358	1 009 768	1 005 923	1 036 745	1 118 860
Питома вага кредитного портфеля в активах, %	76,4	80,5	80,1	77,7	82,3

Обсяг кредитів та заборгованості юридичних осіб з додаванням 338,3 млн. грн. за квартал за підсумками року поступився на 0,6 млрд. грн. результату роком раніше, склавши 16,2 млрд. грн. Обсяг кредитів, виданих фізичним особам, склав 7,3 млрд. грн. [8].

В табл. 2 подано динаміку кредитів клієнтам АТ «ОТП Банк» (до вирахування резерву на покриття збитків від знецінення).

З табл. 2. видно, що протягом періоду моніторингу кредити юридичним особам та фізичним особам – підприємцям мали тенденцію до зменшення. Відзначимо, що у 2015 році їх обсяг склав 19131,8 млн. грн., у 2016 році вони становили 16203,6 млн. грн., а у 2017 році вони зменшилися, склавши 15185,7 млн. грн. Бачимо, що за весь аналізований період їх обсяг зменшився на 20,6%, або на 3946,1 млн. грн.

Обсяг іпотечних кредитів фізичним особам АТ «ОТП Банк» у 2015 році становив 12970,1 млн. грн., у 2016 році – 4729,8 млн. грн., а у 2017 році він зменшився аж до 3953,2 млн. грн. Відзначимо, що за весь період оцінювання обсяги видачі цих кредитів зменшилися на 69,5%, або на 9016,9 млн. грн.

Споживчі кредити фізичним особам також мали тенденцію до зменшення. За аналізований період вони зменшилися на 26,4%, або на 1216,9 млн. грн. Так, їх сума у 2015 році становила 4610,4 млн. грн., у 2016 році – 3605,7 млн. грн., а у 2017 році – 3393,5 млн. грн. (рис. 2).

Обсяги інших кредитів фізичним особам АТ «ОТП Банк» у 2015-2017 роках в динаміці також зменшилися (на 99,9%, або на 1027,6 млн. грн.).

Загалом за весь період моніторингу обсяги кредитів та заборгованості клієнтів досліджуваного банку (до вирахування резерву на покриття збитків від знецінення) показують тенденцію до зменшення (на 32,6%, або на 13171,5 млн. грн.).

Так, у 2015 році їх обсяг склав 40449,5 млн. грн., у 2016 році він зменшився до суми 28334,3 млн. грн., а у 2017 році він становив 27278,0 млн. грн. (рис. 3).

Вважаємо за доцільне детальніше дослідити структуру кредитів та заборгованості клієнтів АТ «ОТП Банк» (показники табл. 3).

Аналіз показав, що найбільша питома вага у структурі кредитів належить кредитам юридичним особам та фізичним особам – підприємцям (у 2015 році вони становлять 47,3%, у 2016 році – 57,2%, у 2017 році – 55,7%). Відзначимо, що за

Таблиця 2

Кредитні ресурси клієнтам АТ «ОТП Банк» з 2015 року по 2017 рік, млн. грн.

Найменування	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2017/2016	2017/2015	2017/2016	2017/2015
Кредити юридичним особам та фізичним особам – підприємцям	19 131,8	16 203,6	15 185,7	-1 017,9	-3 946,1	-6,3	-20,6
Іпотечні кредити фізичним особам	12 970,1	4 729,8	3 953,2	-776,6	-9 016,9	-16,4	-69,5
Споживчі кредити фізичним особам	4 610,4	3 605,7	3 393,5	-212,2	-1 216,9	-5,9	-26,4
Інші кредити фізичним особам	1 028,5	12,9	0,9	-12,0	-1 027,6	-93,0	-99,9
Заборгованість за фінансовою орендою	2 708,7	3 782,3	4 744,7	962,4	2 036,0	25,4	75,2
Разом	40 449,5	28 334,3	27 278,0	-1 056,3	-13 171,5	-3,7	-32,6

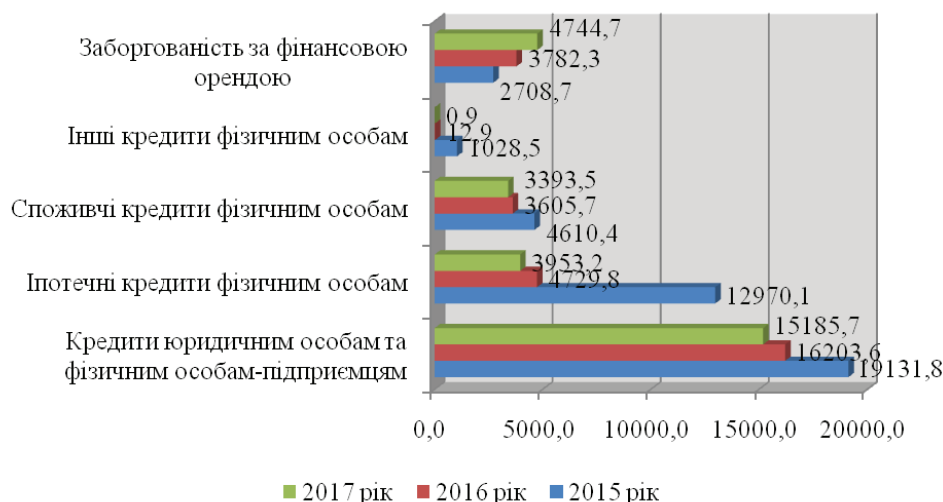


Рис. 2. Лінійна діаграма динаміки кредитних ресурсів клієнтам АТ «ОТП Банк» з 2015 року по 2017 рік, млн. грн.

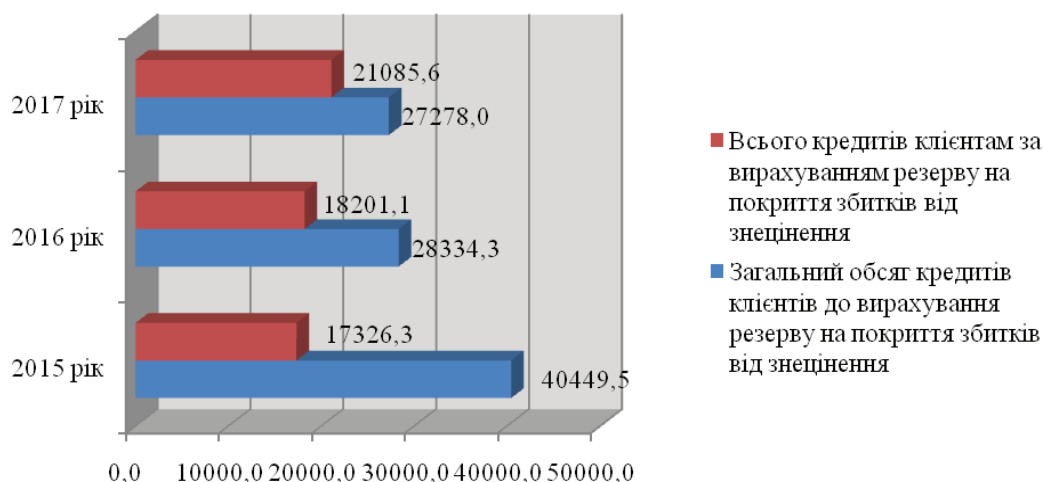


Рис. 3. Інформаційний графік загального обсягу кредитних ресурсів та заборгованості клієнтів АТ «ОТП Банк» з 2015 року по 2017 рік, млн. грн.

Джерело: [8]

Таблиця 3

Структура кредитів та заборгованості клієнтів АТ «ОТП Банк» з 2015 року по 2017 рік, млн. грн.

Назва	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Частка, %		
				2015 рік	2016 рік	2017 рік
Кредити юридичним особам та фізичним особам – підприємцям	19 131,8	16 203,6	15 185,7	47,3	57,2	55,7
Іпотечні кредити фізичним особам	12 970,1	4 729,8	3 953,2	32,1	16,7	14,5
Споживчі кредити фізичним особам	4 610,4	3 605,7	3 393,5	11,4	12,7	12,4
Інші кредити фізичним особам	1 028,5	12,9	0,9	2,5	0,05	0,0
Заборгованість за фінансовою орендою	2 708,7	3 782,3	4744,7	6,7	13,3	17,4
Разом	40 449,5	28 334,3	27 278,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: [8]

весь період моніторингу відбулося збільшення їх питомої ваги на 8,4%.

Частка іпотечних кредитів у 2015 році склала 32,1%, у 2016 році – 16,7%, а у 2017 році – 14,5%. Бачимо, що за період аналізування частка зменшилась на 17,6%.

Спостерігаємо збільшення питомої ваги споживчих кредитів у загальній структурі на 1,0% за 2015-2017 роки. Відзначимо, що на обсяги кредитів впливала внутрішньополітична криза в країні.

На рис. 4 зображено динаміку забезпечених та незабезпечених заставою кредитів АТ «ОТП Банк» за 2015-2017 роки.

Так, сума забезпечених кредитів у 2015 році становила 25137,6 млн. грн., у 2016 році – 16785,9 млн. грн., а у 2017 році – 18342,4 млн. грн. Позитивне абсолютне відхилення по цих кредитах у 2017 році порівняно з попереднім періодом становило 1556,5 млн. грн., або 9,3% у відносному вираженні. У 2017 році порівняно з показниками 2015 року абсолютне відхилення зменшилось аж на 6795,2 млн. грн., або на 27,0%.

Сума незабезпечених кредитів у 2015 році становила 15311,9 млн. грн., у 2016 році – 11416,4 млн. грн., а у 2017 році – 8816,3 млн. грн.

У 2017 році порівняно з показниками 2015 року абсолютне відхилення зменшилось аж на 6495,6 млн. грн., або на 42,4%.

У 2016 та 2017 роках мали місце гарантії. Так, сума гарантій у 2016 році склала 131,9 млн. грн., а у 2017 році – 119,3 млн. грн.

В табл. 4 подано динаміку кредитів клієнтів за ступенем забезпечення.

Відзначимо, що показники, наведені в таблиці, відображають пропорційну суму кредитів клієнтам, забезпечених заставою, а не справедливую вартість самої застави.

Розглянемо динаміку кредитів, забезпечених житловою нерухомістю АТ «ОТП Банк». Такий вид кредитів протягом періоду аналізування надавався з такою динамікою. У 2015 році їх обсяг склав 5773,9 млн. грн., у 2016 році – 3423,5 млн. грн., а у 2017 році – 6655,4 млн. грн. Так, у 2017 році порівняно з минулорічним показником спостерігаємо збільшення цього показника. Абсолютне відхилення склало 3231,9 млн. грн., або 94,4%. Сума кредитів, забезпечених іншою нерухомістю, у 2015 році становила 10118,5 млн. грн., у 2016 році – 7556,8 млн. грн., а у 2017 році – 8113,6 млн. грн.

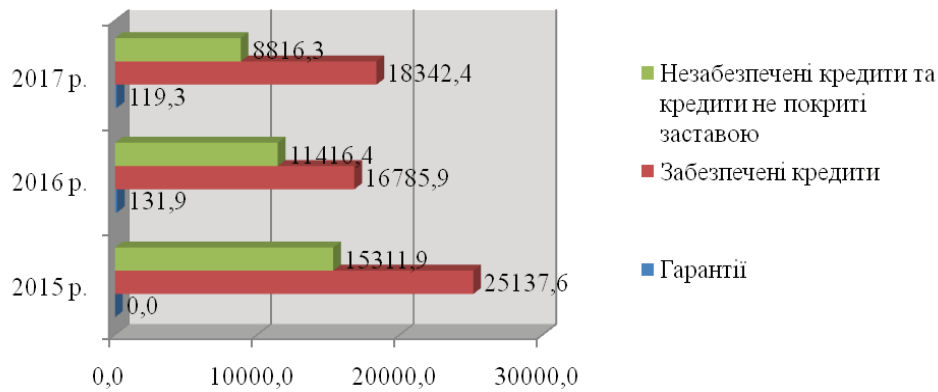


Рис. 4. Інфографіка динаміки забезпечених та незабезпечених заставою кредитів АТ «ОТП Банк» з 2015 року по 2017 рік, млн. грн.

Таблиця 4

Динаміка кредитних ресурсів за ступенем забезпечення АТ «ОТП Банк» з 2015 року по 2017 рік, млн. грн.

Назва	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2017/2016	2017/2015	2017/2016	2017/2015
Гарантії	0,0	131,9	119,3	-12,6	119,3	-9,6	
Забезпечені кредити	25 137,6	16 785,9	18 342,4	1 556,5	-6 795,2	9,3	-27,0
Кредити, забезпечені іншою нерухомістю	10 118,5	7 556,8	8 113,6	556,8	-2 004,9	7,4	-19,8
Кредити, забезпечені житловою нерухомістю	5 773,9	3 423,5	6 655,4	3 231,9	881,5	94,4	15,3
Кредити, забезпечені обладнанням, запасами та правами на них	8 921,6	5 395,7	2 950,1	-2 445,6	-5 971,5	-45,3	-66,9
Кредити, забезпечені грошовими коштами або гарантійними депозитами банку	323,6	409,9	623,3	213,4	299,7	52,1	92,6
Незабезпечені кредити та кредити, не покриті заставою	15 311,9	11 416,4	8 816,3	-2 600,1	-6 495,6	-22,8	-42,4
Разом	40 449,5	28 334,2	27 278,0	-1 056,2	-13 171,5	-3,7	-32,6
За вирахуванням резерву на покриття збитків від знецінення	23 123,2	10 133,2	6 192,4	-3 940,8	-16 930,8	-38,9	-73,2
Всього кредитів клієнтам	17 326,3	18 201,0	21 085,6	2 884,6	3 759,3	15,8	21,7

Загалом за період дослідження спостерігаємо зменшення цих кредитів на 19,8%.

Обсяг кредитів, забезпечених обладнанням, запасами та правами на них, у 2015 році становив 8921,6 млн. грн., у 2016 році він зменшився до 5395,7 млн. грн., а у 2017 році – до 2950,1 млн. грн. Загалом за період дослідження спостерігаємо зменшення таких кредитів на 66,9%.

Кредити, забезпечені грошовими коштами або гарантійними депозитами банку за період моніторингу мали тенденцію до зростання на 92,6%. Так, у 2017 році їх обсяг склав 623,3 млн. грн., а це на 213,4 млн. грн., або на 52,1%, менше за аналогічний показник 2016 року.

Найбільша частка в структурі кредитних ресурсів АТ «ОТП Банк» за ступенем забезпеченості належить забезпеченим кредитам, частка яких у 2015 році склала 62,1%, у 2016 році – 59,2%, а у 2017 році – 67,2%. Найменша питома вага належить гарантіям (0,5%) (рис. 5).

Частка незабезпечених кредитів теж є значною. Так, у 2015 році вона склала 37,9%, у 2016 році – 40,3%, а у 2017 році – 32,3%.

Проведемо моніторинг кредитної діяльності АТ «ОТП Банк» на основі виконання економічних нормативів кредитного ризику Національного банку України. Нормативи кредитного ризику банку в загальній методиці поділяються на такі: Н7 (не більше 25%) – максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента; Н8 (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу банку) – великі кредитні ризики; Н9 (не більше 25%) – максимальний розмір кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами [7]. Показники, представлені у табл. 5, дають змогу стверджувати, що АТ «ОТП Банк» дотримувався всіх вищезазначених нормативів кредитного ризику в допустимих межах.

Фактори, що сприяють підвищенню кредитного рейтингу АТ «ОТП Банку», включають [9] наявність

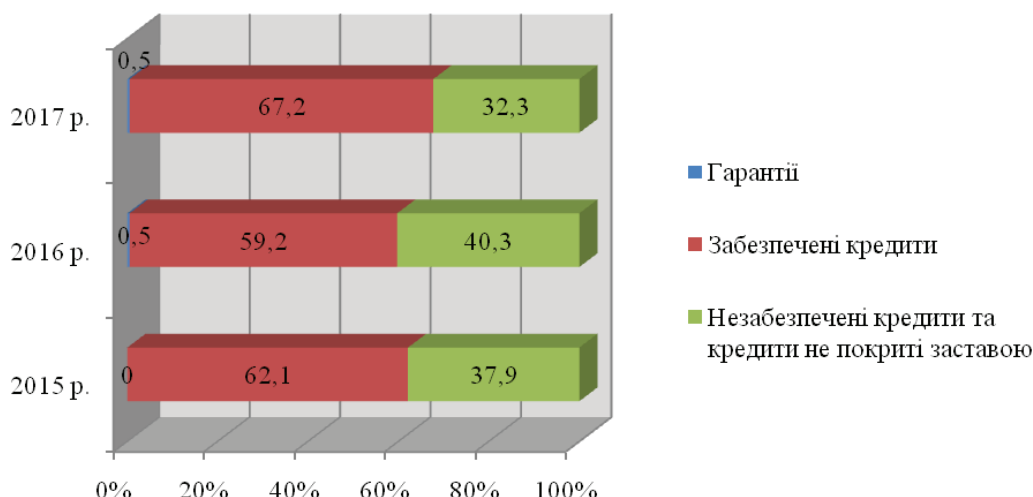


Рис. 5. Структура кредитних ресурсів АТ «ОТП Банк» за ступенем забезпеченості з 2015 року по 2017 рік, %

Таблиця 5

**Економічні нормативи кредитного ризику АТ «ОТП Банк»
протягом періоду з 1 липня 2018 року по 1 травня 2019 року (%)**

№	Дата	H7 (не більше 25%)	H8 (не більше 800%)	H9 (не більше 25%)
1	1 липня 2018 року	21,51	43,93	22,84
2	1 серпня 2018 року	22,56	46,70	23,55
3	1 вересня 2018 року	18,33	54,16	18,23
4	1 жовтня 2018 року	23,45	43,66	23,33
5	1 листопада 2018 року	16,07	26,28	15,94
6	1 грудня 2018 року	21,66	21,75	21,48
7	1 січня 2019 року	15,18	15,18	15,22
8	1 лютого 2019 року	22,81	37,53	22,23
9	1 березня 2019 року	20,53	36,04	19,8
10	1 квітня 2019 року	23,50	44,45	22,93
11	1 травня 2019 року	23,64	53,28	22,91

підтримки від акціонера «OTP Bank Plc.», який є найбільшим банком Угорщини та лідером угорського банківського ринку; диверсифікацію клієнтського кредитного портфеля; оптимальну структуру ресурсної бази за джерелами залучення; високі показники ефективності діяльності, а також відкритість та прозорість.

Протягом 2018 року працюючий кредитний портфель АТ «ОТП Банку» збільшився на 28%, досягши 20,5 млрд. грн. Таке значне зростання було обумовлене збільшенням продажу споживчих кредитів та активізацією кредитування бізнесу в іноземній валюті.

Стагнація банківського кредитування останніми роками зумовлена низкою чинників, серед яких [9] слід назвати повільні темпи виходу економіки з кризи внаслідок експортно-сировинної структури народного господарства, низьких рівнів конкурентоспроможності та продуктивності праці; слабкий рівень захисту прав кредиторів та позичальників, неприйняття низки законодавчих та нормативних актів, спрямованих на вдосконалення системи захисту прав кредиторів та пози-

чальників, суперечливі рішення судів стосовно недобросовісних позичальників; збільшення обсягів проблемних кредитів та резервів для покриття ризиків за такими кредитами (станом на кінець 2017 року питома вага непрацюючих кредитів у сукупних валових кредитах становила 56,4%); невирішеність питання щодо створення спеціалізованої установи для роботи з проблемними активами; дефіцит довгострокових ресурсів у банківській системі та невідповідність між строками, на які залучаються депозити, та потребами в довгострокових кредитах; зниження попиту на кредити через незначні темпи поліпшення фінансового стану позичальників унаслідок рецесії в економіці 2014-2015 років; жорстку грошово-кредитну політику, яку Національний банк вимушений проводити в рамках режиму таргетування інфляції.

Висновки з проведеного дослідження. На діяльність АТ «ОТП Банк» впливають характерні для банківської системи наслідки фінансово-економічної кризи. Кредитний портфель АТ «ОТП Банк» за досліджуваний період мав тенденцію до зменшення. Це пов'язане з тим, що

банком здійснювалася робота щодо підвищення якості активів установи.

За аналізований період обсяги кредитів та заборгованості клієнтів досліджуваного банку (до вирахування резерву на покриття збитків від знецінення) демонструють тенденцію до зменшення (на 32,6%, або на 13171,5 млн. грн.). Така ситуація пов'язана з важким становищем економічної, політичної та грошово-кредитної сфери держави в сучасних умовах. Аналіз показав, що найбільша питома вага у структурі кредитів належить кредитам юридичним особам та фізичним особам – підприємцям (у 2015 році вони становили 47,3%, у 2016 році – 57,2%, у 2017 році – 55,7%). Хоча варто відзначити, що протягом 2018 року працюючий кредитний портфель збільшився на 28%, досягши 20,5 млрд. грн. Таке значне зростання було обумовлене збільшенням продажу споживчих кредитів та активізацією кредитування бізнесу в іноземній валюті. Так, у 2018 році «ОТП Банк» видав рекордну суму споживчих кредитів, а саме 5,9 млрд. грн., збільшивши її майже вдвічі порівняно з попереднім роком. АТ «ОТП Банк» дотримується виконання економічних нормативів кредитного ризику Національного банку України. Станом на 1 травня 2019 року норматив Н7 становив 23,64%, норматив Н8-53,28%, а норматив Н9-22,91%.

Для підвищення ефективності кредитної діяльності банку необхідно забезпечити стабілізацію соціально-економічного становища в державі, стабільні умови функціонування банківської системи в країні; стимулювати розвиток довгострокового кредитування для малого та середнього бізнесу, розвиток різнопланових програм споживчого кредитування; вдосконалити систему заходів щодо роботи з проблемними кредитами. Вирішення питання портфеля проблемних кредитів банків потребує системних рішень та скоординованої дії банків, уряду та НБУ, тому це питання було включене до порядку денного Ради з фінансової стабільності. Крім того, необхідно вдосконалювати систему кредитного менеджменту в контексті забезпечення отримання максимального прибутку, оптимального рівня кредитного ризику та ліквідності.

Найбільшу актуальність, на нашу думку, матимуть подальші дослідження, спрямовані на розгляд проблем та напрямів підвищення ефективності кредитної діяльності банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дзюблук О.В., Прийдун Л.М. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку : монографія. Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2015. 295 с.
2. Карпчук Л.А. Оцінка механізму управління кредитним портфелем комерційних банків України в сучасних умовах. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. 2016. Вип. 3 (31). С. 21-26.

3. Шевцова О.Й. та ін. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку : монографія / ред. В.В. Коваленко. Одеса : Атлант, 2015. 217 с.

4. Лисенок О.В. Оцінка ефективності кредитної діяльності вітчизняних банків. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2013. № 3. С. 122-125.

5. Маслова А.Ю. Системний підхід до визначення особливостей кредитної діяльності банків у сучасних умовах економічного розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 1 (10). С. 197-201.

6. Росола У.В., Щока Н.І., Ярмолюк М.С. Кредитна політика та аналіз сучасного стану кредитного ринку України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2018. № 1 (9). С. 181-188.

7. Національний банк України : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 17.05.2019).

8. ОТП БАНК : веб-сайт. URL: <https://www.otpbank.com.ua/about> (дата звернення: 17.05.2019).

9. Про активізацію кредитування в Україні : Рішення Ради НБУ від 13 грудня 2017 року № 59-рід / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr059500-17> (дата звернення: 17.05.2019).

REFERENCES:

1. Dzjubljuk O.V., Pryjdun L.M. (2015) *Kredytnyj ryzyk i efektyvnistj dijalnosti banku* [Credit risk and efficiency of the bank]. Ternopil : FOP Palyanitsya V.A. (in Ukrainian).
2. Karpchuk L.A. (2016) *Ocinka mekhanizmu upravlinnja kredytnym portfelem komercijnykh bankiv Ukrainy v suchasnykh umovakh* [Evaluation of the mechanism for managing the loan portfolio of commercial banks of Ukraine in modern conditions]. *Scientific notes of the National University of Ostroh Academy, series "Economics"*, vol. 3, no. 31, pp. 21-26.
3. Shevcova O.J. (ed) (2015) *Kredytna dijalnistj bankiv Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku* [Credit activities of Ukrainian banks: problems and prospects of development]. Odessa : Atlant (in Ukrainian).
4. Lysenok O.V. (2013) *Ocinka efektyvnosti kredytnoji dijalnosti vitchyznjanykh bankiv* [Evaluation of the effectiveness of the credit activities of domestic banks]. *Bulletin of the Zhytomyr State Technological University*, no. 3, pp. 122-125.
5. Maslova A.Ju. (2011) *Systemnyj pidkhid do vyznachennja osoblyvostej kredytnoji dijalnosti bankiv u suchasnykh umovakh ekonomichnogho rozvytku* [System approach to the definition of peculiarities of credit activity of banks in the current conditions of economic development]. *Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, no. 1. (10), pp. 197-201.
6. Rosola U.V., Shhoka N.I., Jarmoljuk M.S. (2018) *Kredytna polityka ta analiz suchasnogho stanu kredytnogho rynku Ukrainy* [Credit policy and analysis of the current state of the Ukrainian credit market]. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University*, no. 1 (9), pp. 181-188.
7. Nacionalnyj bank Ukrainy : veb-sajt [National Bank of Ukraine : website]. Available at: <https://bank.gov.ua> (accessed: 17 May 2019).

8. OTP BANK : veb-sajt [OTP BANK : web-site]. Available at: <https://www.otpbank.com.ua/about> (accessed: 17 May 2019).

9. Pro aktyvizaciju kredytuvannja v Ukraïni [On activation of lending in Ukraine]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr059500-17> (accessed: 17 May 2019).

Prostebi Lyudmila

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Entrepreneurship
Chernivtsi Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

CONDITION OF CREDIT ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

The purpose of the article is to analyze the status of commercial banks' lending activity at the present stage of development and to identify problems and directions for improving the efficiency of the bank's lending activities. Bank loans play an important role in the process of financing the development of the country's economy. A well-functioning credit market has a positive effect on the activities of business entities, and then on economic growth. For commercial banks today it is important to effectively monitor and manage the credit activity of the bank, namely the assessment of the loan portfolio, because credit activity brings the main income to the banking institution. The current socio-economic situation in the country determines the relevance of the research topic.

The methodological basis of the study is a combination of general scientific and special methods of cognition. During the study, the author of the study used the methods of analysis and synthesis, extrapolation, generalization and scientific abstraction, induction and deduction, methods of logical generalization.

Results. In the scientific article, the monitoring of commercial activity of commercial banks at the present stage of development was conducted. The analysis of the dynamics of loans to customers before deducting the provision for impairment losses of JSC OTP Bank for 2015–2017 is carried out. During the analysis, OTP Bank issued in 2015 loans and advances to customers before deducting the provision for impairment losses in the amount of UAH 40 449.5 million, in 2016 – UAH 28 334.3 million and in 2017 – UAH 27 278.0 million in accordance. Absolute negative deviation during the monitoring period amounted to UAH 13 171.5 million. This tendency is related to the difficult situation of the country's economic, political and monetary spheres in modern times. The structure of loans and arrears of bank clients was monitored. The largest share in the overall structure of credit resources of JSC OTP Bank is loans to legal entities and individual entrepreneurs, whose share in 2015 was 47.3%, in 2016 – 57.2% and in 2017 – 55.7%. Analyzed the dynamics of secured and unsecured pledged loans of OTP Bank JSC for 2015–2017. The structure of credit resources of OTP Bank JSC was determined according to the degree of security in 2015–2017. The problems of the bank's lending activities are identified. The directions of improving the efficiency of the bank's credit activity in modern conditions are indicated. In particular, to improve the efficiency of the bank's lending activities, it is necessary: to ensure the stabilization of the socio-economic situation in the state, to ensure stable conditions for the functioning of the banking system in the country; stimulate the development of long-term lending for small and medium-sized businesses and improve the system of measures to work with problem loans. In addition, it is necessary to improve the credit management system in the context of ensuring maximum profit, the optimal level of credit risk and liquidity.

Practical implications. The proposals substantiated in the study have theoretical and practical value in the direction of improving the efficiency of the bank's lending activity in the current conditions.

Value/originality. In our work, we examined the features of the credit activity of commercial banks at the present stage of development. The greatest relevance, in our opinion, will be further research aimed at studying the problems and ways to improve the efficiency of the credit activities of banking institutions.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

CURRENT STATE AND DEVELOPMENT OF GREEN FINANCING IN UKRAINE

У статті розглянуто сучасний стан та тенденції розвитку зеленого фінансування в Україні. Загальний обсяг розміщення зелених облігацій у світі має тенденцію до зростання. При цьому майже 2/3 коштів, залучених від випуску зелених облігацій, спрямовується на відновлювану енергетику та енергоефективність. Введення в обіг зелених облігацій в Україні стане інструментом здешевлення фінансових ресурсів в реалізації зелених проектів та організації ринку інвесторів, що дасть змогу мобілізувати потрібні фінансові ресурси у сфері відновлюваної енергетики та енергоефективності. Заходи з енергозбереження можуть знизити середній рахунок за житлово-комунальні послуги у 2-3 рази та допоможуть Україні створити десятки тисяч робочих місць. Державна установа «Фонд енергоефективності» активно здійснює підтримку заходів з підвищення рівня енергетичної ефективності будівель та енергозбереження, зокрема в житловому секторі. Отже, у близькому майбутньому цей фонд може бути емітентом зелених облігацій з державною гарантією.

Ключові слова: зелений фінанси, зелений ринок, зелена економіка, зелені облігації, розвиток, енергоефективність.

В статье рассмотрены современное состояние и тенденции развития зеле-

ного финансирования в Украине. Общий объем размещения зеленых облигаций в мире имеет тенденцию роста. При этом почти 2/3 средств, привлеченных от выпуска зеленых облигаций, направляется на возобновляемую энергетику и энергоэффективность. Введение в обращение зеленых облигаций в Украине станет инструментом удешевления финансовых ресурсов в реализации зеленых проектов и организации рынка инвесторов, что позволит мобилизовать необходимые финансовые ресурсы в сфере возобновляемой энергетики и энергоэффективности. Меры по энергосбережению могут снизить средний счет за жилищно-коммунальные услуги в 2-3 раза и помогут Украине создать десятки тысяч рабочих мест. Государственное учреждение «Фонд энергоэффективности» активно осуществляет поддержку мер по повышению уровня энергетической эффективности сооружений и энергосбережения, в частности в жилом секторе. Итак, в близком будущем этот фонд может быть эмитентом зеленых облигаций с государственной гарантией.

Ключевые слова: зеленые финансы, зеленый рынок, зеленая экономика, зеленые облигации, развитие, энергоэффективность.

УДК 338.2

Решетило О.Є.

асистент кафедри фінансів
Сумський національний
аграрний університет

The article considers the current state and development of green financing in Ukraine. The total volume of placement green bonds in the world tends to grow. At the same time, almost 2/3 funds raised from the issue of green bonds is directed to energy and energy efficiency. The introduction of green bonds in Ukraine will be a tool for cheapening financial resources in implementing green projects and organizing an investor market, which will mobilize the necessary financial resources in the field of energy and energy efficiency. Energy saving measures can reduce the average bill for housing and municipal services by 2–3 times and help Ukraine to create tens of thousands of job opportunities. The state institution "Energy Efficiency Fund" actively supports measures to improve the energy efficiency of buildings and energy conservation, particularly in the residential sector. Thus, in the nearest future, this fund may be an issuer of green bonds with a state guarantee. The Ukrainian market has great potential, because the country is well known for its rich natural resources. Currently, Ukraine is undergoing a sharp restructuring of the energy sector, as geopolitical considerations have made it less dependent on imports of energy resources, as well as to increase fuel efficiency and access to more reliable sources of energy. Green bonds can become an important tool for the green finance of Ukraine and for the country to build its green economy. We consider the priority directions of the development of green finance and potential issuers of green bonds on the way of creating a green economy in Ukraine. Green bonds are still on the way to full institutionalization, although the market is growing very actively. The international organization Climate Bonds Initiative acts as one of the institutions developing standards for the green bond market. The organization is ready to support Ukraine and cooperate with the Ukrainian government in attracting green investments. The standards developed by this organization, contain principles and necessary certification processes before and after the issuance of green bonds in 5 areas: solar, wind and geothermal energy, low-carbon construction and transport.

Key words: green finance, green market, green economy, green bonds, development, energy efficiency.

Постановка проблеми. Створення зеленого ринку – це перш за все створення умов для використання так званих «зелених облігацій». Фактично вся необхідна нормативно-правова база вже передбачена та виписана в Угоді про асоціацію з ЄС. Саме тому виконання цього завдання не тільки дало б нам змогу мобілізувати зелені фінансові ресурси, але й мало б бути прискорити європейську інтеграцію.

Відповідно до умов Угоди про асоціацію з ЄС Україна взяла на себе зобов'язання побудувати зелену економіку. Однак виконання такого завдання передбачає не тільки реалізацію необхідних реформ на рівні реальної економіки, але й радикальну перебудову фінансової системи [3]. Досягнення поставленої мети в Україні потре-

бує чимало коштів, тому необхідність створення умов для залучення зелених фінансів зі світових ринків є однією з пріоритетних задач.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сьогодні дослідженням розвитку залучення зеленого фінансування в Україні займаються багато вчених та економістів, а саме М. Карлін, Б. Порфирьев, О. Сущенко, А. Фролов [1-4]. Наприклад, заступник начальника Управління реформування сфери енергоефективності та енергозбереження Андрій Фролов виділяє такі проблеми залучення зеленого фінансування в Україні [4], як обмеженість/недоступність довгострокових кредитних ресурсів; брак фінансових інструментів; нерозвиненість ринку цінних паперів; низький суверенний кредитний рейтинг.

Ці проблеми пропонується вирішити таким чином:

1) запровадження в Україні ринку зелених облігацій, що відкриває доступ до світового ринку капіталу та великого різноманітного об'єднання інвесторів;

2) введення в обіг зелених облігацій в Україні, що стане інструментом здешевлення фінансових ресурсів в реалізації зелених проектів та організації ринку інвесторів, що дасть змогу мобілізувати потрібні фінансові ресурси у сфері відновлюваної енергетики та енергоефективності;

3) запровадження в національне законодавство керівних принципів зелених облігацій (відповідних міжнародним) та порядку їх дотримання;

4) допомога міжнародній організації «Climate Bonds Initiative» країнам неінвестиційної категорії щодо сертифікації зелених облігацій міжнародним стандартом, що робить їх привабливими для інвесторів.

Згідно з даними міжнародної організації «Climate Bonds Initiative» загальний обсяг розміщення зелених облігацій у світі у 2018 році становить вже 389 млрд. доларів. Це у 2,4 рази більше, ніж у 2017 році. При цьому майже 2/3 коштів, залучених від випуску «зелених» облігацій, спрямовуються на відновлювану енергетику (43%) та енергоефективність (24%) [1; 3].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення сучасного стану та визначення перспектив розвитку зеленого фінансування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зелена облігація – це борговий інструмент, кошти від продажу якого спрямовуються виключно на фінансування зелених проектів. Головним критерієм таких проектів є їх екологічне спрямування. Напрямами зелених проектів є відновлювані джерела енергії, розвиток альтернативних джерел енергії, ефективність використання електроенергії, підвищення теплоізоляції житлових будинків, утилізація та переробка відходів, екологічно чистий транспорт, ефективне використання земельних ресурсів, збереження флори й фауни, а також водних ресурсів, адаптація до змін клімату.

Зелені бонди ще тільки перебувають на шляху до повноцінної інституалізації, хоча ринок зростає дуже активно. У ролі одного з інститутів, що розробляють стандарти для ринку зелених бондів, виступає міжнародна організація «Climate Bonds Initiative».

Нині Україна має досить багато перспективних проектів з екологічним спрямуванням, які для реалізації вимагають додаткового фінансування, тому, крім врегулювання законодавства в цій сфері, необхідним є впровадження інструментів залучення дешевих ресурсів в зелені проекти, а саме зелених бондів. Створення ринку зелених облігацій має зменшити вартість капіталу для

таких проектів та прискорити поширення зелених технологій.

«Climate Bonds Initiative» готова підтримати Україну та співпрацювати з українським урядом у сфері залучення зелених інвестицій. Розроблені нею стандарти містять принципи й необхідні процеси сертифікації до та після випуску зелених облігацій у 5 галузях, таких як сонячна, вітряна та геотермальна енергетика, низьковоглецеве будівництво й транспорт.

Український ринок має великий потенціал, адже країна добре відома своїми багатими природними ресурсами. Нині Україна зазнає різкої реструктуризації енергетичного сектору, оскільки геополітичні міркування змусили його зменшити залежність від імпорту енергоносіїв, підвищити ефективність використання палива та отримати доступ до джерел енергії, які є більш надійними. Зелені облігації можуть стати важливим інструментом для зелених фінансів України та для того, щоби країна побудувала свою зелену економіку. Розглянемо пріоритетні напрями розвитку зелених фінансів та потенційних емітентів зелених облігацій на шляху до створення зеленої економіки України (табл. 1).

Зі світової практики відомо, що зелені облігації є дієвим засобом здешевлення фінансових ресурсів у реалізації зелених проектів та мобілізації інвестиційних ресурсів на ринку. Отже, створення умов для емісії зелених облігацій дасть змогу [4] освоювати кошти виключно за цільовим призначенням; ефективно використовувати залучені фінансові ресурси на зелені проекти; долучити широку базу цільових інституціональних інвесторів; контролювати грошові потоки, які спрямовуються на погашення заборгованостей; залучити кошти від МФО за конкурентними ставками; покращити захист прав кредиторів, що інвестують в зелені проекти.

Висновки з проведеного дослідження. Запровадження ринку зелених облігацій в Україні може стати ефективним інструментом здешевлення фінансових ресурсів на зелені проекти та мультиплікатором залучення інвестицій, оскільки зелені облігації можуть бути випущені багатьма емітентами (міжнародні фінансові організації, а саме ЄБРР, Світовий банк, Європейський інвестиційний банк, Міжнародна фінансова корпорація; уряд; муніципалітети; комерційні банки; крупні компанії; страхові компанії; спеціалізовані фонди тощо).

Нині український ринок зелених облігацій перебуває на етапі формування, але неможливо недооцінити важливість розвитку цього сегменту ринку капіталів у процесі становлення фонду фінансових ресурсів, що може бути використаний для фінансування вітчизняних проектів у сфері чистої енергетики в майбутньому.

Таблиця 1

Пріоритетні напрями розвитку зелених фінансів та потенційні емітенти зелених облігацій

Пріоритетні напрями розвитку зелених фінансів	Сучасний стан сектору економіки	Потенційні емітенти зелених облігацій
Природні ресурси	Сільське господарство забезпечує приблизно 16-17% національного ВВП України. Міністерство аграрної політики та продовольства України (Стратегія 2020) працює над покращенням аграрного бізнесу України.	Українські агрохолдинги, акції яких котируються на закордонних біржах; проект енергоефективності використання біомаси або відходів, а також проект низьковуглецевого розвитку.
Транспорт	Україна володіє розвинутою інфраструктурою залізничного та водного транспорту. За довжиною мережі залізниць Україна посідає друге місце в Європі. Проте рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів і вантажів, енергоефективності, рівня техногенного навантаження на довкілля не відповідають сучасним вимогам.	Найбільшим потенційним емітентом є «Укрзалізниця». Розроблено транспортну стратегію на період до 2020 року, яка має стати системоутворюючим чинником розвитку національної економіки.
Енергетика	Загальна потужність виробників з відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), які працюють за зеленим тарифом, на кінець 2018 року становить на 37% більше показника минулого року згідно з даними НКРЕКП. Сонячні електростанції та вітроелектростанції складають 97% нових потужностей. У 2017 році в Україні було введено 257 МВт нових потужностей відновлюваної енергетики.	ТОВ «ДТЕК» («ДТЕК») є найбільшою енергетичною компанією України, яка реалізує проекти у сфері технологічної та цифрової трансформації енергетики. Згідно з даними ЗМІ «ДТЕК» вже цікавиться випуском зелених облігацій для фінансування проектів відновлюваної енергетики.
Енергоефективність	Однією з основних проблем енергетичного сектору в Україні є неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів у сфері опалення житлового сектору. Україна значною мірою залежить від імпорту енергоносіїв, що в сучасних геополітичних умовах приводить до високих ризиків енергозалежності. Вжиття заходів з енергозбереження може знизити середній рахунок за житлово-комунальні послуги у 2–3 рази та допоможуть Україні створити десятки тисяч робочих місць.	Державна установа «Фонд енергоефективності». Фондом енергоефективності повноцінно здійснено запуск програми «Перші ластівки», яка сприятиме підвищенню енергоефективності та зменшенню енергоспоживання в житловому секторі. Фонд є окремою юридичною організацією, тому він також може бути емітентом зелених облігацій з державною гарантією.
Банківський сектор	В Україні, як і в більшості країн світу, існує дворівнева банківська система. Державними банками України, якими на 1 січня 2019 року є «ПриватБанк», «Ощадбанк», «Укрексімбанк» та «Укргазбанк», мають програми кредитування екологічної ефективності. У 2018 році 60% всіх нових об'єктів відновлюваної енергії в Україні було профінансовано «Укргазбанком».	Державний «Укргазбанк» запровадив нову програму для підтримки реалізації в Україні проектів відновлюваної енергетики. «Укргазбанк» є першим у Східній Європі банком, який фокусується на зелених кредитах фізичним та юридичним особам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карлін М. Проблеми й перспективи використання «зелених» фінансів територіальними громадами: світовий досвід та Україна. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. № 1. С. 148-157.
2. Порфирьев Б. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе. *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. № 9. С. 5-16.
3. Сущенко О. Зелена економіка та зелені фінанси в Україні // Delo.ua. 2018. URL: <https://delo.ua/business/zelena-ekonomika-ta-zeleni-finansi-bolovitchki-346686> (дата звернення: 25.05.2019).
4. Фролов А. Зелені облігації в Україні як механізм залучення інвестицій в проекти відновлюваної енергетики та енергоефективності. *Урядовий портал*. 2018. URL: <http://saee.gov.ua/sites/default/files/8.%20A.%20Frolov.pdf> (дата звернення: 25.05.2019).
5. Глобальний ринок зелених облігацій у 2018 році // Укргазбанк: веб-сайт. URL: https://www.ukrgasbank.com/eco/global_2018 (дата звернення: 25.05.2019).

REFERENCES:

1. Karlin M. (2018) Problemy i perspektivy vykozystannya "zelenykh" finansiv terytorialnymy gromad-

amy: svitovyi dosvid ta Ukrayina [Problems and prospects of using "green" finance by territorial communities: world experience and Ukraine]. *Economic Journal of Lesya Ukrainka East European National University*, no. 1, pp. 148-157.

2. Porfiriyov B. (2016) "Zelenye" tendentsii v mirovoy finansovoy sisteme ["Green" trends in the global financial system]. *World economy and international relation*, no. 9, pp. 5-16.

3. Sushchenko O. (2018) Zelena ekonomika ta zeleni finansy v Ukrayini [Green economy and green finance in Ukraine]. Delo.ua. Available at: <https://delo.ua/business/zelena-ekonomika-ta-zeleni-finansi> (accessed: 25 May 2019).

4. Frolov A. (2018) Zeleni obligatsii v Ukrayini yk mekhanizm zaluchennya investysii v proekty vidnovlyuvanoyi energetyky ta energoefektyvnosti [Green bonds in Ukraine as a mechanism to attract investment in energy projects and energy efficiency]. *Government portal*. Available at: <http://saee.gov.ua/sites/default/files/8.%20A.%20Frolov.pdf> (accessed: 25 May 2019).

5. Globalnyi rynek zelenykh obligatsii u 2018 rotsi [Global market for green bonds in 2018], Ukgasbank. Available at: <https://www.ukrgasbank.com> (accessed: 25 May 2019).

THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT OF GREEN FINANCING TO UKRAINE

The purpose of the article is to study the current state and to determine the prospects for the development of green financing to Ukraine.

Methodology. In the process of writing the article were used the methods of theoretical generalization, system analysis; method analysis and synthesis, quantitative analysis of economic indicators.

Results. The Ukrainian market has great potential, because the country is well known for its rich natural resources. Currently, Ukraine is undergoing a sharp restructuring of the energy sector, as geopolitical considerations have made it less dependent on imports of energy resources, as well as to increase fuel efficiency and access to more reliable sources of energy. Green bonds can become an important tool for the green finance of Ukraine and for the country to build its green economy. We consider the priority directions of the development of green finance and potential issuers of green bonds on the way of creating a green economy in Ukraine.

A green bond is a debt instrument, from the sale of which the money is sent exclusively to finance green projects. The main criterion for such projects is their environmental direction. Directions of green projects are renewable energy sources, development of alternative energy sources, energy efficiency, increasing thermal insulation of residential buildings, waste utilization and recycling, environmentally friendly transport, efficient use of land resources, preservation of flora and fauna, water resources, adaptation to climate change.

Green bonds are still on the way to full institutionalization, although the market is growing very actively. The international organization "Climate Bonds Initiative" acts as one of the institutions developing standards for the green bond market.

Today, Ukraine has many promising environmental projects, which require additional funding for implementation. Therefore, in addition to settling legislation in this area, it is necessary to introduce tools to attract cheap resources into green projects, namely green bonds. Creating a green bond market should reduce the cost of capital for such projects and accelerate the spread of green technologies.

Green bonds can be an important tool for Ukraine's green finance and for the country to build its green economy.

Practical implications. From world practice it is known that green bonds are an effective means of reducing the cost of financial resources in implementing green projects and mobilizing investment resources in the market. Thus, the creation of conditions for the issue of green bonds will allow: develop funds exclusively for the intended purpose; effectively use the attracted financial resources for green projects; include a broad base of target institutional investors; control cash flows that are used to pay off debts; raise funds from the international financial organizations at competitive rates; improve the protection of the rights of creditors investing in green projects.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ

THEORETICAL ASPECTS OF CLASSIFICATION OF BANKING CRISES

Україна з моменту набуття незалежності встигла пережити три банківських кризи, ставши одним із рекордсменів за їх кількістю у світовій банківській практиці. Руїнівні наслідки останньої кризи, що почалася у 2014 році, наочно продемонстрували неефективність антикризових програм, розроблених як банками самостійно, так і Національним Банком України. Однією з причин такого слабого антикризового менеджменту є недостатній рівень дослідження теоретичної бази, яка стосується видів банківських криз. У статті систематизовано наявні в сучасній літературі класифікації банківських криз, виділені їхні переваги та недоліки. За результатами проведеного дослідження авторами запропоновано удосконалену класифікацію видів банківських криз, яка містить 13 критеріїв. Новизною розробленої класифікації є включення такого критерію, як «характер виникнення» кризи, який може мати як економічну, так і неекономічну природу, а також розширення кількості видів банківських криз за низкою ознак. Запропонована класифікація банківських криз має практичну цінність для розроблення антикризової програми на рівні як окремого банку, так і банківської системи загалом.

Ключові слова: банк, банківська криза, класифікація, системна криза, критерій.

Украина с момента приобретения независимости успела пережить три банковских

кризиса, став одним из рекордсменов по их числу в мировой банковской практике. Разрушительные последствия последнего кризиса, начавшегося в 2014 году, наглядно продемонстрировали неэффективность антикризисных программ, разработанных как банками самостоятельно, так и Национальным Банком Украины. Одной из причин столь слабого антикризисного менеджмента является недостаточный уровень проработанности теоретической основы, касающейся видов банковских кризисов. В статье систематизированы существующие в современной литературе классификации банковских кризисов, обозначены их преимущества и недостатки. По результатам проведенного исследования авторами предложена усовершенствованная классификация видов банковских кризисов, включающая 13 критериев. Новизной разработанной классификации является включение такого критерия, как «характер возникновения» кризиса, который может иметь как экономическую, так и неэкономическую природу, а также расширение числа видов банковских кризисов по ряду критериев. Предложенная классификация банковских кризисов имеет практическую ценность для разработки антикризисной программы на уровне как банка, так и банковской системы в целом.

Ключевые слова: банк, банковский кризис, классификация, системный кризис, критерий.

УДК 336.71:338.124.4

Фурсова В.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Болдишева Н.В.

студент
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Ukraine has managed to survive three banking crises since the acquisition of independence, taking one of first places in the world banking practice in terms of the number of crises. The devastating consequences of the recent banking crisis, which began in 2014, have clearly demonstrated the ineffectiveness of anti-crisis programs developed both by banks themselves and by the National Bank of Ukraine. One of the reasons for such a weak anti-crisis management is the insufficient level of knowledge of the theoretical basis relating to the types of banking crises. Therefore, the issue of identification of types of banking crisis is extremely important for ensuring the country's security. The article contains critical analysis of the opinions of modern scholars on the identification of the main types of banking crises. The authors identified the advantages and disadvantages of existing approaches and proposed an improved classification of types of banking crises, which includes 13 criteria. The following classification criteria were proposed in the article: geographic distribution, scale of coverage, form of manifestation, complexity, duration, sources of origin, nature of occurrence, rigidity and depth of consequences, the stage of occurrence of the main cycles of life of banks, the possibility of management, the degree of predictability, banking crises, intensity of action. The novelty of the developed classification is the inclusion of such a criteria as the "nature of the occurrence" of the crisis, which can have economic and non-economic nature. Moreover the types of banking crisis were specified according to the criteria of the "source of origin" (internal, external, artificial) and "scope of coverage" (system, unit), as well as the number of types of banking crises according to the criteria: "toughness and depth of consequences" (introduced an average rigidity crisis) and "duration" (a medium-term crisis was proposed). The proposed classification of banking crises has practical value for developing an anti-crisis program, both at the level of the bank and the banking system as a whole.

Key words: Bank, Banking Crisis, Classification, Systemic Crisis, Criterion.

Постановка проблеми. Банківська система є ключовою ланкою фінансової системи, а її надійність має суттєвий вплив на добробут та економічний розвиток держави. Останні дослідження, які були проведені Міжнародним валютним фондом (МВФ) на прикладі 151 країни у період з 1970 р. по 2017 р., свідчать, що в більшості країні як мінімум спостерігався один випадок банківської кризи, а деякі з них пережили декілька таких криз. І тільки у 3 країнах банківська криза була більш ніж два рази за останні 48 років: Аргентина (4), Демократична Республіка Конго (3) та Україна (3) [1]. А остання банківська криза в Україні довела, що питання визначення сутності кризи, ідентифікації її видів та пошуку шляхів мінімізації її наслідків є вкрай важливими для забезпечення безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам поняття банківської кризи приділено багато уваги у сучасній економічній літературі. Серед науковців, які розглядали та вивчали сутність, види та причини виникнення банківських криз, доцільно виокремити О. Барановського, Е.В. Назарову, А.В. Обмелюхіна, О.І. Ларіну, Л.О. Петика, С.В. Федорову, В.В. Шпачука та ін. Але досить дискусійним залишається питання щодо визначення критеріїв класифікації та видів банківських криз, що й актуалізувало тему дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення класифікації видів банківських криз шляхом систематизація наукових опрацювань щодо визначення класифікаційних критеріїв та видів банківської кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Національний банк України під банківською кризою розуміє різку зміну зовнішніх та внутрішніх умов діяльності банківського сектору, що унеможливує виконання банківською системою своїх функцій та робить її неспроможною стабільно функціонувати [2].

Як, відмічає В.В. Шпачук, класифікувати банківські кризи необхідно з таких причин: 1) з метою систематизації отриманих раніше матеріалів досліджень; 2) для диференціації підходів та методів під час розроблення антикризових програм; 3) з метою удосконалення функцій нагляду регулятивних державних органів [3].

У сучасній літературі наведені класифікації банківської кризи, які містять різну кількість критеріїв. Але більшість авторів вважають основними класифікаційні критерії, які пов'язані з масштабом охоплення, формою прояву, гостротою, джерелами виникнення або наслідками прояву ризиків.

Так, наприклад, А.С. Назарова виділяє такі 3 класифікаційних критерії, як: форма прояву; об'єкт впливу; ступень ураження економіки [4]. Слід відмітити, що види криз за ознакою «ступінь ураження економіки» (мікроекономічна, макроекономічна, глобальна) збігаються з ознакою «рівень прояву», або «область розвитку» в інших авторів.

Л.О. Петик і С.В. Федорова пропонують 6 критеріїв класифікації банківських криз, такі як: рівень розвитку економіки країни; характер виникнення; причини виникнення; ступінь системності; форма прояву; масштаби наслідків [5]. Але автори, на жаль, не розкривають види банківських криз, які належать до кожного критерію.

Цікавою є класифікація А.В. Обмелюхіної, яка систематизувала напрацювання С.В. Дзюбана, С.А. Попова і К.А. Кирсанова, С.М. Гусарова та запропонувала такі ознаки, як: масштаб; характер реформаційних ризиків, які впливають на банківську галузь; походження ризику; стадія виникнення основних циклів життєдіяльності банків (фаза прояву); форма прояву; гострота і можливі наслідки; проблематика і причини виникнення; область розвитку [6]. Недоліком цієї класифікації є те, що автор не розкриває види банківських криз за декількома ознаками (походження ризику, гострота і можливі наслідки, проблематика і причини виникнення, область розвитку). Також не зовсім зрозумілим є критерій «характер реформаційних ризиків», згідно з яким банківські кризи поділяють на: кон'юктурні, політичні, економічні, фінансові. С.В. Дзюбан, наприклад, вважає, що на кон'юктурні та фінансові банківські кризи можна поділити за ознакою їхнього походження [7].

Досить змістовною є класифікація В.В. Шпачука, яка містить 10 критеріїв, такі як: масштаб поширення; рівень прояву; географічне поширення; склад; тривалість; віддаленість наслідків; жорсткість

та глибина наслідків; форма прояву; ступень передбачуваності; регулярність прояву [3]. Але види банківської кризи за критеріями «масштаб поширення» (системна, локальна, часткова), «рівень прояву» (світова, криза на макрорівні, криза на макрорівні) та «географічне поширення» (світова, регіональна, локальна (місцева)) мають схожі ознаки, у зв'язку з чим доцільно було б уточнити їхні відмінності. Дискусійним, на нашу думку, є також класифікаційний критерій «регулярність прояву», згідно з яким банківські кризи автор поділяє на періодичні та проміжні. Але, на жаль, не наведено прикладу такого роду банківських криз у світовій практиці.

За результатами останніх досліджень О.І. Лариної запропоновані такі класифікаційні ознаки для виявлення видів банківських криз, як: масштаб охоплення; форма прояву; ступінь відособленості від інших суспільних систем; джерела виникнення банківської кризи; механізм вирішення банківських криз; період протікання; наслідки [8]. Заслужовує на увагу така ознака, як «механізм вирішення банківських криз», відповідно до якої кризи бувають ті, які можна вирішити за рахунок внутрішніх механізмів самих банків, та ті, які вирішуються за рахунок зовнішньої допомоги.

Найбільшу кількість критеріїв (14) запропонував український дослідник С.Б. Манжос для визначення видів банківських криз, а саме: чинники виникнення; масштаб поширення; глибина дії; тривалість впливу; етапи життєвого циклу; можливість подолання; стратегія розвитку банку; інтенсивність дії; можливість виникнення; прояв у часі; ступінь управління; характер прояву; характер перетікання; функції управління [9]. Заслужовують на увагу такі ознаки, як «інтенсивність дії», яка характеризує швидкість поширення кризи, та «ступінь управління», яка відображає здатність банку формувати та впроваджувати антикризову політику, а Національного банку – виконувати його функцію як регулятора банківської системи. До недоліків можна віднести те, що за критеріями «етапи життєвого циклу» та «стратегія розвитку банку» види кризи є тотожними. Дискусійною також є ознака класифікації «функції управління», оскільки, на нашу думку, йдеться здебільшого про ризики, які виникають у процесі управління, а не види кризи.

Але, на жаль, у жодній класифікації не розглянуто таку ознаку, як «характер виникнення», який має як економічну, так і неекономічну природу. Це знижує можливості банків удосконалювати власну антикризову систему управління та можливості НБУ для ефективного регулювання діяльності банківської системи.

Таким чином, базуючись на узагальненні наведених класифікаційних критеріїв, можна запропонувати розширену класифікацію, яка містить найбільш важливі ознаки для формування ефективної політики антикризового менеджменту (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація банківських криз

Класифікаційні критерії	Види банківських криз
1	2
– за географічним поширенням	Локальна – охоплює банківську систему окремої країни, діє в межах національного масштабу. Причиною її виникнення зазвичай є внутрішні макроекономічні чинники.
	Регіональна – охоплює банківські установи в межах окремого регіону.
	Світова (глобальна) – охоплює банківські системи декількох країн світу.
– за масштабом охоплення	Системна – охоплює більшість установ банківської системи країни.
	Одинична – охоплює окремі, одиничні банківські установи.
– за формою прояву	Явна (відкрита) – легко викривається та протікає примітно, проявляється у вигляді кількісних та якісних кризових параметрів банківської системи.
	Латентна (прихована) – має прихований характер, коли більшість банків неспроможні виконувати свої функції, але банківська система й досі продовжує працювати.
– за складом	Складна – розповсюджується на інші суспільні системи та може супроводжуватись іншими кризами (платіжною, валютною, соціально-політичною кризою, кризою суверенного боргу).
	Проста – пов'язана тільки з учасниками банківської системи та її клієнтами.
– за тривалістю	Довгострокова – має значну тривалість, характеризується складністю та негативними наслідками, часто є причиною недосконалого управління.
	Середньострокова – тривалістю до одного року.
	Короткострокова – не має значних складнощів, їх можливо швидко подолати у строки до одного кварталу.
– за джерелами виникнення	Внутрішня – викликана внутрішніми щодо банківської системи факторами (наприклад, неефективне управління у конкретних банках).
	Зовнішня – викликана зовнішніми макроекономічними факторами (наприклад, падіння цін на ринках, неплатоспроможність будь-якого сектору економіки та ін.).
	Штучна (спровокована, інфекційна) – викликана панікою населення, коли закриття одного великого банку породжує недовіру вкладників до всієї банківської системи і вкладники масово вилучають свої вклади.
– за характером виникнення	Криза, зумовлена впливом економічних факторів (як, наприклад банківська криза в Україні у 2008–2009 рр., яка була зумовлена світовою фінансовою кризою у 2007–2008 рр.).
	Криза, зумовлена впливом неекономічних факторів (як, наприклад банківська криза в Україні у 2014–2015 рр., причиною виникнення якої стали політичний конфлікт і військові дії).
– за жорсткістю та глибиною наслідків	Жорстка – супроводжується тривалою та глибокою рецесією, яка зазвичай призводить до ліквідації значної кількості банківських установ. Тобто проходить так зване «очищення» банківської системи та зміна структури банківської системи.
	Середньої жорсткості – приводить до реорганізації або націоналізації банківських установ.
	Легка, неглибока – є нетривалою, має несуттєві негативні наслідки, легко керується, може бути передбачена. Діяльність суб'єктів банківської системи може бути швидко відновлена.
– за стадією виникнення основних циклів життєвості банків	Криза зародження – виникає на стадії впровадження нового банку на ринку банківських послуг. Основна причина – неправильна оцінка маркетингового середовища банку.
	Криза затвердження – може виникнути на етапі розвитку банківської установи у результаті помилок в управлінні банком, низьких темпів зростання клієнтів банку або з інших причин.
	Криза стабілізації – може виникнути на етапі стабілізації банку у результаті стратегічних або тактичних помилок в управлінні банком.
	Криза старіння – зумовлена появою нових інноваційних продуктів, які банк не в змозі запропонувати своїм клієнтам з різних причин, погіршенням якості менеджменту банку, зниженням контролю з боку акціонерів та іншими причинами.
– за можливістю управління	Керована – це криза, яка може бути врегульована на рівні банку (якщо останній має необхідні фінансові та управлінські ресурси) або на рівні Національного банку за допомогою адміністративних або індикативних методів.
	Некерована – не може бути врегульована або на рівні банку, або на рівні Національного банку у зв'язку з відсутністю необхідних фінансових, управлінських ресурсів або недовірою наявних методів управління в кризових умовах.
– за ступенем передбачуваності	Передбачувана – являє собою закономірне, прогнозоване явище, яке настає як певна стадія циклу, функціонування або розвитку банківської установи (банківського сектору).
	Непередбачувана – є несподіваною, раптовою. Виникає в результаті впливу певних форс-мажорних обставин, значних помилок в управлінні.
– за механізмами розв'язання банківських криз	Банківські кризи, ліквідація яких сталася з використанням тільки внутрішніх механізмів конкретних банків.
	Банківські кризи, ліквідація яких сталася з використанням зовнішньої допомоги (з використанням допомоги державних органів).

1	2
– за інтенсивністю дії	Уповільнена криза – розвивається поступово, що дає можливість управлінському персоналу діагностувати її на початкових стадіях та своєчасно розробити механізм її нейтралізації.
	Інтенсивна криза – швидко поширюється на всі види діяльності банку та сприяє виникненню нових супутніх їй явищ.
	Реактивна криза – має надзвичайно швидкий характер виникнення кризових явищ, миттєво поширюється та має руйнівний характер.

Джерело: складено авторами за даними [2-9]

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, критичний аналіз підходів до визначення класифікаційних критеріїв банківських криз зумовив формування авторського підходу до систематизації їх видів. Запропонована класифікація банківських криз має 13 ознак, новою з яких є критерій «характер виникнення». До того ж було уточнено види банківської кризи за ознаками «джерела виникнення» (внутрішня, зовнішня, штучна) і «масштаб охоплення» (системна, одинична), а також розширено кількість видів банківських криз за критеріями: «жорсткість та глибина наслідків» (впроваджено кризу середньої жорсткості) та «тривалість» (запропоновано середньострокову кризу). Завдяки удосконаленій класифікації видів банківських криз з'являється можливість розробляти диференційовані підходи щодо формування антикризової програми на рівні як банку, так і банківської системи загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises Revisited. IMF Working Paper. *International Monetary Fund*. September 2018. 48 p.
2. Офіційний сайт Національного банку України. Глосарій банківської термінології. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123133&cat_id=122978 (дата звернення 11.05.2019).
3. Шпачук В.В. Криза банку та банківської системи: основні поняття, суб'єкти державного управління. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2010. № 7. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=155> (дата звернення 08.05.2019).
4. Назарова Е.В. Антикризисное управление кредитными организациями. М.: Изд. центр ЕАОИ. 2007. 237 с.
5. Петик Л.О., Федорова С.В. Кризи банківської системи: характеристики та критерії класифікації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.2. С. 225-230.
6. Обмелюхина А.В. Типологизация кризисных ситуаций в банковской системе. *Экономические науки*. 2009. № 12 (61). С. 364-366.
7. Дзюбан С.В. Антикризисное управление коммерческими банками в условиях реструктуризации банковской системы: автореф. дис ... канд. экон. наук. 08.00.10. Санкт-Петербург: Оренбургский гос. ун-т. 2003. 24 с.
8. Ларина О.И. Банковские кризисы: проблемы их идентификации и преодоление. *Управление*. 2017. № 2 (16). С. 9-14.
9. Манжос С.Б. Дослідження проблеми типологізації криз у банку. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2013. № 2 (15). С. 145-154.

REFERENCES:

1. Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises Revisited. IMF Working Paper. *International Monetary Fund*. September 2018. 48 p.
2. Офіційний сайт Національного банку України. *Ghlosarij bankivskojji terminologhiji*. [Glossary of banking terminology]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123133&cat_id=122978 (accessed 11 may 2019).
3. Shpachuk V.V. *Kryza banku ta bankivskojji systemy: osnovni ponjattja, sub'jekty derzhavnogho upravlinnja*. [The crisis of the bank and the banking system: the main concepts, subjects of public administration]. *Derzhavne upravlinnja: udoskonalennja ta rozvytok*. 2010. № 7. Available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=155> (accessed 08 may 2019).
4. Nazarova E.V. *Antikrizisnoe upravlenie kreditnymi organizatsiyami*. [Anti-crisis management of credit organizations]. М.: Izd. tsentr EAOI. 2007. 237 p.
5. Petyk L.O., Fedorova S.V. *Kryzy bankivskojji systemy: kharakterystyky ta kryteriji klasyfikaciji*. [Crises of the banking system: descriptions and criteria of classification]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*. 2010. Vyp. 20.2. P. 225-230.
6. Obmelyukhina A.V. *Tipologizatsiya krizisnykh situatsiy v bankovskoy sisteme*. [Typologization of crisis situations in the banking system]. *Ekonomicheskie nauki* 2009. № 12 (61) P. 364-366.
7. Dzyuban S.V. *Antikrizisnoe upravlenie kommercheskimi bankami v usloviyakh restrukturyzatsii bankovskoy sistemy*. [Anti-crisis management of commercial banks in the conditions of restructuring of the banking system]. (PhD Thesis). Sankt-Peterburg: Orenburgskiy gos. un-t. 2003, 24 p.
8. Larina O.I. *Bankovskie krizisy: problemy ikh identifikatsii i preodolenie*. [Banking Crises: Identification Problems and Resolution]. *Upravlenie*. 2017. № 2 (16). P. 9-14.
9. Manzhos S.B. *Doslidzhennja problemy typologhizaciji kryz u banku*. [Investigation of the problem of typology of crises in a bank]. *Visnyk Skhidnojevropejskogho universytetu ekonomiky i menedzhmentu*. 2013. № 2 (15). P. 145-154.

Fursova Viktoriya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
National Aerospace University
«Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy

Boldysheva Nataliya

Student
National Aerospace University
«Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy

THEORETICAL ASPECTS OF CLASSIFICATION OF BANKING CRISES

Banking crises are highly disruptive events which lead to sustained declines in economic activity, financial intermediation, and ultimately in welfare. It is then no surprise that academics and policymakers devote significant efforts to develop models to attempt to predict crises and to design policies to resolve them and mitigate their economic impacts. But much of these efforts crucially depend on the proper identification of the types of crises. Ukraine in the last 20 years has had three banking crises which have reduced the reliability of the banking sector and led to large losses. Therefore, the research of types of the banking crisis is especially important for Ukraine.

The purpose of the study is to improve the classification of types of banking crises by systematizing scientific researches about the definition of classification criteria and types of banking crisis.

Methods of research – general scientific; comparative analysis; grouping; system-structural analysis.

Results. The literary review has showed a lack of a unified approach to classification of types of banking crises. Most authors highlight next classification criteria's: scale of coverage, form of manifestation, severity, source of origin or effects of risks. The research showed the advantages and disadvantages of existing approaches of identification of types of banking crises in the modern literature. For example, such a feature as "nature of occurrence", which has both an economic and an uneconomic nature, is not considered in any classifications. It reduces the ability of banks to improve their own anti-crisis management system, and the ability of the National Bank of Ukraine to regulate the banking system more effectively.

Also the authors proposed an improved classification of types of banking crises, which includes 13 criteria. The following classification criteria were proposed in the article: geographic distribution, scale of coverage, form of manifestation, complexity, duration, sources of origin, nature of occurrence, rigidity and depth of consequences, the stage of occurrence of the main cycles of life of banks, the possibility of management, the degree of predictability, banking crises, intensity of action. The novelty of the developed classification is the inclusion of such a criteria as the "nature of the occurrence" of the crisis, which can have economic and non-economic nature. Moreover the types of banking crisis were specified according to the criteria of the "source of origin" (internal, external, artificial) and "scope of coverage" (system, unit), as well as the number of types of banking crises according to the criteria: "toughness and depth of consequences" (introduced an average rigidity crisis) and "duration" (a medium-term crisis was proposed).

Conclusions and practical value of the article. The author's classification, which is presented in the article has great practical value for banking institutions. Due to the improved classification of types of banking crises, it is possible to make a difference approaches to the development of an anti-crisis program, both at the level of the bank and the banking system as a whole.

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET ON THE BASIS OF THE WORLD EXPERIENCE

У статті розглянуто сутність та інфраструктуру фондового ринку України. Здійснено аналіз розвитку фондового ринку України. Охарактеризовано три основні моделі організації фондового ринку: американську, європейську та змішану. Встановлено, що американська модель фондового ринку більш динамічна, ніж європейська, і здатна адаптуватися до будь-яких змін глобальної економічної кон'юнктури; найпоширенішою у світі вважається змішана модель, яка поєднує у собі риси двох попередніх моделей. Високревлено основні закони у сфері правового регулювання фондового ринку України та ЄС. Визначено проблеми функціонування фондового ринку України. Опіраючись на досвід європейських країн, виділено основні заходи щодо удосконалення, покращення та стабілізації українського фондового ринку. Обґрунтовано, що гармонізація українського законодавства відповідно до європейських норм сприятиме приведенню функціонування системи національного управління фондовим ринком у відповідність до європейської практики.

Ключові слова: цінні папери; фондовий ринок; фондова біржа; моделі організації фондового ринку; євроінтеграція; правове регулювання фондового ринку; проблеми; заходи.

В статье рассмотрены сущность и инфраструктура фондового рынка Украины.

Осуществлен анализ развития фондового рынка Украины. Охарактеризованы три основных модели организации фондового рынка: американская, европейская и смешанная. Установлено, что американская модель фондового рынка более динамичная, чем европейская, и способна адаптироваться к любым изменениям глобальной экономической конъюнктуры; распространенной в мире считается смешанная модель, которая сочетает в себе черты двух предыдущих моделей. Выделены основные законы в сфере правового регулирования фондового рынка Украины и ЕС. Определены проблемы функционирования фондового рынка Украины. Оперируя на опыт европейских стран, выделены основные мероприятия по совершенствованию, улучшению и стабилизации украинского фондового рынка. Обосновано, что гармонизация украинского законодательства в соответствии с европейскими нормами будет способствовать приведению функционирования системы национального управления фондовым рынком в соответствие с европейской практикой.

Ключевые слова: ценные бумаги; фондовый рынок; фондовая биржа; модели организации фондового рынка; евроинтеграция; правовое регулирование фондового рынка; проблемы; мероприятия.

УДК 336.771

Харун О.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницький національний університет

Грицина Л.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницький національний університет

In article the essence and infrastructure of the stock market of Ukraine are considered. It was established that the stock market is the main component of the Ukrainian market economy, contributes to the restriction of monopoly, creates favorable conditions for competition, as well as rational allocation of financial resources. It was done, the fund market for Victorian low specific functions in economic policies, the very same development of which was carried out at the same time as the main role of functional functions in our own department. The analysis of the stock market development in Ukraine showed that the share of securities traded freely in the stock market does not exceed 10.96 % of its total turnover. Three main models of the stock market organization are described: American, European and mixed. It is revealed that the American stock market model is more dynamic than European and is able to adapt to any changes in the global economic situation; the most widespread in the world is a mixed model that combines the features of the two previous models. It is argued that in view of Ukraine's proclamation of a course on European integration, the domestic stock market and its infrastructure can not develop in isolation from European experience and global trends in the transformation of capital markets. The basic laws in the field of legal regulation of the stock market of Ukraine and the EU are set out. The problems of functioning of the stock market of Ukraine are determined. Relying on the experience of European countries, the main steps have been taken to improve, improve and stabilize the Ukrainian stock market. Implementation of the above-mentioned measures will allow to expand the stock market infrastructure and create favorable conditions for placing financial resources, improve corporate governance, stimulate investment activity in the country, promote integration into the European and world capital markets. It is substantiated that harmonization of Ukrainian legislation in accordance with European norms will facilitate the functioning of the system of national stock market management in accordance with European practice.

Key words: securities; Stock Market; Stock Exchange; models of stock market organization; European integration; legal regulation of the stock market; problems; take action.

Постановка проблеми. Проголошений Україною курс на інтеграцію у європейські структури потребує насамперед формування сучасної високо розвинутої економіки, заснованої на новітніх досягненнях науки, техніки, технологій, інформації тощо. Реалізація зазначеної мети неможлива без залучення значних інвестиційних ресурсів. Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що одним із головних джерел залучення капіталу та спрямування на інноваційний розвиток економіки є фондовий ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало вітчизняних авторів займаються вивчен-

ням проблем розвитку фондового ринку: М. Алексєєв, С. Архієреєв, Л. Гриценко, Я. Зінченко, І. Івахненко, К. Калинець, І. Кицюк, В. Корнєєв, В. Кравченко, І. Лютий, К. Малишенко, Я. Міркін, Н. Мещерова, О. Мозговий, Н. Навроцька, А. Пересяда, М. Поплавська, В. Оскольський, В. Роєнко, О. Солтис, Г. Терещенко, В. Унінець-Ходаківська, В. Шелудько, І. Школьник та інші. Також заслуговують на увагу дослідження таких західних авторів, як Ф. Ален, Р. Бернард, А. Бут, М. Квінтін, Р. Левін, П. Хартман та інші. Однак деякі проблемні аспекти розвитку фондового ринку України залишаються поза увагою та потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей розвитку та функціонування українського фондового ринку, впровадження світового досвіду розвитку ринку цінних паперів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фондовий ринок є основною складовою частиною української ринкової економіки. Він сприяє обмеженню монополізму, формує сприятливі умови для конкуренції, а також раціонального розміщення фінансових ресурсів [1].

Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» цінні папери – це документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що засвідчують наявність грошових або інших майнових прав, визначають взаємини між особою, а також передбачають виконання зобов'язань щодо умов їхнього розміщення [2].

Фондовий ринок використовує низку специфічних функцій в економічній політиці країни. Саме тому його розвиток та впровадження провідних ідей щодо збільшення його функціональності є пріоритетними завданнями.

Інфраструктура фондового ринку України представлена значною кількістю професійних учасників, серед яких найбільш важливою ланкою є організатори торгів – фондові біржі, діяльність яких спрямована на створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації щодо попиту та пропозиції, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами та вирішення спорів між членами організатора торгів тощо [3, с. 145].

Аналіз розвитку фондового ринку України свідчить, що частка операцій з цінними паперами, які вільно обертаються на фондовому ринку, не перевищує 10,96% від його загального обігу. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у січні 2018 р. становив 3,8 млрд. грн, що більше на 757 млн. грн. порівняно з відповідним періодом 2017 року (3,02 млрд. грн.). Протягом січня 2018 р. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано 9 випусків акцій на суму 289,9 млн. грн. та 11 випусків облігацій підприємств на суму 954,7 млн. грн. За результатами торгів на організованому ринку цінних паперів протягом січня 2018 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами становив 21,5 млрд. грн. Протягом січня 2018 р. порівняно з даними 2017 р. обсяг біржових контрактів із цінними паперами збільшився на 49,4%. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами зафіксовано з державними облігаціями України – 20,1 млрд. грн., що становить 93,6% від загального обсягу біржових контрактів [4].

Отже, незважаючи на позитивну динаміку основних показників розвитку вітчизняного фондового ринку, його якісні характеристики знаходяться ще на

низькому рівні, що перешкоджає йому ефективно виконувати функції, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного економічного розвитку [5].

Безперечно, з огляду на незначну еволюцію національного фондового ринку, неможливо порівнювати його з фондовими ринками розвинених держав, але є сенс орієнтуватися на них.

У світовій практиці виділяють три основні моделі організації фондового ринку: американську, європейську та змішану.

За американської моделі банкам заборонено займатися деякими видами професійної та непрофесійної діяльності на фондовому ринку. Інвестиційні банки, фонди, компанії займають центральне місце на американському фондовому ринку. Ця модель характеризується здійсненням державою жорсткого регулювання та нагляду за поведінкою на ринку учасників угод із цінними паперами. Для США властиве повне розмежування між комерційною та інвестиційною діяльністю банків [6, с. 5].

Відзначимо, що американська модель у кінцевому вигляді є тільки в США. Європейці дають їй високу оцінку ефективності. Ця модель є зразком для наслідування для багатьох країн, які прагнуть створити у себе цивілізований фондовий ринок. Сильний бік регулювання американського фондового ринку – це створення спеціального інституту: комісії з цінних паперів і бірж, що забезпечує досягнення поставлених цілей [7, с. 159].

Американська модель фондового ринку більш динамічна, ніж європейська, і здатна адаптуватися до будь-яких змін глобальної економічної кон'юнктури.

В Європі не знайдеться і двох країн, що мають абсолютно однакові механізми державного регулювання фондових ринків. Однак наявна європейська специфіка.

Висока правова культура ведення бізнесу, у тому числі і на фондових ринках, є однією з головних ознак європейської моделі. Також поширене саморегулювання, тобто добровільна підтримка прийнятих законодавчих і етичних норм, правил і договорів не звільняє від відповідальності когонебудь із суб'єктів ринку цінних паперів, що порушили закон [7, с. 159].

Найяскравішим прикладом європейської моделі є модель фондового ринку Німеччини, тому її часто називають «німецька». Також така система діє у Великобританії, Швейцарії, Бельгії, Італії, Австрії тощо [8, с. 146].

Розглянуті моделі в чистому вигляді є тільки в Німеччині та США. Однак найпоширенішою в світі вважається змішана модель, яка поєднує у собі риси двох попередніх моделей. Змішана модель діє в більшості країн світу, зокрема у Франції, Японії, Південній Америці, Південно-Східній Азії та ін. Відповідно до цієї моделі на фондовому

ринку функціонують як професійні учасники, так і банківські установи у вигляді універсальних та спеціалізованих [9, с. 39]. Як свідчать дані, у світі приблизно у 10% країн функціонує європейська модель, у 30% – американська модель, у решті країн (60%) діє так звана «змішана» модель.

Український фондовий ринок поєднує у собі риси як американської, так і європейської моделей [10]:

1. Відповідно до рекомендацій американських експертів організована робота Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР); застосовуються механізми регулятивного впливу на ринок; продовжується робота над удосконаленням законодавства; впроваджується система державного моніторингу учасників ринку.

2. Інфраструктурні інститути ринку формуються в Україні на основі принципів, близьких до директив Європейського Співтовариства. Це стосується: біржових і депозитарних систем; способів регулювання ринків похідних цінних паперів; фінансових продуктів; регулювання вексельного обігу; упровадження сучасних стандартів бухгалтерського обліку та облікової системи ринку загалом.

Українська «змішана» модель фондового ринку характеризується тим, що комерційні банки здійснюють як традиційну банківську, так і інвестиційну діяльність.

Отже, зважаючи на проголошення Україною курсу на європейську інтеграцію, вітчизняний фондовий ринок та його інфраструктура не можуть розвиватися ізольовано від європейського досвіду і світових тенденції трансформації ринків капіталу. Однак фондовий ринок ЄС розвивався у кожній окремій країні за власними законами та правилами, які відрізняються між собою. Це перешкоджає фор-

муванню економічного простору для створення єдиного фондового ринку ЄС [11]. Тому згідно з правилами Європейського Союзу щодо забезпечення фондового ринку у його країнах прийнятним є принцип превалювання національного законодавства. Виходячи з цього, розвиток фондового ринку України повинен орієнтуватися на досвід європейських країн із врахуванням національних особливостей та власного законодавства (табл. 1).

На основі проведеного аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку України слід виділити такі проблеми [13]:

1. Недосконалість конкурентоспроможності фондового ринку впливає із того, що не досить сприятливою є державна політика щодо оподаткування на фондовому ринку. Не завжди здійснюється оприлюднення вагової інформації про ринок цінних паперів, домінуючими цінними паперами на ринку залишаються державні, що певною мірою перешкоджає випуску нових із боку підприємницьких структур.

2. Проблема податкового стимулювання розвитку фондового ринку потребує звільнення від обкладення податком на прибуток підприємств та податком на додану вартість некомерційних організацій фондового ринку; скасування плати за реєстрацію інформації про новий випуск цінних паперів. Також доцільно відмовитися від оподаткування курсових різниць, що виникають під час перерахування у національну валюту інвестицій на фондовому ринку, які надходять в іноземній валюті.

3. Проблема корпоративного управління ринком полягає в недосконалій системі розкриття інформації про вартість цінних паперів та об'єкти інвестування через інструменти фондового ринку.

Таблиця 1

Основні закони у сфері правового регулювання фондового ринку України та ЄС

ЄС	Україна
Директива 2004/39/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 21 квітня 2004 р. щодо ринків фінансових інструментів.	Закон України від 23.02.2006 р. «Про цінні папери та фондовий ринок».
Директива Ради 85/611/ЄЕС про узагальнення законів, що стосуються інститутів спільного інвестування.	Закон України від 15 березня 2001 р. «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)».
Директива Європейського Парламенту та Ради 2001/34/ЄС від 28 травня 2001 р. про допуск цінних паперів до офіційного лістингу на фондовій біржі і про інформацію, що повинна бути опублікована.	Рішення НКЦПФР від 14 грудня 2012 р. «Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж».
Директива Європейського Парламенту та Ради 2004/109 від 15 грудня 2004 р. про гармонізацію вимог щодо прозорості інформації про емітентів.	Рішення ДКЦПФР від 24 грудня 2013 р. «Про затвердження Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів».
Директива Європейського Парламенту та Ради 2003/6/ЄС від 28 січня 2003 р. про інсайдерську діяльність та маніпулювання ринком.	Рішення НКЦПФР від 5 вересня 2011 р. «Про затвердження Порядку запобігання маніпулюванню цінами під час здійснення операцій із цінними паперами на фондовій біржі».
Директива Європейського Парламенту та Ради 98/26/ЄС від 19 травня 1998 р. щодо кліринго-розрахункової діяльності.	Рішення ДКЦПФР «Про затвердження Положення про розрахунково-клірингову діяльність».

Джерело: [12]

4. Мала розбудова інфраструктури фондового ринку потребує організації обміну інформацією між організаційно оформленими ринками, оскільки такої організації на тепер немає. Також виникає необхідність запровадження електронного документообігу під час укладання та виконання угод із цінними паперами, прийняття єдиних стандартів та сертифікації систем електронного цифрового підпису та шифрування даних.

З огляду на визначені вище проблеми та опираючись на досвід європейських країн, необхідно виділити основні заходи щодо удосконалення, покращення та стабілізації українського фондового ринку [14; 15]:

- стабілізація законодавчої бази, створення належної системи захисту прав інвесторів, власників цінних паперів;
- прийняття єдиного закону, який регулював би випуск та обіг усіх видів цінних паперів і питання професійної діяльності на ринку фінансових інструментів, депозитарного обслуговування, регулювання ринку фінансових інструментів;
- запровадження дієвої системи фінансової відповідальності щодо порушників, професійних учасників ринку цінних паперів;
- забезпечення розвитку ліквідності організованого ринку насамперед за рахунок консолідації та зростання частки організованого ринку;
- цілеспрямоване формування мережі інституційних інвесторів;
- уніфікація обліку цінних паперів, централізація депозитарної системи та її інтеграція у міжнародний ринок цінних паперів;
- поліпшення якості професійної діяльності та підвищення рівня компетентності фахівців на ринку цінних паперів, ознайомлення їх зі світовим досвідом організації фондового ринку шляхом міжнародного обміну та стажування;
- створення універсальної національної біржі, яка буде діяти на принципах регульованих ринків ЄС і буде здатна інтегруватися у світовий фінансовий простір;
- забезпечення поетапного створення єдиного центрального депозитарію України з урахуванням світового досвіду інтеграції обліково-фінансової інфраструктури;
- підвищення прозорості операцій на фондовому ринку та інформації емітента щодо свого фінансового стану та результатів діяльності згідно з вимогами Міжнародної організації комісій з цінних паперів та Директивами Європейського Союзу;
- удосконалення інституційної структури ринків капіталу з метою диверсифікації ресурсної бази та залучення збережень населення;
- розроблення ефективної системи державного регулювання ринків капіталу з метою контролю за дотриманням вимог законодавства, запобігання шахрайству тощо.

Упровадження вищезазначених заходів дасть змогу розширити інфраструктуру фондового ринку та створити сприятливі умови для розміщення фінансових ресурсів, поліпшити рівень корпоративного управління, стимулювати інвестиційну активність у країні, сприятиме інтеграції в європейський та світові ринки капіталу [5].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, фондовий ринок України відносно молодий, поступово розвивається, однак нині він не здатний вирішувати масштабні завдання щодо акумуляції та перерозподілу ресурсів, що зумовлено відсутністю довгострокової комплексної політики держави. Найбільш актуальними проблемами розвитку вітчизняного фондового ринку залишаються такі: інституційні; фінансові; інвестиційні; державного регулювання. Досягнути позитивних змін на фондовому ринку значною мірою вдасться за рахунок зусиль відповідних державних органів. Ліквідний, надійний та прозорий фондовий ринок має забезпечити реалізацію національних інтересів України та економічне зростання. Гармонізація українського законодавства відповідно до європейських норм сприятиме приведенню функціонування системи національного управління фондовим ринком у відповідність до європейської практики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івахненко І.С. Особливості функціонування ринку цінних паперів в Україні та його вплив на інвестиційний процес. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 4 (107). 2010. С. 81-85.
2. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV (зі змінами від 17.09.2015 №701-VIII) / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 13.05.2019).
3. Алєйнікова Н.М. Функціонування фондового ринку України в умовах економічної нестабільності фінансового середовища. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. № 4 (46). С. 144-149.
4. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL : <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics> (дата звернення: 4.05.2019 р.).
5. Бєдіна Н.С. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України. *Економіка промисловості*. 2008. № 3. С. 24-27.
6. Понеділко О. Інвестиційні ознаки комерційних банків та їх групування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 15. С. 4-7.
7. Антонюк Л.Л. Глобалізаційний вимір інноваційного співробітництва. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр.* Вип. 65, ч. II (у 2 ч.). 2006. С. 67-68.
8. Навроцька Н. Формування моделі українського ринку цінних паперів. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 2-11. С. 146-150.
9. Петрук О.М. Банківська справа : навч. посібник / за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. К.: Кондор, 2010. 461 с.

10. Кравченко В.П., Паламарчук Н.О. Особливості організації ринку цінних паперів у країнах світу. *Наукові записки*. 2013. Вип. 13. С. 128-133.

11. Калинець К.С. Аналіз світового досвіду організації фондової біржі в контексті можливостей його використання в Україні. *Регіональна економіка*. 2009. № 3. С. 182-191.

12. Кицюк І.В. Розвиток фондового ринку України в контексті євроінтеграційних процесів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6 (1). С. 155-158.

13. Поплавська М.В. Особливості формування фондового ринку України. *Економіка та держава*. 2011. № 2. С. 79-81.

14. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні. *Фінанси України*. 2007. № 6. С. 97-104.

15. Гриценко Л.Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 2. С. 10-15.

REFERENCES:

1. Ivakhnenko I.S. (2010) Osoblyvosti funktsionuvannia rynku tsinnykh paperiv v Ukraini ta yoho vplyv na investytsiinyi protses [Features of the functioning of the securities market in Ukraine and its impact on the investment process]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 4 (107), pp. 81-85.

2. Pro tsinni papery ta fondovy rynok: Zakon Ukrainy vid 23.02.2006 r. № 3480-IV [On Securities and the Stock Market: Law of Ukraine dated February 23, 2006 No. 3480-IV]. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (accessed 13 May 2019).

3. Alieinikova N.M. (2016) Funktsionuvannia fondovoho rynku Ukrainy v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti finansovoho seredovyshcha [Functioning of the stock market of Ukraine in the conditions of financial instability of the financial environment]. *Bulletin of the ONU named after II Mechnikova*, no. 4 (46), pp. 144-149.

4. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku [Official site of the National Commission on Securities and Stock Market]. Available at: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics> (accessed 4 May 2019).

5. Biedina N.S. (2008) Stan, problemy ta perspektivy rozvytku fondovoho rynku Ukrainy [Status, prob-

lems and prospects of the Ukrainian stock market development]. *Economy of the industry*, no. 3, pp. 24-27.

6. Ponedilko O. (2011) Investytsiini oznaky komertsii bankiv ta yikh hrupuvannia [Investment features of commercial banks and their grouping]. *Investments: practice and experience*, no. 15, pp. 4-7.

7. Antoniuk L.L. (2006) Hlobalizatsiinyi vymir innovatsiinoho spivrobitnytstva [Globalization dimension of innovation cooperation]. *Actual problems of international relations: Sb. sciences ave*, vol. 65, p. 2, no. 3, pp. 67-68.

8. Navrotska N. (2010) Formuvannia modeli ukrain-skoho rynku tsinnykh paperiv [Formation of the Ukrainian securities market model]. *Scientific herald of NLTU of Ukraine*, vol. 2-11, pp. 146-150.

9. Petruk O.M. (2010) *Bankivska sprava* [Banking] (eds. Butynets F.F.), Kyiv: Condor. (in Ukrainian)

10. Kravchenko V.P., Palamarchuk N.O. (2013) Osoblyvosti orhanizatsii rynku tsinnykh paperiv u krainakh svitu [Features of the securities market organization in the countries of the world]. *Proceedings*, vol. 13, pp. 128-133.

11. Kalynets K.S. (2009) Analiz svitovoho dosvidu orhanizatsii fondovoi birzhi v konteksti mozhlyvostei yoho vykorystannia v Ukraini [Analysis of world experience in the organization of the stock market in the context of the possibilities of its use in Ukraine]. *Regional economy*, no. 3, pp. 182-191.

12. Kytsiuk I.V. (2016) Rozvytok fondovoho rynku Ukrainy v konteksti yevrointehratsiinykh protsesiv [Development of the Ukrainian stock market in the context of European integration processes]. *Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy*, vol. 6 (1), pp. 155-158.

13. Poplavska M.V. (2011) Osoblyvosti formuvannia fondovoho rynku Ukrainy [Features of formation of the stock market of Ukraine]. *Economy and the state*, no. 2, pp. 79-81.

14. Tereshchenko H.M. (2007) Problemy stanovlennia ta napriamy udoskonalennia funktsionuvannia rynku tsinnykh paperiv v Ukraini [Problems of formation and directions of improvement of functioning of the securities market in Ukraine]. *Finance of Ukraine*, no. 6, pp. 97-104.

15. Hrytsenko L.L. (2010) Problemy rozvytku fondovoho rynku Ukrainy v umovakh finansovoi hlobalizatsii [Problems of the Ukrainian stock market development in the context of financial globalization]. *The mechanism of regulation of the economy*, no. 2, pp. 10-15.

Kharun Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Khmelnytskyi National University

Hrytsyna Lesya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Khmelnytskyi National University

DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET ON THE BASIS OF WORLD EXPERIENCE

The purpose of the article. The proclaimed Ukraine course for integration into European structures requires, first and foremost, the formation of a modern highly developed economy based on the latest advances in science, technology, technology, information, etc. The experience of economically developed countries shows that the stock market is one of the main sources of capital attraction and the focus on innovative development of the economy. The purpose of the article is to study the peculiarities of the development and functioning of the Ukrainian stock market, the introduction of world experience in the development of the securities market in Ukraine.

Methodology. In the course of research, methods of logical generalization, combination, analysis and synthesis, grouping, system and comparative analysis, graphic, monographic method were used.

Results. The article establishes that the stock market is the main component of the Ukrainian market economy, contributes to the restriction of monopoly, creates favorable conditions for competition, and rational allocation of financial resources. The stock market infrastructure of Ukraine is represented by a large number of professional participants, among which the most important link is the organizers of bids – stock exchanges. The analysis of the stock market development in Ukraine showed that the share of securities traded freely in the stock market does not exceed 10.96% of its total turnover.

Three main models of the stock market organization are described: American, European and mixed. The American stock market model is more dynamic than European and can adapt to any changes in the global economic environment; The most widespread in the world is a mixed model that combines the features of the two previous models. The Ukrainian stock market combines the features of both American and European models. The Ukrainian "mixed" model of the stock market is characterized by the fact that commercial banks carry out both traditional banking and investment activities.

Practical implications. Taking into account Ukraine's proclamation of a course on European integration, the domestic stock market and its infrastructure can not develop in isolation from European experience and global trends of capital market transformation. The development of the Ukrainian stock market should be guided by the experience of European countries, taking into account national characteristics and its own legislation. The basic laws in the field of legal regulation of the stock market of Ukraine and the EU are set out.

The problems of functioning of the stock market of Ukraine are determined. Relying on the experience of European countries, the main steps have been taken to improve, improve and stabilize the Ukrainian stock market.

Value/originality. Implementation of the proposed measures will allow to expand the stock market infrastructure and create favorable conditions for placement of financial resources, improve corporate governance, stimulate investment activity in the country, promote integration into the European and world capital markets. Harmonization of Ukrainian legislation in accordance with European norms will facilitate the functioning of the system of national stock market management in accordance with European practice.

СУЧАСНИЙ СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКАTHE MODERN STATUS OF NORMATIVELY-LEGAL SUPPLY
OF ASSESSMENT OF CREDITORS OF THE LOAN

У статті розглянуто сучасний стан нормативно-правового забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника. Систематизовано основні переваги і недоліки сучасних методик визначення рівня кредитоспроможності позичальника – юридичної особи. Визначено основні проблеми щодо оцінювання кредитних можливостей позичальників у вітчизняній банківській практиці згідно з вимогами, розробленими НБУ. Проведено аналіз якості кредитного портфеля вітчизняних банків. Досліджено зміни, які відбулися у вітчизняному законодавстві за часів незалежності України в процесі створення нормативно-правової бази щодо оцінки кредитоспроможності позичальника – юридичної особи. Визначено основні чинники гальмування кредитної активності комерційних банків. Сформуовано основні вимоги до вдосконалення нормативно-правового забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника. Це врахування вітчизняних традицій банківництва за імплементації міжнародних стандартів у вітчизняне законодавство та прийняття окремого закону, який би захищав інтереси кредиторів.

Ключові слова: кредитоспроможність; кредитний ризик; позичальник; нормативно-правове забезпечення; банківська установа.

В статті рассмотрено современное состояние нормативно-правового обе-

спечения оценки кредитоспособности заемщика. Систематизированы основные преимущества и недостатки современных методик определения уровня кредитоспособности заемщика – юридического лица. Определены основные проблемы по оценке кредитных возможностей заемщиков в отечественной банковской практике в соответствии с требованиями, разработанными НБУ. Проведен анализ качества кредитного портфеля отечественных банков. Исследованы изменения, которые произошли в отечественном законодательстве за время независимости Украины в процессе создания нормативно-правовой базы по оценке кредитоспособности заемщика – юридического лица. Определены основные факторы уменьшения кредитной активности коммерческих банков. Сформулированы основные требования к совершенствованию нормативно-правового обеспечения оценки кредитоспособности заемщика. Это учет отечественных традиций банковского дела по имплементации международных стандартов в отечественное законодательство и принятие отдельного закона, который бы защищал интересы кредиторов.

Ключевые слова: кредитоспособность; кредитный риск; заемщик; нормативно-правовое обеспечение; банковское учреждение.

УДК 330.338

Штефан Л.Б.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький навчально-науковий
інститут економіки
Тернопільського національного
економічного університету

The article examines the current state of normative legal support for assessing the borrower's creditworthiness. A critical analysis of the latest regulatory documents of the National Bank of Ukraine, which regulate the procedure for determining the creditworthiness of a borrower, a legal entity, indicates that they implement quite different approaches and principles, but generally agree with the best international practice in assessing credit risk, but for our financial and credit the market of such too high requirements to borrowers – legal entities in general can lead to their loss. The systematization of the main advantages and disadvantages of modern methods of determining the level of creditworthiness of a borrower – a legal entity shows that the problem is mainly based on specific shortcomings of the domestic regulatory framework, which is not too adapted to our realities. Based on the analysis of the implementation of the Basel Recommendations on the assessment of creditworthiness and credit risks to domestic banking practices, the conclusion was made that the economic conditions for their full realization in Ukraine have not developed. This concerns relatively frequent changes introduced into the legislative acts on banking activities, the contradiction of certain norms of legislation, the orientation of regulations on the requirements of the National Bank of Ukraine, without taking into account the specifics of the domestic banking system. Implementation of the system of credit rating of a borrower – a legal entity based on external ratings – proposed by the National Bank of Ukraine is possible at the present stage only for large system-building banks. It is substantiated that the current system of normative legal acts of the National Bank of Ukraine concerning the assessment of the credit risks of a borrower – a legal entity leads to a significant increase in banks' expenses on reserves and additional capitalization. The reasons for the imperfection of functioning of the national level of normative-legal support are singled out. The basic requirements for improving the legal and regulatory framework for assessing the borrower's creditworthiness have been formed.

Key words: creditworthiness; credit risk; borrower; regulatory support; banking institution.

Постановка проблеми. Активізація банківського кредитування залишається нині одним із найважливіших завдань із відновлення економічного зростання та подолання економічної кризи. Всі проблеми, які у нас є, виникли не із настанням кризи, вони нагромаджувалися досить довго. За останні 10 років з банківської системи було виведено 107 банківських установ (було у 2008 р. 184 банки, стало в 2018 р. – 77) [1]. Це відбулося головним чином через суттєве погіршення якості кредитних портфелів банків, зростання рівня ризиків і, як наслідок, значний обсяг проблемних кредитів. При цьому депозитні корпорації під час надання кредитів переоцінювали фінансову

спроможність своїх позичальників, тому подавали не завжди правдиву інформацію про проблемні активи, не формували у повному обсязі резерви для покриття збитків від неякісних кредитних операцій, що в кінцевому підсумку і вплинуло на їхні фінансові результати.

У комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року [2] значну увагу приділено удосконаленню нормативно-правового забезпечення діяльності банків, яка повинна максимально наближатися до міжнародних стандартів фінансової звітності [3]. Всі ці передумови зумовили необхідність проведення ґрунтовних досліджень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблем оцінювання кредитоспроможності позичальника присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: Р.А. Слав'юк, О.А. Криклій, Л.О. Примостка, В.Л. Кльоба, Т.С. Смовженко, О.О. Терещенко, О.В. Васюренко, Е. Брігхем, К. Бюлер, Е. Альтман та інші. Проте протягом останніх років у вітчизняному законодавстві відбувалися неодноразові зміни у формуванні механізму оцінювання кредитоспроможності позичальників, які спричинили потребу подальших досліджень в цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану нормативно-правового забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника та розроблення напрямів їх удосконалення на вітчизняному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним із найголовніших завдань як Уряду України, так і НБУ є активізація кредитування реального сектору економіки як необхідна умова відновлення економічного зростання. Проте при цьому необ-

хідно наголосити, що крім кількісного збільшення обсягів кредитування, необхідно підвищувати і якість таких кредитів. Якщо подивитися на структуру кредитного портфеля вітчизняних комерційних банків, то ми бачимо, що вона орієнтована на сфери зі швидким оборотом капіталу, а не на ті галузі, які можуть стати основою створення доданої вартості та стимулювати розвиток економіки України на довготривалій основі (рис. 1).

Як видно з рис. 1, найбільша частка в кредитному портфелі належить кредитам оптової та роздрібною торгівлі, котрі на рівні з операціями з нерухомим майном можна прирівняти до торгівлі (адже купують у нас переважно імпорту продукцію), вони становлять 42,2%, що аж ніяк не може сприяти створенню довгострокової бази для стійкого економічного зростання. На другому місці за спрямуванням кредитних коштів банків знаходиться переробна промисловість (24,5%), на третьому – сільське, лісове та рибне господарство (8,3%), а на всі інші галузі виробництва припадає відносно невеликий внесок у створення національного продукту країни.

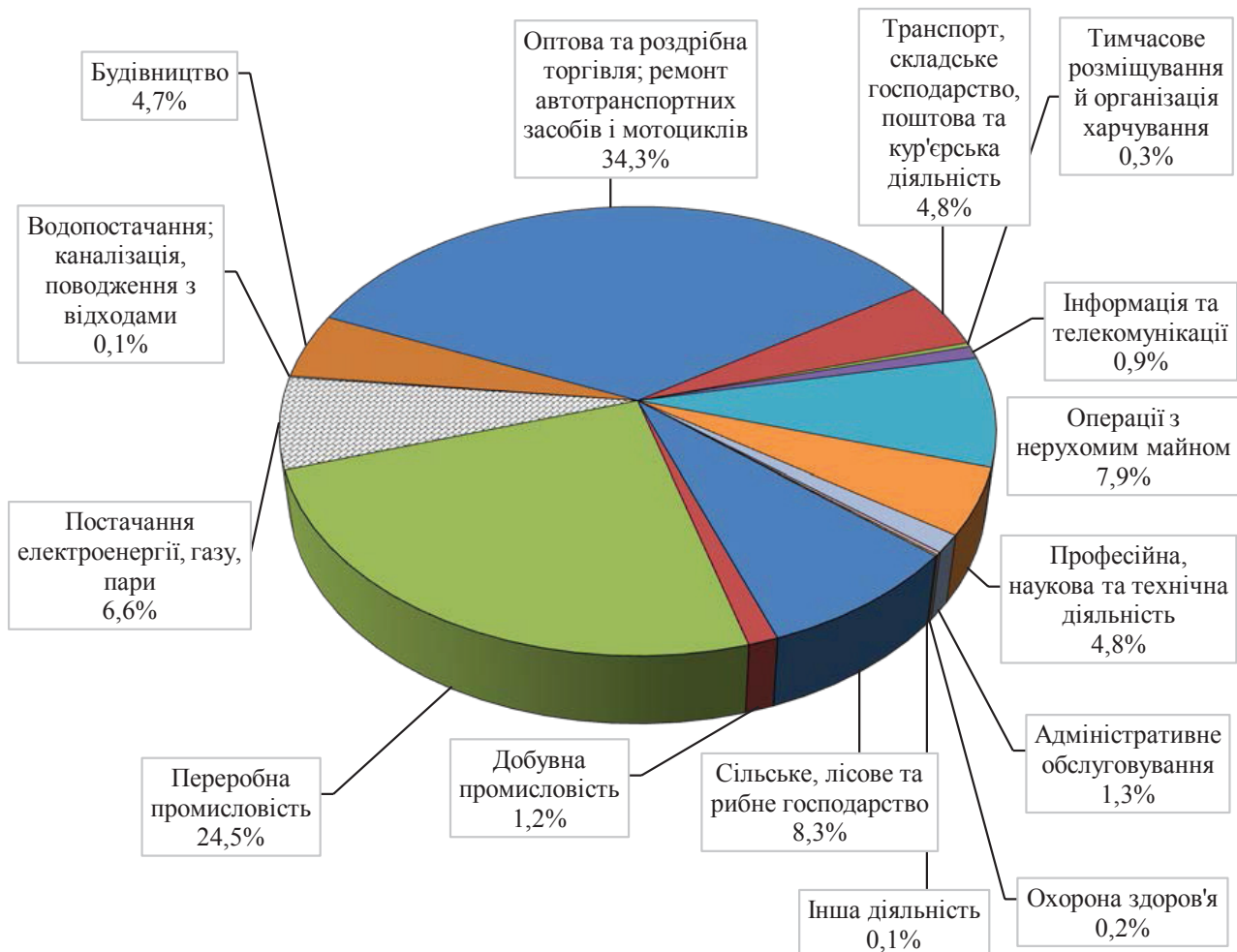


Рис. 1. Структура кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності станом на 31.03.2019 р.

Джерело: складено за даними [4]

Аналізуючи структуру кредитного портфеля за видами позичальників (табл. 1), ми бачимо, що за останні 6 років банки надають переважно кредити юридичним особам, що становить понад 82% від загальної суми їхніх кредитних портфелів. Невеликий обсяг кредитування фізичних осіб (16-17%) можна пояснити зменшенням доходів населення внаслідок девальвації гривні та складною демографічною ситуацією в країні.

Внаслідок виведення з ринку великої кількості банків, особливо тих, у яких частка кредитів суб'єктам господарювання перевищувала 50% активів, вона скоротилася більш ніж у чотири рази, а разом із цим зменшився й обсяг кредитування реального сектору економіки.

Аналізуючи якість кредитного портфеля банків з погляду захищеності від можливих втрат, спостерігаємо досить непривабливу картину (рис. 2): частка непрацюючих кредитів постійно зростає: з 16,2% у 2013 р. до 54,4% у 2018 р. Крім того, частка сформованих резервів також постійно зростає, навіть попри те, що банки постійно приховують цю інформацію.

Аналіз якості кредитного портфеля вітчизняних банків показав, що впродовж 2008-2018 рр. обсяг наданих кредитів збільшився всього лише на 47%, а частка непрацюючих кредитів при цьому зросла в рази (майже в 14 разів), що потягнуло за собою і збільшення (майже в 9 разів) обсягу резервів за кредитними операціями (табл. 2).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України в 2013–2018 рр. (млн грн.)

Показники	на 01.01. 2014 р.	на 01.01. 2015 р.	на 01.01. 2016 р.	на 01.01. 2017 р.	на 01.01. 2018 р.	на 01.01. 2019 р.
1. Кількість діючих банків	180	163	117	96	82	77
2. Активи банків	1278095	1316852	1254385	1256299	1336358	1360764
3. Загальні активи (не скориговані на резерви)	1408688	1520817	1571411	1737272	1848333	1911093
4. Кредити надані:	911402	1006358	1009768	1005923	1042798	1118618
з них	698777	802582	830632	847092	870302	919054
– кредити суб'єктам господарювання	76,7	79,8	82,3	84,2	83,5	82,3
– питома вага кредитів суб'єктам господарювання (%)	167773	179040	175711	157385	170938	196634
– кредити фізичним особам	18,4	17,8	17,4	15,6	16,4	17,6
– питома вага кредитів фізичним особам (%)	131252	204931	321303	484383	516985	555871
Резерви за активними операціями банків						

Джерело: розраховано та складено за даними [4]



Рис. 2. Динаміка частки непрацюючих кредитів та частки резервів за кредитними операціями в кредитному портфелі банків з 2008-2018 рр.

Джерело: складено за даними [4]

Таблиця 2

Якість кредитного портфеля комерційних банків України

	Роки										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Валові кредити, млн. грн.	788556	770349	788564	857306	852568	941631	1075438	1046304	1046576	1085303	1159284
в т.ч. міжбанківські кредити	34438	30939	38084	43909	26131	20121	12749	13970	12585	18254	19070
– резиденти	29708	20580	26477	40343	23854	18771	12310	7503	5176	5850	10435
– нерезиденти	4730	10359	11607	3566	2277	1350	439	6467	7408	12403	8635
кредити, крім міжбанківських	754118	739411	750480	813397	826437	921509	1062690	1032335	1033991	1067049	1140214
– сектор загального державного управління	12	5 756	8 817	8 532	5 803	5 907	4 926	3 364	1 430	1 522	2 875
– інші фінансові корпорації	9 788	14 014	13 430	16 441	16 229	19 317	25 576	15 565	11 583	10 936	9 222
– нефінансові корпорації	443 665	462 215	500 961	575 545	605 425	691 903	778 841	787 795	822 114	829 932	859 740
– інші сектори-резиденти	280 556	241 311	209 614	201 291	187 685	193 654	211 325	174 904	163 555	174 267	201 293
– нерезиденти	20 097	16 115	17 658	11 588	11 295	10 728	42 022	50 707	35 309	50 392	67 084
Непрацюючі кредити, млн. грн.	30626	105521	120386	126301	169287	152986	249525	363718	400993	594999	630767
Резерви за кредитними операціями, млн. грн.	44502	96645	110625	116431	133048	123023	191115	305888	469550	507043	569688
Частка непрацюючих кредитів, %	3,9	13,7	15,3	14,7	19,9	16,2	23,2	34,8	38,3	54,8	54,4
Частка резервів за кредитними операціями, %	5,6	12,5	14,0	13,6	15,6	13,1	17,8	29,2	44,9	46,7	49,1

Джерело: розраховано та складено за даними [4]

Причому лише за останні два роки (2017-2018 рр.) частка непрацюючих кредитів суттєво збільшилася (до 55%), а резерви за кредитними операціями становили 50% кредитного портфеля.

Ми вважаємо, що така ситуація була пов'язана виключно зі змінами в банківському законодавстві, зокрема введенням в дію нового Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями від 30.06.2016 р. № 351 [5]. Водночас починаючи з 2000 р. цей документ НБУ постійно змінював його або намагався адаптувати його до специфіки вітчизняної банківської системи, яка так чи інакше знаходилась у перманентній кризі.

Як відомо, до 2013 р. діяло «Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» від 06.07.2000 р. № 279, згідно з яким банки визначали коефіцієнт резервування залежно від категорії кредитної операції (стандартна, під контролем, субстандартна, сумнівна, безнадійна) [6].

Проте це Положення містило суттєві недоліки стосовно оцінювання юридичних осіб, а саме: відсутність диференціації підприємств на великі, середні і малі; банки самі встановлювали вагомості кожного показника, нормативне значення, не було враховано галузеві особливості позичальників, дозволялось враховувати суб'єктивні фактори (але не більше 30% від загальної суми балів оцінки фінансового стану позичальника) в залежності від видів економічної діяльності. Тому в цьому Положенні визначальними факторами виступали результати кількісного оцінювання. При цьому були такі ситуації, коли позичальника з низьким рівнем фінансової стійкості вважали кредитоспроможним, тому що у нього була відсутня прострочена заборгованість перед банком.

Для того щоб усунути відповідні недоліки, було прийняте нове «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 25.01.2012 р. № 23 [7], воно вступало в дію з 01.01.2013 р. та враховувало основні вимоги міжнародних стандартів фінансової звітності та рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, а також було зорієнтоване на захист інтересів усіх суб'єктів кредитного договору.

У цьому положенні вже було враховано і розміри підприємства, і диференціація позичальників за видами економічної діяльності, і визначався клас боржника за рівнем інтегрального показника фінансового стану залежно від виду економічної діяльності та специфіки фінансових показників, і було наведено 18 моделей розрахунку інтегрального показника для двох груп підприємств: для суб'єктів малого бізнесу та для великих і середніх

підприємств. Врахування всіх цих факторів забезпечувало точніші результати оцінювання кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб. Крім того, було запропоновано десять фінансових показників, за якими рекомендовано оцінювати фінансовий стан позичальника, головними з них були коефіцієнт фінансової незалежності та коефіцієнт рентабельності активів, їх вплив складав приблизно 50-70% [8, с. 5].

Проте серед науковців і практиків викликає певні дискусії щодо формування переліку фінансових коефіцієнтів та параметрів вагомості в моделях на основі значних масивів даних фінансової звітності підприємств, тому що такі коефіцієнти можуть показувати занадто усереднені дані, які не завжди вірно покажуть реальний фінансовий стан підприємства [9, с. 124].

За участю експертів МВФ, Світового банку, міжнародної компанії Oliver Wyman, USAID було розроблено нове «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30.06.2016 р. [5], яке було введено дію з 01.01.2017 р. У цьому Положенні для розрахунку розміру кредитного ризику використовується формула, яка була запропонована Базельським комітетом з банківського нагляду, де є три нові компоненти:

- імовірність дефолту боржника (PD – probability of default);
- рівень втрат у разі дефолту (LGD – loss given default);
- експозиція під ризиком на дату оцінки (борг за активом) (EAD – exposure at default).

Діапазони значень коефіцієнта імовірності дефолту боржника (наведено в Додатку 9 до Положення № 351) залежать від класу боржника (п'ять класів для фізичних осіб, банків і бюджетних установ, 10 класів – для юридичних осіб), валюти кредиту і виду заставного майна. Діапазони значень коефіцієнта втрат у разі дефолту залежать від виду заставного майна, валюти кредиту і рівня покриття боргу заставою.

На нашу думку, коли банк здійснює оцінку кредитного ризику за наданими фінансовими зобов'язаннями, які обліковуються за позабалансовими рахунками, необхідним є врахування відсотку позабалансових зобов'язань у сумі поточних зобов'язань позичальника. Крім того, у цьому Положенні наводяться додаткові, досить жорсткі фактори для визначення класу позичальника-юридичної особи. Модель розрахунку інтегрального показника боржника-юридичної особи обирається залежно від виду його економічної діяльності.

Ґрунтується ця методика на застосуванні стандартизованого підходу (Standardized Approach), що використовує рейтинги зовнішніх стосовно банку агентств. Водночас необхідно відзначити, що в Україні не набула поширення система зовнішніх рейтин-

гів, що ускладнює її використання, а встановлені поточні зовнішні рейтинги не враховують постійні зміни зовнішнього середовища. Причому розміри резервів, отримані за цією методикою, зазвичай значно перевищують відповідні показники, розраховані за внутрішнім рейтингом. Це як раз і підтверджують дані табл. 2 за два останніх роки.

До прийняття Положення № 351 оцінювання кредитоспроможності переважно ґрунтувалося на поточному стані обслуговування боргу, що давало змогу банкам кредитувати підприємства з низьким рівнем фінансової стійкості, то після введення в дію цього Положення була обмежена можливість приховувати значні кредитні ризики. Оцінюють такі кредитні ризики на основі збитків, очікуваних упродовж наступних 12 місяців. Це обмежує можливості банків уникати визнання високого кредитного ризику.

Критичний аналіз останніх нормативно-правових документів НБУ, які регламентують процедуру визначення кредитоспроможності позичальника-юридичної особи, показав, що вони реалізують досить різні методологічні підходи, які є прогресивними рекомендаціями Базеля II, проте належні умови для їх використання в Україні поки що не створено, і взагалі, занадто високі вимоги до позичальників-юридичних осіб можуть призвести в кінці кінців до їх втрати.

На жаль, в Україні сьогодні немає дієвої системи покарань чи штрафних санкцій за «прикрасання» фінансової звітності, що значно спотворює результати оцінювання кредитоспроможності юридичної особи, що в кінцевому підсумку призводить до зростання проблемних кредитів, а відтак знижуватиме зацікавленість банків у кредитуванні підприємств реального сектору економіки.

Крім того, сьогодні в Україні відсутній юридичний механізм встановлення реальної вартості та захисту заставного майна. Така ситуація значно спотворює результати оцінювання кредитоспроможності і застави, а також знижує можливості підприємств передавати наявне майно у заставу при отриманні кредиту. Таким чином, потрібно наголосити, що нам якомога швидше необхідно прийняти закони, які б стимулювали кредитування і захищали права кредиторів.

Ще одним суттєвим недоліком запровадження цього Положення є його несвоєчасність, оскільки під час його використання суттєво збільшуються витрати банків на резервування, а це потребує додаткової капіталізації, яку й так невеликим банкам складно реалізувати через девальвацію гривні. Це, з одного боку, сприятиме очищенню банківської системи, а з іншого, суттєво гальмує процес відновлення кредитування і виходу банківської системи України з перманентної кризи. Також у цьому Положенні суттєво зменшено перелік застав, які банк може враховувати при розрахунку кредитного ризику [5].

Зважаючи на наявність значного обсягу проблемних кредитів (майже 55%) та відсутність відповідного законодавства, яке б захищало кредиторів та допомагало повертати проблемні активи, недоцільною нині є формалізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників. Тому, враховуючи всі перераховані фактори, ми вважаємо, що потрібно впроваджувати більш індивідуальні методи резервування.

Висновки з проведеного дослідження.

Проведений аналіз якості кредитного портфеля вітчизняних банків дав змогу виявити досить низьку його якість. Про це свідчить висока частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі, а також, як наслідок цього, високий рівень відрахувань банків до резервів за активними операціями. Всі ці фактори призводять до того, що переобтяжені такими кредитами комерційні банки не можуть належним чином виконувати функцію фінансового посередництва, забезпечуючи грошовими ресурсами реальний сектор економіки. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що значний рівень непрацюючих кредитів є головним системним ризиком для фінансового сектору. Такі токсичні активи уже ніколи не буде відновлено, тому їх доцільно повністю зарезервувати та списати. Очевидно, для цього необхідно змінювати законодавство в напрямі посилення захисту прав кредиторів.

Незважаючи на прогресивність останніх нормативно-правових актів НБУ щодо забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника, належні умови для їх запровадження в Україні поки що не створено. Ми вважаємо, що рекомендації Базеля є більш дієвими для великих системних банків, які мають можливість запровадження системи зовнішнього рейтингування.

Перспективами подальших досліджень в цьому напрямі буде оптимізація складу фінансових показників, які забезпечують оцінку кредитоспроможності позичальника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кількість банків в Україні. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2019/> (дата звернення: 22.05.2019).
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. URL : <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297> (дата звернення: 18.05.2019).
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9) «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» : Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (дата звернення: 20.05.2019).
4. Показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publisharticle?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 20.05.2019).

5. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : постанова Правління НБУ від 30.06.2016 р. № 351. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/paran18#n18> (дата звернення: 20.05.2019).

6. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : постанова Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00> (втрата чинності від 25.01.2012) (дата звернення: 20.05.2019).

7. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: постанова Правління НБУ від 25.01.2012 р. № 23. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12> (втрата чинності від 03.01.2017) (дата звернення: 20.05.2019).

8. Терещенко О.О. Оцінка кредитних ризиків: відповідність новацій НБУ міжнародній практиці. Вісник Національного банку України. 2012. № 9. С. 4-8.

9. Управління ризиками банків : монографія у 2 т. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін. Суми: ДВНЗ «УФБС НБУ». 2012. 283 с.

REFERENCES:

1. Stavky, indeksy, taryfy (2019), *Kilkist bankiv v Ukraini* [Number of banks in Ukraine], available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2019/> (accessed 22 May 2019). [in Ukrainian].

2. Natsionalnyi bank Ukrainy (2018), *Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku* [Integrated program of development of the financial sector of Ukraine till 2020], available at: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297> (accessed 18 May 2019). [in Ukrainian].

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), *Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 9 (MSFZ 9) «Finansovi instrumenty: vyznannia ta otsinka» : Mizhnarodnyi dokument vid 01.01.2012* [International Financial Reporting Standard 9 (IFRS 9), "Financial Instruments: Recognition and Measurement": International Standard of 01.01.2012], available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (accessed 20 May 2019). [in Ukrainian].

4. Natsionalnyi bank Ukrainy (2019), *Pokaznyky bankivskoi systemy* [Indicators of the banking system], available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (accessed 20 May 2019). [in Ukrainian].

5. Natsionalnyi bank Ukrainy (2016), *Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy: postanova Pravlinnia NBU vid 30.06.2016. № 351*. [Regulation on the determination by banks of Ukraine of the amount of credit risk in active banking operations: Resolution of the NBU Board dated June 30, 2016, No. 351], available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/paran18#n18> (accessed 20 May 2019). [in Ukrainian].

6. Natsionalnyi bank Ukrainy (2000), *Pro poriadok formuvannia ta vykorystannia rezervu dlia vidshkoduvannia mozhyvykh vtrat za kredytnymy operatsiiamy bankiv: postanova Pravlinnia NBU vid 06.07.2000. № 279* [On the procedure for the formation and use of the provision for reimbursement of possible losses on credit operations of banks: the resolution of the Board of the NBU dated 06.07.2000, No. 279], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00> (vtrata chynnosti vid 25.01.2012) (accessed 20 May 2019). [in Ukrainian].

7. Natsionalnyi bank Ukrainy (2012), *Pro poriadok formuvannia ta vykorystannia bankamy Ukrainy rezerviv dlia vidshkoduvannia mozhyvykh vtrat za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy: postanova Pravlinnia NBU vid 25.01.2012. № 23* [On the procedure for the formation and use by banks of Ukraine of reserves for reimbursement of possible losses in active banking operations: Resolution of the NBU Board dated 25.01.2012, No. 23], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12> (vtrata chynnosti vid 03.01.2017) (accessed 20 May 2019). [in Ukrainian].

8. Tereshhenko, O. (2012), *Otsinka kredytnykh ryzykiv: vidpovidnist novatsii NBU mizhnarodnii praktytsi* [Assessment of credit risks: compliance of NBU innovations with international practice]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, No. 9, pp. 4-8. [in Ukrainian].

9. Yepifanov, A., Vasylieva, T., Kozmenko, S. (2012), *Upravlinnia ryzykamy bankiv : monohrafiia u 2 t. T. 1: Upravlinnia ryzykamy bazovykh bankivskykh operatsii* [Risk Management of Banks: Monograph in 2 T. T. 1: Risk Management of Basic Banking Transactions]. Sumy: DVNZ «UFBS NBU». 2012. 283 p. [in Ukrainian].

Shtefan Lyudmila

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnitsa Educational and Scientific Institute of Economics
Ternopil National Economic University

THE MODERN STATUS OF NORMATIVELY-LEGAL SUPPLY OF ASSESSMENT OF CREDITORS OF THE LOAN

The purpose of the article. The purpose of the article is to study the current state of normative legal support for assessing the borrower's creditworthiness and to develop directions for their improvement at the domestic level.

Banking credit risk depends directly on the qualitative assessment of the borrower's creditworthiness. The urgency of this article is that the qualitative assessment of the borrower's credit will depend on both the efficiency of the bank's lending activity and its profit and, in general, the stable operation of the entire banking system.

Methodology. The methodological basis of the study is a dialectical method of cognition. The research is based on scientific works of domestic and foreign scientists, legislative and regulatory acts on regulation of credit relations. In addition, general scientific and special research methods were used in the article: systemic, method of comparison, analysis and synthesis – to determine the causes of imperfection of the functioning of the national level of normative and legal support for assessing the borrower's creditworthiness.

Results. Credit risk of a banking institution as one of the types of bank risks is the main focus of attention of financial and credit institutions. The credit policy of banks must necessarily take these risks into account, prevent them from occurring and manage them in a qualified manner, that is, minimize the possible negative consequences of lending.

A critical analysis of the latest regulatory documents of the National Bank of Ukraine that regulate the determination of the creditworthiness of a borrower, a legal entity, indicates that they implement quite different approaches and principles but are generally consistent with best international practice, that is, with the Basel recommendations for assessing creditworthiness and credit risks. However, for our banking system, such too high requirements for borrowers – legal entities in general can lead to their loss.

The systematization of the main advantages and disadvantages of modern methods of determining the level of creditworthiness of a borrower – a legal entity shows that the problem is mainly based on specific shortcomings of the domestic regulatory framework, which is not too adapted to our realities. Based on the analysis of the implementation of the Basel Recommendations on the assessment of creditworthiness and credit risks to domestic banking practices, the conclusion was made that the economic conditions for their full realization in Ukraine have not developed. This concerns relatively frequent changes introduced into the legislative acts on banking activities, the contradiction of certain norms of legislation, the orientation of regulations on the requirements of the National Bank of Ukraine, without taking into account the specifics of the domestic banking system.

Practical implications. Implementation of the system of credit rating of a borrower – a legal entity based on external ratings – proposed by the National Bank of Ukraine is possible at the present stage only for large system-building banks. It is substantiated that the current system of normative legal acts of the National Bank of Ukraine concerning the assessment of the credit risks of a borrower – a legal entity leads to a significant increase in banks' expenses on reserves and additional capitalization. The reasons for the imperfection of functioning of the national level of normative-legal support are singled out.

Value/originality. The basic requirements for improving the normative and legal maintenance of an assessment of the borrower's creditworthiness have been formed. This is the harmonization of legislation regulating banking activities and credit processes, with other acts of related branches of law; taking into account domestic traditions of banking for the implementation of international standards in domestic legislation and the formation of separate legislation that would protect the interests of creditors.

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ THE MAIN OBJECTIVES OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT

УДК 658.15

Янковська В.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Доровської О.Ф.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та соціальних наук
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця
Рябоконь О.А.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті розглядається економічна категорія «прибуток», що займає одне з провідних місць в системі соціально-економічних відносин на всіх стадіях процесу розширеного відтворення та представляє собою ключовий елемент економічного механізму управління суб'єктом господарювання. Управління прибутком підприємств має забезпечити як достатній рівень їх конкурентоспроможності в процесі задоволення інтересів власників, так і можливість соціально орієнтованого розподілу фінансових результатів діяльності підприємства в інтересах суспільства. У статті розглянуті основні завдання, що стоять перед системою управління фінансовими результатами підприємства. У статті визначено наступні підсистеми, що складають в цілому систему управління фінансовими результатами підприємства: організаційного забезпечення, інформаційного забезпечення, аналізу, планування та прогнозування, контролю, внутрішнього аудиту. **Ключові слова:** прибуток, фінансові результати, система управління, чинники, завдання управління, підприємство.

В статье рассматривается экономическая категория «прибыль», занимающая

одно из ведущих мест в системе социально-экономических отношений на всех стадиях процесса расширенного воспроизводства и представляющая собой ключевой элемент экономического механизма управления субъектом хозяйствования. Управление прибылью предприятий должно обеспечить как достаточный уровень их конкурентоспособности в процессе удовлетворения интересов собственников, так и возможность социально ориентированного распределения финансовых результатов деятельности предприятия в интересах общества. В статье рассмотрены основные задачи, стоящие перед системой управления финансовыми результатами предприятия. В статье определены следующие подсистемы, составляющие в целом систему управления финансовыми результатами предприятия: организационного обеспечения, информационного обеспечения, анализа, планирования и прогнозирования, контроля, внутреннего аудита.

Ключевые слова: прибыль, финансовые результаты, система управления, факторы, задачи управления, предприятие.

The article discusses the economic category of "profit", which occupies one of the leading places in the system of socio-economic relations at all stages of the process of expanded reproduction and represents a key element of the economic mechanism of managing a business entity. The management of enterprises' profits should ensure both a sufficient level of their competitiveness in the process of satisfying the interests of the owners, and the possibility of a socially oriented distribution of the financial results of the enterprise in the interests of society. The purpose of the article is to study the processes of managing the profits of enterprises in modern conditions and identify ways to improve the efficiency of managing profits of enterprises. The article discusses the main tasks facing the system of managing the financial results of an enterprise: maximizing the amount of profit corresponding to the resource potential of the enterprise and the market situation; achievement of optimal proportions between the profitability of the enterprise and the acceptable level of risk; maintaining a high level of quality financial results of the company; ensuring the maximization of the required level of return on invested capital for the owners of the enterprise, taking into account the time interval; the formation of the necessary amount of financial resources at the expense of profit in accordance with the objectives of the development of the enterprise in future periods; ensuring continuous growth of the market value of the assets of the company; improving the effectiveness of staff participation in the formation and distribution of financial results of the company. The article identifies the following subsystems that make up the overall system for managing the financial results of an enterprise: organizational support, information support, analysis, planning and forecasting, control, and internal audit. The main functions of the system for managing the financial results of an enterprise are defined: financial analysis, financial forecasting, financial resource planning, operational finance regulation, control and audit of their condition, and accounting for financial resources. **Key words:** profit, financial results, management system, factors, management objectives, enterprise.

Постановка проблеми. Прибуток займає одне з провідних місць в системі соціально-економічних відносин на всіх стадіях процесу розширеного відтворення та є ключовим елементом економічного механізму управління суб'єкта господарювання. Управління прибутком підприємств має забезпечити як достатній рівень їх конкурентоспроможності в процесі задоволення інтересів власників, так і можливість соціально орієнтованого розподілу фінансових результатів діяльності в інтересах суспільства.

Визнаючи теоретичне та практичне значення раніше виконаних досліджень в галузі управління прибутком, слід зазначити, що в даний час відсутнє достатнє наукове обґрунтування процесу управління прибутком, що враховує особливості реалізації функцій управління на всіх рівнях формування і використання фінансових результатів. Особливо важливе дослідження теоретичних кон-

цепцій прибутку зважаючи на різноманіття підходів до їх трактування, а також різних варіантів реалізації на практиці. Подальшої розробки потребує комплексна система оцінки прибутку, що базується на даних управлінського, бухгалтерського і податкового обліку. Крім того, особливості функціонування підприємств, які одночасно використовують різні системи оподаткування, не мають адекватного модельного уявлення, що дозволяє визначати економічні наслідки прийнятих управлінських рішень в частині задоволення потреб власників, забезпечення фінансової стійкості та підвищення суспільного добробуту.

На даному етапі розвитку економіки ефективна система управління фінансовими результатами набуває найважливішого значення в діяльності підприємств. Основний результируючий показник діяльності підприємства – прибуток, який дозволяє дати об'єктивну оцінку ефективності діяль-

ності підприємства та є базою для розрахунку інших показників (вартості підприємства, вартості капіталу бренду, фінансової стійкості, інвестиційної привабливості тощо). В умовах ринкової економіки та загострення конкурентної боротьби на всіх ринках для забезпечення ефективної діяльності підприємств актуальним є створення комплексної системи управління фінансами, фінансовими результатами. Доцільно зазначити, що в багатьох випадках в результаті проблем в системі управління фінансами та фінансовими результатами виникають труднощі, пов'язані з аналізом, плануванням, прогнозуванням та оцінкою реальної ситуації, що має місце в діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням в сфері управління прибутком підприємства присвячені праці таких авторів: Бланка І.О. [1], Ван Хорна Дж. К., Ваховича Джона М. [2], Кірейцева Г.Г. [3], Ковальова В.В. [4], Косаревої І.П. [7], Костирко Р.О. [5], Малюги Н.М. [6], Поддєрьогіна А.М. [8], Савчука В.П. [9], Семенець А.О., Тюріної Д.М. [10] Чемчикаленка Р.А. [7; 11] та інших. Позитивно оцінюючи результати, отримані вченими з теми дослідження, необхідно відзначити, що є питання методологічного та практичного характеру, які на сьогодні не вирішені. Є необхідність у комплексному дослідженні факторів та резервів підвищення ефективності роботи системи управління прибутком підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесів управління прибутком підприємств в сучасних умовах і виявлення напрямків підвищення ефективності управління прибутком підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою управління фінансовими результатами підприємства є підвищення економічних вигод власників підприємства на цей час та на перспективу. Основна мета діяльності підприємства повинна забезпечити баланс інтересів власників, держави і трудового колективу. Для досягнення поставленої мети система управління фінансовими результатами вирішує наступні завдання [1; 9; 10; 11].

1. Максимізація величини прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства та кон'юктурі ринку. Дане завдання виконується за допомогою оптимізації ресурсів підприємства та забезпечення високої ефективності використання. Оптимізаційна задача вирішується в умовах діючих обмежень – максимально ефективно можливий рівень використання ресурсів; кон'юктура ринків (товарного, фінансового, ресурсного тощо), що склалася на даний момент часу.

2. Досягнення оптимальних пропорцій між прибутковістю роботи підприємства та припустимим рівнем ризику. Між рівнем прибутку та рівнем

ризиків існує сильний прямий зв'язок, тобто під час збільшення одного показника відбувається пропорційне збільшення іншого показника. На основі результатів дослідження ставлення керівництва підприємства до господарських операцій з підвищеним ризиком визначає їх припустимий рівень, формує різні види поведінкових стратегій – агресивну, помірну, консервативну в здійсненні тих чи інших видів діяльності, або конкретних господарських операцій підприємства. Виходячи з заданого рівня ризику, в процесі управління фінансовими результатами підприємства повинен бути максимізований відповідний йому рівень прибутку.

3. Підтримка високого рівня якості фінансових результатів підприємства. У процесі формування фінансових результатів підприємства необхідно виявити і реалізувати резерви їх збільшення за рахунок поточної та інвестиційної діяльності, які є основою перспективного розвитку підприємства. В рамках операційної діяльності підприємства необхідно приділити особливу увагу забезпеченню збільшення фінансових результатів за допомогою збільшення обсягу випуску продукції та розширення асортименту на користь найбільш перспективних видів продукції.

4. Забезпечення максимізації необхідного рівня прибутку на вкладений капітал для власників підприємства з урахуванням тимчасового інтервалу. Рівень прибутку на інвестований капітал не повинен бути нижче середньої норми прибутковості на фінансовому ринку, і повинен компенсувати відповідний підприємницький ризик, обумовлений відповідним ринком, на якому функціонує підприємство, а також втрати, що виникають внаслідок інфляції та інших ринкових процесів.

5. Формування необхідної величини фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутніх періодах. Оскільки фінансовий результат представляє собою основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів підприємства, їх величина, тобто розмір прибутку, визначає потенційну можливість створення фондів виробничого розвитку, резервного та інших спеціальних фондів, які забезпечують майбутній розвиток підприємства. При цьому в самофінансуванні розвитку підприємства головна роль повинна відводитися прибутку.

6. Забезпечення безперервного зростання ринкової вартості активів підприємства. Дане завдання спрямоване на благополучну ринкову перспективу підприємства, його власників та трудового колективу. Ринкова вартість підприємства визначається пріоритетами розподілу прибутку поточного періоду. Кожне окремо взяте підприємство на підставі умов та завдань своєї роботи самостійно має визначити систему критеріїв і показників розподілу прибутку на капіталізовану та споживану її частини.

7. Підвищення ефективності участі персоналу у формуванні та розподілі фінансових результатів підприємства. Мотиваційні програми участі найманих працівників у розподілі прибутку, спрямовані на дотримання інтересів власників підприємства, найманого персоналу, повинні, одночасно мотивувати персонал на збільшення трудового внеску у формування фінансових результатів, та забезпечити необхідний рівень соціального захисту всіх працівників підприємства.

Розглянуті завдання управління фінансовими результатами підприємства тісно взаємопов'язані між собою, але при цьому деякі з них мають різноспрямований характер: максимізація рівня прибутку при мінімізації рівня ризику; забезпечення рівня задоволення інтересів власників та персоналу підприємства: розподіл прибутку між фондами споживання та накопичення і т.п. Виходячи з вище зазначеного в системі управління фінансами і фінансовими результатами конкретні завдання повинні оптимізуватися між собою.

У загальному вигляді, на нашу думку, система управління фінансовими результатами підприємства включає наступні підсистеми: організаційного забезпечення, інформаційного забезпечення, аналізу, планування та прогнозування, контролю, внутрішнього аудиту. Об'єктами управління в системі управління фінансовими результатами виступають прибуток, чинники, які його формують та фінансові відносини; суб'єктами управління – особи, які приймають рішення в галузі управління фінансовими результатами. Система управління фінансовими результатами підприємства включає в себе також сукупність функцій і методів управління фінансовими результатами.

У набір функцій системи управління фінансовими результатами підприємства входять: фінансовий аналіз, фінансове прогнозування, планування фінансових ресурсів, оперативне регулювання фінансів, контроль та аудит їх стану, облік фінансових ресурсів.

До основних методів управління фінансовими результатами діяльності підприємства відносяться: планування та розподіл прибутку; управління на основі організації центрів відповідальності; факторний аналіз прибутку.

Таким чином, система управління фінансовими результатами підприємства представляє собою компонент загальної системи управління підприємством – складний механізм, що дозволяє забезпечити ефективність роботи підприємства шляхом виконання численного набору функцій управління, основними з яких є планування, організація, мотивація та контроль.

Система управління фінансовими результатами підприємства підпадає під вплив внутрішніх і зовнішніх факторів [10; 11]: організація підприємства (влас-

ник, менеджмент, висококваліфікований персонал) та державні органи (нормативно-правова, регулююча і контрольна системи). Елементи системи управління фінансовими результатами та фактори, які впливають на неї, тісно переплітаються, доповнюючи, а часто і дублюючи одне одного.

Різниця понять «показник» та «фактор» умовна, тому що практично кожен показник може розглядатися як фактор іншого показника і навпаки. Класифікація факторів, що впливають на ефективність системи управління фінансовими результатами підприємства можна представити таким чином:

- за залежністю від людини (об'єктивні; суб'єктивні);
- за ступенем поширеності (загальні; специфічні);
- за часом дії (постійні; змінні);
- за характером дії (інтенсивні; екстенсивні);
- за ієрархією (першого порядку; другого порядку і т.д.).

В економіці розрізняють два поняття резервів:

– резерви – запаси резервів (сировини, матеріалів, обладнання), які необхідні для безперебійної роботи;

– резерви – можливості підвищення ефективності виробництва і управління.

Інструментом пошуку другого виду резервів є аналіз ефективності діяльності підприємства. Класифікація резервів підвищення ефективності роботи системи управління фінансовими результатами підприємства:

- за просторовою ознакою (внутрішньогосподарські, галузеві, регіональні, загальнодержавні);
- за ознакою часу (невикористані, поточні, перспективні);
- за характером впливу на результати виробництва (екстенсивні, інтенсивні);
- за способами виявлення (явні, приховані).

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, класифікація факторів та резервів підвищення ефективності роботи системи управління фінансовими результатами підприємства дозволяє більш глибоко зрозуміти сутність системи управління фінансовими результатами і розробляти заходи щодо вдосконалення системи управління фінансовими результатами комплексно і цілеспрямовано.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев : Ника-Центр, 1998. 544 с.
2. Ван Хорн Дж. К., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента. Москва : Вильямс, 2006. 992 с.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.
4. Ковалев В.В. Финансы : учебник. Москва : ТК Велби: Проспект, 2004. 634 с.

5. Костирко Р.О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. Т. 2. С. 85-89.

6. Малиюга Н. М. Прибуток як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2004. № 2. С. 119-130.

7. Навчальний посібник з виконання фінансового аналізу суб'єктів господарювання в умовах трансформації фінансової звітності / І.П. Косарева та ін. ; за ред. Р.А. Чемчикаленка. Харків : ХІФ УДУФМТ, 2015. 172 с.

8. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 535 с.

9. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетирование. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 432 с.

10. Семенець А.О., Тюріна Д.М. Проблеми здійснення факторного аналізу результатів діяльності регіону в процесі моніторингу його економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал*. 2015. № 1 (163). С. 285-291. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_35 (дата звернення: 29.05.2019).

11. Чемчикаленко Р.А., Невдачина О.І., Штонда А.Ю. Удосконалення системи управління прибутком на підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 22. С. 122-127. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/22_2018_ukr/22.pdf (дата звернення: 30.05.2019).

REFERENCES:

1. Blank Y.A. (1998) *Upravleniye pribyl'yu* [Profit management]. Kyiv : Nika-Tsentr. (in Russian).

2. Van Khorn Dzh.K., Vakhovych Dzhon M. (2006) *Osnovy finansovoho menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow : Vilyams. (in Russian).

3. Kireitsev H.H. (2002) *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv : Tsul. (in Ukrainian).

4. Kovalev V.V. (2004) *Finansy* [Finance]. Moscow : TK Velby: Prospect. (in Russian).

5. Kostyrko R.O. (2009) *Otsinka potentsialu prybutkovosti pidpriemstva dlia pryiniattia upravlinskykh rishen* [Estimation of the potential of enterprise profitability for making managerial decisions]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu*, no. 4, vol. 2, pp. 85-89.

6. Maliuha N.M. (2004) *Prybutok yak ekonomichna katehoriia ta ob'ekt bukhhalterskoho obliku* [Profit as an economic category and an object of accounting]. *Journal of ZHDTU. Economic Sciences*, no. 2, pp. 119-130.

7. Kosarieva I.P., Sukrusheva H.O., Vysochina L.V., Polupan P.M. (2015) *Navchalnyi posibnyk z vykonannia finansovoho analizu subiektiv hospodariuvannia v umovakh transformatsii finansovoi zvitnosti* [A manual on the financial analysis of business entities in the context of the transformation of financial statements / za zah. red. R.A. Chemchykalenka. Kharkiv : KhIF UDUFMT. (in Ukrainian).

8. Poddierohin A.M. (2005) *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian).

9. Savchuk V.P. (2005) *Upravleniye pribyl'yu i byudzhetirovaniye* [Profit Management and Budgeting]. Moscow : BINOM. Laboratoriya znaniy. (in Russian).

10. Semenets A.O., Tiurina D.M. (2015) *Problemy zdiisnennia faktornoho analizu rezultatsiv diialnosti rehionu v protsesi monitorynhu yoho ekonomichnoi bezpeky* [Problems of factor analysis of the regional performance in the process of monitoring its economic security]. *Aktualni problemy ekonomiky. Naukovyi ekonomichnyi zhurnal* [Actual problems of the economy. Scientific Economic Magazine], no. 1 (163), pp. 285-291. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_35 (accessed 29 May 2019).

11. Chemchykalenko R.A., Nevdachina O.I., Shtonda A.Y. (2018) *Udoskonalennia systemy upravlinnia prybutkom na pidpriemstvi* [Improvement of enterprise profit management system]. *Infrastruktura rynku* [Market infrastructure], vol. 22, pp. 122-127. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/22_2018_ukr/22.pdf (accessed 29 May 2019).

Yankovska Viktoriia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Dorovskoy Oleksiy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic and Social Sciences
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Riabokon Olena

Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

THE MAIN OBJECTIVES OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT

Profit occupies one of the leading places in the system of socio-economic relations at all stages of the process of expanded reproduction and is a key element of the economic mechanism of management of a business entity. The management of enterprises' profits should ensure both a sufficient level of their competitiveness in the process of satisfying the interests of owners, and the possibility of a socially oriented distribution of financial results in the interests of society.

The purpose of the article is to study the processes of managing the profits of enterprises in modern conditions and identify ways to improve the efficiency of managing profits of enterprises.

The article discusses the economic category of "profit", which occupies one of the leading places in the system of socio-economic relations at all stages of the process of expanded reproduction and represents a key element of the economic mechanism of managing a business entity. The management of enterprises' profits should ensure both a sufficient level of their competitiveness in the process of satisfying the interests of the owners, and the possibility of a socially oriented distribution of the financial results of the enterprise in the interests of society. The article discusses the main tasks facing the system of managing the financial results of an enterprise: maximizing the amount of profit corresponding to the resource potential of the enterprise and the market situation; achievement of optimal proportions between the profitability of the enterprise and the acceptable level of risk; maintaining a high level of quality financial results of the company; ensuring the maximization of the required level of return on invested capital for the owners of the enterprise, taking into account the time interval; the formation of the necessary amount of financial resources at the expense of profit in accordance with the objectives of the development of the enterprise in future periods; ensuring continuous growth of the market value of the assets of the company; improving the effectiveness of staff participation in the formation and distribution of financial results of the company. The article identifies the following subsystems that make up the overall system for managing the financial results of an enterprise: organizational support, information support, analysis, planning and forecasting, control, and internal audit. The main functions of the system for managing the financial results of an enterprise are defined: financial analysis, financial forecasting, financial resource planning, operational finance regulation, control and audit of their condition, and accounting for financial resources.

The article can be used in the practice of enterprises in the development of a profit management system and the development of measures to improve its efficiency, as well as in the system of training and advanced training of personnel.

The article defines the main tasks facing the system of management of financial results of enterprises in modern conditions, justified the composition of the subsystems included in the system of management of financial results; defined control system functions.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROFITABILITY OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

УДК 336.64

Яременко В.Г.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри державних фінансів
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
Балюк Б.С.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У даній статті розглянуті фактори стимулювання виробничо-фінансової та інвестиційної діяльності підприємств, найважливішим з яких є прибуток. У статті доведено, що економічні та політичні кризи в світі істотно впливають на розвиток української економіки, знижують ефективність її функціонування та інвестиційну активність. У статті зроблено висновок про те, що аналіз і прогнозування рівня рентабельності з використанням методики системного підходу повинні базуватися на органічному взаємозв'язку всіх ключових індикаторів рентабельності, що дозволяють комплексно оцінити ефективність використання ресурсів, капіталу, діяльності, продажів з урахуванням інтересів всіх груп користувачів фінансової інформації. Проведене дослідження показало, що модернізація і розвиток економіки України зумовлюють необхідність актуалізації процесу аналізу фінансових результатів, як одного з найважливіших напрямків в області бухгалтерського та управлінського обліку діяльності підприємства, підвищення їх ефективності, достовірності, посилення прогностичної функції.

Ключові слова: рентабельність, капітал, модель аналізу, фактори, підприємство.

В данной статье рассмотрены факторы стимулирования производственно-финан-

совой и инвестиционной деятельности предприятий, важнейшим из которых является прибыль. В статье подтверждено, что экономические и политические кризисы в мире оказывают существенное влияние на развитие украинской экономики, снижают эффективность ее функционирования и инвестиционную активность. В статье сделан вывод о том, что анализ и прогнозирование уровня рентабельности с использованием методики системного подхода должны базироваться на органичной взаимосвязи всех ключевых индикаторов рентабельности, позволяющих комплексно оценить эффективность использования ресурсов, капитала, деятельности, продаж с учетом интересов всех групп пользователей финансовой информации. Проведенное исследование показало, что модернизация и развитие экономики Украины определяют необходимость актуализации процесса анализа финансовых результатов, как одного из важнейших направлений в области бухгалтерского и управленческого учета деятельности предприятия, повышения их эффективности, достоверности, усиления прогностической функции.

Ключевые слова: рентабельность, капитал, модель анализа, факторы, предприятие.

This article discusses the factors stimulating production, financial and investment activities of enterprises, the most important of which is profit. The purpose of the article is to study the processes of formation of profit and profitability at enterprises and the factors that determine these processes in modern conditions. Profit on the one hand creates a stable financial and social basis for future projects of the enterprise, on the other hand is the guarantor of budget execution and implementation of state programs. The article confirmed that the economic and political crises in the world have a significant impact on the development of the Ukrainian economy, reduce the effectiveness of its operation and investment activity. The article concluded that the analysis and forecasting of the level of profitability using the systematic approach should be based on the organic relationship of all key profitability indicators, allowing a comprehensive assessment of the efficiency of resource use, capital, activity, sales, taking into account the interests of all groups of users of financial information. At the same time, the leveling of the processes of forming financial results and cash flow is of paramount importance. The study showed that the modernization and development of the economy of Ukraine predetermine the need to update the process of analyzing financial results as one of the most important areas in the field of accounting and management accounting of the enterprise, increasing their efficiency, reliability, strengthening the forecast function. Based on the research, it can be said that one of the current challenges facing enterprises in modern conditions is not only improving the financial and economic performance of enterprises, but also mastering managers and managers of theoretical and practical skills to effectively manage the formation and distribution of profits to ensure growth profitability of investment and financial activities of business entities. The article discusses the use in practice of economic analysis of a three-factor model of profitability analysis, a five-factor model; conclusions about their application in practice.

Key words: profitability, capital, analysis model, factors, enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах істотно зростає пріоритетність і роль економічного аналізу, основним змістом якого є комплексне системне дослідження прийомів і способів досягнення фінансової стабільності та безпеки розвитку підприємств усіх сфер діяльності. Прогностично-аналітичні процедури дозволяють об'єктивно оцінити ступінь впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, всебічно охарактеризувати діяльність підприємства та перспективи його функціонування, розробити економічно обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності розвитку господарюючих суб'єктів, окремих галузей і економіки в цілому.

Найважливішим фактором стимулювання виробничо-фінансової та інвестиційної діяльності підприємств є прибуток, який з одного боку створює стабільну фінансову і соціальну основу майбутніх проектів підприємства, з іншого боку є гарантом виконання бюджетів та реалізації державних програм.

Досягнення максимального розміру прибутку і рівня рентабельності визначає основну мету підприємницької діяльності, забезпечує захист інтересів власників і зниження ризиків ліквідації та банкрутства суб'єктів господарювання.

Економічні та політичні кризи в світі істотно впливають на розвиток української економіки, знижують

ефективність її функціонування та інвестиційну активність. У зв'язку з цим необхідний постійний моніторинг результативності, який передбачає безперервний процес спостереження та реєстрації зміни рівня рентабельності капіталу в порівнянні із заданими критеріями, що можливо з використанням сучасної методології аналізу та прогнозування, адекватної світовим фінансовим реаліям.

Прийняття низки нормативних документів, що регулюють питання контролю рівня рентабельності з позицій оподаткування, застосування контрольно-податкових процедур до економічного суб'єкту та достовірного правомірного формування фінансових результатів обумовлює значущість теоретико-практичного дослідження категорії рентабельності і вдосконалення методики її аналізу та прогнозування в рамках системи. Рентабельність діяльності комерційних підприємств необхідно розглядати і оцінювати як ключовий критерій якості і бюджетної ефективності системи управління на всіх рівнях розвитку економіки.

Аналіз та прогнозування рівня рентабельності з використанням методики системного підходу має базуватися на органічному взаємозв'язку всіх ключових індикаторів рентабельності, що дозволяють комплексно оцінити ефективність використання ресурсів, капіталу, діяльності та продажів з урахуванням інтересів різних груп користувачів інформації та цілей управління. Причому важливе значення відводиться нівелюванню процесів формування фінансових результатів і руху грошових потоків.

Модернізація і розвиток економіки України зумовлюють необхідність актуалізації аналізу фінансових результатів як одного з важливих напрямків в області бухгалтерського та управлінського обліку діяльності підприємства.

Недооцінка отриманих результатів призводить до втрати значної частини доходів, до нестачі фінансових ресурсів, до стагнації промислового сектора. Тому для ефективного управління підприємствам необхідно знати, за рахунок чого формуються фінансові ресурси, а також які чинники роблять на них вплив. Менеджери підприємства повинні мати інформацію про розміри та структуру фінансових ресурсів підприємства, планувати напрямки їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделі оцінки рентабельності діяльності промислових підприємств широко висвітлені в роботах відомих вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Бланка І.А. [1], Ван Хорн Дж.К., Вахович Джон М. [2], Кірейцева Г.Г. [4], Ковальова В.В. [5], Поддєрьогіна А.М. [7], Савчука В.П. [10], Семєнець А.О., Тюріної Д.М. [9], Чемчикаленка Р.А. [6], Шеремета А.Д., Негашева Е.В. [10] та інших. Однак, перш за все, необхідно визначити рівень рентабельності і оцінити вплив факторів, які на нього впливають.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесів формування прибутку та рентабельності на підприємствах і факторів, що визначають ці процеси в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автори згодні, що одним з головних кількісних і якісних показників, що характеризують фінансові результати господарської діяльності підприємств і її ефективність є прибуток. Одночасно з цим даний показник займає найважливіше місце не тільки в управлінні діяльності суб'єктів господарювання, а й в соціально-економічній діяльності, і при побудові ефективної моніторингової системи економічної безпеки регіону, в якому розташовані підприємства [9].

Високі показники прибутку припускають функціональну залежність з високими показниками рентабельності, які є відношенням прибутку до різних, які цікавлять, в залежності від конкретно поставлених завдань, показників (собівартість, вартість основних виробничих фондів тощо).

Виходячи з вище наведеного одним із актуальних завдань, що стоять перед підприємствами в сучасних умовах є не тільки підвищення фінансово-господарських результатів діяльності підприємств, а й оволодіння керівниками та менеджерами практичними навичками ефективного управління формуванням та розподілом прибутку для забезпечення зростання рентабельності інвестиційної та фінансової діяльності суб'єктів ринкових відносин.

Без глибокого вивчення сутності прибутку та рентабельності підприємства, а також їх ролі в інтенсифікації фінансово-господарської діяльності неможливий науковий підхід до вирішення проблеми підвищення ефективності господарювання, посилення матеріальної зацікавленості і відповідальності керівників, фахівців та інших працівників підприємств в досягненні високих кінцевих фінансових результатів за найменших затрат фінансових та інших ресурсів.

Величина прибутку та показники рентабельності є основними при оцінці конкурентоспроможності підприємства. Ефективний розвиток підприємства передбачає розробку скоординованої комплексної програми управління прибутком. У теорії та практиці економічного аналізу широко відомі трьохфакторна модель аналізу рентабельності (фактори: зміна прибутковості продукції, вплив зміни фондомісткості, вплив оборотності оборотних коштів), п'ятифакторна модель (фактори: матеріаломісткість продукції, трудомісткість продукції, амортизаційємкості продукції, швидкості оборотності основного та оборотного капіталу).

Автори згодні з твердженням А.Д. Шеремета про те, що факторні моделі рентабельності розкривають найважливіші причинно-наслідкові зв'язки між показниками фінансового стану підприємства

і фінансовими результатами. Тому вони є незамінним інструментом «пояснення» (оцінки) ситуації, що склалася. Факторні моделі є також керованими моделями прогнозування фінансової стійкості підприємства. Необхідність передбачення найближчих і віддалених перспектив розвитку – актуальне завдання для підприємств [10].

На практиці використання вище наведених моделей рентабельності є досить трудомістким, через що в останні роки широке поширення набула модель Дюпона, яку можна представити у вигляді мультиплікативного зв'язку, помноживши чисельник та знаменник на один і той же показник – виручку від реалізації та отримавши вплив двох факторів: рентабельності продажів і оборотності активів: Рентабельність активів = Чистий прибуток / Активи = Чистий прибуток / Виручка від реалізації × Виручка від реалізації / Активи = Рентабельність продажів × Оборотність активів.

При цьому Чемчикаленко Р.А. відмічає, що призначення моделі – визначити фактори, що впливають на ефективність роботи підприємства, й оцінити цей вплив [6].

У формули Дюпона є і вельми корисна модифікація, що вводить в аналіз показник чистої рентабельності акціонерного капіталу. Це частка від ділення чистого доходу (чистого прибутку) за звичайними акціями на суму акціонерного капіталу: Чиста рентабельність акціонерного капіталу = Чистий прибуток / Акціонерний капітал = Чистий прибуток / Оборот × Оборот / Актив × Актив / Акціонерний капітал × 100%.

При сильному зростанні чистої рентабельності акціонерного капіталу використання даної формули дає можливість визначити вплив таких чинників, як ефективність використання активів, раціональне використання акціонерного капіталу, поєднаний вплив цих факторів.

Підводячи дану аналітичну базу під реалії функціонування промислових підприємств, необхідно відзначити, що в реальній дійсності показники рентабельності підприємств залежать від значно більшого числа факторів, ніж 3 або 5 (більше 40), що характеризують стан зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства і перш за все стан всіх видів ринків. У процесі реальної розробки стратегічного плану управління прибутковістю та рентабельністю необхідний найсуворіший облік таких факторів, як капіталомісткість, якість продукції, що випускається, відносна частка підприємства на ринку, продуктивність праці та інші.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення прибутковості та рентабельності промислових підприємств залежить від ефективності розробленої стратегічної та тактичної програм підприємства, раціонального їх застосування, спрямованих, насамперед, на досягнення високих показників фінансово-економічної діяльності, що

враховують всі фактори (внутрішні та зовнішні), що діють, як на саме підприємство та його діяльність, так і на навколишнє середовище.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. Київ : Ника-Центр, 1998. 544 с.
2. Ван Хорн Дж. К., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента. Москва : Вильямс, 2006. 992 с.
3. Економіка підприємства: теорія і практикум: навч. посіб. / Г.О. Дорошенко та ін. Київ : Хай-Тек Прес, 2013. 328 с.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.
5. Ковалев В.В. Финансы : учебник. Москва : ТК Велби: Проспект, 2004. 634 с.
6. Навчальний посібник з виконання фінансового аналізу суб'єктів господарювання в умовах трансформації фінансової звітності / І.П. Косарева та ін. ; за ред. Р.А. Чемчикаленка. Харків : ХІФ УДУФМТ, 2015. 172 с.
7. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 535 с.
8. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетирование. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 432 с.
9. Семенець А.О., Тюріна Д.М. Проблеми здійснення факторного аналізу результатів діяльності регіону в процесі моніторингу його економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал*. 2015. № 1 (163). С. 285-291. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_35 (дата звернення: 28.05.2019).
10. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Москва : ИНФРА-М, 2013. 208 с.

REFERENCES:

1. Blank Y.A. (1998) *Upravleniye pribyl'yu* [Profit management]. Kyiv : Nika-Tsentr. (in Russian).
2. Van Khorn Dzh.K., Vakhovych Dzhon M. (2006) *Osnovy fyansovoho menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow : Vilyams. (in Russian).
3. Doroshenko H.O., Semenets A.O., Pasenko N.S., Tiurina D.M., Makarova L.H. (2013) *Ekonomika pidpriemstva: teoriia i praktykum* [Business Economics: Theory and Practice] Kyiv: Hi-Tech Press. (in Ukrainian).
4. Kireitsev H.H. (2002) *Finansovi menedzhment* [Financial management]. Kyiv : Tsul. (in Ukrainian).
5. Kovalev V.V. (2004) *Finansy* [Finance]. Moscow : TK Velby: Prospect. (in Russian).
6. Kosarieva I.P., Sukrusheva H.O., Vysochina L.V., Polupan P.M. (2015) *Navchalnyi posibnyk z vykonannya finansovoho analizu subiektiv hospodariuvannya v umovakh transformatsii finansovoi zvitnosti* [A manual on the financial analysis of business entities in the context of the transformation of financial statements / za zah. red. R.A. Chemchikalenka. Kharkiv: KhIF UDUFMT. (in Ukrainian).
7. Poddierohin A.M. (2005) *Finansovi menedzhment* [Financial management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

8. Savchuk V.P. (2005) *Upravleniye pribyl'yu i byudzhetrovaniye* [Profit Management and Budgeting]. Moscow: BINOM. Laboratoriya znaniy. (in Russian).

9. Semenets A.O., Tiurina D.M. (2015) Problemy zdiisnennia faktornoho analizu rezul'tativ diialnosti rehionu v protsesi monitorynhu yoho ekonomichnoi bezpeky [Problems of factor analysis of the regional performance in the process of monitoring its economic security]. *Aktualni prob-*

lemy ekonomiky. Naukovyi ekonomichnyi zhurnal [Actual problems of the economy. Scientific Economic Magazine], no. 1 (163), pp. 285-291. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_35 (accessed 28 May 2019).

10. Sheremet A.D., Nehashev E.V. (2013) *Metodyka fynansovoho analyza deiatelnosti kommercheskykh orhanyzatsyi* [Methods of financial analysis of commercial organizations]. Moscow: INFRA-M. (in Russian).

Yaremenko Valentyna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Public Finances

Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

Baliuk Bohdan

Student

Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROFITABILITY OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

In modern conditions, the priority and role of economic analysis increases substantially, the main content of which is a comprehensive systematic study of the techniques and methods of achieving financial stability and security of development of enterprises in all fields of activity.

Achieving the maximum profit and profitability level determines the main goal of business activities protects the interests of owners and reduces the risks of liquidation and bankruptcy of business entities.

The purpose of the article is to study the processes of formation of profit and profitability at enterprises and the factors that determine these processes in modern conditions.

This article discusses the factors stimulating production, financial and investment activities of enterprises, the most important of which is profit. Profit on the one hand creates a stable financial and social basis for future projects of the enterprise, on the other hand is the guarantor of budget execution and implementation of state programs. The article confirmed that the economic and political crises in the world have a significant impact on the development of the Ukrainian economy, reduce the effectiveness of its operation and investment activity. The article concluded that the analysis and forecasting of the level of profitability using the systematic approach should be based on the organic relationship of all key profitability indicators, allowing a comprehensive assessment of the efficiency of resource use, capital, activity, sales, taking into account the interests of all groups of users of financial information. At the same time, the leveling of the processes of forming financial results and cash flow is of paramount importance. The study showed that the modernization and development of the economy of Ukraine predetermine the need to update the process of analyzing financial results as one of the most important areas in the field of accounting and management accounting of the enterprise, increasing their efficiency, reliability, strengthening the forecast function. Based on the research, it can be said that one of the current challenges facing enterprises in modern conditions is not only improving the financial and economic performance of enterprises, but also mastering managers and managers of theoretical and practical skills to effectively manage the formation and distribution of profits to ensure growth profitability of investment and financial activities of business entities. The article discusses the use in practice of economic analysis of a three-factor model of profitability analysis, a five-factor model; conclusions about their application in practice.

This article may be useful to specialists related to the development and implementation of strategic plans for the development of an enterprise, financial plans, plans for managing profits and profitability. Also, this article can be used in the educational process in the preparation and advanced training of personnel.

The article discusses approaches to modeling in the development of programs for managing profits and profitability at enterprises in modern conditions.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ ПЕРЕОЦІНКИ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВTHE MODERN OF THE ACCOUNTING OF THE REVALUATION
OF THE FIXED ASSETS OF THE BUDGET ORGANIZATION

У статті розкрито основні правила та методи, а також теоретичні та практичні аспекти обліку операцій з переоцінки основних засобів розпорядників бюджетних коштів. Описано порядок відображення в системі рахунків, визначених Планом рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі, операцій з дооцінки та уцінки основних засобів. Розкрито сутність понять «переоцінка», «дооцінка», «уцінка». На прикладі показано порядок визначення індексу переоцінки, переоціненої (балансової) вартості та переоціненого зносу об'єкта основних засобів. Для зіставлення облікових даних розроблено «Розрахунок переоціненої вартості об'єкта основних засобів». Запропоновано систему аналітичних рахунків для обліку доходів та витрат, зумовлених операціями з переоцінки та капіталу в дооцінках (аналітичні рахунки першого порядку, які передбачають поділ капіталу за групами необоротних активів, та аналітичні рахунки другого порядку, що передбачають поділ суми дооцінки за групами основних засобів).

Ключові слова: бюджетні установи, основні засоби, переоцінка, уцінка, дооцінка, капітал у дооцінках, облік, аналітичний облік.

В статье раскрыты основные правила и методы, а также теоретические и прак-

тические аспекты учета операций по переоценке основных средств распорядителей бюджетных средств. Описан порядок отражения в системе счетов, предусмотренных Планом счетов бухгалтерского учета в государственном секторе, операций по дооценке и уценке основных средств. Раскрыта сущность понятий «переоценка», «дооценка», «уценка». На примере показан порядок определения индекса переоценки, переоцененной (балансовой) стоимости и переоцененного износа объекта основных средств. Для сопоставимости учетных данных разработан «Расчет переоцененной стоимости объекта основных средств». Предложена система аналитических счетов для учета доходов и расходов, обусловленных операциями по переоценке и капитала в дооценках (аналитические счета первого порядка, которые предполагают разделение капитала по группам необоротных активов, и аналитические счета второго порядка, предусматривающие разделение суммы дооценки по группам основных средств).

Ключевые слова: государственные учреждения, основные средства, переоценка, уценка, дооценка, капитал в дооценках, учет, аналитический учет.

УДК 657.1

Борович О.В.к.е.н., доцент, завідувач кафедри
обліку та оподаткування
Університет Короля Данила**Тимоць М.В.**к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Університет Короля Данила

In the article are exposed the main rules and methodical approaches and also the theoretical and practical aspects of the accounting of the operations of the revaluation of the main means of the organizers of the budget means. It is described the order of the reflection in the system of the accounts, the operations with the revaluation and evaluation of the main means. It is exposed the essence of the concepts rediscount, revaluation, devaluation. As an example is shown the order of the definition of the index of rediscount, rediscount balance value and reassessed wear of the object of the main means and the reflection of these operations the system of proposed of the analytical calculations of the bookkeeper's accounting. The attention is drawn that the object of the main means may be overestimated in the case of taking the decision by the subject of the state section if residual value of this object essentially (more than 10%) is different from its real value. It is determined that among the passed packet of typical primary documents of the accounting of the main means there is no document for the reflection of the information about the previous revaluation and devaluation of such assets. For the comparability of the accounting data it is worked out the "Calculation rediscount value of the object of the main means". It is proposed the system of analytics accounts for the accounting of the incomes and expenses caused by the operations of rediscount. The information on the sub-account 5311 "Revaluation (devaluation) non-current assets" is proposed to generalize on the first order which foresee the division of the capital on the groups of non-current assets and analytical counts of the second order that foresee the division of the sum of the revaluation (devaluation) groups of the main means or intangible assets. Taking into account that the budget organizations do not determine the financial result but the result of the fulfillment of the estimate and are not the payers of the income tax it is recommended the sum of the revaluation of the object of the main means to write off only when it is retirement (liquidation, realization).

Key words: budget organizations, material assets, revaluation, evaluation, rediscount, devaluation, capital in revaluations, account, analytical account.

Постановка проблеми. Організація діяльності бюджетних установ розпочинається з формування матеріальної бази, відсутність якої робить неможливим виконання суб'єктом державного сектору своїх функцій. З огляду на роль та місце основних засобів у діяльності бюджетних установ у наукових працях багато уваги приділено питанням оцінювання та амортизації таких активів. Водночас процес експлуатації основних засобів супроводжується не тільки їх оприбуткуванням та використанням, але й переоцінкою. Слід зазначити, що можливість проводити такі опера-

ції бюджетні установи отримали тільки з введенням в дію НПСБО 121 «Основні засоби», тобто з 1 січня 2015 р. Це питання потребує додаткових досліджень ще й тому, що єдиної позиції щодо порядку проведення переоцінки таких активів та відображення її результатів у первинному та аналітичному обліку суб'єктів державного сектору науковцями не сформульовано.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування обліку в бюджетних установах розглядали у дисертаційних роботах та висвітлювали на шпальтах професійних видань

В. Вальківський, Н. Воськало, О. Дорошенко, С. Левицька, В. Матвеева, С. Свірко, І. Ткаченко, С. Шевченко та інші вчені. Проте недостатня увага приділяється методиці бухгалтерського обліку переоцінки основних засобів розпорядників бюджетних коштів відповідно до вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, тому це питання потребує додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення теоретичних положень та порядку відображення в обліку результатів переоцінки основних засобів у бюджетних установах, удосконалення системи документального оформлення таких операцій відповідно до сучасних вимог внутрішніх користувачів інформації в державному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» бухгалтерський облік повинен вестися з урахуванням визначених принципів, одним з яких є принцип обачності. Останній передбачає, що в бухгалтерському обліку застосовуються методи оцінювання, які повинні запобігати заниженню оцінювання зобов'язань та витрат і завищенню оцінювання активів та доходів [4]. Сьогодні у зв'язку з інфляційними процесами балансова вартість основних засобів у бюджетних установах нерідко відрізняється від реальної ринкової вартості таких активів. Отже, щоби не порушувати принцип обачності суб'єкти державного сектору повинні проводити переоцінку.

Порівнюючи порядок проведення переоцінки основних засобів, визначений НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» та П(С)БО 7 «Основні засоби», можемо зробити висновок про подібність їх основних норм, яка зумовлена тим, що під час написання першого стандарту другий використовувався як основа. Така систематизація максимально зблизила облік у суб'єктів підприємницької діяльності та в бюджетних установах, а також полегшила роботу бухгалтерів.

Переоцінка необоротних матеріальних та нематеріальних активів – це доведення їх залишкової вартості до справедливої. Результатом переоцінки може бути дооцінка або уцінка зазначених активів.

У НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» [2] зазначено, що об'єкт основних засобів може переоцінюватися в разі прийняття рішення суб'єктом державного сектору, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості (суми, за якою можна продати актив за звичайних умов на певну дату) на дату балансу. Рішення про проведення переоцінки об'єктів основних засобів суб'єктом державного сектору погоджується з органом, уповноваженим управляти об'єктами державної (комунальної) власності, якщо такий визначено.

Порогом суттєвості для проведення переоцінки об'єктів основних засобів приймається величина, що дорівнює відхиленню у 10% залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості [1].

Переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначаються множенням первісної вартості та суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість. Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, то його переоцінена залишкова вартість визначається додаванням справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу об'єкта. При цьому для об'єктів, що продовжують використовуватися, обов'язково визначається ліквідаційна вартість. Відомості про зміни первісної вартості та суми зносу основних засобів заносяться до інвентарної картки з обліку основних засобів.

З огляду на вищезазначене переоцінку основних засобів потрібно проводити в такій послідовності.

1) Визначити індекс переоцінки I_n за формулою (1):

$$I_n = \frac{CB}{ЗВ}, \quad (1)$$

де CB – справедлива вартість об'єкта переоцінки.

Якщо індекс переоцінки більший або дорівнює 1,1, то проводиться дооцінка, а якщо менший або дорівнює 0,9, то проводиться уцінка.

2) Обчислити переоцінену балансову вартість ($БВ$) об'єкта основних засобів за формулою (2):

$$БВ = ПВ(ЗВ) \times I_n, \quad (2)$$

де $ПВ$ та $ЗВ$ – первісна й залишкова вартість об'єкта переоцінки відповідно.

3) Визначити суму переоціненого зносу об'єкта основних засобів за формулою (3):

$$З_1 = З_0 \times I_n, \quad (3)$$

де $З_1$ та $З_0$ – сума зносу об'єкта, що переоцінюється до та після переоцінки відповідно.

Звертаємо увагу на те, що в разі переоцінки об'єкта основних засобів здійснюється одночасна переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт. Переоцінка основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялась від справедливої вартості [2]. Не підлягають переоцінці малоцінні необоротні матеріальні активи та бібліотечні фонди, якщо амортизація на них нараховується в першому місяці передачі у використання об'єкта необоротних активів у розмірі 50% його первісної вартості, а решта 50% первісної вартості нарахо-

вується у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) [2]. Переоцінка інших необоротних матеріальних активів, що перебувають у використанні (експлуатації), не проводиться [2].

Проводити переоцінку основних засобів для цілей бухгалтерського обліку може тільки професійний оцінювач [5]. Відповідно до ст. 12 Закону № 2658 виконання процедури з оцінювання майна підтверджується звітом про оцінку майна (актом оцінки майна), підписаним оцінювачем та скріпленим підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності [5]. У цьому звіті (акті) оцінювач надає свій висновок щодо справедливої (ринкової) вартості відповідних активів. Зазначена у звіті (акті) справедлива вартість є підставою для безпосереднього проведення переоцінки, отже, відображення її результатів в обліку.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів у бухгалтерському обліку суб'єктом державного сектору зараховується до капіталу в дооцінках активів, а сума уцінки – до складу витрат звітного періоду. Водночас якщо переоцінка основного засобу проводиться вперше або до цього об'єкт тільки уцінювався, то сума уцінки включається до складу інших витрат звичайної діяльності періоду, в якому проводиться така переоцінка. В разі уцінки раніше дооціненого об'єкта основних засобів сума уцінки:

- спрямовується на зменшення капіталу в дооцінках в сумі, яка не перевищує значення попередніх дооцінок;

- включається до складу інших витрат звітного періоду в сумі, що дорівнює різниці перевищення суми уцінки над попередніми дооцінками.

В разі дооцінки раніше уціненого об'єкта основного засобу сума його дооцінки:

- визнається доходом суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі в сумі, що не перевищує суму уцінки, що була включена до витрат звітного року;

- включається до капіталу в дооцінках у сумі, що перевищує значення попередніх уцінок звітного року.

Перевищення сум попередніх дооцінок об'єкта основних засобів над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів щорічно в сумі, пропорційній нарахованій амортизації, належить до накопиченого фінансового результату виконання кошторису з одночасним зменшенням капіталу у дооцінках, а під час вибуття об'єкта основних засобів здійснюється на всю суму залишку перевищення сум попередніх дооцінок цього об'єкта основних засобів над сумою попередніх уцінок [1]. Доцільно зазначити, що така інформація заноситься до реєстрів аналітичного обліку основних засобів.

Враховуючи те, що бюджетні установи визначають не фінансовий результат, а результат вико-

нання кошторису, а також не є платниками податку на прибуток, пропонуємо суму дооцінки об'єкта основних засобів списувати тільки під час його вибуття (ліквідації чи реалізації). Така пропозиція зменшить кількість облікових записів.

Слід зазначити, що після переоцінки потрібно встановити новий строк експлуатації для кожного об'єкта основних засобів з урахуванням його технічного стану та ступеня зношеності. Це може зробити комісія установи самостійно. В подальшому нарахування амортизації на відповідний об'єкт необоротних активів буде здійснюватися з огляду вже на новий термін використання.

Для обліку та узагальнення інформації про результати переоцінки необоротних матеріальних та нематеріальних активів Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі призначений субрахунок 5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів» [3]. За кредитом цього рахунку відображається збільшення капіталу в дооцінках на суму дооцінки основних засобів та нематеріальних активів, а за дебетом – суми уцінки таких об'єктів в межах сум раніше проведених дооцінок та віднесення сум дооцінки до накопиченого фінансового результату.

Порядок відображення в обліку результатів переоцінки наведений на рис. 1.

Не можемо залишити поза увагою те, що за досліджуваними операціями виникають доходи та витрати установи, які узагальнюються на субрахунках 7411 «Інші доходи за обмінними операціями» та 8411 «Інші витрати за обмінними операціями». Списання таких доходів та витрат оформляється довідкою (розрахунком) бухгалтерії.

Субрахунок 8411 «Інші витрати за обмінними операціями» активний, за його дебетом відображається визнання суми інших витрат за обмінними операціями, а за кредитом – суми коштів, які надійшли на відновлення витрат, а також їх списання в порядку закриття на фінансовий результат виконання кошторису (бюджету) [3]. Кінцевого сальдо цей субрахунок не має.

Субрахунок 7411 «Інші доходи за обмінними операціями» пасивний, за його кредитом відображається збільшення (отримання) інших доходів від операцій з дооцінки активів, операцій з відновлення корисності необоротних активів, а також нарахована курсова різниця на кошти під час збільшення курсу або зарахування інших доходів державного (місцевого) бюджету за обмінними операціями, а за дебетом – списання інших доходів за обмінними операціями на фінансовий результат виконання кошторису (бюджету) або повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до державного (місцевого) бюджету [3]. Кінцевого сальдо цей субрахунок не має.

Враховуючи специфічні особливості субрахунків 8411 «Інші витрати за обмінними операціями»

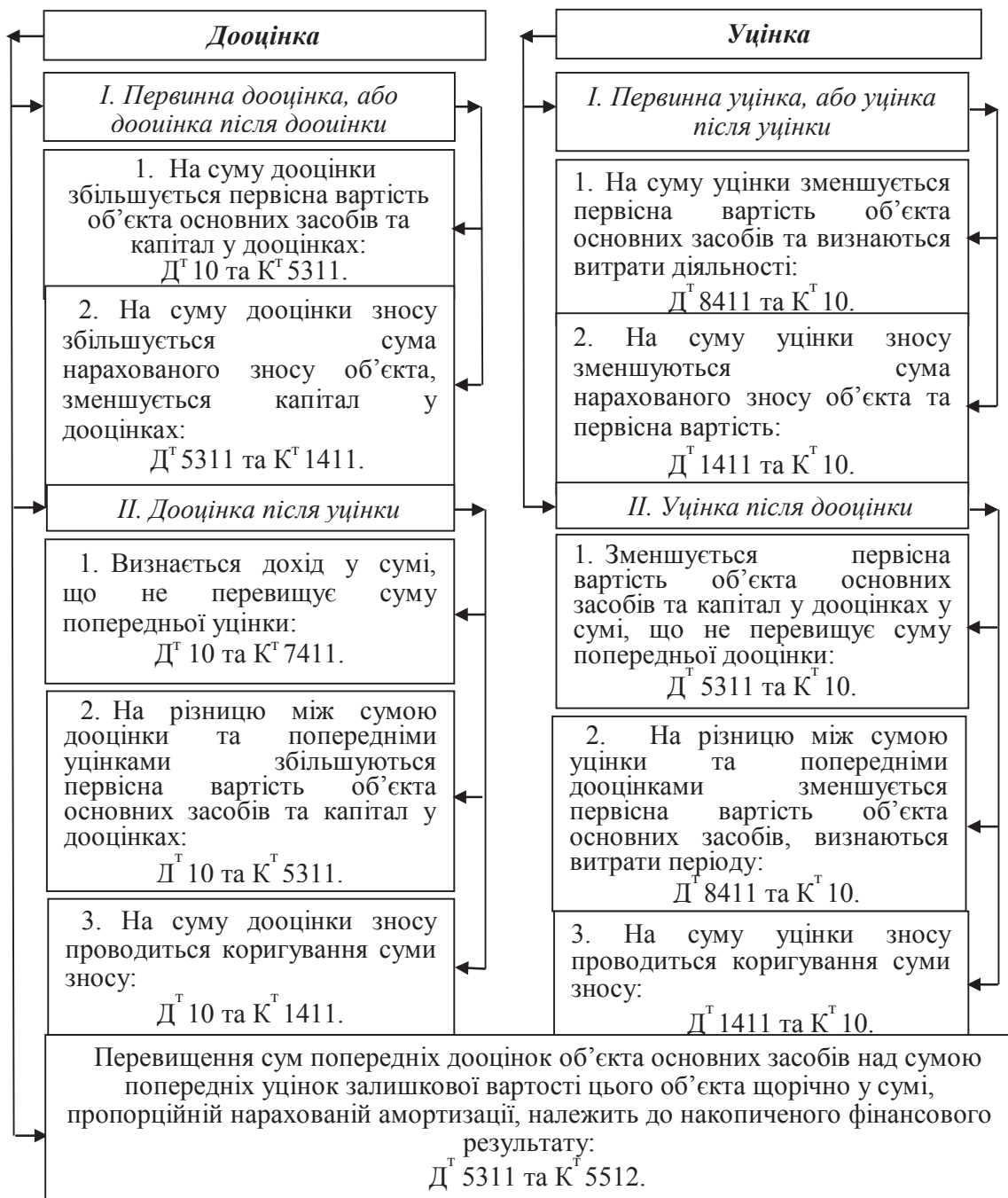


Рис. 1. Облікове відображення результатів переоцінки

та 7411 «Інші доходи за обмінними операціями», а також те, що облік інших витрат та доходів за «котловим» методом є не зовсім коректним, пропонуємо аналітичний облік витрат та доходів за операціями з переоцінки здійснювати на окремих аналітичних рахунках 8411 «Витрати від зміни вартості необоротних активів» та 7411 «Доходи від зміни вартості необоротних активів» відповідно. Такий порядок обліку уможливує формування необхідної інформації для потреб управління.

Зважаючи на те, що подальший поділ капіталу в дооцінках не є усталеним, вважаємо за доцільне використовувати таку уточнену структуру поділу

субрахунку 5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»:

- аналітичні рахунки першого порядку, що передбачають поділ капіталу в дооцінках за групами необоротних активів;
- аналітичні рахунки другого порядку, що передбачають поділ суми дооцінки (уцінки) за групами основних засобів чи нематеріальних активів відповідно.

У табл. 1 наведено запропоновану систему аналітичних рахунків.

Запропонована структура рахунків з обліку капіталу в дооцінці дасть змогу впорядкувати наявну

Таблиця 1

Перелік аналітичних рахунків до субрахунку 5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»

Аналітичні рахунки	
першого порядку	другого порядку
53111 «Дооцінка (уцінка) основних засобів»	531111 «Дооцінка (уцінка) інвестиційної нерухомості»
	531112 «Дооцінка (уцінка) будівель, споруд та передавальних пристроїв»
	...
53112 «Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів»	531121 «Дооцінка (уцінка) авторських та суміжних з ними прав»
	531122 «Дооцінка (уцінка) прав користування природними ресурсами»
	...

аналітичну інформацію задля забезпечення раціональної організації обліку результатів переоцінки в установах.

Наприклад, 31 грудня 2018 р. установою з урахуванням даних табл. 2 прийнято рішення щодо проведення переоцінки медичного обладнання після 5 років його експлуатації.

Таблиця 2

Вихідні для переоцінки

№	Найменування показників	Значення
1	Первісна вартість, грн.	216 000
2	Ліквідаційна вартість, грн.	—
3	Сума нарахованого зносу (216 000 грн. : 8 років) x 5 років	135 000
4	Залишкова вартість, грн.	81 000
5	Справедлива вартість, грн.	89 910
6	Строк експлуатації, років	8

Розрахунок індексу переоцінки та переоціненої вартості проводиться в такій послідовності:

- 1) визначаємо індекс переоцінки:
 $89\,910 \text{ грн.} : 81\,000 \text{ грн.} = 1,11$;
- 2) розраховуємо переоцінену первісну вартість:
 $216\,000 \text{ грн.} \times 1,11 = 239\,760 \text{ грн.}$;
- 3) визначаємо суму переоціненого зносу:
 $135\,000 \text{ грн.} \times 1,11 = 149\,850 \text{ грн.}$;
- 4) знаходимо переоцінену залишкову вартість:
 $239\,760 \text{ грн.} - 149\,850 \text{ грн.} = 89\,910 \text{ грн.}$;
- 5) визначаємо суму дооцінки первісної вартості:
 $239\,760 \text{ грн.} - 216\,000 \text{ грн.} = 23\,760 \text{ грн.}$;
- 6) розраховуємо суму дооцінки накопиченого зносу:
 $149\,850 \text{ грн.} - 135\,000 \text{ грн.} = 14\,850 \text{ грн.}$

Водночас спеціально призначеною керівником установи комісією встановлено новий строк експлуатації для цього об'єкта основних засобів, а саме

10 років, тому в подальшому нарахування амортизації (за прямолінійного методу це відбувається відповідно до Наказу про облікову політику) на цей об'єкт буде проводитися з огляду на новий термін використання, що становить – 5 років (10 р. – 5 р.).

Отже, враховуючи вищезазначене, розраховуємо:

- річну суму амортизації за 2019 р.:
 $239\,760 \text{ грн.} : 5 \text{ років} = 47\,952 \text{ грн.}$;
- суму зносу на кінець 2019 р.:
 $149\,850 \text{ грн.} + 47\,952 \text{ грн.} = 197\,802 \text{ грн.}$;
- залишкову вартість на кінець 2019 р.:
 $239\,760 \text{ грн.} - 197\,802 \text{ грн.} = 41\,958 \text{ грн.}$

Порядок відображення в обліку результатів переоцінки наведено в табл. 3.

Задля дотримання вимог НП(С)БО 121 «Основні засоби» в кінці року частину суми дооцінки, пропорційну нарахованій амортизації, списуємо на накопичений фінансовий результат виконання кошторису 4811,4 грн. ($47\,952 \text{ грн.} : 8\,910 \text{ грн.} \times 8\,910 \text{ грн.}$).

Наприклад, якщо справедлива вартість обладнання на кінець 2019 р. складе 53 000 грн., установа проведе вдруге дооцінку цього об'єкта.

Актуальним сьогодні є питання ведення первинного обліку переоцінки основних засобів, зокрема типових форм первинної документації з обліку результатів дооцінки та уцінки таких активів. Слід зазначити, що серед затвердженого пакета типових первинних документів з обліку основних засобів немає документа для відображення досліджуваних операцій. З цією метою установам пропонуємо вести «Розрахунок переоціненої вартості об'єкта», форма якого наведена в табл. 4.

Форма цього розрахунку є простою, зрозумілою та зручною для подальшого опрацювання, а також з усією повнотою характеризує зміст проведеної переоцінки, задовольняючи вимоги бухгалтерського обліку.

Таблиця 3

Бухгалтерські проведення з обліку результатів переоцінки

№	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		дебет	кредит	
1	Збільшена залишкова вартість основних засобів після проведення дооцінки	10	5311	23 760,00
2	Проведено дооцінку суми нарахованого зносу	5311	1411	14 850,00
3	Частину суми дооцінки списано на результат виконання кошторису	5311	5512	4 811,40

«Розрахунок переоціненої вартості об'єкта основних засобів»

Дата	Пер- вісна вар- тість, грн.	Знос, грн.	Залиш- кова вар- тість, грн.	Спра- ведлива вар- тість, грн.	Індекс пере- оцінки	Пере- оцінена вар- тість, грн.	Пере- оці- нений знос, грн.	Сума дооцінки (+) / уцінки (-), грн.		Сума дооцінки, списана на фінансовий результат, грн.
								пер- вісної вартості	зносу	
31 грудня 2018р.	216 000	135 000	81 000	89 910	1,11	239 760	149 850	+23 760	+14 850	4 752

Висновки з проведеного дослідження. Формування ефективної облікової системи, зорієнтованої на забезпечення достовірною та повною інформацією керівництва установи, потребує вдосконалення методики аналітичного обліку капіталу в дооцінках. Такий облік має надавати інформацію в розрізі об'єктів основних засобів для визначення накопиченої суми дооцінки та уцінки. З огляду на це пропонуємо інформацію про результати переоцінки групувати на аналітичних рахунках в розрізі груп основних засобів, визначених НП(С)БО 121 «Основні засоби», з відповідним узагальненням за інвентарними об'єктами.

Запропонована форма «Розрахунку переоціненої вартості об'єкта основних засобів» забезпечить дотримання основних вимог обліку та максимальний ступінь достовірності й точності інформації про справедливую вартість таких активів, яка є основою відображення основних засобів в бухгалтерській звітності.

Незважаючи на наявні проблеми реформування облікової системи бюджетних установ, Україна перебуває на правильному шляху до зближення практики ведення обліку в державному секторі та суб'єктів підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору : Наказ Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 р. № 11 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15> (дата звернення: 20.05.2019).

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 р. № 1202 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10> (дата звернення: 20.05.2019).

3. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 2013 р. № 1203 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14> (дата звернення: 16.05.2019).

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 18.05.2019).

5. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2658-III / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (дата звернення: 21.05.2019).

REFERENCES:

1. Metodichni rekomendacii z bukhgalterskogo obliku osnovnykh zasobiv sub'ektiv derzhavnogho sektoru (2015) [Methodical recommendations on on accounting of main means of public sector]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15> (accessed: 20 May 2019).

2. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhgalterskogo obliku v derzhavnomu sektori 121 "Osnovni zasoby" (2010) [National standard on accounting in the public sector 121 "Fixed assets". – Available at: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10> (accessed: 20 May 2019).

3. Plan rakhunkiv bukhgalterskogo obliku v derzhavnomu sektori (2013) [Chart of Accounts in the public sector]. Available at: <https://bukhgalter.com.ua/dovidnik/plan-rahunkiv/plan-rahunkiv-buhgalterskogo-oblikuv-derzhavnomu-sektori> (accessed: 16 May 2019).

4. Pro bukhgalterskyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukraini (1999) [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine]. – Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed: 18 May 2019).

5. Pro ocinku majna, majnovykh prav ta profesijnju ocinochnu dijalnistj v Ukraini (2001) [On appraisal of property, property rights and professional appraisal activity in Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (accessed: 21 May 2019).

Borovich Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Accounting and Taxation
University of King Danylo

Tymots Myroslava

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance
University of King Danylo

THE MODERN OF THE ACCOUNTING OF THE REVALUATION OF THE FIXED ASSETS OF THE BUDGET ORGANIZATION

The purpose of the article. The aim of the article is to light up the theoretical principles and order of the reflection in the accounting of the results of the revaluation of the main means in the budget organizations and also the improvement of the system of documentary design of such operations due to the modern demands of the inside (inner) users of the information.

The possibility to make the revaluation of the uncalculating assets. The budget organizations received the possibility to make the revaluation of the uncalculating assets only with the putting into commission NPSAS 121 "The main means". There is no the order of the revaluation of such assets and the reflection of the results in the primary and the analytic accounting.

Methodology. While studying the methodical questions of accounting of the results revaluation of the main means the methods of the theoretical generalization, causal and abstract logical approaches were used.

Results. Comparing the order of the realization of the rediscount of the main means, which was determined by NPSAS 121 "The main means" and PSAS "The main means the concussion" is made about standard the similarity of the their main norms, which is caused that while writing the first the second was used as the basic.

A revaluation non-current tangible and intangible asset is the demonstration of their residual value to the real one. The result of the rediscount can be revaluation is evaluation of the mentioned assets.

The object of the main means can be rediscount in the case of making the decision of the remains value sector, if the remains value of this object is more than 10% different from its real value.

It is very important to ensure the inner users with the real information about previous revaluation and devaluation for the further rediscount uncalculating assets. It is determined that among the confirmed packet of the typical primary documents of the accounting of the main means these are no document for the reflection of such operations. For the comparing of the accounting data it is worked out the calculation of the rediscount value of the object of the main means.

Taking into account the special features sub-accounts 8411 "An other expenses of the exchanging operations" the analytical accounting of the expenses and the incomes using the operation with the rediscount are proposed to make on the individual analytical counting 84111 "The expenses and changes of the value" mentioned assets. Such order of the counting makes possible to form necessary information for the necessities of the operation.

Taking into account that the further division of the capital in the revaluations is not constant it is proposed to use more exact structure of the division sub-account 5311 "Revaluation (devaluation)" of the mentioned assets on the analytical accounts of the first order which foresee the division of the capital on the groups of the mentioned assets and the analytical accounts of the revaluation (devaluation) on the groups of the main means or the nonmaterial assets.

Practical implications. The theoretical and practical positions the conclusions and the proposals which take place in the article are on the improvement of the methodical of the accounting of the capital in the revaluations and also the incomes and the expenses which the revaluation of the main means of the budget accounts. If they will be put into practice they will have a positive effect on the operative for formation of real information in the account.

ЕВОЛЮЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА ПРИНЦИПІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

EVOLUTIONARY APPROACHES TO DEFINING ECONOMIC SATISFACTION AND PRINCIPLES OF FORMATION OF FINANCIAL STATEMENTS

УДК 657

Єфременко А.Г.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки Кременчуцький інститут ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

Малашенко Ю.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки Кременчуцький інститут ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

Заволока Ю.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки Кременчуцький інститут ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

У статті розглянуто історичний шлях розвитку бухгалтерської звітності підприємств щодо її змісту, будови та рівня залежності від форм власності, рівня продуктивних сил та розвитку виробничих відносин суспільства. Визначено економічну роль і значущість фінансової звітності в управлінні підприємством і, як наслідок, необхідність підвищення вимог до якості звітної інформації. Досліджено сучасний стан інформаційного та структурно-методичного процесів формування фінансової звітності і практики її застосування згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Розглянуто особливості реформування вітчизняного обліку та звітності шляхом внесення відповідних змін до Стратегії застосування МСФЗ в Україні. Проаналізовано проблеми адаптації національних стандартів до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності для забезпечення подальшого реформування національної системи бухгалтерського обліку та вдосконалення фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансова звітність, управління підприємством, інформаційне забезпечення, міжнародні стандарти фінансової звітності, гармонізація.

В статье рассмотрен исторический путь развития бухгалтерской отчетности пред-

приятия, учитывая ее содержание, строение, а также уровень зависимости от форм собственности, производительных сил и развития производственных отношений общества. Определены экономическая роль и значимость финансовой отчетности в управлении предприятием и, как следствие, необходимость повышения требований к качеству отчетной информации. Исследовано современное состояние информационного и структурно-методического процессов формирования финансовой отчетности и практики ее применения согласно Положениям (стандартам) бухгалтерского учета. Рассмотрены особенности реформирования отечественного учета и отчетности путем внесения соответствующих изменений в Стратегию применения МСФО в Украине. Проанализированы проблемы адаптации национальных стандартов в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности для обеспечения дальнейшего реформирования национальной системы бухгалтерского учета и совершенствования финансовой отчетности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая отчетность, управление предприятием, информационное обеспечение, международные стандарты финансовой отчетности, гармонизация.

The article deals with the historical way of development of enterprises financial reporting concerning its content, structure and level of dependence on forms of ownership, level of productive forces and development of industrial relations of the society. It was proved that growth of the role of both financial reporting and accounting in general is the result of the enlargement of the range of enterprise management subjects, that is subjects which have the right to accept investments and make other economic decisions based on the financial statements data. In accordance with the increasing role of financial reporting in the management of the enterprise the necessity for certain changes and strengthening basic requirements for it was determined. To define the economic essence of financial statements, the main approaches to the definition of this category have been characterized, and it is concluded that the interpretations studied mainly take the position of the normative approach, which is determined by the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» and the National Accounting Standards. The present state of the informational and structural-methodical processes of formation of financial reporting and the practice of its implementation in accordance with the Accounting Standards was investigated. Peculiarities of domestic accounting and reporting reforming by making certain changes to the Strategies of IFRS implementation in Ukraine were studied. Problems of the national standards adaptation to the requirements of the International Financial Reporting Standards were analyzed. It was also manifested that such adaptation is impossible without solving of certain issues of reforming the financial reporting system itself, the structure and essence of which have to meet requirements of the users and satisfy their interests at most and, as a result, be maximally close to the integrated accounting. In this reference, it was proposed, together with classical financial information, to provide information on the policy of the enterprise in environmental activities and environmental protection, on investments in the development of labor pool and so on, that will ensure the public and private interest of external and internal users.

Key words: financial reporting, enterprise management, information support, international financial reporting standards, harmonization.

Постановка проблеми. У сучасних умовах для результативної діяльності кожному господарючому суб'єкту потрібна інформація про економічних партнерів, зацікавлених у налагодженні сталих господарських зв'язків, таку інформацію отримують із фінансової звітності. Грунтуючись на даних фінансового обліку як системи суцільного, безперервного та документального оформлення господарських процесів, упорядкованого узагальнення інформації про стан майна, власного капіталу і зобов'язань підприємства, звітність відображає й дає змогу оцінювати результати діяльності, прогнозувати напрями підвищення ефективності та сприяє виробленню й прийняттю необхідних управлінських рішень.

Фінансова звітність відображає всі суттєві зміни у структурі господарських засобів, джерел їх утворення, результатах фінансово-господарської діяльності, надає різноманітну за обсягом інформацію у скомпонованому вигляді користувачам, які приймають участь в управлінні підприємством. Підвищення ролі як фінансової звітності, так і бухгалтерського обліку у цілому є результатом розширення кола суб'єктів управління підприємством, тобто суб'єктів, які мають право приймати інвестиційні та інші господарські рішення, спираючись на дані фінансової звітності. Відповідно до підвищення ролі фінансової звітності в управлінні підприємством значно змінюються й вимоги до неї.

Підвищуються вимоги до якості звітної інформації, що визначаються реальністю, змістовністю та оперативністю облікових даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питань техніки та методології складання фінансової звітності суб'єктів підприємництва й аналізу її показників було присвячено низку праць вітчизняних і зарубіжних науковців у галузі бухгалтерського обліку і фінансового аналізу. Більшість учених дотримується думки про необхідність удосконалення фінансової звітності відповідно до вимог національних та міжнародних стандартів. Особливості відображення даних бухгалтерського обліку у фінансовій звітності, дослідження вимог, що висуваються до її показників, були предметом дослідження таких відомих вітчизняних науковців, як М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, З.В. Гуцайлюк, З.В. Задорожний, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, В.В. Сопко, Є.В. Мних, П.Я. Хомин, В.Г. Швець та ін.

Постановка завдання. Аналіз інформаційного та структурно-методичного процесу формування фінансової звітності і практики її застосування згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку дав змогу виявити наявність багатьох недостатньо розроблених і неузгоджених питань, що впливають на використання інформації для обґрунтування та прийняття управлінських рішень, тому виникла об'єктивна необхідність подальшого дослідження історичних, методичних та організаційних підходів до вдосконалення практики формування і використання фінансової звітності, що визначило актуальність і мету даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Формування бухгалтерського обліку і, як наслідок, фінансової звітності, пройшло тривалий еволюційний шлях. Кожному етапу розвитку суспільства властива своя побудова балансу, який поділявся за відповідними ознаками, найтипівішими з яких є джерела складання, терміни подання, обсяг даних, зміст та форма [1; 2].

Весь шлях розвитку бухгалтерської звітності можна поділити на такі періоди:

1. Зародження звітності та її перші кроки (4000 р. до н.е. – VII ст.н.е.). Звітність виступає завершальним етапом реєстрації фактів господарської діяльності. Характерними рисами на цьому етапі є обов'язковість, поступовий перехід до суворої періодичності, орієнтація на інтереси державної казни.

2. Етап становлення звітності (VIII-XII ст., XIII-XVIII ст.), що характеризувався нерегулярністю подання та складанням звітності на основі інвентаризації. Баланс стає основною формою звітності, і виникають передумови щодо появи перших учень про бухгалтерський баланс (Л. Пачолі, Ж. Саварі, Ж. Андре та ін.).

3. «Народження» науки (XIX – початок XX ст.), яка характеризувалася трьома напрямками

розвитку балансоведення та західноєвропейським впливом на порядок складання звітності (Н. Д'Анастасіо, Р. Коффі, Ф. Вілле, П.Н. Худяков, Н.Р. Вейцман, А.П. Рудановський).

4. Розвиток звітності в прорадянський період (1920-1980 рр.), поступовий перехід від «мистецтва» відображення, підсумовування діяльності підприємства до забезпечення інформації про економічні проблеми для прийняття економічних рішень. На цьому етапі характерною рисою звітності є її підпорядкованість державним інтересам. Як основні вимоги можна відзначити сувору уніфікацію, орієнтацію на показники, що відображали виконання держзамовлень, розрахунків бази оподаткування та інших відрахувань у бюджет.

5. «Переорієнтація» звітності (1980-ті роки). Тут відзначається приведення якості звітної інформації у відповідність із фінансово-економічними інтересами суб'єктів ринкових відносин. Звітність розглядається як засіб взаємодії підприємства та ринку і важливий інструмент для налагодження ефективного управління. Основними вимогами до звітності на цьому етапі є достовірність, доречність, порівнянність, зрозумілість тощо.

Отже, дослідження еволюційного становлення фінансової звітності дає підстави зробити висновки, що її зміст і будова змінювалися залежно від форм власності, рівня продуктивних сил та розвитку виробничих відносин суспільства.

Сьогодні форми фінансової звітності реформуються відповідно до Міжнародних стандартів. Так, у 2006 р. було розроблено і затверджено Кабінетом Міністрів України Стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, згідно з якою було внесено зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Зазначені зміни стосувалися публічних акціонерних товариств, банків, страхових компаній та інших підприємств, які повинні складати фінансову звітність за МСФЗ. До речі, в ЄС вказані вище підприємства входять до категорії «суб'єктів, щодо яких існує громадський інтерес». У березні 2013 р. впроваджено Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яке визначило мету, склад, принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Відповідно до цього нормативного документу, перша форма звітності має назву «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Окрім назви, також відбулися зміни й у структурі даної форми.

Продовженням процесу реформування вітчизняного обліку та звітності є внесення у листопаді 2013 р. відповідних змін до Стратегії застосування МСФЗ в Україні, які передбачають, зокрема, адаптацію національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів шляхом удосконалення Національних

положень (стандартів) бухгалтерського обліку у зв'язку з прийняттям нових та внесенням змін до чинних міжнародних стандартів.

Також заслуговує на увагу внесення кардинальних змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» наприкінці 2017 р. [3]. Зокрема, встановлено нові критерії класифікації підприємств на «мікро», «малі», «середні» та «великі»; розширено коло підприємств, які зобов'язані застосовувати МСФЗ; редаговано основні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Крім того, законодавчий документ передбачає подання великими та середніми підприємствами «Звіту про управління», який включатиме фінансову і нефінансову інформацію про стан та перспективи розвитку підприємства. Ці та інші зміни, внесені до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» суттєво вплинуть на порядок складання та подання фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Для визначення економічної сутності фінансової звітності нами проаналізовано різні трактування цього поняття вітчизняними науковцями, вченими та фахівцями, а також нормативними актами (табл. 1).

Слід відзначити, що наведені визначення фінансової звітності переважно займають позиції нормативного підходу, який визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» і Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку, і трактують фінансову звітність або як сукупність форм, або як систему узагальнюючих показників діяльності підприємства.

Нині в Україні триває реалізація програми реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів. Усе більше вітчизняних підприємств для залучення інвестицій стикаються з необхідністю представляти фінансові результати своєї діяльності згідно з Міжнародними стандартами фінан-

Таблиця 1

Основні підходи до визначення категорії «фінансова звітність»

Інформаційне джерело	Економічна сутність категорії
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»	Фінансова звітність – звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.
Ф. Бутинець	Фінансова звітність виступає джерелом інформації для розрахунку показників системи національних рахунків, забезпечуючи потреби макроекономічного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства на макроекономічному рівні.
Ю. Верига	Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.
О. Гончаренко	Фінансова звітність – структуроване відображення фінансового стану та фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.
Н. Чебанова	Фінансова звітність – документи, що містять інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, про рух грошових коштів підприємства за звітний період.
Н. Ткаченко	Фінансова (бухгалтерська) звітність як сукупність форм звітності, складених на основі даних обліку, для одержання користувачем узагальненої інформації про підприємство.
М. Пушкар	Фінансова звітність – сукупність генералізованих (зведених, згрупованих, узагальнених) показників за певний період, що характеризують статистику та динаміку об'єктів бухгалтерського обліку.
Б. Усач	Фінансова звітність підприємства – це система узагальнених показників, що характеризують підсумки фінансово-господарської діяльності підприємства за минулий період.
А. Малишкін	Фінансова звітність – це своєрідна інформаційна модель управління господарюючим суб'єктом.
Т. Гладких	Фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо: придбання, продажу та володіння цінними паперами; участі в капіталі підприємства; оцінки якості управління; оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченості зобов'язань підприємства; визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу; регулювання діяльності підприємства; інших рішень.
В. Завгородній	Фінансова звітність являє собою представлення користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства для прийняття рішень.
О. Гончар	Фінансова звітність слугує достовірному і повному відображенню інформації про процеси (операції, події), які можуть впливати на прийняття управлінських рішень.
М. Яцко	Фінансова звітність є компромісом в інформаційному забезпеченні учасників ринку, що формує передумови для економічного відтворення шляхом раціонального руху капіталів.

сової звітності (МСФЗ), адже їх застосування на підприємстві забезпечує прозорість фінансової звітності, показує правдивість фінансового стану і результатів діяльності компаній.

Адаптація Національних стандартів до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) є надзвичайно важливим напрямом подальшого реформування національної системи бухгалтерського обліку та вдосконалення фінансової звітності. Така адаптація неможлива без вирішення питань гармонізації національних і міжнародних стандартів, що зумовлює необхідність розроблення нових підходів до зближення положень бухгалтерського обліку в системах Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) і МСФЗ. У зв'язку із цим постають особливі вимоги до положень НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4] та відповідності їх МСФЗ. Також ми поділяємо точку зору провідних фахівців щодо самої системи фінансової звітності [5; 6], структура і зміст якої повинні щонайбільше відповідати вимогам користувачів та задовольняти їхні інтереси і, як наслідок, максимально наближатися до інтегрованої звітності. Це означає, що поряд із класичною фінансовою інформацією про підприємство доцільно надавати відомості про політику в екологічній діяльності та охороні навколишнього середовища, про інвестиції підприємства у розвиток трудових ресурсів тощо. Зазначена інформація забезпечить публічний та приватний інтерес користувачів, причому, що важливо, як зовнішніх, так і внутрішніх.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансова звітність у сучасних умовах господарювання є тим елементом інфраструктури ринкової економіки та реальним засобом комунікації, за допомогою якого менеджери різних рівнів мають змогу формувати стратегію і тактику розвитку підприємства. Саме на підставі даних фінансової звітності можна оцінити майновий стан, результати діяльності та економічний потенціал суб'єкта господарювання, прогнозувати майбутні грошові потоки та визначати вектори його розвитку, приймати ефективні управлінські рішення. Крім того, важливим чинником підвищення якості інформаційного забезпечення користувачів фінансової звітності є вдосконалення її структурної побудови, що передбачатиме необхідність розкриття додаткової суттєвої інформації про суб'єкт господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сопко В.В. Бухгалтерський облік. Київ : ЦУЛ, 2005. 311 с.
2. Аржавитина Н.С., Старкова Е.А. История бухгалтерского учета : учебное пособие / под ред. Е.В. Шевелевой. Челябинск : ЮУрГУ, 2006. 74 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 20.05.2019).
4. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів від 07 лютого 2013 р. № 73. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13on.rada.gov.ua/> (дата звернення: 20.05.2019).
5. Звітність підприємства : підручник / М.І. Бондар та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 570 с.
6. Яцко М.В. До питання удосконалення системи фінансової звітності в Україні валюті. Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: проблеми теорії і практики», м. Полтава, 20-23 жовтня 2014 р. Полтава, 2014. С. 71-74.

REFERENCES:

1. Sopko V.V. (2005) Buhgalterskiy oblik. [Accounting]. – K.: TsUL, 2005. – 311 s. (in Ukrainian)
2. Ystoryia bukhgalterskoho ucheta: uchebnoe posobyie [Accounting history] (2006)/ N.S. Arzhavytina, E.A. Starkova; pod red. E.V. Shevelevoi. – Cheliabynsk: yzd-vo YuUr-HU, – 74 s. (in Russian)
3. Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996-XIV. / The Verkhovna Rada Of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 20 May 2019).
4. Natsionalne Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv vid 07.02.2013. № 73. Database «Legislation of Ukraine». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13on.rada.gov.ua/> (accessed 20 May 2019).
5. Bondar M.I. (2015) Zvitnist pidpriemstva : pidruchnik. [Enterprise Reporting] / [M.I. Bondar, Yu.A. Veriga, M.M. Orischenko ta In.] – K.: «Tsentr uchbovoyi literaturi» – 570 s (in Ukrainian)
6. Yatsko M.V. (2014) Do pitannya udoskonalennya sistemi finansovoyi zvitnosti v Ukrayini valyuti [On the issue of improving the financial reporting system in Ukraine currency] / Materiali Mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi internet-konferentsiyi «Buhgalterskiy oblik v upravlinni pidprimstvom: problemi teorii i praktiki» 20-23 zhovtnya 2014 roku, m. Poltava. – pp. 71-74. (in Ukrainian)

Yefremenko Alina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations,
Administration and Language Training
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University

Malashenko Julia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations,
Administration and Language Training Department
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University

Zavoloka Julia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations,
Administration and Language Training Department,
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University

EVOLUTIONARY APPROACHES TO THE ECONOMIC ESSENCE DEFINITION AND PRINCIPLES OF FINANCIAL STATEMENTS FORMATION

The purpose of the article. In modern conditions, for productive activity, each economic entity needs information about business partners interested in establishing sustainable business relationships, such information is obtained from the financial statements. Basing on financial accounting data as a system of integrate, continuous and documentary arrangement of business processes, orderly generalization of the state of property information, equity and liabilities of the enterprise, the accounting reflects and allows to evaluate the results of activity, to forecast the directions of efficiency increase and promote the development and adoption of necessary managerial decisions. The analysis of informational, structural and methodological process of financial statements formation and its implementation practice according to the Accounting Standards revealed many insufficiently developed and uncoordinated issues affecting usage of the information for reasoning and making managerial decisions. Therefore, there was an objective need for further investigation of historical, methodological and organizational approaches to improve the formation and financial reporting organization practice, which determined the topicality and the purpose of this article.

Methodology. The conducted research of the technique and methodology of the subjects of entrepreneurship financial statements formation are based on the analysis of domestic and foreign scientists works, elaboration of normative base in the field of accounting and practice of business entities financial statements preparation.

Results. Formation of accounting, and as a consequence, financial reporting, has undergone a long evolutionary path. Each stage in the development of the society is characterized by its own balance construction, that was divided according to certain features, the most typical of which are: sources of formation, terms of submitting, amount of data, content and form. Studying of the financial statements evolutionary development leads to the conclusion that its essence and construction have changed depending on forms of ownership, the level of productive forces and the development of industrial relations of the society. Today financial reporting forms have been reforming according to the International Standards. Such adaptation is impossible without solving some issues of national and international standards harmonization, that predetermines the necessity to develop new approaches to the accounting rules convergence in the systems of National Accounting Standards. Also it is necessary to introduce fundamental changes to the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine». New criteria for classification of enterprises on micro, small, medium and large were set; the range of enterprises obliged to use IFRS was enlarged; basic accounting and financial reporting principles were edited. In addition, «large» and «average» enterprises are foreseen to submit the Management Report which will include financial and non-financial information on the state and prospects of the enterprise development. These and other amendments made to the above mentioned document will significantly affect the procedure for making and submission of financial statements of business entities.

Practical implications. The results of the structure and content of financial reporting reforming should meet the needs of users and satisfy their interests as much as possible, and as a result, be maximally close to the integrated accountability. Our viewpoint is that together with the classical financial information about the enterprise it is expedient to give some data on the policy in environmental activities and environmental protection, enterprise investments in the development of labor resources and so on. The given information will ensure the public and private interest of users, both external and internal ones in particular.

Value/originality. The article deals with the historical way of enterprises financial reporting development, it has studied contemporary condition of information, structural and methodological processes of financial reporting formation and its implementation practice according to the Accounting Standards. In order to define the economic essence of financial reporting the main approaches to this category were characterized.

КУРСОВІ РІЗНИЦІ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

COURSE DIFFERENCES AS AN ACCOUNTING OBJECT

У статті розглянуто категорію «курсові різниці», розкрито моменти їх визнання та основні класифікаційні ознаки на основі національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, думок вітчизняних та зарубіжних учених. Звернено особливу увагу на необхідність розмежування під час виникнення саме різниць та курсових різниць. Указано, що основним чинником впливу на момент виникнення курсової різниці є дата здійснення господарської операції. Для узагальнення інформації щодо моменту виникнення курсових різниць, здійснення аналізу їх тенденцій та отримання можливості прийняття рішення щодо використання форми оплати під час укладання зовнішньоекономічних контрактів запропоновано створювати спеціальні форми документів для оцінки статей в іноземній валюті. Зазначено, що основним напрямом подальших досліджень повинен бути детальний розгляд питань щодо відображення в обліку та звітності доходів та витрат від операційних та неопераційних курсових різниць, що, своєю чергою, впливає на результати діяльності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: валюта, валютні цінності, валютний курс, курсова різниця, облік.

В статье рассмотрена категория «курсовые разницы», раскрыты моменты их

признания и основные классификационные признаки на основе национальных и международных стандартов бухгалтерского учета, мыслей отечественных и зарубежных ученых. Обращено особое внимание на необходимость разграничения при возникновении именно разниц и курсовых разниц. Указано, что основным фактором влияния на момент возникновения курсовой разницы является дата совершения хозяйственной операции. Для обобщения информации относительно момента возникновения курсовых разниц, осуществления анализа их тенденции и получения возможности принятия решения об использовании формы оплаты при заключении внешнеэкономических контрактов предложено создавать специальные формы документов для оценки статей в иностранной валюте. Отмечено, что основным направлением дальнейших исследований должно быть детальное рассмотрение вопросов отражения в учете и отчетности доходов и расходов от операционных и неоперационных курсовых разниц, что, в свою очередь, влияет на результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: валюта, валютные ценности, валютный курс, курсовая разница, учет.

УДК 657.1

Кудлаєва Н.В.

к.е.н., асистент кафедри
обліку і оподаткування

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

The article deals with the category of «exchange rate differences», discloses the moments of their recognition and the main classification features based on the current accounting standards (standards) and international accounting standards, the views of domestic and foreign scientists. Particular attention is paid to the need for differentiation in the occurrence of the differences and differences, as the objects of the definition of exchange differences in accordance with the current domestic legislation are only monetary articles. It is indicated that the main factor of influence at the moment of the emergence of the exchange rate is the date of the economic transaction (the date of receipt (payment) of the funds or the date of shipment of goods (receipt of inventory)). At the same time, it was noted that the balance sheet date, which, taking into account the principle of a single monetary meter, reflects the available amount of cash in banking institutions, the size of available current and long-term receivables and liabilities in foreign currency, is also important. In order to generalize information on the occurrence of exchange rate differences, to analyze their trends and to get the opportunity to make decisions on the use of a particular form of payment (postpayment or prepayment) when concluding foreign economic contracts, it is proposed to create special forms of documents for the valuation of articles in foreign currency, primarily on the date of recognition, on the date of the next revaluation, on the date of repayment of accounts receivable or payable, at the balance sheet date. It is noted that the main areas of further research should be a detailed consideration of the issues of accounting and financial reporting of income and expense from operating and non-operational exchange rate differences, which in turn affects the results of the operating and other business activities of the entity. This will enable an increase in the information and analytical function of accounting and will affect the forecasting of the results of changes in exchange rates when calculating the results of the enterprise.

Key words: currency, currency values, exchange rate, exchange rate difference, accounting.

Постановка проблеми. У сучасних умовах виходу вітчизняних компаній на міжнародний рівень і посилення взаємодії із зовнішніми партнерами зростає обсяг операцій, які здійснюються в іноземній валюті. У нестабільній ситуації на валютному ринку, спричиненій коливаннями валютних курсів, важливим є вдосконалення системи управління та контролю над здійсненням операцій в іноземній валюті. Вирішальним чинником для ефективного управління є врахування впливу коливань валютних курсів на фінансовий стан підприємств, тому актуальним є процес визнання курсових різниць із метою мінімізації ризику можливих втрат під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Змістовний внесок у розвиток теоретичних і прак-

тичних аспектів обліку курсових валютних різниць зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як: Ф.Ф. Бутинець, І.І. Вербіцька, В.А. Дерій, І.В. Жиглей, О.О. Маслак, В.Й. Жежуха, Д.М. Чирка, А.Г. Загородній, О. Габрук, Л. Пантелійчук, В. Карпова, В.М. Помулева, П. Андреї, Е. Бартов та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення порядку визнання, оцінки та відображення у фінансовій звітності інформації про курсові валютні різниці. Для цього передбачається: розкриття економічної сутності категорії «курсові валютні різниці»; висвітлення порядку виникнення та моментів визнання курсових валютних різниць; характеристика класифікаційних ознак курсових різниць; опис порядку ведення обліку курсових валютних різниць та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах розвитку економіки більшість підприємств різних форм власності та сфер господарювання має справу з валютними цінностями, складовою частиною яких є іноземна валюта. Насамперед іноземну валюту використовують під час здійснення зовнішньоекономічних операцій. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» передбачає, що в обліку «необхідно відображати всі операції, що виражені в іноземній валюті» [11]. Відповідно до П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів», під операціями в іноземній валюті розуміють «господарську операцію, вартість якої виражена в іноземній валюті або яка потребує розрахунків в іноземній валюті» [10].

Сума в іноземній валюті перераховується у валюту звітності (гривні) за офіційним курсом НБУ. Внаслідок того, що офіційний курс іноземної валюти по відношенню до гривні, що встановлений НБУ, постійно змінюється, виникають так звані курсові різниці. Зважаючи на вищенаведену інформацію, вважаємо, що актуальним сьогодні в Україні є саме процес визнання, правильного, своєчасного обчислення та відображення в обліку курсових різниць у діяльності підприємств за умов економічної нестабільності з метою мінімізації ризику можливих утрат від здійснення господарських операцій із руху товарів і надання послуг (експорту, імпорту, бартеру та інших зовнішньоекономічних операцій).

Упродовж останніх років в Україні спостерігається значний стрибок офіційного курсу НБУ по відношенню до долара США (рис. 1), що пов'язано з економічною та політичною ситуацією в країні. Починаючи з 2014 р. курс НБУ постійно коливався, як правило, у бік збільшення, і станом на 31.03.2019 за 100 дол. США він становив 2724,88 грн. [9].

Ст. 12 Закону України про «Про валюту і валютні операції» передбачає, що «Національний банк України за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, погіршення стану платіжного балансу Укра-

їни, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та (або) фінансовій системі держави, має право запровадити заходи захисту» [12]. До таких заходів, насамперед, відносять обов'язковий продаж частини надходжень в іноземній валюті у межах, передбачених нормативно-правовими актами НБУ, та встановлення граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів. Результатом здійснення таких заходів також є виникнення курсових різниць, а операції щодо обов'язкового продажу іноземної валюти призводять ще й до виникнення доходів від реалізації.

Як зазначає В. Дерій, «логіка ведення підприємницької діяльності в Україні підтверджує, що внаслідок значного коливання курсу національної валюти (гривні) щодо курсів євро і долара США вітчизняне підприємство змушене планувати власні витрати одночасно як у гривнях, так і в перерахунку на євро або долари (підприємство самостійно вибирає одну із цих двох вільноконвертованих іноземних валют). Таке планування важливе й для оперативного контролю над витратами підприємства, оскільки показники планових і фактичних витрат мають бути зіставними. Інакше величини відхилень від запланованих витрат будуть невиправданими» [3, с. 51].

А.Г. Загородній та Т.М. Бойчук відзначають, що виникнення курсових різниць можливе за такими операціями в іноземній валюті:

- 1) купівля товарів, основних засобів, сировини, виконання робіт, надання послуг;
- 2) продаж товарів, готової продукції, виконання робіт, надання послуг;
- 3) відшкодування витрат працівнику підприємства на витрати на відрядження за кордон;
- 4) отримання фінансових інвестицій в іноземній валюті;
- 5) купівлі-продажу обмінними пунктами іноземної валюти;
- 6) придбання ліцензій, ноу-хау, технічної документації;

грн.

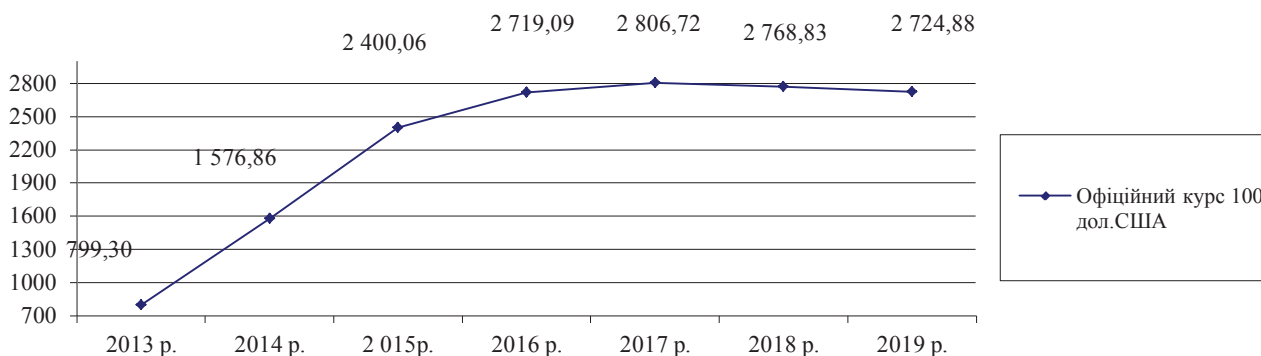


Рис. 1. Динаміка офіційного курсу долара США

Джерело: складено автором на основі [9]

7) оренди імпортного обладнання (фінансового лізингу);

8) за іншими операціями [5, с. 467].

Широкий спектр наведених операцій, щодо яких можуть виникати курсові валютні різниці, зумовлює необхідність ґрунтовного вивчення самої дефініції «курсова різниця» (табл. 1).

Із даних табл. 1 можна зробити висновок, що низка науковців схиляється до думки, що курсова різниця – це різниця між двома офіційними курсами іноземної валюти на різні дати. Цю ж інформацію підтверджують і чинні нормативно-законодавчі акти. Саме тому необхідно звернути увагу, на те, що основним чинником впливу на момент виникнення курсової різниці є дата здійснення господарської операції (дата надходження (сплати) грошових коштів або дата відвантаження продукції (отримання товарно-матеріальних цінностей)).

Поряд із цим до курсових різниць не належать:

1) операції з придбання чи продажу валюти за міжбанківським курсом, що відрізняється від курсу НБУ, такі різниці визнаються іншими операційними доходами (витратами) або іншими доходами (витратами);

2) розрахунки з постачальниками-резидентами, якщо в договорі грошовий еквівалент зобов'язання підприємства-покупця зазначено

в іноземній валюті. Дана різниця у покупця буде визнаватися іншими операційними доходами або іншими операційними витратами.

Саме тому, на нашу думку, сьогодні потребує чіткого розмежування поняття різниць і курсових різниць у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

На побудову обліку курсових різниць впливають їхні класифікаційні ознаки, серед них, насамперед, виділяють вид діяльності, у процесі якої вони виникають, та тип зміни (рис. 2).

Науковці Ф.Ф. Бутинець та І.В. Жиглей пропонують поділ курсових валютних різниць залежно від виду діяльності:

1) операційні – виникають у результаті здійснення операційної діяльності підприємства (визначаються за дебіторською та кредиторською заборгованістю з операційної оренди; за дебіторською та кредиторською заборгованістю з реалізованих/придбаних оборотних активів (за винятком фінансових інвестицій), що одержуються/оплачуються в іноземній валюті; які нараховуються на залишок валютних коштів, які знаходяться на валютному рахунку підприємства в банку чи в касі підприємства на дату балансу);

2) неопераційні – виникають у результаті здійснення інвестиційної чи фінансової діяльності підприємства (за дебіторською та кредиторською заборгованістю з фінансової оренди; за кредитами,

Таблиця 1

Дефініція «курсова різниця»

Джерело	Визначення
Н. Балабайкіна [1, с. 36]	Курсова різниця – різниця в сумах валютного виторгу або платежів, що виникає внаслідок зміни курсу національної валюти відносно іноземної з моменту укладення угоди до моменту оплати торговельно-фінансових операцій
П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [10]	Курсова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів. Валютним курсом для цілей бухгалтерського обліку, відповідно до П(С)БО 21, вважається встановлений НБУ курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни
М(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [7]	Курсова різниця – це різниця, яка є наслідком переведення визначеної кількості одиниць однієї валюти в іншу валюту за різними валютними курсами. Валютним курсом вважається коефіцієнт обміну двох валют
А.Г. Загородній, Т.М. Бойчук [5, с. 467]	Курсова різниця – це різниця між оцінками активів і пасивів підприємства за курсом іноземної валюти на дату здійснення господарської операції й дати фактичного розрахунку (надходження або сплати коштів)

Джерело: складено автором на основі [1; 5; 7; 10]



Рис. 2. Класифікація курсових різниць

Джерело: складено на основі [13]

отриманими в іноземній валюті; за відсотками, нарахованими з таких кредитів, тощо) [8, с. 65].

Дослідник С.М. Галещук зазначає, що «залежно від типу змін, що відбулися на валютному ринку:

1) позитивні – курсові різниці, які виникають: за активними статтями – за збільшення курсу валюти, за пасивними – за зменшення курсу;

2) негативні – курсові різниці, які виникають: за активними статтями – за зменшення курсу валюти, за пасивними – за збільшення курсу» [2, с. 89].

Серед існуючих наукових розробок стосовно класифікації курсових різниць, на нашу думку, більш ґрунтовною роботою є дослідження Д.М. Чирки [13], який, вивчаючи особливості обліку операцій в іноземній валюті, передбачає три окремі групи різниць (курсова, сума та різниця в курсах). Окрім того, автор виділяє «реалізовані (курсів валютні різниці, які виникають на дату фактичного здійснення розрахунків за операціями в іноземній валюті) та нереалізовані (які розраховуються на дату балансу без фактичного завершення розрахунків із метою перерахунку вартості активів та зобов'язань для розкриття про них фінансової інформації у звітності відповідно до принципу єдиного грошового вимірника) курсові різниці» [13, с. 13].

Під час визнання курсових валютних різниць, насамперед, необхідно пам'ятати про об'єкти визначення відповідно до чинного законодавства. Так, об'єктами визначення курсових різниць є лише монетарні статті балансу (статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їхніх еквівалентів).

До монетарних статей належать:

1) усі рахунки обліку коштів у валюті (у тому числі депозитні рахунки);

2) дебіторська та кредиторська заборгованість, що передбачає погашення грошовими коштами;

3) поточні чи довгострокові заборгованості за валютними кредитними договорами;

4) заборгованість за розрахунками із засновником-нерезидентом, у разі якщо вона має бути погашена валютними коштами;

5) непогашена заборгованість перед підзвітною особою за затвердженими витратами щодо закордонного відрядження [10].

Поряд із цим під час здійснення ЗЕД частина статей балансу, відповідно до П(С)БО 21, вважається немонетарними (рис. 3).

Отже, під час визнання курсових різниць, насамперед, велике значення відіграє їх поділ залежно від порядку виникнення (за монетарними чи немонетарними статтями балансу).

Одним із напрямів досліджень сьогодні є створення спеціальних форм документів для оцінки статей в іноземній валюті, насамперед на дату визнання, на дату наступної переоцінки та на дату погашення дебіторської або кредиторської заборгованості. Це дасть змогу узагальнювати інформацію щодо моменту виникнення курсових різниць, проаналізувати їх тенденції та приймати рішення щодо використання після оплати чи попередньої оплати під час укладання зовнішньоекономічних контрактів. Окрім того це дасть змогу поліпшити внутрішньогосподарський контроль у частині дотримання термінів розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Пропонуємо, розглядаючи питання обліку зміни курсів іноземної валюти, насамперед, визначати поняття «монетарні статті балансу» та «немонетарні статті балансу»; розуміти різницю між поняттями «курсова» та «сумова» різниця; усвідомлювати зміст понять «позитивна» та «негативна» різниця.

Подальшими дослідженнями є питання щодо дат відображення курсових і сумових різниць унаслідок перерахунку монетарних статей на

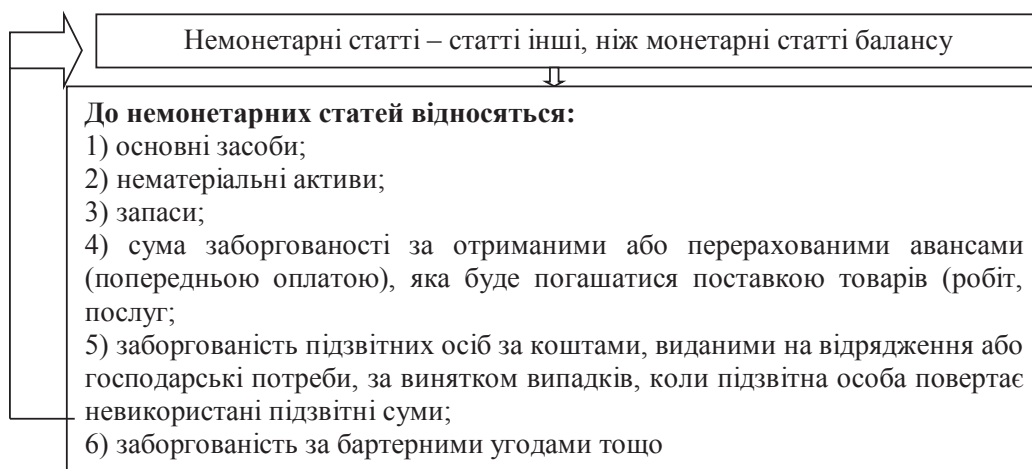


Рис. 3. Склад немонетарних статей балансу

Джерело: узагальнено на основі [10]

дату балансу та під час здійснення операцій, а також вивчення питання порядку відображення в обліку статей балансу, які з немонетарних перетворюються на монетарні. Так, відповідно до П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», визначення курсових валютних різниць за монетарними статтями проводиться так (рис. 4).

Під датою балансу розуміють дату, на яку складено баланс підприємства, зазвичай це кінець останнього дня звітного періоду. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», періодом для складання фінансової звітності є календарний рік [11].

Що ж стосується відображення курсової різниці на дату здійснення господарської операції в її межах або за всією статтею, то в даному разі суб'єкт господарювання має право самостійного вибору з урахуванням облікової політики. Поряд із цим необхідно відзначити, що для визначення курсових різниць на дату балансу застосовується валютний курс на кінець дня дати балансу, а під час визначення курсових різниць на дату здійснення господарської операції застосовується валютний курс на початок дня дати здійснення операції.

Дослідники О.О. Маслак та В.Й. Жежужа [6], досліджуючи порядок виникнення курсових різниць, дійшли висновку щодо необхідності їх розмежування за датою. Авторами наведено чотири проміжки часу, що дають можливість зробити висновок, що за основу, як правило, приймається дата відображення операції в бухгалтерському обліку та дату складання бухгалтерської звітності. Поряд із цим необхідно відзначити, що за П(С)БО 21 немонетарні статті відображаються в обліку по валютному курсу на дату здійснення операції і не перераховуються на кожен дату балансу. Отже, на дату складання фінансової звітності можна виділити низку особливостей (рис. 5).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аналіз дефініції «курсів різниць» свідчить про наявність певних розбіжностей щодо порядку їх визнання як за датою виникнення, так і за порядком виникнення, що впливає на особливості формування інформації у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Основним напрямом подальших досліджень є детальний розгляд питань щодо відображення в обліку доходів та витрат від операційних та неопераційних курсових

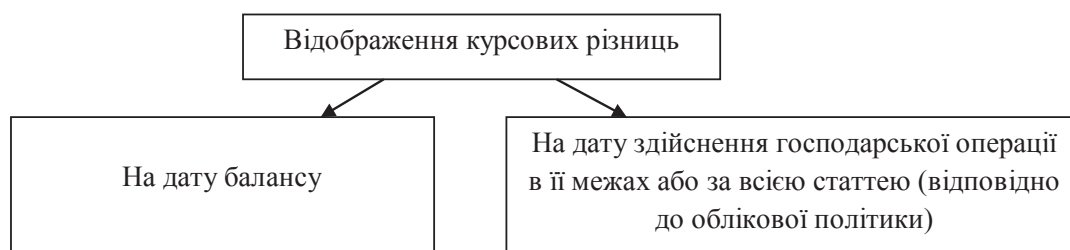


Рис. 4. Порядок відображення курсових різниць

Джерело: узагальнено на основі [10]

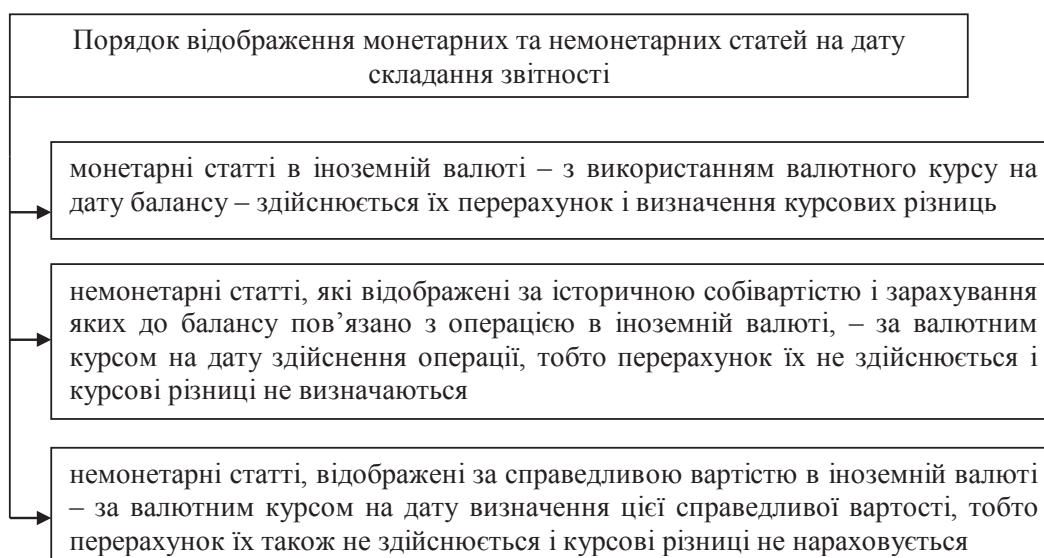


Рис. 5. Порядок відображення монетарних та немонетарних статей у фінансовій звітності в іноземній валюті

Джерело: узагальнено на основі [10]

валютних різниць, що впливають на результати операційної та іншої звичайної діяльності суб'єкта господарювання. Це дасть змогу підвищити інформаційно-аналітичну функцію бухгалтерського обліку і вплине на прогнозування результатів зміни валютних курсів під час обчислення результатів діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабайкіна Н. Варіанти розрахунку курсових різниць. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. № 3. С. 35-39.
2. Галешук С.М. Окремі аспекти відображення операцій в іноземній валюті у фінансовій звітності підприємств. *Економічні науки: Економіка та менеджмент*. 2012. Вип. 9 (2). С. 88-94.
3. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю. Тернопіль : Економічна думка, 2009. 272 с.
4. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік валютних операцій: порядок визнання та методи оцінки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Тернопіль, 2003. 22 с.
5. Загородній А.Г., Бойчук Т.М. Курсові різниці та їх облік. *Сучасні проблеми економіки і менеджменту* : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції ; Національний університет «Львівська політехніка». Львів : Львівська політехніка, 2011. С. 467-468.
6. Маслак О.О., Жежуха В.Й. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. Львів : Новий світ – 2000, 2009. 312 с.
7. МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів». URL: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320294/file/2021.pdf> (дата звернення: 25.04.2019).
8. Облік зовнішньоекономічної діяльності / Ф.Ф. Бутинець та ін. ; за ред. Ф.Ф. Бутиця. Житомир : Рута, 2006. 388 с.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 22.04.2019).
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» : Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 № 193. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00> (дата звернення: 23.04.2019).
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua> (дата звернення: 25.04.2019).
12. Про валюту та валютні операції : Закон України від 21 червня 2018 р. № 2473-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19/> (дата звернення: 25.04.2019).
13. Чирка Д.М. Бухгалтерський облік операцій в іноземній валюті: теорія, організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Житомир, 2012. 23 с.

REFERENCES:

1. Balabaykina N. (2010) Variants of calculating exchange differences [Options for calculating exchange differences]. *Ukrainian Buhgalterskiy oblik i audit*. vol. 3. no. 36, pp. 35-39.
2. Galeschuk S.M. (2012) Okremi aspekty vidobrazhennya operatsiy v inozemniy valyuti u finansoviy zvitnosti pidpriemstv [Separate aspects of the display of foreign currency transactions in the financial statements of enterprises]. *Ukrainian Ekonomichni nauki: Ekonomika ta menedzhment*. vol. 9 (2). no. 89, pp. 88-94.
3. Deriy V.A. (2009) Vitrati i dohodi pidpriemstv u sistemi obliku ta kontrolyu. Ternopil: TNEU, «Ekonomichna dumka» (in Ukrainian).
4. Zhigley I.V. (2003) *Buhgalterskiy oblik valyutnih operatsiy: poriyadok viznannya ta metodi otsinki* [Accounting of foreign exchange operations: recognition procedure and valuation methods] (PhD Thesis), Ternopil.
5. Zagorodnyy A.G., Boychuk T.M. (2011) Kursovi riznitsi ta yih oblik. Suchasni problemi ekonomiki i menedzhmentu [Exchange rate differences and their accounting]. *Mizhnarodna naukovo-praktichna konferentsi Natsionalniy universitet «Lvivska politehnika»* (Ukrainian, Lviv: Vidavnistvo Lvivskoyi politehniki), pp. 467-468.
6. Maslak O.O., Zhezhuha V.Y. (2009) *Oblik i analiz zovnishnoekonomichnoyi diyainosti* [Accounting and analysis of foreign economic activity]. Lviv: «Noviy svlt – 2000» (in Ukrainian).
7. Mizhnarodniy standart bukhgalterskoho obliku 21 «Vplyv zmin valiutnykh kursiv». Available at: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320294/file/2021.pdf> (accessed 25 April 2019).
8. Butinets F.F. (2006) *Oblik zovnishnoekonomichnoyi diyainosti*. Zhitomir: PP «Ruta» (in Ukrainian).
9. Ofitslyniy sayt Derzhavnoi sluzhbi statistiki Ukraini. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 22 April 2019).
10. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 21 «Vplyv zmin valiutnykh kursiv» vid 10.08.2000. no. 193. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00> (accessed 23 April 2019).
11. Zakon Ukrainy «Pro buhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnits v UkraYini» vid 16 chervnia 1999 r. no. 996-XIV. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua> (accessed 25 April 2019).
12. Zakon Ukrainy «Pro valuty ta valutni operatsii» vid 21 chervnia 2018 r. no 2473-VIII. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (accessed 25 April 2019).
13. Chirka D. M. (2012) *Buhgalterskiy oblik operatsiy v inozemniy valyuti: teoriya, organizatsiya i metodika* [Accounting of transactions in foreign currency: theory, organization and methodology] (PhD Thesis), Zhitomir.

Kudlaeva Natalia

Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

COURSE DIFFERENCES AS AN ACCOUNTING OBJECT

The purpose of the article. The purpose of the study is to improve the procedure for recognizing, evaluating and reporting on exchange rate differences in the financial statements. To this end, the disclosure of the economic essence of the category «exchange rate differences»; coverage of the order of occurrence and moments of recognition of exchange rate differences; characterization of classification features of exchange rate differences; a description of the procedure for keeping records of exchange rate differences and disclosing information about them in the financial statements.

Methodology. In the course of the study, general scientific and special methods of cognition were used. To find out the identification of exchange rate differences as an object of accounting used methods of analysis, theoretical generalization, comparative characteristics, system approach. The study of organization and methods of accounting, methods of calculating exchange differences, directions of improvement was carried out using methods of analysis and synthesis, induction and deduction, concretization, analogy and dialectic method.

Results. The exchange rate difference is the difference between two official foreign exchange rates at different dates. The same information is confirmed by the current normative-legal acts. That is why it is necessary to draw attention to the fact that the main factor of influence at the moment of the exchange difference is the date of the economic transaction (the date of receipt (payment) of funds or the date of shipment of goods (receipt of inventory)). In addition, the following are not included in the exchange rate differences: transactions for the purchase or sale of foreign currency at an interbank rate different from the NBU rate; such differences are recognized in other operating income (expenses); or other revenues (expenses); settlements with resident suppliers, if in the contract the monetary equivalent of the obligation of the buyer company is indicated in a foreign currency. This difference from the buyer will be recognized in other operating income or other operating expenses.

As for the reflection of the exchange rate difference on the date of the economic transaction within its limits or throughout the article, in this case, the entity has the right to make an independent choice, taking into account the accounting policy. In addition, it should be noted that for the purpose of determining the exchange rate differences on the balance sheet date, the exchange rate is applied at the end of the day of the balance sheet date, and when determining the exchange differences on the date of the transaction, the exchange rate is applied at the beginning of the date of the transaction.

Practical implications. He proposals in the article concern, first of all, the deepening of theoretical and methodological principles for improving approaches to the recognition of exchange rate differences, their classification characteristics.

Value/originality. At the same time, the question remains about the definition of exchange differences in relation to non-monetary assets, first of all, it concerns operations for repayment of arrears in advance payments.

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYTICAL PROCEDURES IN THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS OF ENTERPRISES

УДК 657

Кузькін Є.Ю.

к.е.н., доцент,
директор
Департаменту місцевих бюджетів
Міністерство фінансів України
Семенець А.О.
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку,
аудиту та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
Палій К.А.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті розглянуто процес відображення інформації у фінансовій звітності підприємств, чинники та явища, що впливають на якість цієї інформації, її достовірність і відповідність усім висунутим до неї вимогам. Приділено увагу методам виявлення і класифікації викривлень, від чого багато в чому залежить вибір того чи іншого алгоритму їх виправлення у фінансовій звітності та недопущення їх у подальшому. Слід зазначити, що формування і надання користувачам недостовірної звітності стає все більш і більш поширеним явищем і однією з головних загроз економічній безпеці країни, а також світовим явищем. Розглянуто особливості проведення аудиту в умовах, коли особливо актуальною в аудиторській діяльності є оптимізація трудомісткості аудиторських послуг одночасно з підвищенням їхньої якості. При цьому велика роль відводиться вивченню особливостей проведення аналітичних процедур як одного з найбільш ефективних видів аудиторських процедур.

Ключові слова: аналітичні процедури, аудит, фінансова звітність, викривлення, підприємство.

В статье рассмотрен процесс отражения информации в финансовой отчет-

ности предприятий, факторы и явления, влияющие на качество этой информации, ее достоверность и соответствие всем предъявляемым к ней требованиям. Уделено внимание методам выявления и классификации искажений, от чего во многом зависят выбор того или иного алгоритма их исправления в финансовой отчетности и недопущение их в дальнейшем. Следует отметить, что формирование и предоставление пользователям недостоверной отчетности становится все более и более распространенным явлением и одной из главных угроз экономической безопасности страны, а также мировым явлением. Рассмотрены особенности проведения аудита в условиях, когда особенно актуальной в аудиторской деятельности является оптимизация трудоемкости аудиторских услуг одновременно с повышением их качества. При этом большая роль отведена изучению особенностей проведения аналітических процедур как одного из самых эффективных видов аудиторских процедур.

Ключевые слова: аналитические процедуры, аудит, финансовая отчетность, искажение, предприятие.

The article describes the process of reflection of information in the financial statements of enterprises, factors and phenomena affecting the quality of this information, its reliability and compliance with all requirements for it. The presence or absence of misstatements in the reports, their timely and complete correction, directly affects the quality of information. The purpose of the article is to review the analytical procedures in the audit of the financial statements of enterprises and to identify factors affecting the auditor's confidence in the analytical procedures. This article focuses on methods for identifying and classifying misstatements, on which the choice of a particular algorithm for correcting them in the financial statements and preventing them in the future largely depends. It should be noted that the formation and provision of inaccurate reporting to users is becoming more and more common and one of the main threats to the economic security of the country, as well as a global phenomenon. Often, pursuing certain commercial interests, enterprises misstate financial reporting indicators, which entails risks for its users. The article considers the consequences of various manipulations with statements that seriously affect the soundness and adequacy of management and investment decisions that are made, which ultimately inevitably leads to economic losses and misleads not only owners and investors, but also the state and society as a whole. The article discusses the features of the audit in conditions when the optimization of the labor-intensiveness of audit services simultaneously with the improvement of their quality is particularly relevant in the audit activity. At the same time, a large role is given to the study of the features of conducting analytical procedures, as one of the most effective types of audit procedures. The paper discusses the methods of conducting audit procedures in accordance with the ISA: comparison of financial information; the study of the relationship between elements of financial information, between financial information and the corresponding non-financial information.

Key words: analytical procedures, audit, financial statements, misstatement, enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах одним з основних завдань суб'єктів господарювання є повне, достовірне і прозоре відображення наявної інформації про реальний власний фінансовий стан у своїх фінансових звітах для внутрішніх і зовнішніх користувачів. На якість цієї інформації, її достовірність і відповідність усім вимогам, що висуваються до неї, безпосередньо впливають наявність або відсутність викривлень у звітах, своєчасне і повне їх виправлення. У зв'язку із цим важливо приділяти значну увагу методам виявлення і класифікації викривлень, від чого більшою мірою залежить вибір того чи іншого алгоритму їх виправлення у фінансовій звітності вітчизняних підприємств.

Водночас слід зазначити, формування та надання користувачам недостовірної звітності

стає все більш і більш поширеним явищем і однією з головних загроз економічній безпеці країни. Нерідко підприємства, переслідуючи певні комерційні інтереси, викривляють показники фінансової звітності, що тягне за собою ризики для її користувачів. Різні маніпуляції зі звітністю серйозно впливають на обґрунтованість та адекватність прийнятих ними управлінських та інвестиційних рішень, що, врешті-решт, неминуче призводить до економічних втрат і вводить в оману не тільки власників і інвесторів, а й державу і суспільство у цілому. Поряд із цим економіко-соціальне середовище, в якому функціонують суб'єкти господарювання, зазнало суттєвих змін, викликаних світовою фінансово-економічною кризою, що, своєю чергою, висуває більш жорсткі вимоги до досто-

вірності фінансової звітності. Усе вищезазначене зумовлює безсумнівну актуальність проблеми виявлення викривлень у фінансовій звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Цій проблемі традиційно приділялася велика увага в теорії і практиці бухгалтерського обліку й аудиту. В економічній літературі виявлення викривлень фінансової звітності було предметом досліджень представників різних наукових шкіл і напрямів. У ході вивчення цих питань автори використовували праці таких учених, як: С.Л. Безручук [1], Ф.Ф. Бутинець [2], Л.П. Кулаковська [3], Ю.В. Піча [3], В.Я. Савченко [8], Д.М. Тюріна [10], М.А. Шум [10] та ін. Однак низка проблем з питань виправлення помилок і відображення змін у фінансових звітах суб'єктів господарювання вимагають подальшого наукового розроблення. Незважаючи на те що сьогодні тема виправлення помилок є широко обговорюваною в науковій літературі, існує багато неточностей і розбіжностей у сучасній нормативно-правовій базі з цього питання, не є однозначними визначення цього терміна в різних нормативно-правових актах і поради щодо виправлення допущених помилок.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд аналітичних процедур в аудиті фінансової звітності підприємств і виявлення чинників, що впливають на довіру аудитора до аналітичних процедур.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Оцінка викривлень інформації про фінансовий стан і результати діяльності суб'єктів господарювання відповідно до методології, встановленої Міжнародними стандартами аудиту (МСА), повинна проводитися з позиції дотримання принципу суттєвості фінансової звітності. При цьому необхідно розумітися на характеристиках, типах викривлень та аудиторських процедурах, які слід застосовувати під час аудиту фінансової звітності для виявлення викривлень, а також об'єктах маніпулювання [9]. Цей принцип визначає коло чинників, що суттєво впливають на фінансовий стан підприємства, тому ці чинники доцільно відобразити у фінансовій звітності. Наприклад, згідно з МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту», аудиторі необхідно підготувати потрібні і повною мірою достатні аудиторські докази, які дадуть змогу зробити висновок про відсутність суттєвих викривлень у фінансовій звітності [5]. Але при цьому аудитор повинен усвідомити, що, можливо, з'являться обставини, які можуть сприяти виникненню суттєвого викривлення фінансової звітності.

Як відомо, основною метою аудиторської перевірки є виявлення суттєвих викривлень у фінансовій звітності підприємства. Водночас аудитор не несе відповідальності за виявлення викривлень, які не здійснюють істотного впливу на фінансову звітність у цілому. Тому, відповідно до МСА, ауди-

тор не має на меті виявити всі можливі викривлення у цій звітності, а повинен звернути особливу увагу на ті аспекти перевірки, в яких допущені помилки можуть призвести до істотних викривлень фінансової інформації.

У сучасних умовах, коли особливо актуальною в аудиторській діяльності є оптимізація трудомісткості аудиторських послуг одночасно з підвищенням їхньої якості, велика роль відводиться вивченню особливостей проведення аналітичних процедур як одного з найбільш ефективних видів аудиторських процедур.

У міжнародному стандарті аудиту «Аналітичні процедури» (МСА 520) наводиться таке визначення: термін «аналітичні процедури» означає оцінки фінансової інформації, зроблені на основі аналізу очікуваних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними, що охоплюють необхідне вивчення ідентифікованих відхилень або взаємозв'язків, які не узгоджуються з іншою доречною інформацією чи значно відрізняються від очікуваних величин [5]. Відповідно до МСА 520, цей вид аудиторських процедур передбачає такі способи їх проведення:

- 1) зіставлення фінансової інформації:
 - з порівняльною інформацією за попередні періоди;
 - з очікуваними результатами діяльності підприємства;
 - з аналогічною галузевою інформацією;
- 2) вивчення співвідношень:
 - між елементами фінансової інформації, які, як очікується, будуть відповідати прогнозованій структурі;
 - між фінансовою інформацією і відповідною нефінансовою інформацією.

У МСА 520 зазначено алгоритм дій аудитора під час реалізації аналітичних процедур:

- 1) визначити придатність аналітичних процедур перевірки по суті для певних передумов з урахуванням оцінених ризиків суттєвого викривлення;
- 2) оцінити надійність даних, на яких засноване очікування аудитора за сумами, відбитими в обліку або коефіцієнтам;
- 3) сформулювати очікування щодо сум, які відображені в обліку, або коефіцієнтів й оцінити, чи достатньо точно і однозначно сформовано очікування, щоб виявити викривлення;
- 4) визначити розбіжність між сумами, відбитим в обліку, і очікуваними показниками, яка є прийнятною.

Також аудиторі необхідно враховувати низку чинників під час здійснення аналітичних процедур перевірки по суті: цілі виконання аналітичних процедур, особливості аудированої особи, наявність фінансової та нефінансової інформації, а також вид джерела й її якісні характеристики (достовірність, доречність і порівнянність) [9]. Окрім того, можливе застосування аудитором

знань, отриманих у результаті попередніх аудиторських перевірок аудійованого підприємства.

Необхідна перевірка аудитором надійності існуючих засобів внутрішнього контролю, що беруть участь у підготовці інформації, яку аудитор використовує для аналітичних процедур. Перевірка системи внутрішнього аудиту є одним з основних напрямів проведення аудиту фінансової звітності та передбачає поряд із перевіркою системи внутрішнього аудиту перевірку системи управління підприємством, системи бухгалтерського обліку, виробничої, маркетингової систем і низки інших систем, що забезпечують фінансово-господарську діяльність підприємства. Тільки переконавшись у правильності побудови перевірених систем, аудитор може видати об'єктивний висновок про фінансовий стан підприємства, правильність та достовірність фінансової звітності.

МСА 520 визначає ступінь довіри аудитора до результатів аналітичних процедур за допомогою оцінки надійності даних, а також точності формування очікування. Слід виділити чинники, що впливають на ступінь довіри аудитора до результатів аналітичних процедур:

- чинники, що визначають надійність даних (джерело наявної інформації, порівняність наявної інформації, характер і доречність наявної інформації, засоби контролю над підготовкою інформації);
- чинники, що визначають точність формування очікування (ступінь точності прогнозування очікуваних результатів, можливість дезагрегування інформації, доступність інформації, як фінансової, так і нефінансової).

Стосовно аналітичних процедур, що сприяють формуванню загального висновку, можна відзначити, що необхідно застосовувати аналітичні процедури ближче до завершення або безпосередньо на завершальній стадії аудиту під час формування загального висновку про те, чи відповідає фінансова звітність у цілому думці про діяльність аудійованої особи, яка склалася у аудитора.

Метою фінансового аналізу в аудиті є:

- визначення на основі проведеного фінансового аналізу основних напрямів аудиту фінансової звітності;
- встановлення аудитором сутності та змісту фінансово-господарської діяльності підприємства, що перевіряється;
- оцінка стратегії й тактики фінансово-господарської діяльності та перспектив функціонування підприємства;
- виявлення зон із підвищеним ризиком, зон помилок і шахрайства.

Баланс (звіт про фінансовий стан) підприємства становить об'єкт дослідження аудитором протягом усієї перевірки – від укладання договору про надання аудиторських послуг до складання аудиторського звіту.

Бухгалтерська і фінансова внутрішня документація підприємства, а також фінансова звітність необхідні аудитору для визначення ступеня кваліфікації працівників системи обліку і контролю та прийняття рішень про ступінь довіри до даних систем [10]. Вони також визначають напрями і глибину аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства. Результати фінансового аналізу є основою для планування аудиторської перевірки, складання плану і програми аудиту.

На нашу думку, цінність аудиторської перевірки для власників підприємства та інших користувачів фінансової звітності, у тому числі інвесторів, полягає не тільки і не стільки в отриманні підтвердження правильності й достовірності ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, скільки в отриманні аналітично обґрунтованої інформації про напрями розвитку підприємства, внутрішні резерви підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, оптимальну структуру власного капіталу, місце підприємства на ринку і в галузевій структурі та інші життєво важливі питання діяльності підприємства в сучасних умовах.

Висновки з проведеного дослідження. Використання концепції розкриття викривлень у фінансовій звітності підприємств, встановленої міжнародними стандартами аудиту, дає можливість скласти аудиторський звіт, що виражає незалежну думку аудитора про достовірність фінансової звітності та виникнення в ній викривлень як наслідків помилок або шахрайства. Це набуває особливої важливості в сучасних умовах, коли користувачам фінансової інформації надається недостовірна, недоброякісна фінансова звітність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безручук С.Л. Якість фінансової звітності через призму професійної етики бухгалтера. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 4. С. 3-8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2017_4_3 (дата звернення: 19.05.2019).
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит : підручник. Житомир : Рута, 2002. 672 с.
3. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту : підручник. Київ Каравела, 2012. 544 с.
4. Додаток до міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016–2017 років. Ч. 3. *Аудиторська палата України*. URL: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_часть3.pdf (дата звернення: 19.05.2019).
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016–2017 років. Ч. 1. *Аудиторська палата України*. URL: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf (дата звернення: 19.05.2019).

6. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1373-15> (дата звернення: 19.05.2019).

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 19.05.2019).

8. Савченко В.Я. Аудит : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 328 с.

9. Семенець А.О., Мелешко Д.В. Організація аудиту фінансової звітності підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 12/4. С. 68-71. URL: <http://dspace.khif.edu.ua/handle/123456789/87> (дата звернення: 19.05.2019).

10. Шум М.А., Тюріна Д.М. Організаційні аспекти підвищення аналітичних можливостей бухгалтерської фінансової звітності. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2016. Т. 21. Вип. 6. С. 210-213. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_6_47 (дата звернення: 19.05.2019).

REFERENCES:

1. Bezruchuk S.L. (2017) Yakist finansovoi zvitnosti cherez pryzmu profesiinoi etyky bukhhaltera [The quality of financial reporting through the prism of professional accountant ethics]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky* [Bulletin of the Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences], no. 4. pp. 3-8. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2017_4_3 (accessed 19 May 2019).

2. Butynets F.F. (2002) *Audyt* [Audit]. Zhytomyr: Ruta. (in Ukrainian).

3. Kulakovska L.P., Picha Yu.V. (2012) *Orhanizatsiia i metodyka audytu* [Organization and method of audit]. Kyiv: Caravela. (in Ukrainian).

4. Dodatok do mizhnarodnykh standartiv kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh. Vydannia 2016–2017 rokiv. Chastyna 3 [Supplement to the Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. 2016–2107 Edition. Vol-

ume III] / *The Auditors' Chamber of Ukraine*. Available at: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_чась3.pdf (accessed 19 May 2019).

5. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh. Vydannia 2016-2017 rokiv. Chastyna 1 [Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. 2016–2107 Edition. Volume I] / *The Auditors' Chamber of Ukraine*. Available at: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_чась1.pdf (accessed 19 May 2019).

6. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Metodychni rekomendatsii shchodo zapovnennia form finansovoi zvitnosti" [Methodical recommendations for completing the forms of financial statements: the order of the Ministry of Finance of Ukraine] (28.03.2013) no. 433. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1373-15> (accessed 19 May 2019).

7. Natsionalne Polozhennia (Standart) bukhhalter-skoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" [National Accounting Standard 1 "General Requirements for Financial Statements": Order of the Ministry of Finance of Ukraine] (07.02.2013) no. 73. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed 19 May 2019).

8. Savchenko V.Ya. (2006) *Audyt* [Audit]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

9. Semenets A.O., Meleshko D.V. (2017) Orhanizatsiia audytu finansovoi zvitnosti pidpriemstva [Organization of audit of financial statements of the enterprise]. *Ekonomika. Finansy. Pravo. Shchomisiachnyi informatsiino-analitychnyi zhurnal*. [Economy. Finances. Right. Monthly Information and Analytical Magazine], no. 12/4, pp. 68-71. URL: <http://dspace.khif.edu.ua/handle/123456789/87> (accessed 19 May 2019).

10. Shum M.A., Tiurina D.M. (2016) Orhanizatsiini aspekty pidvyshchennia analitychnykh mozhlyvostei bukhhalterskoi finansovoi zvitnosti [Organizational aspects of increasing the analytical capabilities of accounting financial statements]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriya : Ekonomika*. [Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics], vol. 21, is. 6, pp. 210-213. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_6_47 (accessed 19 May 2019).

Kuzkin YevgenCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Director of Department of Local Budgets Ministry of Finance of Ukraine**Semenets Alina**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Audit and Economic Analysis

Kharkiv Institute of Finance

Kyiv National University of Trade and Economics

Palii Kseniia

Student

Kharkiv Institute of Finance

Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYTICAL PROCEDURES IN THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS OF ENTERPRISES

In modern conditions, one of the main tasks of business entities is a complete, reliable and transparent reflection of the available information about their own real financial condition in their financial statements for internal and external users. The quality of this information, its reliability and compliance with all the requirements for its requirements are directly affected by the presence or absence of misstatements in the reports, and their timely and complete correction.

The purpose of the article is to review the analytical procedures in the audit of the financial statements of enterprises and to identify factors affecting the auditor's confidence in the analytical procedures.

The article describes the process of reflection of information in the financial statements of enterprises, factors and phenomena affecting the quality of this information, its reliability and compliance with all requirements for it. The presence or absence of misstatements in the reports, their timely and complete correction, directly affects the quality of information. This article focuses on methods for identifying and classifying misstatements, on which the choice of a particular algorithm for correcting them in the financial statements and preventing them in the future largely depends. It should be noted that the formation and provision of inaccurate reporting to users is becoming more and more common and one of the main threats to the economic security of the country, as well as a global phenomenon. Often, pursuing certain commercial interests, enterprises misstate financial reporting indicators, which entails risks for its users. The article considers the consequences of various manipulations with statements that seriously affect the soundness and adequacy of management and investment decisions that are made, which ultimately inevitably leads to economic losses and misleads not only owners and investors, but also the state and society as a whole. The article discusses the features of the audit in conditions when the optimization of the labor-intensiveness of audit services simultaneously with the improvement of their quality is particularly relevant in the audit activity. At the same time, a large role is given to the study of the features of conducting analytical procedures, as one of the most effective types of audit procedures. The paper discusses the methods of conducting audit procedures in accordance with the ISA: comparison of financial information; the study of the relationship between elements of financial information, between financial information and the corresponding non-financial information.

This article, both in theoretical and in practical terms, may be useful to professionals working in the field of finance, their accounting and auditing. Also, this work can be useful in the process of preparing and improving the qualifications of financial personnel.

The article deals with the application of analytical procedures at various stages of the audit of financial statements of enterprises.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ВИРОБНИЧИМИ ПРОЦЕСАМИ

MAIN ASPECTS OF THE METHODS OF CALCULATING THE COST OF INDUSTRIAL PRODUCTION BY PRODUCTION PROCESSES

У статті розглянуто особливості калькулювання собівартості продукції у розрізі кар'єру та збагачувальних фабрик гірничо-збагачувального підприємства. Звернено увагу на бюджетування витрат. Розглянуто системні підходи до формування витрат у розрізі калькуляційних статей. Запропоновано здійснювати калькулювання собівартості витрат, ураховуючи організаційно-технологічні особливості кожного виробничого процесу, що сприятиме ефективному здійсненню господарської діяльності підприємства за допомогою своєчасного виявлення недоліків і помилок у здійсненні виробничого процесу. Досліджено особливості відображення в обліку фактично понесених витрат. Розглянуто підходи до визначення нормативних витрат: у першому випадку аналізується фактичне використання матеріалів і праці, а в другому – норми встановлюються розрахунковим шляхом на основі даних технічного аналізу. Запропоновано запровадження системи нормування витрат на підприємствах гірничо-збагачувального комплексу, що забезпечить підвищення якості управління фінансово-господарською діяльністю, складання поточних та стратегічних планів, вибір оптимальної організації виробничого процесу, організацію ефективної системи контролю.

Ключові слова: калькулювання, планування, управлінський облік, бюджетування, управління, витрати, виробничий процес.

В статті рассмотрены особенности калькулирования себестоимости про-

дукции в разрезе карьеров и обога- тельных фабрик горно-обогатительного предприятия. Обращено внимание на бюджетирование расходов. Рассмотрены системные подходы к формированию расходов в разрезе калькуляционных статей. Предложено осуществлять калькулирование себестоимости затрат, учитывая организационно-технологические особенности каждого производственного процесса, что будет способствовать эффективному осуществлению хозяйственной деятельности предприятия за счет своевременного выявления недостатков и ошибок в осуществлении производственного процесса. Рассмотрены подходы к определению нормативных затрат: в первом случае анализируется фактическое использование материалов и труда, а во втором – нормы устанавливаются расчетным путем на основе данных технического анализа. Предложено введение системы нормирования расходов на предприятиях горно-обогатительного комплекса, что обеспечит повышение качества управления финансово-хозяйственной деятельностью, составление текущих и стратегических планов, выбор оптимальной организации производственного процесса, организацию эффективной системы контроля.

Ключевые слова: калькулирование, планирование, управленческий учет, бюджетирование, управление, расходы, производственный процесс.

УДК 657.1:339.144

Кузьмінська К.І.

к.е.н., доцент кафедри

бухгалтерського обліку

Львівський торговельно-економічний
університет

The article deals with the features of calculating the cost of production in the context of a career and concentrating factories of the ore mining and processing enterprise. It is proposed to adjust the cost grouping of processes, which is an important part of the preparation of information for management, since it makes it possible to identify internal reserves of cost savings and increase the profitability of production activities. Attention is drawn to the fact that, in terms of manipulating the value of the cost, it is possible to achieve a minimum total cost of inventory management. Attention is drawn to spending budgeting. When compiled budgets cost is important development of their standards. In our view, the system of norms and standards of production costs, which is reflected in the form of directories, should fully comply with the nomenclature of costing articles for all production processes. This responsibility will allow for operational control and analysis of deviations, which will increase the efficiency of management of the production process. System approaches to cost formation in the context of calculation articles are considered. It is proposed to calculate the cost of costs taking into account the organizational and technological features of each production process. Such a technique will facilitate the effective implementation of the enterprise's business through timely detection of defects and errors in the implementation of the production process and will ensure the prompt elimination of the causes of their occurrence. Separation of analytical positions is a basic condition for effective organization of managerial accounting of enterprise expenses. In order to optimize the cost of production, actually incurred costs are compared with the normative (planned). Problems in determining the optimal level of cost of production, as well as most problems, in the system of managerial accounting are solved not only with the help of formalized methods, but also with the wide use of analytical methods. The results obtained from the study provide further development of scientific and practical research of the system organization of the cost accounting management of each of its elements system of management.

Key words: calculation, planning, management accounting, budgeting, management, costs, production process.

Постановка проблеми. Собівартість виготовленої продукції завжди була й залишається одним із найважливіших показників як для прийняття управлінських рішень, так і для визначення фінансового результату діяльності підприємства. Як наслідок, виникла потреба у розробленні та впровадженні адекватних систем управління виробництвом, мотиваційних механізмів, які б спонукали всіх учасників виробничих процесів до досягнення успіху та про-

цвітання підприємства у ринковому середовищі. Організація та здійснення калькулювання собівартості продукції відрізняється на кожному підприємстві навіть однієї галузі. Так, калькулювання має відображати ефективність господарської діяльності, визначати напрями вдосконалення діяльності як на кожній окремій ділянці, так і на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних засад та методологічних

підходів до розвитку системи управлінського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції здійснювало багато вчених, зокрема: С.Ф. Голов, В.Б. Івашкевич, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, В.Ф. Палій та ін. Окремо слід відзначити роботи відомих учених Ю.С. Ігумнова, В.М. Козеєва, А.С. Маргуліса, В.В. Осмоловського, які присвячено проблемам обліку та аналізу витрат і калькулювання собівартості продукції гірничодобувної галузі.

Вивчення питань організації та методики обліку витрат у контексті ефективного управління гірничо-збагачувальним підприємством робить дослідження актуальним і таким, що відповідає цілям наукової думки та потребам практики.

Постановка завдання. Метою дослідження є наукове обґрунтування основних засад методики та організації управлінського обліку витрат з урахуванням організаційно-технологічних особливостей гірничо-збагачувальних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створюючи гнучку та дієву систему управління витратами, важливим є забезпечення достовірності системи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, на формування якої впливають чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. Зокрема, система управління собівартістю продукції повинна складатися з планування та прогнозування собівартості, нормування виробничих витрат, аналізу собівартості продукції і відхилень від норм на основі обліку фактичних витрат, контролю і регулювання собівартості [1, с. 128-129]. Тому під калькулюванням собівартості продукції розумітимемо обчислення у грошовому вимірнику витрат і результатів будь-якого господарського процесу за встановленими статтями для управління виробничою діяльністю підприємства.

Система управлінського обліку витрат складається з підсистем калькулювання собівартості продукції та обліку виробничих витрат, що дає змогу розробляти бюджети підприємства та здійснювати облік фактичних витрат за калькуляційними об'єктами. Бюджетування та облік витрат на гірничо-збагачувальних підприємствах здійснюють за кожним кар'єром, збагачувальною фабрикою (центрами відповідальності), виробничим процесом та загалом по підприємству.

Бюджетування та облік витрат за виробничими процесами охоплює здійснення первинного обліку, групування та систематизацію інформації про витрати, а також визначення вартості наданих послуг допоміжними підрозділами підприємства. Групування витрат за процесами – досить важлива ділянка підготовки інформації для управління, оскільки дає можливість виявити внутрішні резерви економії витрат та підвищення рентабельності виробничої діяльності. Розрахунок собівартості видобутої руди та отриманого під час збагачення ільменітового концентрату здійснюється

відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» та самостійно розроблених методик (затверджених генеральним директором та головним інженером гірничо-збагачувального підприємства). Також гірничо-збагачувальні підприємства враховують вимоги Міжнародних стандартів фінансової звітності, зокрема за понесення витрат, пов'язаних із видобувними роботами, – Міжнародний стандарт фінансової звітності 20 «Витрати на розкривні роботи на етапі добування в кар'єрі».

Калькулювання витрат кар'єрів здійснюється за такими статтями: паливо на технологічні потреби, енергія для технологічних потреб, вода на технологічні потреби, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація (знос) основних засобів та інших необоротних активів, загальновиробничі витрати, послуги допоміжного виробництва та інші витрати.

Важливою умовою планування є дотримання економічності процесу бюджетування. З огляду на це, бюджет на проведення видобувних робіт розробляється як для всього кар'єру, так і в розрізі процесів (гірничопідготовчі роботи, видобуток руди і рекультивация) за статтями витрат. Управлінський аспект бюджетування являє собою інструмент доведення до виконавців мети управління та відображення кількісного плану дій у грошовій оцінці. Зокрема, для його складання використовують метод розрахунку зміни рівня витрат за чинниками впливу. При цьому слід брати до уваги технологічні та організаційні умови діяльності досліджуваних підрозділів.

Планування гірничопідготовчих і видобувних робіт здійснюють на календарний рік із розподілом на квартали та місяці. Підготовка виробничого плану передбачає декілька етапів:

- визначення у натуральних показниках можливого обсягу діяльності за кожним господарським процесом та їх узгодження з господарською діяльністю загалом;
- з'ясування рівня виробництва, витрат і доходів, які стосуються безпосередньо конкретного об'єкта ведення гірничих робіт (кар'єру);
- розроблення альтернативних планів видобутку та гірничопідготовчих робіт на основі проведених геологорозвідувальних робіт, норм виробітку та показників продуктивності праці працівників;
- вибір оптимального плану, який використовуватиметься як підстава для проведення гірничодобувних робіт [2, с. 146-149].

Планова собівартість гірничопідготовчих та видобувних робіт визначається за калькуляційними статтями витрат і розраховується виходячи з їхніх фізичних обсягів та вартості, зазначеної у проектно-кошторисній документації. У розрахунках зміни витрат на виробництво враховуються конкретні чинники впливу:

- підвищення технічного рівня, механізація та автоматизація виробництва;
- впровадження прогресивних ресурсозберігаючих технологій дослідження;
- раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів;
- поліпшення використання основних виробничих фондів;
- вплив структурних зрушень, пов'язаних зі змінами номенклатури робіт, їх напрямів;
- зміна обсягів видобувних робіт;
- базовий рівень витрат (за його відсутності використовують проектно-кошторисні нормативи) [4].

Одночасно з підготовкою плану гірничих робіт розробляють вартісні бюджети витрат, з'ясовують нормативні значення витрат для кожного виду гірничопідготовчих та очисних робіт у розрізі елементів витрат і статей калькулювання. Плануючи величину витрат, ураховують зміну нормативних потужностей. Під нормативними потужностями розуміють максимально можливі обсяги видобутку ільменітовмісної руди за оптимального використання ресурсів підприємства (трудових і матеріальних).

З огляду на викладене вище, нормативні (планові) значення сировини і матеріалів, використаних під час гірничопідготовчих і видобувних робіт, пропонуємо визначати окремо за кожною калькуляційною статтею (енергія на технологічні потреби, вода на технологічні потреби і т. ін.). Загальний алгоритм розрахунку здійснюємо за формулою:

$$B_{m,i} = H_{v,i} \times C_{\text{рин},i} \quad (1)$$

де $B_{m,i}$ – сума понесених витрат за i -ю матеріальною статтею, грн.;

$H_{v,i}$ – норма витрачання i -го матеріалу (сировини), натур. од.;

$C_{\text{рин},i}$ – ринкова ціна i -го матеріалу (сировини), грн.

Норми витрат на оплату праці визначають на підставі аналізу фактичних витрат за минулі періоди на основі даних обліку та з урахуванням індексу інфляції за розрахунковий період. Планові витрати за елементом «Витрати на соціальні заходи» розраховують відповідно до визначених законодавством норм. Норми амортизаційних відрахувань обчислюють за добутком середньомісячної вартості основних засобів та інших необоротних активів (як власних, так і орендованих), на які нараховується амортизація, і середньою нормою амортизаційних відрахувань. Розроблені нормативи передбачають визначення потреб у матеріальних і трудових ресурсах, з огляду на обсяги видобутку руди та напрям розвитку підприємства в технологічному аспекті. Використання змінного обладнання під час геологорозвідувальних робіт планують за прогресивними нормами використання на одиницю виконуваних гірських робіт. Унаслідок проведеного дослідження виробничого процесу гірничо-збагачувальних підпри-

ємств виявлено, що витрати на закладення пустот, внутрішньокар'єрне переміщення вантажів і витрати на супутньо видобуту руду під час гірничопідготовчих робіт не нормуються та не включаються до статей калькуляції.

Важливо зазначити, що на визначення норм виробничих витрат суттєво впливає виробнича потужність підприємства. Виробнича потужність і строки експлуатації родовищ залежать від покладів корисних копалин та інтенсивності проведення видобувних робіт. Це, своєю чергою, визначає строки експлуатації гірських родовищ та гірничо-технологічних споруд, порядок їх фінансування та покриття виробничих витрат через включення до собівартості видобутої руди. Як приклад досліджено вплив зміни виробничої потужності на собівартість видобутої руди на Іршанському гірничо-збагачувальному комбінаті. У результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що в разі збільшення виробничої потужності підприємства питомі поточні витрати (грн/т) зменшуються.

Собівартість 1 т видобутої руди коригується відповідно до ринкової ціни на матеріали та рівня заробітної плати робітників. Після визначення адміністрацією основних виробничих показників переходять до детального розроблення документів: складають недільні та місячні плани видобутку для кожної робочої зони, розглядають планові способи видобутку в кожному забої тощо. Відобразивши у виробничому плані технічні показники, визначають прогнозовані витрати (використовуючи оновлені норми), необхідні для його реалізації. Тобто на основі виробничого плану розробляють бюджети на здійснення видобувних і гірничопідготовчих робіт. Також дані плану проведення гірничих робіт використовують для:

- визначення потреб у трудових ресурсах (з урахуванням норм продуктивності праці);
- розрахунку необхідної кількості матеріалів (послуг), що виготовляються (надаються) підрозділами допоміжного виробництва;
- визначення послідовності видобутку руди та складання графіків використання робочої сили (зміна бригад тощо).

Слід відзначити, що планові та нормативні величини витрат на гірничо-збагачувальних підприємствах майже не відрізняються. У кінці місяця (або іншого звітного періоду) в бухгалтерії складають аналітичні розрахунки фактичних витрат. Дані аналітичних розрахунків служать для складання зведеного обліку фактичних витрат на видобуток та збагачення руди.

На нашу думку, система норм і нормативів виробничих витрат, яка відображається у вигляді довідників, має повністю відповідати номенклатурі калькуляційних статей за всіма виробничими процесами. Така відповідальність дасть змогу здійснювати оперативний контроль та аналізувати

відхилення, що підвищить ефективність управління виробничим процесом. У цьому процесі важлива роль відводиться підсистемі обліку, на підставі якої можна формувати інформацію про витрати звітного та минулих періодів, інформацію для здійснення ретроспективного аналізу та регламентувати порядок складання бюджетів. На думку В.Ф. Палія, облік виробничих витрат має бути результатом аналітичного (виробничого) обліку, що готує накопичену інформацію для калькулювання собівартості. При цьому облік виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції підприємства є не що інше, як виробничий облік [5]. Виокремлення аналітичних позицій – основна умова ефективної організації управлінського обліку витрат гірничо-збагачувальних підприємств.

Фактичні витрати матеріалів на проведення гірничих робіт за об'єктами обліку відображаються в облікових регістрах на підставі виробничих звітів у межах чинних норм витрачання матеріальних ресурсів. Незавершене виробництво обліковується безпосередньо на родовищах, де відбувається видобуток. Собівартість незавершеного виробництва визначають на основі нормативних витрат, передбачених для видобутку даної породи.

Здійснюючи облік фактичних витрат, слід звернути увагу на те, що повторне переміщення порід у межах кар'єру та у відвалах вважається переміщенням гірської маси, і понесені при цьому витрати відносять до собівартості гірничопідготовчих робіт, а обсяг переміщеної породи не включають до обсягу розкривних робіт. На вартість супутньо видобутої під час гірничопідготовчих робіт руди зменшують суму витрат на такі роботи. Супутньо видобуту руду включають до собівартості видобутої руди за нормативною собівартістю та відображають у звіті з видобутку руди. Витрати на здійснення геологорозвідувальних та маркшейдерських робіт відображають як окрему статтю під час здійснення гірничопідготовчих робіт.

Гірничодобувні підприємства після видобутку руди проводять рекультивацію порушених земель, що є галузевою особливістю. Рекультивація земель є одним із технологічних процесів, що планується для технічного використання та відновлення порушених земель.

Розробляючи нормативні значення витрат, понесених під час рекультивації, враховують природні умови району, площу порушених земель, перспективи розвитку території видобутку руди, фактичний або прогнозний стан порушених земель до рекультивації.

Визначаючи напрями рекультивації, проводять аналіз співвідношення існуючих земельних угідь, антропогенне навантаження на ландшафти (розораність, лісистість, наявність природоохоронних і рекреаційних територій), перспективу розвитку регіону з метою визначення потреб у резервних

площах для промислового та цивільного будівництва, індивідуальної забудови тощо.

Витрати на рекультивацію розраховує плановий відділ як забезпечення за кожним цехом (бригадою), що здійснює гірничі роботи з видобутку руди, за формулою:

$$PP = (Sa + Sb + Si + Sr) \times \bar{Z} / t, \quad (2)$$

де PP – сума резерву на рекультивацію;

Sa – площа земель, відведених під гірничі роботи, га;

Sb – площа земель, що будуть відведені для повного відпрацювання родовища;

Si – площа земель, що перебуває під інфраструктурою (фабрика, дороги, пульповоди, хвостосховище), крім площ, що не рекультивуються за проектом;

Sr – площа планової рекультивації земель у період роботи кар'єру;

$\bar{Z}$ – фактична собівартість рекультивації на аналогічних ділянках за останній квартал (за відсутності – планово-калькуляційна вартість), грн/га;

t – період, що залишається до повного відпрацювання запасів кар'єру, років.

Розрахунок передбачає коригування наявного (створеного) в попередній період сформованого резерву. Такий розрахунок здійснюють для кожного кар'єру та узагальнюють загалом для підприємства, а визначену суму витрат обліковують на рахунку 478 «Забезпечення відновлення земельних ділянок». Вартість робіт, пов'язаних із рекультивацією, включають до калькуляції з видобутку руди. Нормування витрат здійснюється аналогічно, як і на проведення гірничопідготовчих та видобувних робіт. Оскільки рекультивація передбачає проведення двох послідовних етапів (технічного та біологічного), витрати на кожний із них мають суттєві відмінності.

Визначаючи витрати на проведення технічного етапу рекультивації, враховують витрати на:

- зняття та складування гумусового шару та потенційно родючих ґрунтів;
- селективне виймання та складування у відвалах розкривних порід;
- вирівнювання поверхні, засипання кар'єрів, ровів тощо;
- хімічну меліорацію ґрунту, який залишився на місці розроблення (за потреби);
- відсипання гумусового шару або потенційно родючих ґрунтів;
- будівництво доріг, спеціальних гідротехнічних споруд тощо.

Біологічний етап рекультивації слід починати після повного завершення технічного етапу. Земельні ділянки в період виконання біологічної рекультивації в сільськогосподарських та лісогосподарських цілях мають проходити меліоративну стадію з вирощуванням багаторічних злакових і бобових культур для відновлення або форму-

вання кореневмісного шару та його збагачення органічними речовинами. Плануючи витрати на проведення цього етапу рекультиваци, включають витрати на внесення добрив, застосування спеціальних агротехнічних, агролісомеліоративних, інженерних і протиерозійних та інших заходів [6; 7]. Після меліоративного періоду проводиться інвентаризація рекультивованих земель.

Планування та облік витрат на переробку руди на збагачувальних фабриках здійснюють за кожним видом збагачення окремо, проте без розподілу витрат за технологічними стадіями процесу збагачення. Так, у статті «Руда» відображають вартість видобутої руди власними силами (у вигляді напівфабрикату), купівельну вартість руди, придбаної на інших підприємствах (у тому числі вартість транспортно-заготівельних витрат). Руду на збагачувальних фабриках списують на основі вагових даних журналу обліку надходження сировини та актів її прийняття, підписаних представниками відділу технічного контролю, кар'єру (центру відповідальності) та відповідальним менеджером. Окрім кількості отриманої руди, у журналі вказується відсоток вмісту в ній металу та вологості згідно з даними аналізів лабораторії. При цьому до статті витрат «Сировина і матеріали» включають флотаційні та інші матеріали, які використовуються для збагачення руди. До окремої статті «Допоміжні матеріали на технологічні потреби» входять витрати на мазут, газ тощо, на сушіння концентрату. До енергетичних витрат відносять вартість електроенергії, використовуваної дробарками, млинами, флотаційними машинами; води для зволоження сировини, пари та ін. [8]. Нормативи витрат за статтями калькуляції розраховують аналогічно, як і для видобутку руди.

Калькулювання збагачення ільменітовмісних руд виконують комбінованим методом калькулювання собівартості концентратів, який поєднує метод виключення та метод розподілу витрат. Зокрема, собівартість концентрату розраховують у такій послідовності:

- із загальної суми витрат виключають собівартість супутньої видобутої продукції (ставроліти, лабрадорити, пісок), далі виключають витрати, які можуть бути прямо віднесені на собівартість визначених продуктів;
- витрати, що залишилися, розподіляють між продуктами відповідно до визначених коефіцієнтів (як правило, між отриманим рутилом – 90% двоокисом титану та ільменітом – 50% двоокисом титану);
- загальну собівартість продукції визначають як суму прямих розподілюваних витрат [9, с. 119].

Готова продукція збагачувальних фабрик – це концентрат, який відповідає технічним умовам і прийнятий відділом технічного контролю підприємства на основі хімічних аналізів. Оприбуткування концентрату оформлюють актом, де

обов'язково вказують відсоток вологості, суху масу концентрату, відсоток і кількість вмісту кожного металу.

На збагачувальних фабриках під час калькулювання собівартості продукції не береться до уваги незавершене виробництво, оскільки його залишки на всіх стадіях виробничого процесу незначні та зазвичай стабільні. До складу незавершеного виробництва відносять конвенційний концентрат, випущений у кінці місяця і не прийнятий відділом технічного контролю через відсутність даних лабораторії. Оцінку такого концентрату здійснюють за виробничою собівартістю звітного місяця. У разі коли на збагачувальних фабриках не забезпечено нормальний ритм виробництва, залишки концентрату на початок і кінець місяця різко змінюються, їх можуть відобразити в складі незавершеного виробництва.

Продукцію, яка не відповідає стандартам і технічним вимогам, відділ технічного контролю не приймає, вона вважається внутрішнім браком виробництва та оформлюється відповідним актом. Бракований концентрат переробляють у загальному виробничому процесі, а тому фактичні витрати на його виправлення неможливо визначити. Їх обчислюють як добуток витрат на одиницю продукції, визначених за нормативами відповідної стадії виробничого процесу, в якій бракована продукція підлягає переробці, на фактичну кількість браку. Особливістю є те, що розраховані за технологічними нормами втрати від браку не відображають на рахунку 24 «Брак у виробництві», а показують у калькуляції після підрахунку всієї суми понесених витрат окремим рядком.

Під час збагачення руди утворюються відходи (хвости), до складу яких входить частина металу. Хвости переміщуються з фабрики у відвал (хвостосховище) та вважаються відходами виробництва, тому вони не підлягають оцінюванню та не відображаються як активи підприємства. Їх обліковують у технічному відділі підприємства. У деяких випадках хвости для додаткового вилучення з них частки корисних копалин підлягають повторному збагаченню. Їхня собівартість складається з витрат, понесених на видобуток руди з відвалу та переміщення її на фабрику. Якщо хвости збагачують разом із видобутою рудою, то всі витрати, пов'язані з переробкою, включають до загальної калькуляції на збагачення руди [8, с. 110-134].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для вдосконалення та оптимізації методики калькулювання собівартості продукції за процесами гірничо-збагачувального підприємства запропоновано здійснювати калькулювання за кожним структурним виробничим підрозділом з урахуванням організаційно-технологічних особливостей виробничого процесу кожного підрозділу, що сприятиме впорядкуванню та ефективному здійсненню господарської діяльності підприємства через

своєчасне виявлення недоліків і помилок у здійсненні виробничого процесу та забезпечить оперативне усунення причин їх виникнення. Зокрема, розроблення та запровадження системи нормування витрат на підприємствах гірничо-збагачувального комплексу забезпечить:

- підвищення якості управління фінансово-господарською діяльністю;
- складання поточних та стратегічних планів;
- вибір оптимальної організації виробничого процесу;
- організацію ефективної системи контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кошаров С.А., Куцик П.О., Бачинський В.І. Внутрішньогосподарський оперативний облік у системі управління діяльністю виробничих підприємств : монографія. Чернівці : Злоті литаври, 2012. 264 с.
2. Шеленко Д.І. Проблеми оперативного контролю на підприємствах. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького*. 2011. № 1 (47). С. 365-370.
3. Кузьмінська К.І. Особливості організації управлінського обліку витрат за виробничими процесами підприємства. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти* : праці наук.-практ. конф. Дніпро : НМетАУ, 2017. С. 632-634.
4. Примакова М.В. Проблема формування інформаційної бази в системі виробничого обліку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу* : міжнар. зб. наук. праць, 11-12 листопада 2010 р. С. 293-302.
5. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов с элементами финансового учета. URL: <http://www.cfin.ru/ias/manacc/reporting.shtml> (дата звернення: 10.01.2019).
6. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості від 09.07.2007 № 373. URL: <http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=154&ArtID=421> (дата звернення: 01.04.2019).
7. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення: 01.04.2019).
8. Кузьмінська К.І. Бізнес-процеси підприємства в системі управлінського обліку. *Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу* : праці наук.-практ. конф. до 20-річчя кафедри обліку і аудиту ІФНТУНГ. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2015. С. 143-145.
9. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. С. 178-185.

REFERENCES:

1. Koshkarov S.A., Kuzyk P.O., Bachinsky V.I. *Vnutrishnjogospodarskyj operatyvnyj oblik u systemi upravlinnja dijalnistju vyrobnychych pidpryemstv* (2012) [Intra-economic operational accounting in the management system of production enterprises: a monograph]. Chernivtsi: Zloto Litavry. (in Ukrainian).
2. Shelenko D.I. (2011) Problemy operatyvnogho kontrolju na pidpryemstvakh [Problems of operational control at enterprises]. *Scientific herald of the Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology*. no. 1 (47). pp. 365-370.
3. Kuzminska K.I. Osoblyvosti orhanizatsiyi upravlinskoho obliku vytrat za vyrobnychymy protsesamy pidpryemstva [Features of the organization of managerial accounting of costs for the production processes of the enterprise]. *Modern problems of accounting, analysis, audit and taxation of economic entities: theoretical, practical and educational aspects: Collection of scientific works on the materials of the All-Ukrainian scientific and practical conference*. (Ukraine, Dnipro, 2017), Dnipro : NMetAU, pp. 632-634.
4. Primakova M.V. (2010) Problema formirovaniya informatsionnoy bazy v sisteme proizvodstvennogo ucheta [The problem of formation of the information base in the system of production accounting]. *Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis: intern. save sciences works*. no. 3 (18). pp. 293-302.
5. Paly V.F. *Upravlencheskiy uchet izderzhok i dokhodov s elementami finansovogo ucheta* [Management accounting of expenses and incomes with elements of financial accounting]. Available at: <http://www.cfin.ru/ias/manacc/reporting.shtml> (accessed 10 January 2019).
6. Metodichni rekomendacii z formuvannja sobivartosti produkciji (robit, poslugh) u promyslovosti (2007) [Methodical recommendations for the formation of the cost of production (works, services) in industry]. no 373. Available at: <http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=154&ArtID=421>. (accessed 1 April 2019)
7. Zemeljnyj kodeks Ukrajinny (2001) [The Land Code of Ukraine]. no 2768-III. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>. (accessed 1 April 2019)
8. Bachinsky V. I., Kuzminska K. I. Biznes-procesy pidpryemstva v systemi upravlinskogho obliku [Business processes of the enterprise in the system of managerial accounting]. *Current state, actual problems and prospects for the development of accounting, control and analysis* (Ukraine, Ivano-Frankivsk, 2015). Ivano-Frankivsk: IFNTUNG View, 2015. pp. 143-147.
9. Baranovskaya S. P. (2012) Oblikovo-analitychne zabezpechennja jak nevid'jemna skladova upravlinnja pidpryemstvom [Accounting and analytical support as an integral part of enterprise management]. *Bulletin of Lviv Polytechnic National University*. pp 178-185.

Kuzminska KaterynaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting
Lviv University of Trade and Economics**MAIN ASPECTS OF THE METHODS OF CALCULATING THE COST
OF INDUSTRIAL PRODUCTION BY PRODUCTION PROCESSES**

The article deals with the organization of industrial accounting of industrial enterprises. Attention is drawn to the peculiarities of the calculation of production costs at mining and concentrating enterprises. This is due to the influence of organizational and methodological features on the organization of production accounting (managerial accounting). The main elements of the system of production cost management: the planning and forecasting of cost, the standardization of production costs, the analysis of the cost of production and deviations from the rules on the basis of accounting for actual costs, control and adjustment of cost.

It is proposed to adjust the cost grouping of processes, which is an important part of the preparation of information for management, since it makes it possible to identify internal reserves of cost savings and increase the profitability of production activities. Attention is drawn to the fact that, in terms of manipulating the value of the cost, it is possible to achieve a minimum total cost of inventory management. The rationing of costs in the process of their optimization in the management of industrial stocks is proposed.

In particular, this information is used to develop budgets. The managerial aspect of budgeting is an instrument for communicating to management the purpose of management and displaying a quantitative action plan in monetary valuation. In particular, for compiling it, the method of calculating the level of expenditure on factors of influence is used. It should take into account the technological and organizational conditions of the research units.

When compiled budgets cost is important development of their standards. In our view, the system of norms and standards of production costs, which is reflected in the form of directories, should fully comply with the nomenclature of costing articles for all production processes. This responsibility will allow for operational control and analysis of deviations, which will increase the efficiency of management of the production process.

Separation of analytical positions is a basic condition for effective organization of managerial accounting of enterprise expenses.

In order to optimize the cost of production, actually incurred costs are compared with the normative (planned). The accounting of actual expenses of the ore-mining enterprises is carried out in the context of production processes: mining operations, ore mining, enrichment and reclamation of disturbed lands. Each of the production processes has its own characteristics that affect the formation of costs, and, accordingly, their reflection in the accounting.

Problems in determining the optimal level of cost of production, as well as most problems, in the system of managerial accounting are solved not only with the help of formalized methods, but also with the wide use of analytical methods. In addition to planning and forecasting costs, one of the important tasks of managerial accounting in a sustainable development is to provide complete information on their change at the operational level of company executives.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИГОТОВЛЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЛЯ МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING PRODUCTION AND REALIZATION OF FINISHED PRODUCTS WITH THE AIM OF MAXIMIZATION OF PROFIT

У статті розглянуто проблеми, пов'язані з виготовленням та реалізацією продукції, що негативно впливають на рівень прибутковості підприємства, та шляхи їх вирішення. Однією з проблем, що розглядалися, є неефективність використання на підприємстві лише виробничої собівартості. Для вирішення цієї проблеми необхідно застосовувати також інші види собівартості, такі як виробнича, технологічна, повна собівартість реалізованої продукції, повна собівартість готової продукції. Наступною проблемою є недостатня кількість виробничих потужностей для виконання замовлень, які надходять від контрагентів. Вирішення цієї проблеми полягає у залученні сторонніх організацій для виготовлення продукції за давальницькою схемою. Також проблемою, яка наводиться у статті, є втрата документів. Вирішенням цієї проблеми є електронний документообіг, який спростить процес доступу до документів. Остання проблема, яка наведена в дослідженні, – недосконалий спосіб нарахування податку на додану вартість. Для вирішення цієї проблеми запропоновано використання методу нарахування для відображення податкових зобов'язань.

Ключові слова: готова продукція, собівартість, давальницька сировина, документообіг, податок на додану вартість.

В статье рассмотрены проблемы, связанные с изготовлением и реализацией продук-

ции, которые негативно влияют на уровень прибыльности предприятия, а также пути их решения. Одной из проблем, которые рассматривались, является неэффективность использования на предприятии лишь производственной себестоимости. Для решения этой проблемы необходимо применять также другие виды себестоимости, такие как производственная, технологическая, полная себестоимость реализованной продукции, полная себестоимость готовой продукции. Следующей проблемой является недостаточное количество производственных мощностей для выполнения заказов, которые приходят от контрагентов. Решение этой проблемы заключается в привлечении сторонних организаций для изготовления продукции по давальческой схеме. Также проблемой, которая приводится в статье, является потеря документов. Решением этой проблемы является электронный документооборот, который упростит процесс доступа к документам. Последняя проблема, которая приведена в исследовании, – несовершенный способ начисления налога на добавленную стоимость. Для решения этой проблемы предложено использование метода начисления для отражения налоговых обязательств.

Ключевые слова: готовая продукция, себестоимость, давальческое сырье, документооборот, налог на добавленную стоимость.

УДК 657.422

Малахов В.А.

к.е.н., доцент кафедри
обліку та оподаткування
Харківський
навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Лавришина В.Г.

провідний фахівець департаменту
бухгалтерського обліку
і фінансової звітності
ТОВ «КОРУМ ГРУП»

Problems of production and sales of products are a topic for discussion because this article is the main thing in shaping the income of any manufacturing enterprise. One of the problems considered in the paper is the ineffectiveness of the use only of production cost at the enterprise because it does not take into account the costs associated with the sale of products, with technological losses, with the cost of defective products and so on. Therefore, it is appropriate to apply the full cost of sold products, the full cost of finished products, production cost and technological cost; this will allow using it to perform the planning function at the enterprise by harmonizing planning and accounting with the production costs, as well as will enable more efficient analysis of the enterprise performance. The next problem under consideration is the lack of production facilities to execute orders from counterparties. This leads to loss of income. The solution to this problem is to attract third-party organizations to manufacture products under the toll manufacturing scheme. Such a solution will save money spent during production, namely: wages, depreciation of production assets, energy and water supply, and others, but not reduce the quality of products. Also, the problem presented in the article is the loss of documents due to the imperfect organization of document circulation at the enterprise. The imperfection of the system of primary accounting of sales may lead to the decision of the State Fiscal Service (SFS) to deprive the operation of the status of "commodity". The solution to this problem is electronic document management, which will allow creating, signing, and keeping records shared for internal users. The last problem presented in the study is the imperfect way of accruing value-added tax, which causes problems during its display and, as a result, fines and penalties. To solve this problem, the article proposes to use the method of "accrual" for displaying tax liabilities; its essence is that the date of their occurrence is the moment of product shipment.

Key words: finished goods, cost, tolling raw materials, document flow, value added tax.

Постановка проблеми. Актуальність вивчення проблем виготовлення та реалізації продукції зумовлена тим, що кожне підприємство має на меті продати кінцевий продукт своєї діяльності для отримання прибутку. Та оскільки стратегічний план будь-якої організації зводиться до максимізації прибутку, то визначення шляхів оптимізації виробництва та продажу продукції є просто життєво необхідною процедурою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність вибраної теми підкреслюється ще й тим, що окремі аспекти вдосконалення обліку виготовлення та реалізації готової продукції постійно

привертають увагу вчених-економістів. Вагомий внесок у вивчення сутності готової продукції та визначення проблемних питань, пов'язаних з її реалізацією, зробили такі вчені-економісти, як Ф.Ф. Бутинець, С.А. Ткаченко, Т.Д. Маркова, А.Я. Ілуща, І.В. Смірнова та ін. Слід зазначити, що деякі аспекти вдосконалення обліку готової продукції потребують подальшого наукового опрацювання і зумовлюють актуальність даної теми.

Постановка завдання. Метою статті є визначення проблем, що виникають у процесі обліку та документування операцій із виробництва і реалізації готової продукції, надання рекомендацій

щодо шляхів їх вирішення в розрізі управління підприємством стосовно максимізації прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Багато сучасних науковців намагаються пристосувати визначення готової продукції до сучасних умов господарювання. На базі різних підходів учених до формулювання дефініції поняття «готова продукція», що наведено в табл. 1, сформоване власне визначення: готова продукція – це виріб (напівфабрикат), робота, послуга, тобто всі матеріальні блага виробничої діяльності, які пройшли всі стадії обробки на підприємстві згідно із затвердженими нормами і стандартами виробництва та передані на склад для подальшої реалізації або передані замовнику безпосередньо з виробництва.

На підприємстві існує три стадії циклу розширеного відтворення: постачання, виробництво та реалізація. Готова продукція є вихідним продуктом етапу виробництва. Оприбуткування на склад готової продукції здійснюється шляхом зменшення рахунку 23 «Незавершене виробництво» та збільшення рахунку 26 «Готова продукція». Документування здавання продукції відбувається накладною на передачу готової продукції, а витрати, понесені у виробництві, зазначаються у звіті виробництва за зміну, які й формують собівартість продукції [2].

Основним нормативно-правовим актом, що регулює формування собівартості готової продукції, є П(С)БО 16 «Витрати», де наведено класифі-

кацію витрат, які формують лише виробничу собівартість. Використання у бухгалтерському обліку лише цієї собівартості є неефективним, оскільки вона не дає змоги аналізувати всі аспекти виробництва і реалізації продукції, тому під час визначення вектору подальшого розвитку підприємства виникають проблеми, що призводять до неефективної роботи і, як наслідок, до зменшення прибутку. Для продуктивного функціонування підприємства у ринковій економіці необхідно вести облік технологічної собівартості, виробничої собівартості, повної собівартості готової продукції та повної собівартості реалізованої продукції, включаючи до розрахунків витрати невиробничого характеру [3]. Перелік калькуляційних статей наведено в табл. 2.

Застосування такого способу калькулювання собівартості дасть змогу, по-перше, використовувати її для виконання функції планування на підприємстві шляхом узгодження планової й облікової роботи із собівартістю продукції; по-друге, вирішити проблемні питання, що виникають, зокрема, під час аудиторської перевірки, стосовно цінової політики підприємства; по-третє, розрахунок різних видів собівартості продукції дасть змогу оперативніше проводити аналіз ефективності роботи підприємства.

На великомасштабних промислових підприємствах може виникати проблема недостатньої кількості виробничих потужностей, через що більшість

Таблиця 1

Різні підходи до визначення поняття «готова продукція»

№	Автор	Визначення
1	Ф.Ф. Бутинець	Готова продукція – повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові-покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції.
2	В.А. Вороніна, В.В. Черниш	Готова продукція – виріб (напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові-покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції.
3	В.В. Сопко	Готова продукція – це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові-покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції.
4	Н.М. Ткаченко	Готова продукція – це запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками й відповідають технічним умовам і стандартам.
5	Л.І. Шваб	Готова продукція – це запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками й відповідають технічним умовам і стандартам.
6	Р.Л. Хомяк	Готова продукція промислового виробництва – конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на цьому підприємстві, відповідають установленим стандартам чи технологічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику.
7	В.М. Глібко	Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, коли запаси набувають нової якості. Крім випуску речової продукції, підприємство може виконувати роботи для інших підприємств або надавати послуги. На відміну від тієї, яка в обліку зазначається як готова продукція, цей вид продукції називається «виконані роботи та послуги».

Джерело: складено на основі [1]

Калькуляційні статті різних видів собівартості

Вид собівартості				Найменування статті	Залежать від обсягу (+), не залежать (-)
Повна собівартість реалізованої продукції	Повна собівартість готової продукції	Виробнича собівартість	Технологічна собівартість	1. Сировина і матеріали	+
				2. Покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби	+
				3. Роботи і послуги виробничого характеру	+
				4. Паливо і енергія на технологічні цілі	+
				5. Зворотні відходи (вираховуються)	+
				6. Основна заробітна плата	-/+
				7. Додаткова заробітна плата	-/+
				8. Відрахування на соціальні заходи	-/+
				9. Витрати на утримання й експлуатацію обладнання	-/+
				10. Витрати на утримання й експлуатацію нематеріальних активів	-
				11. Витрати на підготовку й опанування виробництва	+
				12. Витрати внаслідок браку	-/+
				13. Технологічні втрати	+
				14. Загальновиробничі витрати	-/+
				15. Інші виробничі витрати	
				16. Побічна продукція (вираховується з виробничої собівартості)	+
				17. Адміністративні витрати	-
				18. Витрати на дослідження і розробки	-
				19. Інші операційні витрати	-
				20. Постійні витрати на збут	-
				21. Змінні витрати на збут	-

Джерело: складено за [4]

підприємств відмовляється від замовлень і через це втрачає потенційний прибуток. Вирішенням цієї проблеми є виготовлення продукції шляхом залучення додаткових потужностей через давальницьку схему.

Сутність таких операцій полягає у тому, що право власності на сировину та на виготовлену з неї продукцію зберігається за замовником, а виконавець реалізовує послуги з переробки. Доопрацювання давальницької сировини за нормативно-правовим значенням відносяться до підрядних робіт, що регулюються главою 61 ЦКУ «Підряд».

Передача сировини переробнику, оформлення актів приймання-передачі ТМЦ та товарно-транспортної накладної відбувається переведенням її в облік на рахунок 206 «Матеріали, передані в переробку», весь період обробки матеріалів вони обліковуються на цьому рахунку. Товар після проведення обробки передається підприємству-замовнику оформленням товарно-транспортної накладної (далі – ТТН), актом приймання-передачі товарно-матеріальних цінностей та актом виконаних робіт. У замовника в обліку ця операція відображається віднесенням вартості послуги та списанням використаних матеріалів у переробці на рахунок 23 «Виробництво», цей процес відображається прибутковою накладною (послуги з переробки). Кінцевим етапом є прибуткування отриманої нової номенклатурної одиниці на рахунок 26 «Готова продукція» або на рахунок 25 «Напів-

фабрикати» залежно від подальшої мети, оприбуткування відбувається прибутковою накладною (надходження з переробки) на суму витрачених матеріалів та придбаних послуг із переробки включаючи сплачений податок на додану вартість [5].

Тож застосування такої схеми виробництва продукції дає можливість підприємству зменшити собівартість продукції через скорочення витрат на оплату праці, енерго- та водопостачання, амортизацію основних засобів та ін., а також воно може одержувати додатковий прибуток за рахунок збільшення обсягів виробництва без зменшення якості продукції.

Продаж кінцевого продукту відбувається на останньому етапі циклу розширеного відтворення, що має назву «Реалізація», після якого визначається фінансовий результат діяльності підприємства. Визначення фінансового результату відбувається на рахунку 79 «Фінансовий результат від звичайної діяльності», він, як і всі інші тимчасові рахунки (7-9-й класи), не має початкового та кінцевого сальдо. Оскільки реалізація готової продукції є операційною діяльністю підприємства, облік буде відбуватися на субрахунку 791 «Результат від операційної діяльності», для того щоб порахувати прибуток, необхідно в бухгалтерській довідці від доходу відняти всі витрати.

Згідно з чинним законодавством, продукція вважається реалізованою після передачі її покупцеві й оформлення відповідних розрахункових

документів. До стандартного пакету документів входить специфікація, в якій указані ціна та кількість на продукцію, що реалізується, продаж може здійснюватися декількома партіями. Видаткова накладна містить у собі назву продукції (номенклатуру), артикул, кількість та ціну товарно-матеріальних цінностей (далі – ТМЦ) що відвантажуються, також у ній указано обов'язкові реквізити кожного документу згідно з п. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [6], такі як: номер, дата, реквізити контрагентів, місце складання, підписи відповідальних осіб та ін. Також документом, який підтверджує товарність операції, є товарно-транспортна накладна, де вказується відомості про продукцію, покупця, продавця, перевізника, пунктів навантаження та розвантаження підписи та печатки відповідальних осіб та номер і дату. Номер ТТН обов'язково повинен співпадати з номером видаткової накладної, а дата ТТН може бути такою ж, як у видатковій, або ж більш пізньою.

Як бачимо, документальне оформлення реалізації продукції здійснюється із застосуванням досить великої кількості документів, зберігання первинної документації є обов'язковим законодавчо. Недосконалість системи ведення первинного обліку реалізації продукції згідно із затвердженими нормативно-правовими документами може призвести до рішення Державної фіскальної служби (ДФС) про позбавлення проведеної операції статусу «товарної», що загрожує покупцеві анулюванням податкового кредиту на суму здійсненої операції, а продавцю – коригуванням списаних витрат, пов'язаних із реалізацією готової продукції, та штрафними санкціями, якщо помилки у зберіганні були здійснені не в поточному періоді. Такі дії ДФС можуть призвести до зміни фінансових результатів у негативний бік та до втрати довіри контрагента.

Для вирішення проблем, пов'язаних із документальним оформленням реалізації готової продукції, необхідно автоматизувати зберігання документів з усіма необхідними підписами та печатками, зробити це можна, створивши електронну базу, де будуть зберігатися їх скан-копії, і за необхідності їх буде легко знайти. Також необхідно робити реєстри паперових документів, підшивати їх та зберігати в архівах, щоденне заповнення цих реєстрів дасть змогу здійснювати оперативний контроль над реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням виручки.

Реалізація готової продукції супроводжується сплатою податку на додану вартість за умови, що продавець є платником податків. Основною проблемою, з якою стикаються підприємці під час сплати податку на додану вартість, є його відображення в системі бухгалтерських рахунків. Провівши аналіз податкового законодавства України на предмет обліку та звітності з ПДВ, можна сказати,

що нашою країною вибрано найбільш складний підхід до обліку податкового кредиту та зобов'язань, суть якого полягає у відображенні ПДВ за першою подією, тобто відбувається поєднання податкового способу обліку та бухгалтерського [7]. Складність такого методу часто призводить до некоректного відображення податкового кредиту та зобов'язань і, як наслідок, пені та штрафних санкцій.

Для спрощення ведення обліку з податку на додану вартість більш доцільно відображати його за методом нарахування, суть якого полягає у тому, що датою виникнення податкових взаємовідносин між контрагентами вважається дата фактичного відвантаження або отримання товарно-матеріальних цінностей, за цим методом передплата не є причиною для виникнення податкових зобов'язань та кредиту. Цей метод сприятиме більш прозорому оподаткуванню та зменшенню кількості помилок.

Також доцільним буде й спрощення обмеження записів на субрахунках 643 та 644, що пов'язані з виданими й отриманими авансами, нарахованими податковими зобов'язаннями та податковим кредитом із ПДВ лише від сум передоплати товарів, які не були відвантажені та отримані станом на кінець місяця. Це дасть змогу виключити із субрахунків 643 та 644 численні записи, пов'язані з обліком кожної часткової передоплати протягом звітного місяця. Спрощення такого обліку не вимагає ведення жодних додаткових облікових реєстрів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для збільшення обсягів прибутку на підприємстві через вирішення проблемних питань, пов'язаних із виробництвом та реалізацією готової продукції, можуть бути застосовані запропоновані у статті рекомендації. Ці рекомендації включають у себе розрахунок додаткових видів собівартості, застосування способу виробництва за давальницькою схемою, автоматизацію документообігу на підприємстві, впорядкування системи зберігання документів та спрощення системи оподаткування з боку держави.

Загалом система обліку виробництва і реалізації готової продукції на підприємстві повинна бути побудована так, щоб задовольняти принцип роботи будь-якого комерційного підприємства, суть якого полягає у мінімізації витрат та максимізації прибутку. Тож напрям удосконалення обліку витрат і доходів, пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції, може бути визначеним як перспективний для подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Подолячук О.А., Захарчук І.С. Готова продукція як об'єкт обліку сільськогосподарських підприємств. *Економіка, фінанси, право*. 2014. Вип. 2. С. 18-22.
2. Куценко В. Проблеми обліку та реалізації готової продукції. *Науковий клуб Sophus*. 2015. Вип. 1. С. 56-71.

3. Маркова Т.Д. Особливості обліку виробництва і реалізації готової продукції на підприємствах харчової промисловості. *Економіка харчової промисловості*. 2014. Вип. 2 (22). С. 75-78.

4. Ткаченко С.А. Формування і облік повної собівартості продукції (робіт, послуг). *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. С. 453-456.

5. Смірнова І.В. Клименко Я.В. Проблемні питання обліку операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2013. Вип. 23. С. 353-361.

6. Павленко О. ТТН... Як багато в цій абревіатурі. *Податки та бухгалтерський облік*. 2018. Вип. 51. С. 5-9.

7. Шот А. Платонова Ю. Проблеми та напрями вдосконалення обліку розрахунків за податком на додану вартість на підприємствах України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. Вип. 2. С. 151-160.

REFERENCES:

1. Podoljanchuk O.A., Zakharchuk I.S. (2014) Ghotova produkcija jak ob'jekt obliku sil's'koghospodars'kykh pidpryjemstv [Finished products as accounting for agricultural enterprises] *Economics, finance, law*. vol. 2, pp. 18-22.

2. Kucenko V. (2015) Problemy obliku ta realizaciji ghotovoji produkciji [Problems of accounting and sales

of finished products] *Scientific club Sophus*. Vol.1. pp. 56-71.

3. Markova T.D. (2014) Osoblyvosti obliku vyrobnyctva i realizaciji ghotovoji produkciji na pidpryjemstvakh kharchovoji promyslovosti [Features of accounting for production and sales of finished products at food industry enterprises] *The economy of the food industry*. Vol. 2 (22).pp. 75-78.

4. Tkachenko S.A. (2005) Formuvannja i oblik povnoji sobivartosti produkciji (robit, poslugh) [Formation and accounting of full cost of production (works, services)] *Accounting and auditing*. pp. 453-456.

5. Smirnova I.V. (2013) Klymenko Ja.V. Problemni pytannja obliku operacij z davalnycjkoju syrovynuju u zovnishnjoeekonomichnij dijalnosti [Problematic issues of registration of operations with tolling raw materials in foreign economic activity] *Scientific works of the Kirovohrad National Technical University. Economic Sciences*. Vol. 23. pp. 353-361.

6. Pavlenko O. (2018) TTN... Jak baghato v cij abreviaturi [TTN ... How much in this abbreviation]. *Taxes and accounting*. Vol 51. pp. 5-9.

7. Shot A., Platonova Ju. (2018) Problemy ta naprjamy vdoskonalennja obliku rozrakhunkiv za podatkom na dodanu vartistj na pidpryjemstvakh Ukrajinjy [Problems and directions of perfection of calculation of payments for value added tax at enterprises of Ukraine] *Economic Journal of Lesya Ukrainka East-European National University* . Vol 2. pp. 151-160.

Malakhov Valerii

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Kharkiv Educational-Scientific Institute
SHEI "Banking University"

Lavryshyna Valeriia

Leading Specialist of Department of
Accounting and Financial Reporting
CORUM GROUP

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING PRODUCTION AND REALIZATION OF FINISHED PRODUCTS WITH THE AIM OF MAXIMIZATION OF PROFIT

The purpose of the article. The relevance of studying the problems of production and sales of products is determined by the fact that each enterprise aims to sell the final product of its activities for profit. But since the strategic plan of any organization is to maximize profits, determining the ways to optimize production and sales of products is simply "vital" procedure.

Methodology. The article used empirical methods, namely, observation and description, as well as theoretical methods that include generalization, explanation, and classification.

Results. One of the problems considered in the paper is the ineffectiveness of the use only of production cost at the enterprise because it does not take into account the costs associated with the sale of products, with technological losses, with the cost of defective products and so on. Therefore, it is appropriate to apply the full cost of sold products, the full cost of finished products, production cost, and technological cost; this will allow analysing the enterprise performance.

The next problem under consideration is the lack of production facilities to execute orders from counterparties. This leads to loss of income. The solution to this problem is to use third-party organizations to manufacture products under the toll manufacturing scheme. Such a solution will save money spent during production, namely: wages, depreciation of production assets, energy and water supply, and others, but not reduce the quality of products.

Also, the problem presented in the article is the loss of documents due to the imperfect organization of document circulation at the enterprise. The solution to this problem is electronic document management, which will allow creating, signing, and keeping records shared for internal users.

The last problem presented in the study is the imperfect way of accruing value-added tax, which causes problems during its display and, as a result, fines and penalties. To solve this problem, the article proposes to use the method of "accrual" for displaying tax liabilities; its essence is that the date of their occurrence is the moment of product shipment. Another improvement provided in the paper is the simplification of the restriction of entries in sub-accounts 643 and 644, which relate to issued and received advances, accrued tax liabilities, and VAT tax credits only from the amount of prepayments of goods that were not shipped and received as at the end of the month. This will allow excluding from the subaccounts 643 and 644 numerous entries related to the account of each partial prepayment during the reporting month. Simplifying such accounting does not require any additional accounting records.

Practical implications. Thus, in order to increase the volume of profit of the enterprise, through solving the problem issues associated with the production and sale of finished products, the following recommendations are proposed in the article: calculation of additional types of cost, application of toll manufacturing, automation of document circulation at the enterprise, improvement of the document storage system, and the simplification of the taxation system by the state.

Value/originality. In general, the accounting system for production and sales of finished goods at the enterprise should be constructed in such a way as to satisfy the principle of the work of any commercial enterprise, the essence of which is to minimize costs and maximize profits. Therefore, the direction of improving the accounting of costs and revenues associated with the production and sales of products can be defined as a perspective for further research.

ВНУТРІШНІЙ І ЗОВНІШНІЙ АУДИТ ОПЕРАЦІЙ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

INTERNAL AND EXTERNAL AUDIT ON WAGES OPERATIONS AT THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

УДК 657.6

Потапова Н.О.

к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Співак О.К.

старший викладач кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Бондаренко О.І.

студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті розглянуто центральну ланку виробничого процесу будь-якого підприємства, а саме працю та її результати, що обумовлене створенням додаткового продукту. Виявлено один з основних шляхів вирішення проблеми під час проведення аудиту операцій з оплати праці, яким є вироблення та постійне вдосконалення методики контролю з урахуванням постійних змін і вдосконалень нормативно-правової бази, яка регламентує облік та контроль оплати праці. Підвищення продуктивності праці, отримання віддачі на кожну гривню оплати праці на підприємстві є можливими за допомогою посилення як внутрішньогосподарського контролю, здійснюваного фахівцями підприємства, спеціальними службами внутрішнього аудиту, так і зовнішнього контролю, здійснюваного аудиторськими фірмами або аудиторами. Викладено думку авторів про те, що щодо управління підприємством внутрішній аудит операцій з оплати праці має пріоритетне значення порівняно із зовнішнім аудитом.

Ключові слова: внутрішній аудит, аудит, оплата праці, принципи аудиту, аудиторські процедури, підприємство.

В статті рассмотрено центральное звено производственного процесса любого пред-

приятия, а именно труд и его результаты, что обусловлено созданием дополнительного продукта. Выявлен один из основных путей решения проблемы при проведении аудита операций по оплате труда, которым является выработка и постоянное совершенствование методики контроля с учетом постоянных изменений и совершенствования нормативно-правовой базы, регламентирующей учет и контроль оплаты труда. Повышение производительности труда, получение отдачи на каждую гривню оплаты труда на предприятии являются возможными при помощи усиления как внутривозвратного контроля, осуществляемого специалистами предприятия, специальными службами внутреннего аудита, так и внешнего контроля, осуществляемого аудиторскими фирмами или аудиторами. Изложено мнение авторов о том, что касательно управления предприятием внутренний аудит операций по оплате труда имеет приоритетное значение по сравнению с внешним аудитом.

Ключевые слова: внутренний аудит, аудит, оплата труда, принципы аудита, аудиторские процедуры, предприятие.

The article discusses the central element of the production process of any enterprise – labor and its results, which is caused by the creation of a surplus product. The purpose of the article is to study the processes of internal and external audit of wages operations in order to develop measures aimed at increasing their reliability and efficiency. The article confirmed that the rational use of labor resources has a priority, regardless of the form of ownership and type of enterprise activity. Accounting for labor and wages should provide operational control of the quantity and quality of labor, the use of funds that form the salary fund and social benefits. In addition, for each calculation of labor remuneration is meant an individual for whom salary is the main and main source of his life activity (as a rule), and for an enterprise these are expenses that directly affect the final financial result of his activity. Wages operations are known complexity and are associated with the risk of possible theft. Therefore, the wages operations are auditors to the area of accounting with an increased control risk, the verification of which requires special attention. The article substantiates that the audit of labor and wages is one of the most difficult and responsible areas. The article identifies one of the main ways to solve a problem when conducting an audit of wages operations; it is the development and continuous improvement of the control methodology, taking into account the constant changes and improvements in the regulatory framework governing the accounting and control of wages. The financial sustainability of any enterprise depends on how efficiently production resources, including labor, are used. Therefore, their use is subject to strict control. Increasing labor productivity, getting a return on each hryvnia of labor remuneration at an enterprise is possible by strengthening both on-farm control exercised by the company's specialists, special internal audit services, and external audit firms or auditors. The article expresses the authors' opinion that, from the point of view of managing an enterprise, internal audit of wages operations is a priority compared to external audit.

Key words: internal audit, audit, wage, audit principles, audit procedures, enterprise.

Постановка проблеми. Головне місце у виробничій діяльності будь-якого підприємства посідають праця й результати праці, що обумовлене створенням додаткового продукту. Ця обставина зумовлює ставлення до раціонального використання трудових ресурсів, що зумовлене тим, що без колективу працівників немає підприємства, без необхідної кількості людей певних професій та кваліфікації жодне підприємство не зможе досягти своєї мети.

Облік праці та заробітної плати повинен забезпечити оперативний контроль кількості та якості праці, використання засобів, що включаються до фонду заробітної плати, а також виплат соціального характеру. Крім того, за кожним розрахунком з оплати праці передбачено особу, для якої

заробітна плата є основним джерелом її життєдіяльності, а для підприємства це є витратами, що прямо впливають на кінцевий фінансовий результат його діяльності.

Розрахунки з оплати праці є певною складністю, що пов'язане з ризиком можливих розкрань, тому розрахунки з оплати праці відносяться аудиторами до зони обліку з підвищеним контрольним ризиком, перевірку якої необхідно приділити особливу увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання контролю, аудиту операцій з оплати праці на підприємствах досліджували вчені України у сфері бухгалтерського обліку, контролю й аудиту, зокрема О.Ф. Доровської [6], Л.П. Кулаковська [2], О.В. Петрик [3], Ю.В. Піча [2], І.В. Саух [9],

В.Я. Савченко [5], А.О. Семенець [6; 8], Б.Ф. Усач [10], Н.І. Шульга [3]. Недостатня вивченість і відсутність чітких методик аудиту розрахунків з оплати праці на підприємствах усіх форм власності та видів діяльності визначають актуальність цього напрямку дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні процесів внутрішнього та зовнішнього аудиту операцій з оплати праці задля вироблення заходів, вжиття яких спрямоване на підвищення їх достовірності та оперативності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні законодавство з праці безперервно вдосконалюється, з'являються нові нормативні акти, що стосуються розрахунків з оплати праці на підприємствах усіх форм власності, що приводить до ускладнення розрахунків, збільшення їх трудомісткості, необхідності контролю над розрахунками як всередині підприємств, так і під час проведення аудиторських перевірок.

Основний шлях вирішення проблем під час перевірки цього розділу обліку полягає у виробленні та постійному вдосконаленні методики контролю над розрахунками з оплати праці. При цьому завдання полягає в тому, щоби розробити необхідні конкретні процедури й дати докладний опис порядку їх проведення, що передбачає визначення законності та доцільності нарахування оплати праці й доходів фізичних осіб. Стійкість фінансового положення будь-якого підприємства залежить від того, наскільки раціонально використовуються виробничі ресурси, зокрема трудові, тому їх використання підлягає суворому контролю.

Підвищення продуктивності праці, отримання віддачі на кожную гривню оплати праці на підприємстві є можливими за допомогою посилення як внутрішньогосподарського контролю, здійснюваного фахівцями підприємства, спеціальними службами внутрішнього аудиту, так і зовнішнього контролю, здійснюваного аудиторськими фірмами або аудиторами.

Господарсько-фінансова діяльність підприємств багатопрофільна. Кожне підприємство займається реалізацією готової продукції (товарів, послуг), крім цього, воно може виробляти продукцію для продажу. Все це обумовлює відмінності в оплаті праці, обліку й контролі. Для підвищення продуктивності праці підприємств необхідний контроль за використанням трудових ресурсів. Одним із заходів, що сприяє цьому, є проведення незалежного аудиту оплати праці. Однак діяльність не всіх підприємств підлягає обов'язковому проведенню щорічної аудиторської перевірки. У зв'язку з цим, крім зовнішнього аудиту, необхідно розвивати внутрішній аудит. Внутрішній аудит на основі проведеного аналізу дає рекомендації щодо вдосконалення систем внутрішнього контролю, але він не може безпосередньо змінити їх через те, що ці рекомендації керівництво може прийняти або не прийняти. Це положення

не має бути підставою для формального підходу до розроблення рекомендацій за системами внутрішнього контролю, тому що чим ефективніше працюють системи внутрішнього контролю, тим менше роботи для внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит повинен взаємодіяти з іншими службами підприємства. Метою такої взаємодії є координація й надання допомоги у виконанні контрольних функцій фахівцями, а також підвищення ефективності виробництва. Для організації внутрішнього аудиту існують передумови, бо його методика має багато спільного з ревізією, яка широко розвинена на підприємствах [1; 4]. В обов'язки служби внутрішнього аудиту з контролю оплати праці входять:

- аналіз інформації про виробіток та оплату праці;
- оцінювання надійності системи внутрішнього контролю;
- забезпечення дотримання податкового законодавства;
- розроблення рекомендацій щодо усунення виявлених негативних явищ з обліку виробітку та розрахунків з оплати праці;
- перевірка та досягнення виконання вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», якісного документування фактів господарського життя;
- проведення комплексного аналізу системи управління персоналом, розроблення рекомендацій, спрямованих на вдосконалення політики управління персоналом та оплати праці (аудит ефективності праці) [6];
- надання допомоги керівництву щодо прийняття управлінських рішень.

Внутрішній аудит може бути організований як самостійний структурний підрозділ підприємства, як запровадження посади внутрішнього аудитора задля здійснення контролю за діяльністю дочірніх, залежних товариств, загалом підприємства; здійснюватися аудитором або співробітником аудиторської фірми на підставі договірних відносин. За будь-яких варіантів організації такої служби задля економії коштів, забезпечення ефективності її роботи та забезпечення збереження конфіденційної інформації, що становить комерційну таємницю підприємств, її діяльність повинна бути суворо регламентована. У зв'язку з цим в положенні про службу внутрішнього аудиту має бути передбачена складність завдань, що стоять перед службою внутрішнього аудиту, та можливості їх впливу на мікроклімат в колективі, визначення ділових та особистих якостей її працівника. Разом з вимогами високої кваліфікації аудитора в різних сферах економіки він повинен вміти виділити із загального потоку й оцінити інформацію, необхідну для роботи в контексті завдання, що стоїть перед ним.

Внутрішній аудит необхідно організовувати з урахуванням методологічних (якість та постійне

вдосконалення; глибоке розуміння для вищого керівництва та внутрішнього аудитора; проактивність та стратегічність; політичний нейтралітет; доказовість; системність; відкритість; ефективність; самоефективність; транспарентність) та організаційних (компетентність; обачність; об'єктивність; незалежність; позиціонування; організаційне вдосконалення; чесність; підзвітність; конфіденційність; економічність; комунікативність; перманентність; персоналізація відповідальності; технологічна досконалість; уніфікованість; ергономічність; мотивованість; репрезентативність; соціальна відповідальність) принципів внутрішнього аудиту [7].

За дотримання визначених принципів внутрішнього аудиту економічний вплив проявляється в підвищенні значень найважливіших, визначальних економічних показників господарської діяльності, які охоплюють усі сфери функціонування суб'єкта господарювання, зокрема виробництво, реалізацію, закупівлю сировини, матеріалів та товарів, фінанси, запаси товарів та матеріалів, робочу силу, прибуток, обсяги капіталів. Соціальні наслідки впливу будуть проявлятися в тому, що ефективна діяльність підрозділу внутрішнього аудиту буде підтримувати довгострокове зобов'язання суб'єкта господарювання щодо етичного ведення бізнесу та сприяння сталому розвитку підприємства, громади й суспільства загалом [7].

Якість інформації значно впливає на господарську діяльність підприємства. Отже, під час прийняття управлінських рішень необхідно враховувати стан інформаційної управлінської системи. Бухгалтерський облік є сполучною ланкою між господарською діяльністю та управлінням підприємством. Ефективність цього зв'язку забезпечує аудит.

Аудиторські фірми (аудитори) повинні, перш ніж приступати до перевірки, приділити увагу питанням планування аудиту, а саме оцінюванню систем внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку; визначенню аудиторського ризику; виявленню суттєвості можливих помилок; документуванню планування аудиту; розробленню програми та вибору методів збирання аудиторських доказів. Для оцінювання системи внутрішнього контролю та прийняття рішення, якою мірою на неї можна покладатися, аудитор повинен використовувати відповідні прийоми. До них можуть належати спеціальні тести, відповіді на які дадуть змогу отримати інформацію про систему внутрішнього контролю.

Контроль над розрахунками з оплати праці є одним з найбільш важливих з усіх фактів господарського життя підприємства через те, що оплата праці за питомою вагою в елементах витрат посідає друге місце за матеріальністю. Викривлення облікових даних сприяє появі неточностей, а також приводить до недостовірності даних фінансової (бухгалтерської) звітності.

Аналіз різних застосовуваних методичних підходів до проведення аудиту розрахунків з оплати праці та його розвиток в сучасних умовах дав змогу виділити окремі етапи робіт, яких повинен дотримуватися аудитор в процесі проведення аудиторської перевірки:

- планування аудиту, що включає отримання уявлення про джерела інформації та їх оцінювання, а також попереднє оцінювання ефективності системи внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці;

- підготовка та розроблення програми аудиту, включаючи перевірку дотримання трудового законодавства й розрахунків з оплати праці; перевірку організації обліку та контролю виробітку й нарахування заробітної плати робітникам-відрядникам, погодинних та інших видів виплат; перевірку розрахунків утримань із заробітної плати; перевірку зведених розрахунків з оплати праці; перевірку бази оподаткування, податків та платежів до бюджету та в позабюджетні фонди;

- проведення аудиторських процедур;
- узагальнення результатів перевірки, формування аудиторського звіту.

Вивчення перевірки оборотів і сальдо за рахунками дало змогу зробити висновок, що для підвищення ефективності аудиту методики перевірки з різних розділів обліку повинні розроблятися за єдиними напрямками, що включають вивчення:

- нормативних документів, що містять вимоги до обліку, контролю та аудиту;
- складу первинних документів з обліку;
- записів в облікових регістрах та звітності;
- переліку типових порушень з обліку, контролю та аудиту;
- визначення послідовності виконання аудиторських процедур;
- особливостей проведення аудиту в умовах використання програмного забезпечення.

За кожним з перерахованих напрямів доцільно сформувати перелік інформаційних джерел аудиту, такого підходу також дотримуються А.О. Семенець, Г.В. Карнаух [8].

Висновки з проведеного дослідження. На прикладі основних описаних в літературі методик підготовки до аудиторських процедур та їх проведення у статті запропоновані рекомендації щодо вдосконалення методики перевірки операцій з оплати праці, а також необхідні аудиторські процедури, виділені єдині напрями аудиту розрахунків з оплати праці для суб'єктів господарської діяльності всіх організаційно-правових форм власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 24.05.2019).

2. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту : підручник. Київ : Каравела, 2012. 544 с.

3. Петрик О.В., Шульга Н.І. Аудит розрахунків з оплати праці та інших виплат працівникам: вимоги до організації та методики. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 12. С. 18-26.

4. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 24.05.2019).

5. Савченко В.Я. Аудит : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 328 с.

6. Семенець А.О., Вороник Т.А., Доровської О.Ф. Організація та методика аудиту розрахунків з оплати праці на підприємстві. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 5/3. С. 21-23. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/20467> (дата звернення: 24.05.2019).

7. Семенець А.О. Вплив принципів внутрішнього аудиту на контрольне середовище: економічні та соціальні наслідки. *Економічний простір*. 2018. № 139. С. 182-198. DOI: 10.30838/P.ES.2224.271018.182.283.

8. Семенець А.О., Карнаух Г.В. Організація аудиту використання трудових ресурсів та фонду оплати праці на підприємстві. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 12/4. С. 60-63. URL: <http://dSPACE.khif.edu.ua/handle/123456789/88> (дата звернення: 24.05.2019).

9. Саух І.В. Методика перевірки операцій з оплати праці та пов'язаних з нею розрахунків. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 2 (20). С. 428-433. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/44244/40595> (дата звернення: 24.05.2019).

10. Усач Б.Ф. Аудит : навчальний посібник. Київ : Знання, 2007. 231 с.

REFERENCES:

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Economic Code of Ukraine] (16.01.2003) no. 436-IV. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (accessed: 24 May 2019).

2. Kulakovska L.P., Picha Yu.V. (2012) *Orhanizatsiia i metodyka audytu* [Organization and method of audit]. Kyiv : Caravela (in Ukrainian).

3. Petryk O.V., Shulha N.I. (2015) *Audyt rozrakhunkiv z opłaty pratsi ta inshykh vyplat pratsivnykam: vymohy do orhanizatsii ta metodyky* [Audit of payments for salaries and other payments to employees: requirements for organization and methodology]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt* [Accounting and auditing], no. 12, pp. 18-26.

4. Zakon Ukrainy "Pro aktsionerni tovarystva" [About Joint-Stock Companies: Law of Ukraine] (17.09.2008) no. 514-VI. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (accessed: 24 May 2019).

5. Savchenko V.Ya. (2006) *Audyt* [Audit]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).

6. Semenets A.O., Vorovyk T.A., Dorovskoi O.F. (2018) *Orhanizatsiia ta metodyka audytu rozrakhunkiv z opłaty pratsi na pidpriemstvi* [Organization and methods of audit of payroll calculations at the enterprise]. *Ekonomika. Finansy. Pravo* [Economy. Finances. Right], no. 5/3, pp. 21-23. Available at: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/20467> (accessed: 24 May 2019).

7. Semenets A.O. (2018) *Vplyv pryntsyviv vnutrishnoho audytu na kontrolne seredovyshe: ekonomichni ta sotsialni naslidky* [Influence of the principles of internal audit on the control environment: economic and social consequences]. *Ekonomichnyi prostir* [Economic space], no. 139, pp. 182-198. DOI: 10.30838/P.ES.2224.271018.182.283.

8. Semenets A.O., Karnaukh H.V. (2017) *Orhanizatsiia audytu vykorystannia trudovykh resursiv ta fondu opłaty pratsi na pidpriemstvi* [Organization of the audit of the use of labor resources and the wage fund at the enterprise]. *Ekonomika. Finansy. Pravo* [Economy. Finances. Right], no. 12/4, pp. 60-63. Available at: <http://dSPACE.khif.edu.ua/handle/123456789/88> (accessed: 24 May 2019).

9. Saukh I.V. (2012) *Metodyka perevirky operatsii z opłaty pratsi ta poviazanykh z neiu rozrakhunkiv* [Methodology for checking wage transactions and related calculations]. *Visnyk ZhDTU* [Journal of ZHDTU], no. 2 (20), pp. 428-433. Available at: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/44244/40595> (accessed: 24 May 2019).

10. Usach B.F. (2007) *Audyt* [Audit]. Kyiv : Znannya (in Ukrainian).

Potapova Natalia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Spivak Olena

Senior Instructor at Department of
Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Bondarenko Oleksandr

Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

INTERNAL AND EXTERNAL AUDIT ON WAGES OPERATIONS AT THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Accounting for labor and wages should provide operational control of the quantity and quality of labor, the use of funds included in the wage bill, and social benefits. Wages operations are attributed by auditors to an area of accounting with an increased control risk, the verification of which requires special attention.

The purpose of the article is to study the processes of internal and external audit of wages operations in order to develop measures aimed at increasing their reliability and efficiency.

The article discusses the central element of the production process of any enterprise – labor and its results, which is caused by the creation of a surplus product. The article confirmed that the rational use of labor resources has a priority, regardless of the form of ownership and type of enterprise activity. Accounting for labor and wages should provide operational control of the quantity and quality of labor, the use of funds that form the salary fund and social benefits. In addition, for each calculation of labor remuneration is meant an individual for whom salary is the main and main source of his life activity (as a rule), and for an enterprise these are expenses that directly affect the final financial result of his activity. Wages operations are known complexity and are associated with the risk of possible theft. Therefore, the wages operations are auditors to the area of accounting with an increased control risk, the verification of which requires special attention. The article substantiates that the audit of labor and wages is one of the most difficult and responsible areas. The article identifies one of the main ways to solve a problem when conducting an audit of wages operations; it is the development and continuous improvement of the control methodology, taking into account the constant changes and improvements in the regulatory framework governing the accounting and control of wages.

The financial sustainability of any enterprise depends on how efficiently production resources, including labor, are used. Therefore, their use is subject to strict control. Increasing labor productivity at an enterprise is possible by strengthening both on-farm control exercised by the company's specialists, special internal audit services, and external audit firms or auditors. The article expresses the authors' opinion that, from the point of view of managing an enterprise, internal audit of wages operations is a priority compared to external audit.

Recommendations on the organization of the audit of wages operations at the enterprises contained in the study will help to improve the functions of internal and external audits, improve the quality and effectiveness of inspections.

The article has developed proposals for improving the methods of internal and external audit of wages operations at enterprises, taking into account the specifics of accounting for production and wages.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

MANAGEMENT ACCOUNTING AS THE BASIS OF CONTROLLING IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF AGRARIAN ENTERPRISES

УДК 657.57.1

Сирцева С.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування
Миколаївський національний
аграрний університет

Кушнірук В.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
готельно-ресторанного бізнесу та
інноваційної діяльності підприємств
Миколаївський національний
аграрний університет

Бондаренко І.О.

магістр
Миколаївський національний
аграрний університет

На основі системного підходу обґрунтовано роль та значення управлінського обліку як основи контролінгу підприємств аграрної сфери. Обґрунтовано, що саме цей вид обліку є складовою системи контролінгу на підприємстві, а основне його призначення полягає в підготовці інформації для прийняття оперативних та прогнозованих управлінських рішень. Встановлено місце управлінського обліку в системі управління підприємствами аграрної сфери. Визначено основні чинники, що ускладнюють процес управління в аграрних підприємствах. Встановлено, що ведення управлінського обліку залежить від специфіки функціонування підприємств аграрної сфери (менеджменту, економіки, технології, організації виробництва тощо). Представлено обліково-аналітичну систему управлінського обліку, виявлено її зв'язок з окремими ланками системи контролю на підприємстві. Виокремлено основні завдання для ефективного його ведення в аграрних підприємствах.

Ключові слова: управлінський облік, контролінг, аграрні підприємства, інформаційне забезпечення, контроль, система управління, обліково-аналітична система.

На основе системного подхода обоснованы роль и значение управленческого учета

как основы контроллинга предприятий аграрной сферы. Обосновано, что именно этот вид учета является составляющей системы контроллинга на предприятии, а основное его предназначение заключается в подготовке информации для принятия оперативных и прогнозируемых управленческих решений. Установлено место управленческого учета в системе управления предприятиями аграрной сферы. Определены основные факторы, затрудняющие процесс управления в аграрных предприятиях. Установлено, что ведение управленческого учета зависит от специфики функционирования предприятий аграрной сферы (менеджмента, экономики, технологии, организации производства и т. д.). Представлена учетно-аналитическая система управленческого учета, выявлена ее связь с отдельными звеньями системы контроля на предприятии. Выделены основные задания для эффективного его ведения в аграрных предприятиях.

Ключевые слова: управленческий учет, контролинг, аграрные предприятия, информационное обеспечение, контроль, система управления, учетно-аналитическая система.

On the basis of the system approach, the role and significance of managerial accounting as a basis for control of agrarian enterprises were substantiated. With the help of abstract-logical method and structural-logical analysis, features, modern problems and factors that complicate the process of management in agrarian enterprises are determined. The work determines that management accounting is an integral part of the control system, as it provides the control-ler with comprehensive, reliable and necessary information on production costs and the calculation of cost of production at all stages of the production process, enabling the preparation of sound management decisions based on such information. It is substantiated that with the help of management accounting controlling allows to bring enterprise management to a qualitatively new level, integrating, coordinating and directing the activities of various divisions of the enterprise to achieve operational and strategic goals. It is established that the mechanism of management accounting is a direct provision of accounting information for internal users at all levels of management; it helps form the idea of the strengths and weaknesses of enterprises. It is determined that the construction of management accounting of agrarian enterprises is influenced by the essential features of their functioning. These features relate to many aspects, including management, economics, technology, organization activities, etc. The complexity of the management process is due to the length of the production process, the organizational forms of management, the territorial separation of divisions and the specialization of activities. The accounting and analytical system of management accounting at the enterprises of agrarian sphere, which should consist of such subsystems as accounting and analytical, as well as the subsystem of control, is presented. In this case, the general task of the accounting and analytical system of managerial accounting is the continuous study of the relationship of resources of production, production process (technology and organization) and the results of enterprises. The main tasks for effective management of accounting in agrarian enterprises are singled out.

Key words: managerial accounting, controlling, agrarian enterprises, information support, control, control system, accounting and analytical system.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції України до європейського та світового фінансового простору стабільність у забезпеченні держави продовольчою, а у визначених межах й економічною, екологічною, енергетичною безпекою перебуває в прямій залежності від умов ефективного господарювання підприємств аграрної сфери, які зі своєю базовою складовою, а саме сільським господарством, є основними системоутворюючими важелями в національній економіці. З огляду на сучасні реформативні зміни останньої та підвищення рівня інтенсивності ринкового оточення, розширення конкуренції виникає необхідність планування та організації інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, ефек-

тивність яких залежить від налагодженості на підприємствах системи контролінгу. Фундаментом цього є управлінський облік як повноцінний спосіб систематизації внутрішньої економічної інформації про витрати, доходи та фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформації системи управлінського обліку як основи контролінгу задля зростання рівня ефективності прийняття управлінських рішень постійно перебувають у центрі наукових дискусій. Цю проблематику у своїх наукових роботах висвітлюють такі вітчизняні науковці, як Н.М. Дробот [1], Т.Г. Камінська [2], О.В. Коваленко [3], Н.В. Лагодієнко [4], А.М. Ужва [5]. Однак, віддаючи належне

результатам досліджень вищезазначених вчених, зауважимо, що деякі питання з плином часу та зміною особливостей умов господарювання потребують подальшого вивчення й удосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі управлінського обліку як основи контролінгу та визначення його місця в системі управління підприємствами аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах інтеграційних процесів центром системи управління, що зумовлює адаптацію до змінних умов функціонування аграрного підприємства, шляхом координації, узгодження, спрямування, контролю діяльності всіх ланок управлінського процесу є контролінг [6].

На думку З.О. Іванової, головною метою контролінгу є побудова системи прийняття та реалізації управлінських рішень на основі оцінювання господарської ситуації для забезпечення ефективної діяльності підприємства й отримання оптимального фінансового результату [7].

Контролінг координує взаємозв'язки між інформаційними потоками, діагностикою, аналізом, моніторингом та контролем задля реалізації стратегії життєдіяльності та попередження кризових ситуацій і гарантує дієздатний менеджмент у кожній сфері та кожному функціональному підрозділі, виконуючи функцію «управління управлінням», робить можливим комплексне розв'язання проблем [3].

Отже, функції контролінгу включають не тільки планування, контролювання, координацію, вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень, але й ведення управлінського обліку.

Управлінський облік є складовою системи контролінгу, оскільки забезпечує службу контролінгу вичерпною достовірною та необхідною інформацією щодо витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції на всіх стадіях виробничого процесу, що дає змогу здійснювати підготовку виважених управлінських рішень на підставі такої інформації [4].

За сучасних умов управлінський облік через свої функції виступає як основний інформаційний фундамент управління внутрішньою діяльністю підприємства, його стратегією та тактикою. Основне його призначення полягає в підготовці інформації для прийняття оперативних та прогнозованих управлінських рішень.

Сьогодні механізм управлінського обліку є прямим забезпеченням обліковою інформацією внутрішніх користувачів на всіх рівнях управління, за його допомогою відбувається формування уявлення про сильні й слабкі сторони підприємств, проводиться оцінювання ефективності його поточної діяльності, відбувається формування тактичних та стратегічних цілей розвитку, здійснюється оптимізація використання трудових і фінансових

ресурсів, проводиться контроль за діяльністю та прийняттям доцільних управлінських рішень [8].

При цьому управлінський облік у системі контролінгу повинен відповідати таким умовам [2]:

- оперативність під час подання інформації до керівників вищих ланок (керівництва);
- інформативність (складання й подання щотижневих (щоденних) внутрішніх звітів щодо діяльності суб'єкта господарювання щодо витрат, доходів та фінансових результатів);
- ефективність (можливість деталізації інформації до того ступеня, поки вигода від отриманої інформації є вищою, ніж затрати на її отримання);
- поінформованість (аналізування результатів господарської діяльності, планування її на наступні звітні періоди).

Ретроспективна інформація про господарську діяльність аграрних підприємств систематизується фінансовим обліком, однак оперативно та перспективно у вигляді конкретних даних надходить вона до керівників шляхом управлінського обліку, тобто керівників підприємств перш за все цікавлять не результати минулих подій, а способи досягнення бажаних результатів у перспективі, отже, управлінський облік забезпечує інформацією не конкретно про ціни на готову продукцію та ресурси, а про цілісний рівень ефективності виробництва шляхом мінімізації витрат чи максимізації доходів.

У зв'язку з цим в умовах інтеграційних процесів в економіці країни виникає необхідність створення системи внутрішньої інформації у вигляді систематизованих даних управлінського обліку майже на кожному з підприємств аграрної сфери.

Необхідно зазначити, що на побудову управлінського обліку аграрних підприємств впливають істотні особливості їх функціонування. Ці особливості стосуються багатьох аспектів, зокрема менеджменту, економіки, технології, організації діяльності.

Ускладнення процесу управління відбувається через тривалість виробничого процесу, організаційні форми господарювання, територіальну відокремленість підрозділів та спеціалізацію діяльності.

Одночасно слід визнати, що низка моментів визначає побудову безпосередньо обліку. Найбільш істотними серед них можна назвати:

- використання у виробничому процесі біологічних активів;
- наявність звітності про собівартість валової та товарної продукції;
- наявність великої кількості статей витрат, які вважаються прямими;
- нерівномірність проведення витрат протягом виробничого періоду;
- наявність особливої групи витрат, які можна віднести до умовно змінних [9].

Обліково-аналітична система управлінського обліку на підприємствах аграрної сфери має скла-

датися з таких підсистем, як облікова й аналітична, а також підсистема контролю (рис. 1).

При цьому загальним завданням обліково-аналітичної системи управлінського обліку є безперервне дослідження взаємозв'язку ресурсів виробництва, виробничого процесу (технології та організації), а також результатів діяльності підприємств.

На основі даних управлінського обліку проводиться оцінювання діяльності структурних підрозділів (центрів відповідальності) підприємства, здійснюються діагностика й пошук нових можливостей для досягнення мети, на основі яких формуються нові критерії для коригування оперативними планами та завданнями в разі змін впливу на зовнішнє та внутрішнє середовище.

Звертаючи увагу на організацію обліково-аналітичної системи управлінського обліку аграрних підприємств, можемо говорити про її доцільність у практичній діяльності. Оптимальна побудова управлінського обліку агрохолдингу ТОВ «Кернел-Трейд» (монополіст на внутрішньому ринку соняшникової олії, адже частка ринку складає 35% [10]) дає можливість управлінському персоналу виявити неефективні проекти, наростити обсяги валових зборів, мінімізувати затрати на виробництво. Практика організації та ведення управлінського обліку у ГК «ЛНЗ» (об'єднано більше 50 агрофірм, що розподілені між трьома регіонами, такими як Шполянський, Сумський та Черкаський Лівобережний) говорить про вагомість управлінського обліку в кожній сфері господарської діяльності агрохолдингу. Так, у галузі рослинництва управлінський облік дає можливість простежити за зміною структури посівів та відкоригувати собівартість

виробництва шляхом заміни виробничих факторів, зменшити величину витрат на обслуговування й ремонт сільськогосподарської техніки, впорядкувати пайовиків та відповідні їм величини земельних паїв, що забезпечує ефективніше використання земельного банку господарством.

Підтримуючи позицію вітчизняних науковців, вважаємо, що задля запровадження контролінгу в аграрних підприємствах у них має бути налагоджений управлінський облік. Задля цього необхідно вирішити низку таких завдань:

1) з'ясувати сутність, визначити місце управлінського обліку в інформаційному забезпеченні управління виробництвом;

2) дослідити теоретико-методологічні засади розвитку управлінського обліку, встановити закономірності такого розвитку та можливості практичного використання його положень в обліку сільськогосподарського виробництва;

3) розробити практичні рекомендації щодо організації та методу аналітичного обліку витрат на виробництво в сільському господарстві, включаючи його управлінський аспект;

4) дослідити особливості функціонування та дієвості системи внутрішньогосподарського планування (бюджетування) як способу контролювання та оцінювання ефективності управлінських рішень;

5) виділити особливості застосування прогресивних методів обліку витрат в сільськогосподарських формуваннях з виробництва продукції сільського господарства, визначити напрями повнішого їх використання;

6) розробити пропозиції щодо створення та вдосконалення наявної системи управлінської звітності;



Рис. 1. Система управлінського обліку на підприємствах аграрної сфери

Джерело: сформовано авторами

7) розробити пропозиції щодо автоматизації облікового процесу та внутрішньогосподарського планування (бюджетування) для покращення обліку досліджуваних підприємств, оскільки застосування комп'ютерної техніки покращує інформаційний доступ, координацію діяльності роботи підрозділів та вирішує значне коло внутрішніх управлінських проблем підприємства [11; 12].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сьогодні зростає роль управлінського обліку як основи контролінгу в управлінні сучасним аграрним підприємством.

За допомогою управлінського обліку контролінг дає змогу вивести управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи та спрямовуючи діяльність різних підрозділів підприємства на досягнення оперативних та стратегічних цілей. При цьому ведення управлінського обліку в аграрних підприємствах залежить від специфіки їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дробот Н.М., Яцюк В.О. Впровадження системи контролінгу на аграрних підприємствах України. *Бізнес-Інформ*. 2017. № 10. С. 269-273.
2. Камінська Т.Г. Роль і місце управлінського обліку в системі контролінгу на підприємстві. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/rol-i-misce-upravlinskogo-obliku-v-sistemi-kontrolingu-na-pidpriemstvi.html> (дата звернення: 17.04.2019).
3. Коваленко О.В. Функції контролінгу в системі антикризового управління. *Економічний форум*. 2011. Вип. 2. С. 113-119.
4. Лагодієнко Н.В. Управлінський облік як складова системи контролінгу на підприємстві. *Бізнес-навігатор*. 2013. № 2 (31). С. 251-254.
5. Ужва А.М., Мікрюкова Л.В. Контролінг у системі управлінського обліку. *Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського*. 2015. № 5.3 (112). С. 49-51.
6. Герасименко В.М. Роль контролінгу в системі управління високотехнологічним підприємством. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 285-289.
7. Іванова З.О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 6 (132). С. 136-141.
8. Очеретько Л.М., Красовська Н.В. Організація управлінського обліку на підприємствах малого бізнесу. *Сталій розвиток економіки*. 2017. № 1. С. 88-93.
9. Моссаковський В.Б., Бублик С.Я. Управлінський облік та його особливості у сільському господарстві. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/upravlinskiy-oblik-ta-yogo-osoblivosti-u-sil'skomu-gospodarstvi.html> (дата звернення: 17.04.2019).
10. Антимонопольний комітет України: річний звіт за 2017 рік. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main> (дата звернення: 17.04.2019).
11. Пантелюк Л.М., Лепетан І.О. Особливості управлінського обліку в сільському господарстві. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/17742> (дата звернення: 17.04.2019).
12. Ліба Н.С., Максименко Д.В. Особливості управлінського обліку в сільському господарстві. URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/viewFile/4909/4836> (дата звернення: 17.04.2019).

REFERENCES:

1. Drobot N.M., Yatsiuk V.O. (2017) Vprovadzhennia systemy kontrolinhu na ahrarykh pidpriemstvakh Ukrainy [Implementation of Controlling System at Agrarian Enterprises of Ukraine]. *Biznes-Inform*, vol. 10, pp. 269-273 (in Ukrainian).
2. Kaminska T.H. Rol i mistse upravlinskoho obliku v systemi kontrolinhu na pidpriemstvi [The role and place of managerial accounting in the controlling system at the enterprise]. Retrieved from: <http://magazine.faaf.org.ua/rol-i-misce-upravlinskogo-obliku-v-sistemi-kontrolingu-na-pidpriemstvi.html> (accessed: 17 April 2019).
3. Kovalenko O.V. (2011) Funktsii kontrolinhu v systemi antykrizovoho upravlinnia [Controlling Functions in the System of Crisis Management]. *Ekonomichnyi forum*, vol. 2, pp. 113-119 (in Ukrainian).
4. Lahodiienko N.V. (2013) Upravlinskyi oblik yak skladova systemy kontrolinhu na pidpriemstvi [Management accounting as a component of control system at the enterprise]. *Biznes-navihator*, vol. 2 (31), pp. 251-254 (in Ukrainian).
5. Uzhva A.M., Mikriukova L.V. (2015) Kontrolinh u systemi upravlinskoho obliku [Controlling in the system of managerial accounting]. *Naukovyi visnyk MNU im. V.O. Sukhomlyns'koho*, vol. 5.3 (112), pp. 49-51 (in Ukrainian).
6. Herasymenko V.M. (2018) Rol kontrolinhu v systemi upravlinnia vysokotekhnolohichnym pidpriemstvom [The role of controlling in the management system of a high-tech enterprise]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 62, pp. 285-289 (in Ukrainian).
7. Ivanova Z.O. (2012) Osoblyvosti formuvannia systemy kontrolinhu na pidpriemstvakh [Features of the formation of a controlling system at enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 6 (132), pp. 136-141 (in Ukrainian).
8. Ocheretko L.M., Krasovska N.V. (2017) Orhanyzatsiia upravlinskoho obliku na pidpriemstvakh maloho biznesu [Organization of managerial accounting at small business enterprises]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, vol. 1, pp. 88-93 (in Ukrainian).
9. Mossakovskiy V.B., Bublyk S.Ya. Upravlinskyi oblik ta yoho osoblyvosti u sil'skomu hospodarstvi [Management accounting and its features in agriculture]. Retrieved from: <http://magazine.faaf.org.ua/upravlinskiy-oblik-ta-yogo-osoblivosti-u-sil'skomu-gospodarstvi.html> (accessed: 17 April 2019).
10. Antymonopolnyi komitet Ukrainy: richnyi zvit za 2017 rik [Antimonopoly Committee of Ukraine: annual report for 2017]. Retrieved from: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main> (accessed: 17 April 2019).
11. Panteliuk L.M., Lepetan I.O. (2013) Osoblyvosti upravlinskoho obliku v sil'skomu hospodarstvi [Features of management accounting in agriculture]. Retrieved from: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/17742> (accessed: 17 April 2019).
12. Liba N.S., Maksymenko D.V. (2014) Osoblyvosti upravlinskoho obliku v sil'skomu hospodarstvi [Features of management accounting in agriculture]. Retrieved from: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/viewFile/4909/4836> (accessed: 17 April 2019).

Syrtseva Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Mykolayiv National Agrarian University

Kushniruk Viktor

Candidate of Economics Science, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Production Management and Innovative Enterprise Activity
Mykolayiv National Agrarian University

Bondarenko Iryna

Master
Mykolayiv National Agrarian University

MANAGEMENT ACCOUNTING AS THE BASIS OF CONTROLLING IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF AGRARIAN ENTERPRISES

The purpose of the article. The purpose of this article is to study the role of management accounting as the basis of controlling and determining its place in the system of management of enterprises of agrarian sphere.

Methodology. On the basis of the system approach, the role and significance of managerial accounting as a basis for control of agrarian enterprises were substantiated. With the help of abstract-logical method and structural-logical analysis, features, modern problems and factors that complicate the process of management in agrarian enterprises are determined.

Results. The work determines that management accounting is an integral part of the control system, as it provides the controller with comprehensive, reliable and necessary information on production costs and the calculation of cost of production at all stages of the production process, enabling the preparation of sound management decisions based on such information.

It is substantiated that with the help of management accounting controlling allows to bring enterprise management to a qualitatively new level, integrating, coordinating and directing the activities of various divisions of the enterprise to achieve operational and strategic goals.

It is established that the mechanism of management accounting is a direct provision of accounting information for internal users at all levels of management; it helps form the idea of the strengths and weaknesses of enterprises.

It is determined that the construction of management accounting of agrarian enterprises is influenced by the essential features of their functioning. These features relate to many aspects, including management, economics, technology, organization activities, etc. The complexity of the management process is due to the length of the production process, the organizational forms of management, the territorial separation of divisions and the specialization of activities.

The accounting and analytical system of management accounting at the enterprises of agrarian sphere, which should consist of such subsystems as accounting and analytical, as well as the subsystem of control, is presented. In this case, the general task of the accounting and analytical system of managerial accounting is the continuous study of the relationship of resources of production, production process (technology and organization) and the results of enterprises.

Paying attention to the organization of accounting and analytical system of management accounting of agrarian enterprises, we can speak about its expediency in practical activities. So, in the field of plant growing, management accounting provides an opportunity to trace the change in crop structure and adjust production costs by replacing production factors, reducing the cost of maintenance and repair of agricultural machinery, streamlining shareholders and their corresponding land parcels, which ensures more efficient use of the land bank by the economy.

The main tasks for efficient management of accounting in agrarian enterprises are outlined, among them: to find out the essence and determine the place of managerial accounting in information management of production management; to develop practical recommendations on the organization and method of analytical accounting of production costs in agriculture, including its managerial aspect; to develop proposals for the creation and improvement of an existing system of managerial reporting; to develop proposals for the automation of the accounting process and internal planning (budgeting) to improve the accounting of the investigated enterprises, since the use of computer technology improves information access, coordination of the activities of the divisions and solves a significant range of internal management problems of the enterprise.

Practical implications. Consequently, with the help of management accounting controlling allows you to bring enterprise management to a qualitatively new level, integrating, coordinating and directing the activities of various divisions of the enterprise to achieve operational and strategic goals.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

TRENDS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF ACCOUNTING ACCOUNTS IN UKRAINE

У статті розглянуто порядок ведення основних операцій бухгалтерського обліку в бюджетних організаціях, їх відображення у регістрах бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності. Визначено основні умови удосконалення обліку в державному секторі, а саме розроблення і запровадження комплексного програмного продукту (безкоштовного для бюджетних установ), який дав би змогу здійснювати весь спектр облікових операцій різними суб'єктами державного сектору, результати яких, у свою чергу, можна було б розміщувати в інтернеті для забезпечення прозорості бюджетного процесу. Надані удосконалення обліку в бюджетних установах дозволять забезпечити реальність планових показників бюджету та їх виконання, визначити основні напрями бюджетного фінансування, забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів та збереження коштів загального та спеціального фондів. На основі дослідження основних положень обліку витрат за захищеними статтями бюджету обґрунтовано шляхи удосконалення методики та організації їх бухгалтерського обліку.

Ключові слова: рівні регулювання бухгалтерського обліку, системи організації бухгалтерського обліку, зарубіжний і вітчизняний досвід, витатки, бюджет, бюджетна класифікація, захищені статті, методика обліку.

В статье рассмотрен порядок ведения основных операций бухгалтерского учета

в бюджетных организациях, их отражения в регистрах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности. Определены основные условия совершенствования учета в государственном секторе, а именно разработка и внедрение комплексного программного продукта (бесплатного для бюджетных учреждений), который позволил бы осуществлять весь спектр учетных операций различными субъектами государственного сектора, результаты которых, в свою очередь, можно было бы размещать в интернете для обеспечения прозрачности бюджетного процесса. Предоставленные совершенствования учета в бюджетных учреждениях позволяют обеспечить реальность плановых показателей бюджета и их исполнения, определить основные направления бюджетного финансирования, обеспечить эффективное использование финансовых ресурсов и сохранение средств общего и специального фондов. На основе исследования основных положений учета расходов по защищенным статьям бюджета обоснованы пути совершенствования методики и организации их бухгалтерского учета.

Ключевые слова: уровни регулирования бухгалтерского учета, системы организации бухгалтерского учета, зарубежный и отечественный опыт, расходы, бюджет, бюджетная классификация, защищенные статьи, методика учета.

УДК 657 (057.8)

Сусіденко Ю.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри аудиту та державного контролю
Вінницький національний аграрний університет

The article deals with the procedure for conducting basic accounting operations in budgetary organizations, their reflection in the accounting registers and in the financial statements. The main conditions for improvement of accounting in the public sector are defined, namely, the development and implementation of a comprehensive software product (free for budget institutions) that would enable the entire spectrum of accounting operations to be carried out by various public sector entities, the results of which, in turn, could be placed on the Internet to ensure the transparency of the budget process. Providing improvement of accounting in budget institutions will allow to ensure the reality of planned budget indicators and their implementation, to identify the main directions of budget financing, to ensure the efficient use of financial resources and the preservation of funds of general and special funds. Based on the study of the main provisions of accounting for expenditures under protected budget items, ways of improving the methodology and organizing their accounting were substantiated. The article studies the essence of financial investments, the procedure of their evaluation, and suggests a sequence of accounting of financial investments, based upon their economic content and influence on the efficiency of activity of contemporary enterprises. Research is devoted to problems of development of financial accounting as object of standard legal regulation. In particular it has been proved that financial accounting is special object of standard legal regulation as has the public importance. The public importance of financial accounting has been studied because of its consideration as information system which allows identifying interaction of the entity with various components of environment, in particular: economic, social and ecological. It has been established that the system of financial accounting except that mentions conflicts of interest of various contemporaries of the economic relations represents also difficult structure from efficiency which coordination of information interests of users depends. As the result the need for such coordination requires intervention of a certain regulator which would limit functioning of object, behavior of the subject, and the mechanism of use of elements of an accounting method.

Key words: levels of accounting regulation, systems of accounting organization, foreign and domestic experience, expenditures, budget, budget classification, protected articles, accounting methods.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання система бухгалтерського обліку є цілісною системою знань – наука, теорія та практика, яка виконує в суспільстві одну із центральних функцій управління економікою не тільки в межах підприємства, але й у суспільстві загалом. Реформування економіки України потребує адекватних змін у системі бухгалтерського обліку, яка є основою інформаційного забезпечення користувачів для прийняття ними зважених управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування бухгалтерського обліку і звітності бюджетних установ розглядається досить обмежено, у тому числі і через відсутність широкого кола вчених-обліковців із цього напрямку. Проте незначна кількість публікацій компенсується високим професіоналізмом основних учасників наукової дискусії: Л.В. Гізатуліної, О.О. Дорошенка, І.К. Дрозд, Т.І. Єфіменко, О.О. Канцурова, Є.В. Калюги, І.О. Кондратюк, С.О. Левицької,

Л.Г. Ловінської, А.І. Фаріон, Н.М. Хорунжак, О.О. Чечуліна, І.Ю. Чумакової та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне та практичне дослідження системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні, сучасного стану та перспектив розвитку бухгалтерського обліку в державному секторі економіки, розроблення пропозицій щодо удосконалення обліку на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетний облік в Україні перебуває на етапі активного реформування, що є органічним у контексті процесів, що відбуваються на макроекономічному та мегаекономічному рівнях. У зв'язку із проходженням процесів глобалізації та світової економічної інтеграції в умовах подальшого розвитку інституційних позицій світової економіки, гармонізації світових облікових підходів у секторі державного управління перед державою постало питання про створення дієвого цілісного інформаційного забезпечення, розроблення та внесення змін до нормативно-правової бази вітчизняної системи управління державними фінансами на основі загальновідомих світових інструментів стандартизації економічної інформації, зокрема міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Необхідність формування, затвердження та введення в дію Національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі економіки України (далі – НП(С)БОДС) виникла у зв'язку із переходом держави до ринкових умов господарювання. Розбіжності у веденні обліку, формах звітності, рахунках бухгалтерського обліку в установах державного сектору економіки та на підприємствах, що здійснюють інші види діяльності, створюють перепони перед здійсненням облікових зв'язків, прозорістю наскрізного контролю за рухом фінансових ресурсів, матеріальних цінностей, капіталу.

Протягом останнього десятиріччя в Україні здійснюються заходи щодо реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ у рамках Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр., затвердженої постановою КМУ від 16.01.2007 р. № 34, Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні (розпорядження Кабінету Міністрів від 24.10.2007 р. № 911–р) [1] та Стратегії розвитку системи управління державними фінансами, схваленої розпорядженням КМУ від 01.08.2013р. № 774-р [2].

Для виконання Стратегії необхідно було:

- розробити та запровадити національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку державного сектору (НП(С)БОДС) з урахуванням вимог міжнародних стандартів (МСБОДС);
- створити єдиний план рахунків бухгалтерського обліку в держсекторі, гармонізований із

бюджетною класифікацією, яка відповідає статистиці державних фінансів 2001 року (GFS2001);

- удосконалити методи складання та консолідації звітності з використанням сучасних інформаційних систем.

Для здійснення усіх цих заходів потрібно було удосконалити законодавство та прийняти низку нових нормативно-правових актів, що і було зроблено.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) поширюються на суб'єктів державного сектору, якими є Міністерство фінансів, що забезпечує проведення державної політики у сфері бухгалтерського обліку, розпорядники бюджетних коштів, Державне казначейство та державні цільові фонди, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) не поширюються на суб'єктів державного сектору, в тому числі на бюджетні установи та організації: органи державної влади, державні навчальних закладів, державні лікувальних закладів, органи державного казначейства, державні податкові інспекції та ін.

Протягом 2009-2012 рр. було розроблено та затверджено Мінфіном дев'ятнадцять НП(С)БОДС, гармонізованих із міжнародними стандартами бухгалтерського обліку для державного сектору, але лише дев'ять із них введено в дію починаючи з 2015 року.

У національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку державного сектору 121 «Основні засоби» згруповано основні засади визнання, складу, оцінки, надходження, вибуття та нарахування амортизації основних засобів. Раніше це не було чітко прописано у одному нормативно-правовому акті. З впровадженням НП(С)БОДС 121 було виключено норму щодо обліку основного засобу після первісного його визнання в гривнях без копійок. Тепер основні засоби можуть обліковуватися у гривнях із копійками. У зв'язку з цим вилучено бухгалтерські проведення щодо відображення в обліку списання копійок при введенні активів у експлуатацію. Нововведенням НП(С)БОДС 121 стало також розширення та поглиблення обсягу розкриття інформації про основні засоби у примітках до річної фінансової звітності. Інформація про основні засоби та інші малоцінні необоротні матеріальні активи має наводитися окремо за кожною групою, з'явилися нові показники, які необхідно відображати у звітності. Однією з основних важливих змін, що було внесено Міністерством фінансів України щодо обліку основних засобів, є підвищення їх вартісної межі. Так, з 10 травня 2016 року матеріальні цінності, термін експлуатації яких більше одного року, а вартість за одиницю перевищує 6000 гривень без ПДВ, зараховують до основних засобів.

Найбільшу питому вагу у валюті балансу досліджуваної Комунальної організації «Центр матеріально-технічного та інформаційного забезпечення закладів освіти області» займають основні засоби, які використовуються як для здійснення господарської діяльності комунальної організації, так і для надання у вигляді матеріально-технічного забезпечення діяльності шкільних навчальних закладів області. Тому прийняття та введення в дію НП(С)БОДС 121 має важливе значення в обліковій системі конкретної бюджетної установи.

Порядок відображення інформації про нематеріальні активи і незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи у примітках до фінансової звітності регламентується НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи». Обґрунтовано визнання, первісну оцінку, оцінку після первісного визнання, переоцінку та амортизацію нематеріальних активів. Нематеріальний актив визнається активом, якщо його можна ідентифікувати та є ймовірність отримання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням, та якщо він має потенціал корисності і його вартість може бути достовірно визначена. Нематеріальний актив підлягає амортизації, коли має визначений строк корисного використання. Нематеріальний актив з невизначеним строком корисного використання не амортизується. Висвітлено випадки зменшення корисності та вибуття нематеріальних активів.

Основні організаційні засади ведення бухгалтерського обліку запасів наведено у стандарті 123 «Запаси». У цьому НП(С)БОДС розширено склад об'єктів обліку запасів, визначено порядок їх визнання, методику оцінки запасів на дату балансу та під час вибуття. Затвердження та введення в дію НП(С)БОДС 123 привело до внесення змін до облікової політики суб'єктів державного сектору, в тому числі досліджуваної бюджетної установи.

У НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» зазначено, що бюджетні установи застосовують облікову політику, визначену у розпорядчому документі організації, який розробляється відповідно до НП(С)БОДС та інших нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку в державному секторі. Також розглянуто випадки, за яких дозволяється змінювати облікову політику установи і вплив змін облікової політики на господарські операції та звітність минулих періодів.

Стандартом 127 «Зменшення корисності активів» врегульовано основні засади визначення й оцінки, відновлення та зменшення корисності активу. На дату річної фінансової звітності бухгалтер бюджетної установи визначає наявність ознаки зменшення корисності активу. Про зменшення корисності активу може свідчити: зменшення ринкової вартості активу протягом звітного періоду на суттєво більшу величину, ніж очікувалося; відсутність потреби в послугах, надання

яких пов'язане з використанням активу; старіння, фізичне пошкодження активу; інше свідчення того, що ефективність активу є або буде значно меншою, ніж очікувалось.

НП(С)БОДС 128 «Зобов'язання» обґрунтовано склад, визнання та оцінку зобов'язань. З метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяються на: довгострокові, поточні, непередбачені, доходи майбутніх періодів. Під час господарської діяльності КО «Центр МТІЗ» виникають зобов'язання перед різними господарюючими суб'єктами, що приводить до необхідності відображення в обліку цих відносин.

Методику бухгалтерського обліку операцій в іноземних валютах та відображення показників статей фінансової звітності закордонних суб'єктів державного сектору в грошовій одиниці України визначено національним 130

НП(С)БОДС «Вплив змін валютних курсів». Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на початок дня дати здійснення операції.

У НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» систематизовано інформацію про виплати працівникам за виконані ними роботи. Нарахована сума виплати працівникам за роботу, виконану ними протягом звітного періоду, та нарахована сума єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування визнаються поточними зобов'язаннями та витратами звітного періоду. У зв'язку із тим, що у досліджуваній комунальній організації працює 37 осіб, НП(С)БОДС 132 має велике значення для правильності відображення в обліку інформації про розрахунки з працівниками.

Методичні засади формування в бухгалтерському обліку та звітності інформації про фінансові інвестиції, операції зі спільної діяльності наведено у стандарті 133 «Фінансові інвестиції».

З 01 січня 2017 року за наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 року № 1219 запроваджено в дію такі національні положення (станданти) стандарти бухгалтерського обліку державного сектора:

– 101 «Подання фінансової звітності», затверджено наказом Мініфіну від 28.12.2009 року № 1541 [3]. Цей стандарт визначає склад, форми, принципи підготовки та подання звітності бюджетних установ, загальні вимоги до визнання та розкриття її елементів. У фінансових звітах надається інформація про: активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та грошові потоки. За 2017 рік в Комунальній організації «Центр МТІЗ» складалися фінансові звіти, зокрема ф.1-дс «Баланс», ф.2-дс «Звіт про фінансові результати», ф.3-дс «Звіт про рух грошових

коштів», ф.4-дс «Звіт про власний капітал» та ф.5-дс «Примітки до річної фінансової звітності», складались згідно з НП(С)БОДС 101

«Подання фінансової звітності».

– НП(С)БОДС 102 «Консолідована фінансова звітність», затверджено наказом Мінфіну від 24.12.2010 року № 1629. Визначає порядок складання консолідованої фінансової звітності та загальні вимоги до розкриття інформації щодо складання консолідованої фінансової звітності. Загальна консолідована звітність включає: консолідований баланс, консолідований звіт про фінансовий результат, консолідований звіт про рух грошових коштів, консолідований звіт про власний капітал;

– НП(С)БО 103 «Фінансова звітність за сегментами», затверджено наказом Мінфіну від 24.12.2010 року № 1629. Визначає принципи та порядок формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи та зобов'язання звітних сегментів та розкриття їх у звітності. Норми цього стандарту застосовують бюджетні установи, які складають консолідовану звітність та мають територіально відокремлені підрозділи. Інформація про звітні сегменти наводиться за формою «Додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами»;

– НП(С)БОДС 124 «Доходи», затверджено наказом Мінфіну від 24.12.2010 року № 1629. Визначає методологію формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи від обмінних та необмінних операцій. Доходи від обмінних операцій включають: бюджетне асигнування, доходи від надання послуг, доходи від продажу, доходи від відсотків, роялті та дивідендів, інші доходи від обмінних операцій. Доходи від необмінних операцій включають: податкові надходження, неподаткові надходження, трансферти та кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та інших бюджетних організацій для виконання цільових заходів; надходження до державних цільових фондів, зобов'язання, які не підлягають погашенню. Для складання форми 2-дс «Звіт про фінансові результати» за 2017 рік в КО «Центр МТІЗ» використовувався поділ доходів на доходи від обмінних та необмінних операцій.

– НП(С)БОДС 126 «Оренда», затверджено наказом Мінфіну від 24.12.2010 року № 1629. Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції щодо оренди та розкриття її у звітності орендарів та орендодавців. Стандарт визначає облік фінансової та операційної оренди;

– НП(С)БОДС 129 «Інвестиційна нерухомість», затверджено наказом Мінфіну від 24.12.2010 року № 1629. Визначає порядок формування в бухгалтерському обліку інформації про інвестиційну нерухомість та розкриття її у звіт-

ності. Інвестиційна нерухомість – це земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримуються з метою отримання орендних платежів та збільшення власного капіталу;

– НП(С)БОДС 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції», затверджено наказом Мінфіну від 25.01.2012 року № 52. Визначає порядок коригування фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності в умовах гіперінфляції. Показники річної фінансової звітності за умови досягнення значення кумулятивного приросту інфляції 90% та більше підлягають коригуванню із застосуванням коефіцієнта коригування. У Примітках до звітності, крім інформації про факт коригування показників, наводиться інформація про індекс інфляції на дату балансу та зміни індексу інфляції протягом поточного та попереднього звітних періодів;

– НП(С)БОДС 131 «Будівельні контракти», затверджено наказом Мінфіну від 29.12.2011 року № 1798. Визначає порядок формування облікової інформації про доходи та витрати, пов'язані з виконанням будівельних контрактів. Регулює порядок визнання доходів і витрат протягом виконання будівельного контракту з урахуванням ступеня завершеності робіт на дату балансу. Установлено методи визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом, методику розрахунку кінцевого фінансового результату за будівельним контрактом з фіксованою ціною, за будівельним контрактом із ціною «витрати плюс», складу витрат, безпосередньо пов'язаних із виконанням будівельного контракту;

– НП(С)БОДС 134 «Фінансові інструменти», затверджено наказом Мінфіну від 18.05.2012 року № 568. Визначає порядок формування бухгалтерської інформації про фінансові інструменти та розкриття її у звітності. Фінансовий інструмент – це контракт, який одночасно приводить до виникнення фінансового активу в одного суб'єкта державного сектору та фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу в іншого. Фінансові інструменти в бухгалтерському обліку поділяються на: фінансові активи, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу та похідні фінансові інструменти. Цей стандарт також визначає порядок визнання та оцінки фінансових інструментів, облік хеджування;

– НП(С)БОДС 135 «Витрати», затверджено наказом Мінфіну від 18.05.2012 року № 568. Визначає порядок формування облікової інформації про витрати та розкриття її у звітності. Витрати поділяють на витрати за обмінними та за необмінними операціями. До витрат за обмінними операціями включають: оплату праці, відрахування на соціальні заходи, матеріальні витрати, амортизацію, фінансові витрати, інші витрати за обмінними операціями (курсові різниці, втрати від зменшення

корисності активів та інші). До витрат за необмінними операціями включають: трансфери (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо), інші витрати за необмінними операціями (неповернення депозитів, списана дебіторська заборгованість тощо). Для складання форми 2- дс «Звіт про фінансові результати» за 2017 рік в КО «Центр МТІЗ» використовувалася поділ витрат на витрати за обмінними та необмінними операціями.

Для того, щоб зрозуміти сутність впровадження НП(С)БОДС, доцільно розглянути їх зіставність із Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку державного сектору (МСБОДС). На нашу думку, повної відповідності національних стандартів державного сектору міжнародним немає, але деяке дублювання спостерігається.

У НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [3] розкриваються принципи підготовки та якісні характеристики фінансової звітності, загальні вимоги до облікової політики, склад та елементи фінансової звітності, розкриття інформації щодо пов'язаних сторін, події після дати балансу, розкриття інформації у фінансовій звітності. Наведені вище та інші додаткові вимоги до фінансової звітності висвітлюють шість міжнародних стандартів. Зокрема, ширше розкриті події після дати балансу (МСБОДС 14), розкриття інформації щодо пов'язаних сторін (МСБОДС 20). Окремо розкрито вимоги до фінансової звітності про частки у спільних підприємствах (МСБОДС 8) та представлення у фінансових звітах інформації про виконання бюджетів, які підлягають оприлюдненню (МСБОДС 24).

На відміну від МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів» у НП(С)БОДС 101, крім річної звітності, передбачена ще проміжна (місячна, квартальна) звітність, яка охоплює певний період, складається наростаючим підсумком з початку звітного року. Також перший звітний період новоствореного суб'єкта державного сектору може бути меншим, але не більшим за 12 місяців (бюджетного року), що не передбачено в міжнародному стандарті [4].

Щодо самих форм фінансової звітності, то вони наведені в додатках до відповідних стандартів і дещо відрізняються. Зокрема, статті активу Балансу за НП(С)БОДС 101 поділені на:

- нефінансові активи, тобто основні засоби, нематеріальні активи, капітальні інвестиції, запаси, МШП, готова продукція тощо;
- фінансові активи – дебіторська заборгованість за її видами, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти. За міжнародними стандартами такі активи поділені на поточні та непоточні, аналогічно до звітності комерційних підприємств. Структура пасиву Балансу переважно збігається з міжнародними стандартами, тобто відображається власний капітал та зобов'язання, які поділені за термінами їх погашення. Однак відрізняється порядок роз-

міщення статей, деякі їх види. Наприклад, розрахунки з оплати праці за НП(С)БОДС 101 відображаються лише у складі поточних зобов'язань, а за МСБОДС 1 виплати працівникам показують у розрізі поточних і непоточних виплат; у складі власного капіталу за НП(С)БОДС 101 показують ще фонд дооцінки та капітал у підприємства. Також у Балансі за міжнародними стандартами немає таких статей, як витрати та доходи майбутніх періодів, забезпечення. У Звіті про фінансові результати за МСБОДС 1 витрати розкриваються або за функцією, або за характером.

Звіт про фінансові результати за НП(С)БОДС 101 передбачає необхідність окремо розкривати доходи від обмінних та необмінних операцій за їх видами, витрати – як за економічними елементами, так і за їхніми функціями. Також у цьому звіті показується окремим розділом виконання кошторису. У Звіті про рух грошових коштів за НП(С)БОДС 101 інформація розкривається ширше, зокрема: надходження та витрачання від операційної діяльності наводяться в розрізі як обмінних, так і необмінних операцій [5].

Звіт про власний капітал розкриває зміни, які відбулись у його складниках внаслідок переоцінки необоротних активів, збільшення чи зменшення капіталу, інших змін. Відповідно до НП(С)БОДС 102 «Консолідована фінансова звітність» виділяють консолідовану фінансову звітність та загальну консолідовану фінансову звітність суб'єктів державного сектору, яка складається Державною казначейською службою України з метою отримання інформації про загальний майновий стан і результати діяльності суб'єктів державного сектору та бюджетів. Тобто консолідація фінансових звітів у державному секторі здійснюється поступово. У формах консолідованої фінансової звітності інформація за статтями розкривається у розрізі бюджетних установ, які фінансуються з державного бюджету, місцевого бюджету та органів бюджетних цільових фондів. Міжнародними стандартами ці два види консолідованих звітів регулюються окремо: МСБОДС 6 «Консолідовані фінансові звіти та облік контрольованих суб'єктів господарювання» застосовують контролюючі суб'єкти державного сектору, а МСБОДС 22 «Розкриття фінансової інформації про загальний державний сектор» використовується для складання загальної консолідованої звітності урядом [6, с. 287].

Облік витрат у державному секторі регулює НП(С)БОДС 135 «Витрати» [7], який наводить класифікацію витрат у розрізі обмінних та необмінних операцій, визнання витрат, їх оцінку та склад собівартості продукції. Міжнародні стандарти регулюють лише облік витрат на позики (МСБОДС 5). Однак у НП(С)БОДС 135 немає визначення категорії «витрати». НП(С)БОДС 1 розглядає витрати як зменшення економічних вигід у вигляді вибуття

активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу, не визнаючи при цьому витратами зменшення корисності активів, як це передбачено у МСБОДС 1, МСБОДС 5.

Для ведення обліку в державному секторі України затверджено 19 національних стандартів на відміну від 26 міжнародних. Однак частина національних стандартів об'єднує в собі вимоги та положення декількох міжнародних стандартів: НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», НП(С)БОДС 102 «Консолідована фінансова звітність», НП(С)БОДС 124 «Доходи», НП(С)БОДС 127 «Зменшення корисності активів». У міжнародних стандартах, на відміну від національних, наведено значно більше прикладів для пояснення термінів чи положень. Водночас міжнародні стандарти не розглядають облік нематеріальних активів, який регулює НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи».

Склад фінансової звітності за міжнародними та національними стандартами не відрізняється, однак перелік статей, за якими необхідно розкривати інформацію про активи, власний капітал та зобов'язання за національними стандартами, ширший. За міжнародними стандартами для державного сектору не передбачено подання проміжної звітності. Облік витрат розкритий ширше у НП(С)БОДС 135 у розрізі обмінних та необмінних операцій, водночас в ньому не розглядаються витрати на позики, які регулюють міжнародні стандарти. Є невідповідність у визначенні поняття «витрати».

Висновки з проведеного дослідження. На нашу думку, загалом національні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору відповідають основі міжнародних, однак деякі істотні розбіжності між ними є. Розкриття, аналіз всіх відмінностей цих стандартів та їх удосконалення потребують подальших наукових досліджень. У бухгалтерському обліку бюджетних установ України спостерігаються кардинальні позитивні зміни, що полягають у впровадженні національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, що покликано здійснити уніфікацію облікової системи, наближення її до міжнародних вимог.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: Розпорядження від 24 жовтня 2007 р. № 911-Р / Кабінет міністрів України. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.20135.9&nobreak=1> (дата звернення: 10.05.2019).
2. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 р. №774 / Кабінет міністрів України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0103-10> (дата звернення: 17.05.2019).

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 № 1629 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.20135.9&nobreak=1> (дата звернення: 1.05.2019).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 Фінансові інструменти: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 № 559 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (дата звернення: 10.05.2019).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 № 87 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0396-99> (дата звернення: 11.05.2019).

6. Сусіденко Ю.В. Місце бюджетного обліку в системі господарського обліку, його особливості, завдання, значення та вимоги до нього / Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 7, ч. I. Кіровоград: КНТУ, 2015. С. 282-288.

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 травня 2012 р. № 568 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.1287.58&nobreak=1> (дата звернення: 19.05.2019).

REFERENCES:

1. Stratehiya zastosuvannya Mizhnarodnykh standartiv finansovoyi zvitnosti v Ukraini [The Strategy of Application of International Financial Reporting Standards in Ukraine] (2007) Available at: <http://zakon.nau.ua/dots/?uid=1041.20135.9&nobreak=1> (accessed 10 may 2019).
2. Stratehiya rozvytku systemy upravlinnya derzhavnymy finansamy [Strategy of development of the system of management of public finances] (2013) Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/tsgibin/laws/main.tsgi?nreg=z0103-10> (accessed 17 may 2019).
3. Natsional'ne polozhennya (standart) bukhhal'ters'koho obliku v derzhavnomu sektori 101 «Podannya finansovoyi zvitnosti» [National Public Accounting Standards (Standard) 101 "Presentation of Financial Statements"] (2010) Available at: <http://zakon.nau.ua/dots/?uid=1041.20135.9&nobreak=1> (accessed 1 may 2019).
4. Polozhennya (standarty) bukhhal'ters'koho obliku 13 Finansovi instrumenty [Accounting Standards (Accounting Standards) 13 Financial Instruments] (2001) Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/tsgibin/laws/main.tsgi> (accessed 10 may 2019).
5. Polozhennya (standart) bukhhal'ters'koho obliku 2 "Balans [Regulation (standard) of accounting 2 "Balance"] (1999) Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/tsgibin/laws/main.tsgi?nreg=z0396-99> (accessed 11 may 2019).
6. Susidenko Yu.V. (2015) Mistse byudzhethnoho obliku v systemi hospodars'koho obliku, yoho osoblyvosti, zavdannya, znachennya ta vymohy do n'oho [Place of budget accounting in the system of economic accounting, its features, tasks, values and requirements to it] Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu: Ekonomichni nauky, vyp. 7, ch. I. – Kirovohrad: KNTU, pp. 282-288.

7. Natsional'ne polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku v derzhavnomu sektori 135 «Vytraty» [National Public Accounting Stan-

dards (Public) 135 "Expenses"] (2012) Available at: http://zakon.nau.ua/dots/?uid=1023.1287.58&nobr_eak=1 (accessed 19 may 2019).

Susidenko Julia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Audit and Control
Vinnytsia National Agrarian University

TRENDS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF ACCOUNTING ACCOUNTS IN UKRAINE

The purpose of the article. The basic stages of development of system of controlling are determined orientation on: book keeping, the control and planning, control system, self-management and coordination. Allocation of the above-stated stages allows to explain presence of significant amount of various approaches to understanding controlling and to establish directions of its perspective development.

Methodology. The theoretical positions and practical recommendations on formation of registration maintenance of functioning of system of controlling that will assist increase of effectiveness and management efficiency regarding development of administrative decisions for achievement of objects in view of the enterprise are developed.

Results. The article deals with issues of an entity's transaction costs recognition and classification as well as with justifying methodology for accounting such costs. Indications of costs to be recognized as transaction costs are defined and major groups of entities' expenditures are analyzed to correspond with those indications, including the full amount of expenditures that are classified as administrative costs, financial expenditures, sales costs, income tax expense and social contribution expense as well as some other types of expenditure classified as other operating expenses. It is proved that taking into account the proposed improvement in grouping the expenses it is possible to ensure accounting of transaction costs and disclosing them in financial statements without significant changes in existing accounting system.

The article proves that the integration of management functions is an objective process, which is a response to constant changes and complications of external and internal conditions of enterprise functioning. It is proved that this process requires not so much the introduction of new management features that will ensure the integrity of the management system, how to improve existing planning, accounting, control, economic analysis, etc. – integration basis with their focus on the common goal of maintaining a sufficient level of economic sustainability of the entity. To the basic functions of accounting in the management system economic sustainability include: information, communication and coordination functions. The essence of the information function is the timely generation of financial information about the parameters of economic activity to meet the needs of internal and external users; information and coordination - the coordination of the processes of obtaining financial and non-financial information about the parameters of economic activity of the enterprise and its external environment created outside the system accounting, however, necessary for decision making, and involved accounting system for reporting to all stakeholders; communication - the transfer of relevant information to users.

Practical implications. It is substantiated that the accounting system should be entrusted with the task not so much the formation of diverse information, financial and non-financial nature on the activities of the enterprise and its external environment, as the process of formation and consolidation of data, which are necessary to develop an Integrated and other external and internal management reporting to all interested users. In this understanding of accounting reserves the decisive place in the system of information support of the process of managerial decision-making by all users.

Value/originality. The ways of improvement of accounting for distribution of financial results of joint activity have been grounded. As well as the act of distribution of financial results, the order of organization of analytical accounting and the methods of reflection in the accounts have been worked out.

ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATION OF CASH IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

УДК 657

Шум М.А.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку,
аудиту та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Якименко О.Є.

старший викладач кафедри
обліку, аудиту та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Федорченко Б.А.

студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті розглянуто розвиток підприємства, зумовлений його платоспроможністю та фінансовою стійкістю, які залежать від достатності обсягу грошових потоків та ступеня їх синхронізації в часі. У статті розглянуто один з основних моментів, що діють на сучасному етапі розвитку економіки України, – організація грошових коштів на підприємствах, без якої неможливе їхнє нормальне функціонування та забезпечення платоспроможності. Під організацією грошових коштів у статті розуміється ефективне управління грошовими потоками господарюючого суб'єкта на основі даних, отриманих за певний період часу, та даних бухгалтерського обліку. Звернено увагу на необхідність економічно обґрунтованого імпортозаміщення у вітчизняній економіці як неминучої умови ефективного фінансово-економічного розвитку як господарюючих суб'єктів, так і економіки загалом. Обґрунтовано положення про те, що для вітчизняних підприємств дуже важлива проблема аналізу грошових коштів та їх організації для забезпечення ними виробничого кругообігу.

Ключові слова: грошові кошти, грошові потоки, управління, облік, контроль, фінансова звітність, підприємство.

В статье рассмотрено развитие предприятия, обусловленное его платежеспособностью и финансовой устойчивостью, которые зависят от достаточности объема денежных потоков и степени их синхронизации во времени. В статье рассмотрен один из основных моментов, действующих на современном этапе развития экономики Украины, – организация денежных средств на предприятиях, без которой невозможно их нормальное функционирование и обеспечение платежеспособности. Под организацией денежных средств в статье понимается эффективное управление денежными потоками хозяйствующего субъекта на основе данных, полученных по результатам анализа денежных потоков за определенный период времени, и данных бухгалтерского учета. Обращено внимание на необходимость экономически обоснованного импортозамещения в отечественной экономике как неизбежного условия эффективного финансово-экономического развития как хозяйствующих субъектов, так и экономики в целом. Обосновано положение о том, что для отечественных предприятий очень важна проблема анализа денежных средств и их организации для обеспечения ими производственного кругооборота.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, управление, учет, контроль, финансовая отчетность, предприятие.

The article describes the development of the enterprise, due to its solvency and financial stability, which in turn depend on the sufficiency of the volume of cash flows and the degree of their synchronization in time. The purpose of the article is to summarize and improve the theoretical positions and develop recommendations on the accounting and analysis of cash at enterprises. It is determined that the main source of cash flow is the main activity. With a lack of cash, especially in the absence of a cash reserve, the company may experience difficulties with timely repayment of obligations. At the same time, an excessive amount of cash balance may indicate their irrational use, losses from the impact of inflation, loss of profits from their possible placement and obtaining additional profit. The article describes one of the main points that are in force at the present stage of development of the Ukrainian economy – the organization of cash at enterprises, without which their normal functioning and solvency cannot be ensured. Under the organization of cash in the article refers to the effective management of cash flows of an economic entity based on data obtained from the analysis of cash flows for a certain period of time and accounting data. Attention is drawn to the need for economically justified import substitution in the domestic economy as an inevitable condition for effective financial and economic development, both of economic entities and the economy as a whole. It justifies the position that for domestic enterprises it is very important to analyze the cash and their organization to ensure their production cycle. Efficient organization of cash allows the enterprise to conduct both the main activity and other activities: financial, investment, which generally improves the efficiency of financial and economic activities at the enterprise, its competitiveness, creates a stable position in the market and predetermines the choice of the most effective ways of its development. This article may be of interest to practitioners engaged in the organization of cash, their accounting, analysis and control at industrial enterprises.

Key words: cash, cash flows, management, accounting, control, financial reporting, enterprise.

Постановка проблеми. В Україні на сучасному етапі розвитку ринкової економіки і постійного зростання числа конкурентів у всіх сферах діяльності грошові кошти відіграють важливу роль у функціонуванні комерційного підприємства. Для прибуткового ведення бізнесу керівництво підприємства потребує постійної оперативної інформації про рух грошових коштів для прийняття на її основі обґрунтованих управлінських рішень. Від особливостей регулювання грошових потоків на підприємстві залежить його розвиток, фінансова стійкість, а також швидкість обороту грошових коштів, що забезпечує отримання додаткового прибутку. Розвиток підприємства зумовлений його платоспроможністю та фінансовою стійкістю, які в свою

чергу залежать від достатності обсягу грошових потоків і ступеня їх синхронізації в часі. Головним джерелом надходження грошових коштів є основна діяльність, яка повинна забезпечувати всі потреби підприємства в грошових коштах і мінімально необхідному їх залишку. За відсутності останнього підприємство може зазнавати труднощів зі своєчасним погашенням зобов'язань. Надмірна величина залишку грошових коштів свідчить про їх нераціональне використання, отримання збитків від впливу інфляції, втрачені вигоди від їх можливого розміщення та отримання додаткового прибутку.

Удосконалення методів ринкового управління, впровадження сучасних інформаційних технологій, поява нових видів грошових коштів постійно

перебувають у центрі уваги зарубіжних та вітчизняних економістів. Однак сьогодні не всі складники грошових потоків, їх обліку та аналізу знайшли відображення в нормативних документах України та під час використання в практичній діяльності комерційних підприємств. Це визначило актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з тим, що аналіз грошових потоків займає важливе місце в управлінні підприємством, питання їх обліку та аналізу знаходять відображення в багатьох працях учених. Дослідженнями даного питання займаються: І.О. Бланк [1], Т.Е. Городецька [2], О.Є. Дахнова [2], В.В. Ковальов [4], Л.О. Лігоненко, О.В. Побережець [6], А.О. Семенець [2], О.М. Тридід та інші. Слід зазначити, що в сучасній науковій літературі комплексних робіт, присвячених дослідженню обліку й аналізу грошових потоків, практично немає. Розроблення єдиного понятійного апарату, рекомендацій щодо здійснення обліку грошових коштів та їх аналізу надзвичайно важливе для підвищення рівня функціонування підприємства. Недостатня розробленість цієї теми в теоретичному та практичному аспектах визначила напрями дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в узагальненні та удосконаленні теоретичних положень і розробленні рекомендацій з обліку й аналізу грошових коштів на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку української економіки перед господарюючими суб'єктами стоїть проблема організації грошових коштів, без яких неможливе їхнє нормальне функціонування і забезпечення платоспроможності [2]. Сенс організації грошових коштів полягає в ефективному управлінні грошовими потоками господарюючого суб'єкта на основі даних, отриманих за результатами аналізу грошових потоків за певний період часу, і даних бухгалтерського обліку.

Увага до обліку та аналізу грошових потоків особливо актуальна нині. Посилення попиту на продукцію, аналогічну вітчизняній, але зарубіжного виробництва, негативно позначається як на вітчизняних виробниках, так і на підприємствах, що займаються продажем товарів українського виробництва. У зв'язку з цим для вітчизняних підприємств дуже важлива проблема аналізу грошових коштів та їх організації для забезпечення ними виробничого кругообігу. Адже кошти беруть участь у кругообігу, будучи одночасно його початком і кінцем. Для кожного підприємства необхідно, щоб їх було досить на початку виробничого циклу, а в кінці був забезпечений їх приріст. За такого ведення бізнесу буде забезпечено постійний оборот грошових коштів, який забезпечить підприємство припливом грошових коштів для здійснення діяльності в інших сферах (інвестиційній або фінансовій) за рахунок

тих грошей, які генеруються основною діяльністю.

Вчені у своїх працях пропонують різні методи обліку й аналізу грошових потоків для забезпечення більш ефективного використання коштів фахівцями і керівниками підприємств. У роботах І.О. Бланка [1], Ф.Ф. Бутинця [6], В.В. Ковальова [4] розроблені основні положення їх обліку та аналізу. Для удосконалення оперативного управління грошовими потоками запропоновано методичні рекомендації щодо коригування звіту про рух грошових коштів на суми грошових коштів, які фактично не належать до фінансових результатів звітного періоду; запропоновано методичні рекомендації проведення аналізу платоспроможності на основі скоригованих даних бухгалтерського обліку.

З моменту виникнення теорії про грошові потоки з'явилося багато визначень, які відображають сутність і зміст цього поняття [6]. З часом погляди вчених, які займаються цією проблемою, змінювалися і удосконалювалися. Дотепер склалося декілька теорій, які наділяють термін «грошовий потік» різним змістом.

Одна група авторів визначає грошовий потік як залишок грошових коштів на підприємстві, з чим не можна погодитися. Сам по собі потік говорить про рух чого-небудь – потік грошей, потік інформації, потік машин тощо. Таким чином, грошовий потік не може визначатися як залишок, у цьому разі він втрачає свою провідну властивість руху.

Друга група авторів дає тлумачення грошового потоку як руху грошових коштів за певний період часу. Ми дотримуємося думки цієї групи у зв'язку з тим, що таке визначення грошового потоку відображає його сутність. Однак це визначення не показує повністю значення, яке несе в собі поняття «грошовий потік». На нашу думку, грошовий потік – це рух грошових коштів, що характеризується надходженням або вибуттям грошових коштів протягом діяльності суб'єкта господарювання за звітний проміжок часу. Під час дослідження системи розрахунків в Україні виявлено, що на законодавчому рівні визначено два види розрахунків – готівковий і безготівковий [10]. Однак ділова практика показала, що з'явився новий матеріальний носій інформації про гроші, який не можна віднести ні до одного з наявних раніше видів розрахунків, – «електронні гроші». Віднесення «електронних грошей» до безготівкових розрахунків є спірним, тому що безготівкові розрахунки являють собою записи грошових сум на банківських рахунках клієнтів, їхній рух відбувається за наказом клієнта (платіжними дорученнями, платіжними вимогами та ін.). У комп'ютерах банків зберігається інформація про залишки коштів на рахунках та їхній рух, і через комп'ютери та телекомунікаційні лінії передаються накази на зарахування або списання грошей.

Прирівнювання розрахунків «електронними грошима» до готівкових розрахунків не вважаємо

коректним. Головною умовою, за якої «електронні гроші» можна віднести до готівкових розрахунків, є задоволення всіх основних властивостей готівки – обертаності, відсутності прямого зв'язку з банківським рахунком, анонімності, універсальності у використанні, впізнаваності, розрахунки з їх використанням повинні бути одноразовими й остаточними. Електронні гроші не задовольняють низки перерахованих властивостей, таких як упізнаваність, універсальність у використанні тощо. У зв'язку з цим у процесі дослідження застосування електронних грошей у діяльності підприємств виділено в особливий вид розрахунків, що необхідно враховувати під час класифікації грошових коштів за формою їх використання.

Аналіз наявних способів заповнення звіту про рух грошових коштів дав змогу дійти висновку, що на підставі отриманої інформації з фінансової звітності, а саме зі звіту про рух грошових коштів, проводиться ретроспективний аналіз. Однак для успішного ведення бізнесу і прийняття управлінських рішень найбільш затребуваним є оперативний аналіз і побудова прогнозів.

Систематичний облік і контроль грошових потоків підприємства дає інформацію про кількість позитивних і негативних грошових потоків і синхронність між надходженням і вибуттям грошових коштів, а також допомагає забезпечити платоспроможність у поточному і майбутньому періодах. Аналіз грошових потоків можна використовувати для оцінки платоспроможності і ліквідності підприємства.

Для забезпечення вимог управління та аналізу з урахуванням прогнозу була уточнена інформаційна база для складання звіту про рух грошових коштів на основі даних аналітичного балансу.

На підставі даних аналізу грошових потоків, виконаного горизонтальним або вертикальним способом, користувачі аналітичної інформації мають уявлення про обсяги, джерела і напрями використання грошових коштів, а також про перспективи формування грошових потоків у найближчому майбутньому. Факторний аналіз вимагає значного обсягу додаткової інформації, яка не розкривається не тільки у звіті про рух грошових коштів, але й у балансі (звіті про фінансовий стан) і звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) [11]. Цей вид аналізу визначає фактори, що вплинули на зміну залишків грошових коштів протягом звітного періоду. Це вимагає коригування змісту форм фінансової звітності або складання додаткових форм. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у фінансову звітність підприємства можуть бути включені додаткові показники, але із затвердженого переліку [5]. Також із 2018 року відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» певні підприємства зобов'язані подавати звіт про управління (форма та зміст нор-

мативно не встановлені), до якого якраз можна включити показники, необхідні підприємству та користувачам, тим самим може бути збільшений якісний склад факторної моделі аналізу грошових потоків. При цьому склад факторів залежить від виду діяльності, галузевої належності, цілей проведення факторного аналізу тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Використання інформації про грошові потоки для прийняття ефективної стратегії регулювання діяльності підприємства вимагає розроблення реальної методики обліку та аналізу грошових коштів для кожної сфери діяльності. На нашу думку, доцільне проведення подальших досліджень щодо змісту інформації (переліку фінансових та нефінансових показників) у звіті про управління з метою здійснення якісного аналізу грошових потоків підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр, 2007. 752 с.
2. Дахнова О.Є., Городецька Т.Е., Семенець А.О. Аналіз стану грошово-кредитної безпеки України. *Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал*. 2016. № 1 (175). С. 277-285. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_1_34 (дата звернення: 21.05.2019).
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : наказ Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1373-15> (дата звернення: 21.05.2019).
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001. 560 с.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 21.05.2019).
6. Побережець О.В. Методика обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів макроекономічного середовища. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т. 16. Вип. 3 (37). С. 55-70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2017_16_3_7 (дата звернення: 21.05.2019).
7. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 29 грудня 2017 р. № 148 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (дата звернення: 21.05.2019).
8. Положення про електронні гроші в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 04 листопада 2010 р. № 481/ Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10> (дата звернення: 21.05.2019).
9. Положення про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням : Постанова Правління Національного банку України від 05 листопада 2014 р. № 705 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14> (дата звернення: 21.05.2019).

10. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05 квітня 2001 р. № 2346-III / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (дата звернення: 21.05.2019).

11. Шум М.А., Тюріна Д.М. Організаційні аспекти підвищення аналітичних можливостей бухгалтерської фінансової звітності. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2016. Т. 21. Вип. 6. С. 210-213. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_6_47 (дата звернення: 21.05.2019).

REFERENCES:

1. Blank Y.A. (2007) *Upravleniye denezhnymi potokami* [Cash flow management]. Kyiv: Nika-Tsentr. (in Russian).

2. Dakhnova O.Ye., Horodetska T.E., Semenets A.O. (2016) Analiz stanu hroshovo-kredytnoi bezpeky Ukrainy [Analysis of the state of monetary and security of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky. Naukovyi ekonomichnyi zhurnal* [Actual problems of the economy. Scientific Economic Magazine], no. 1 (175), pp. 277–285. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_1_34 (accessed 21 May 2019).

3. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Metodychni rekomendatsii shchodo zapovnennia form finansovoi zvitnosti" [Methodical recommendations for completing the forms of financial statements: the order of the Ministry of Finance of Ukraine] (28.03.2013) no. 433. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1373-15> (accessed 21 May 2019).

4. Kovalev V.V. (2001) *Fynansovyi analiz: metody y protsedury* [Financial analysis: methods and procedures]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian).

5. Natsionalne Polozhennia (Standart) bukhhalter-skoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" [National Accounting Standard 1 "General Requirements for Financial Statements": Order of the Ministry of Finance of Ukraine] (07.02.2013) no. 73. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed 21 May 2019).

6. Poberezhets O.V. (2017) Metodyka oblikovo-analitychnoho zabezpechennia systemy upravlinnia hroshovymy potokamy subiektiv makroekonomichnoho sere-dovyscha [Method of accounting and analytical support

of the cash flow management system of the subjects of the macroeconomic environment]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia* [Market economy: modern theory and practice of management], vol. 16, is. 3 (37), pp. 55-70. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2017_16_3_7 (accessed 21 May 2019).

7. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy "Polozhennia pro vedennia kasovykh operatsii u natsionalnii valiuti v Ukraini" [Regulation on the conduct of cash transactions in the national currency in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine] (29.12.2017) no. 148. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (accessed 21 May 2019).

8. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy "Polozhennia pro elektronni hroshi v Ukraini" [Regulation on electronic money in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine] (04.11.2010) no. 481. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10> (accessed 21 May 2019).

9. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy "Polozhennia pro poriadok emisii elektron-nykh platizhnykh zasobiv i zdiisnennia operatsii z yikh vykorystanniam" [Regulation on the procedure for issuing electronic payment facilities and transactions with their use: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine] (05.11.2014) no. 705. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14> (accessed 21 May 2019).

10. Zakon Ukrainy "Pro platizhni systemy ta per-ekaz koshtiv v Ukraini" [About payment systems and money transfer in Ukraine: Law of Ukraine] (05.04.2001) no. 2346-III. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (accessed 21 May 2019).

11. Shum M.A., Tiurina D.M. (2016) Orhanizatsi- ini aspekty pidvyshchennia analitychnykh mozhlyvostei bukhhalterskoi finansovoi zvitnosti [Organizational aspects of increasing the analytical capabilities of account- ing financial statements]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Serii : Ekonomika*. [Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics], vol. 21, is. 6, pp. 210-213. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_6_47 (accessed 21 May 2019).

Shum Mykhailo

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

Yakymenko Oksana

Senior Lecturer at Department of Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

Fedorchenko Bohdana

Student
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

ORGANIZATION OF CASH IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

In Ukraine, at the present stage of development of the market economy and the constant growth of the number of competitors in all fields of activity, cash plays an important role in the functioning of a commercial enterprise. For a profitable business, the management of the enterprise needs constant operational information on cash flow in order to make sound management decisions based on it. From the peculiarities of cash flow regulation at an enterprise, its development, financial stability, as well as the rate of cash flow, which provides for obtaining additional profit, depend.

The purpose of the article is to summarize and improve the theoretical positions and develop recommendations on the accounting and analysis of cash at enterprises.

The article describes the development of the enterprise, due to its solvency and financial stability, which in turn depend on the sufficiency of the volume of cash flows and the degree of their synchronization in time. It is determined that the main source of cash flow is the main activity. With a lack of cash, especially in the absence of a cash reserve, the company may experience difficulties with timely repayment of obligations. At the same time, an excessive amount of cash balance may indicate their irrational use, losses from the impact of inflation, loss of profits from their possible placement and obtaining additional profit. The article describes one of the main points that are in force at the present stage of development of the Ukrainian economy – the organization of cash at enterprises, without which their normal functioning and solvency cannot be ensured. Under the organization of cash in the article refers to the effective management of cash flows of an economic entity based on data obtained from the analysis of cash flows for a certain period of time and accounting data. Attention is drawn to the need for economically justified import substitution in the domestic economy as an inevitable condition for effective financial and economic development, both of economic entities and the economy as a whole. It justifies the position that for domestic enterprises it is very important to analyze the cash and their organization to ensure their production cycle. Efficient organization of cash allows the enterprise to conduct both the main activity and other activities: financial, investment, which generally improves the efficiency of financial and economic activities at the enterprise, its competitiveness, creates a stable position in the market and predetermines the choice of the most effective ways of its development.

This article may be of interest to practitioners engaged in the organization of cash, their accounting, analysis and control at industrial enterprises. Also, the issues discussed in the article are relevant in the preparation of economists.

The article clarifies the concept of "cash flow" and explores some aspects of the circulation of electronic money.

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ВІТЧИЗНЯНОЮ ТА МІЖНАРОДНОЮ ПРАКТИКОЮ

ACCOUNTING OF DEBIT RESTRICTIONS BY DOMESTIC AND INTERNATIONAL PRACTICE

У статті розглянуто різні тлумачення поняття дебіторської заборгованості. Обґрунтовано необхідність дослідження дебіторської заборгованості, яка є вагомою складовою частиною обігових активів підприємства. Досліджено класифікацію дебіторської заборгованості за вітчизняною та міжнародною практикою. Здійснено порівняльний аналіз національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності стосовно відображення дебіторської заборгованості в обліку та фінансовій звітності. Встановлено, що головна відмінність полягає в оцінці дебіторської заборгованості. Проаналізовано результати дослідження щодо середнього терміну оплати дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств та підприємств європейських країн. Розглянуто структуру дебіторської заборгованості з погляду розрахунків у європейських країнах. Досліджено вплив віку, статі, розміру фірми та регіону, де розташована компанія, на проблеми з виплатами дебіторської заборгованості та з ризиком неплатоспроможності.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, облік, оцінка, знижка, П(С)БО, М(С)ФЗ, резерв сумнівних боргів, підприємство, неплатоспроможність.

В статье рассмотрены различные толкования понятия дебиторской задолженности. Обоснована необходимость исследования дебиторской задолженности, которая является важной составляющей оборотных активов предприятия. Исследована классификация дебиторской задолженности по отечественной и международной практике. Осуществлен сравнительный анализ национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности относительно отражения дебиторской задолженности в учете и финансовой отчетности. Установлено, что главное отличие заключается в оценке дебиторской задолженности. Проанализированы результаты исследования среднего срока оплаты дебиторской задолженности отечественных предприятий и предприятий европейских стран. Рассмотрена структура дебиторской задолженности с точки зрения платежей в европейских странах. Исследовано влияние возраста, пола, размера фирмы и региона, где расположена компания, на проблемы с выплатами дебиторской задолженности и с риском неплатежеспособности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, учет, оценка, скидка, П(С)БУ, М(С)ФО, резерв сомнительных долгов, предприятие, неплатежеспособность.

УДК 657.36

Ягольницький О.А.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Федоренко Н.С.

студентка
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

The article discusses the different opinions of scientists - experts to the interpretation of the concept of "Accounts Receivable". The necessity of studying receivables, which is a significant component of current assets of almost any subject of economic activity, is substantiated. The classification of receivables according to domestic and international practice has been investigated. The analysis of national accounting standards (standards) and international financial reporting standards concerning presentation of accounts receivable in accounting and financial reporting. Accounts receivable accounts are determined in domestic and foreign practice. The results of the research concerning the average term of payment of accounts receivable of domestic enterprises and enterprises of European countries are analyzed. For the requirements of this analysis CATI (Computer assisted telephone interviewing) method has been used. It included 200 respondents (managers on the leading functions in domestic companies). The research included questions considering controlling the receivables, as well as the questions about the payment practice of their clients. The structure of receivables from the point of view of payments in European countries is considered. The following factors have been investigated: age, gender, company size and region where the company is located, which has a significant impact on the problems of repayment of accounts receivable and insolvency risk. The factors were analyzed using the Pearson Chi-square method, which is suitable for the deeper examination of the existing dependences. The Pearson Chi-square method allows confirming the statistically significant relationships between the selected factors and the existence of the risk of insolvency. The study uses the results of two studies, which involved 438 traditional small, medium and large entrepreneurs in Slovakia. The first survey was conducted among young entrepreneurs, while the second one was devoted to traditional Slovak SMEs. Proposed directions of minimization of receivables of enterprises.

Key words: accounts receivable, accounting, valuation, discount, P(C)BU, IFRS, reserve of doubtful debts, enterprise, insolvency.

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності особливо актуальним для підприємств є використання відстрочки платежу як інструменту зростання доходів від реалізації продукції підприємства. Виникає дебіторська заборгованість внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, замовниками, працівниками. Значний рівень дебіторської заборгованості приводить до формування дефіциту грошових ресурсів, погіршує фінансовий стан та платоспроможність підприємства. Тому керівництво підприємства повинне постійно проводити аналіз дебіторської заборгованості, адже належна організація обліку допомагає знизити

ймовірність виникнення безнадійної заборгованості. Тому проблема дебіторської заборгованості є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження питання обліку дебіторської заборгованості суттєвий вклад зробили відомі вчені: Ф.Ф. Бутинець [1], Є.П. Гнатенко [2], В.О. Гуня [3], Є.В. Дубровська [4], О.М. Кияшко [5], О.Г. Лищенко [6], Н.О. Матицина [7], Дж. Ван Хорн [8], Р. Мертон [9], С. Дж. Грей [10], Р. Каплан [11] та інші.

Постановка завдання. Метою цієї роботи є науково обґрунтувати сутність дебіторської заборгованості. Дослідити особливості обліку дебіторської заборгованості за національними та

міжнародними стандартами. Проаналізувати фактори впливу на неплатоспроможність клієнтів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Є багато визначень поняття «дебіторська заборгованість» як у наукових роботах учених, так і законодавчо визначених (табл. 1)

Проаналізувавши різні підходи до тлумачення (табл. 1), дебіторську заборгованість визначено як відповідне зобов'язання, що виникло в результаті минулих подій за несвоєчасне погашення відповідної суми коштів постачальнику за товари, роботи, послуги на певну дату.

Цікавий підхід до тлумачення дебіторської заборгованості у закордонних авторів. Так, accounts receivable (дебіторська заборгованість, обсяг продажу або дебітори) поряд із дебіторською заборгованістю має такі варіанти перекладу: рахунки до отримання, рахунки дебіторів, дебітор за розрахунками. Зокрема, як зазначають Д. Стоун та К. Хітчинг [12], дебіторська заборгованість має назву «рахунки до отримання», а дебітори – це особи, які винні гроші за товари і послуги, вже одержані, але не оплачені ними.

Одним з основних нормативно-правових актів, які регламентують відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» (далі – П(С)БО № 10).

Відповідно до П(С)БО № 10 [13] дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – М(С)БО) [14] дебіторська заборгованість виділяється в окремий клас фінансових активів і визначається як «непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку».

Згідно П(С)БО № 10 дебіторська заборгованість за поділяється на [13]:

1) довгострокову – ту, яка не виникає у процесі нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців з дати балансу;

2) поточну – ту яка виникає у процесі нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

У міжнародному обліку дебіторська заборгованість поділяється на поточну заборгованість та не поточну (довгострокову). Останню в окремих країнах, наприклад, ОАЕ, поділяють на середньострокову та довгострокову.

Дебіторська заборгованість у балансі зарубіжної компанії, зокрема в країнах англо-американської системи обліку, класифікується:

1) рахунки до отримання – вид дебіторської заборгованості, яка існує в результаті надання короткострокового кредиту, так званого «відкритого рахунку» продавцем покупцю. За нормальних умов кошти за рахунком повинні бути отримані протягом 30-60 днів;

2) векселі до отримання;

3) дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним, але є певні відмінності в обліку (табл. 2) [15].

Л.В. Івченко [16, с. 259] зазначає, що оцінка поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній практиці здійснюється на дату виникнення та на дату складання балансу за первісною вартістю або чистою вартістю реалізації відповідно. У зарубіжних країнах оцінка проводиться на дату виникнення, дату погашення та на дату складання балансу за сумою виставленого рахунку, з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки) та за сумою, скоригованою на знижку відповідно (табл. 2).

За міжнародними стандартами під час первісного визнання дебіторська заборгованість оцінюється за справедливою вартістю, включаючи витрати зі здійснення угоди, які безпосередньо пов'язані з придбання або випуском фінансового активу. Виходячи з норм П(С)БО, за первинного визнання дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю.

У США компанії під час списання дебіторської заборгованості по рахунках можуть передавати

Таблиця 1

Дефініції поняття «Дебіторська заборгованість»

Джерело	Тлумачення поняття
Ф.Ф. Бутинець [1]	Сума заборгованостей підприємств на певну дату.
Є.В. Дубровська [4]	Неоплачені юридичними та фізичними особами послуги з транспортування вантажів та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу в вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.
О.М. Кияшко [5]	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор може вимагати відшкодувати.
О.Г. Лищенко [6]	Фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства
Н.О. Матицина [7]	Розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку.

Оцінка поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі обліку

Оцінка поточної дебіторської заборгованості				
Вітчизняний досвід		Зарубіжний досвід		
На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату погашення
за первісною вартістю	– за первісною вартістю; – за чистою вартістю реалізації (сума поточної дебіторської заборгованості мінус резерв сумнівних боргів)	Валовий метод		
		за сумою виставленого рахунку	за сумою, скоригованою на знижку	з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки)
		Чистий метод		
		за сумою зменшеною на величину знижки	за сумою скоригованою на знижку	– з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки); – знижка, не отримана покупцем, трактується як «штраф» (за умови оплати пізніше періоду дії знижки)

свою дебіторську заборгованість третій особі, «ліквідувавши» її таким чином та отримавши певну суму грошей. Є два найпоширеніших способи такої передачі [18]:

1. Передача дебіторської заборгованості по рахунках під заставу. У цьому разі власник дебіторської заборгованості позичає гроші кредитора, виписуючи звичайний вексель та передаючи під заставу дебіторську заборгованість як забезпечення.

2. Продаж дебіторської заборгованості по рахунках. Компанія може продавати право на отримання грошей по дебіторській заборгованості факторинговій фірмі. Як правило, факторингові фірми за свої послуги беруть комісійні 1% та більше від суми дебіторської заборгованості, що придбається.

За результатами дослідження, проведеного компанією «EOS Matrix», отримано показники середнього терміну оплати дебіторської заборгованості. Для вимог цього аналізу був використаний метод CATI (комп'ютерне телефонне інтерв'ювання). Він включав 200 респондентів. Дослідження проводилося щодо контролю над дебіторською заборгованістю, а також питання

про практику оплати їх клієнтами. Розглянемо середній термін дебіторської заборгованості підприємств у європейських країнах на рис. 1.

Компанії в Греції та Сербії демонструють погану практику платежів. Кожен третій рахунок не сплачується вчасно. Коли покупці пропускають термін сплати, компаніям доведеться чекати 50 днів у середньому, що є значно довше середньоєвропейського показника (середній показник 21 день).

Розглянемо структуру дебіторської заборгованості з погляду платежів у європейських країнах (табл. 3) [17, с. 59].

Отже, Сербія в середньому посідає перше місце в європейському списку, коли йдеться про відсоток отриманих платежів, де майже кожен третій рахунок-фактура не виплачується вчасно (31%, бізнес-сектор – 33%). Відсоток відстроченої та несплаченої дебіторської заборгованості, що розглядається бізнес-сектором, є найвищим у секторі торгівлі (36%). Як і в східній Європі, в Сербії перераховані переважно дефіцит ліквідності і невиконані зобов'язання покупців, як причини затримки платежу. Цікавим є той факт, що лише 13% мене-

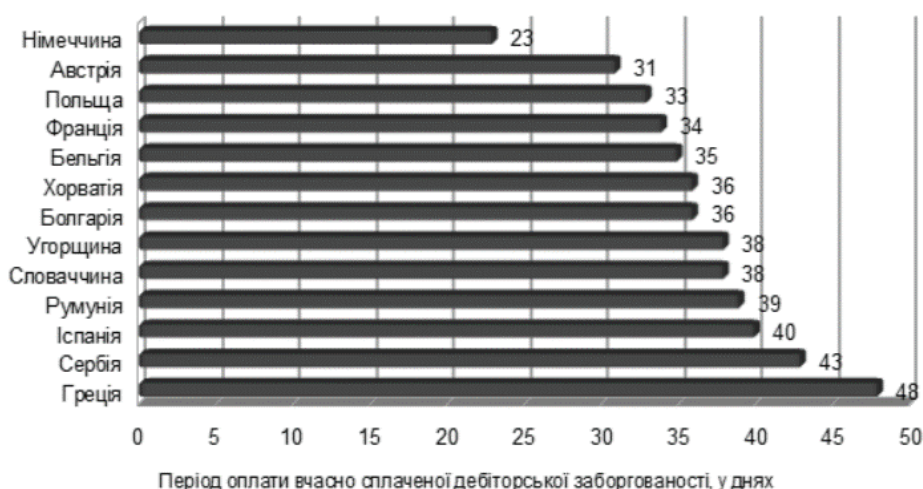


Рис. 1. Середній період оплати дебіторської заборгованості підприємствами ЄС, у днях

Джерело: складено на основі [17]

Таблиця 3

Структура дебіторської заборгованості з погляду платежів, %

	Своєчасні виплати	Прострочені платежі	Безнадійна	Своєчасні виплати	Прострочені платежі	Безнадійна
	всього			бізнес-сектор		
У середньому по Європі	77	20	3	76	21	3
Східна Європа	74	22	4	73	23	4
Польща	78	19	3	77	20	3
Словаччина	73	22	5	73	23	4
Болгарія	72	23	4	70	26	4
Угорщина	75	21	5	74	21	5
Хорватія	78	19	3	77	20	3
Сербія	69	27	4	67	29	4

Джерело: складено на основі [17]

джерів, які брали участь у цьому дослідженні, ска-
зали, що причина відкладеного платежу або вза-
галі невиконання – це, власне, свідомі неплатежі.
Отже, важливо виявити ненадійних конкурентів на
стадії укладання угоди.

В Україні нормативне значення показника пері-
оду погашення дебіторської заборгованості в роз-
різі сфери діяльності наведено у табл. 4 [19, с. 49].
Але більшість підприємств не дотримуються нор-
мативного значення сплати дебіторської заборго-
ваності за товари, роботи та послуги.

Згідно з табл. 4 період погашення дебіторської
заборгованості для сільського господарства – до
75 днів; виробництво харчових продуктів – до
45 днів; посередники, оптові та роздрібні торговці –
до 30 днів. В Україні середній показник погашення
дебіторської заборгованості в розрізі сфер діяль-
ності – 187 днів (2017 р.).

Європейські опитування заявляють, що про-
блеми з неплатниками є одним із найбільш інтен-
сивних бар'єрів для малих і середніх підприємств
(МСП). Дані аналізувалися методом хі-квадрат
Пірсона, що дає змогу підтвердити статистично
значущі залежності між вибраними факторами й
існування ризику неплатоспроможності. У дослі-
дженні використовуються результати двох дослід-

жень, у яких брали участь 438 традиційних малих,
середніх та великих підприємств Словаччини.
Дослідження доказує, що такі фактори, як вік,
стать, розмір фірми та регіон, де розташована ком-
панія, мають значний вплив на проблеми з випла-
тами дебіторської заборгованості та з ризиком
неплатоспроможності.

Розмір фірми (перший фактор) має значний
вплив на банкрутство та неплатоспроможність, що
доводять дані табл. 5.

Згідно з даними табл. 5 більша частина МСП
(68,1%) має проблеми з обслуговуванням дебі-
торської заборгованості. При цьому великі підпри-
ємства рідше мають проблеми. Отже, чим менше
підприємство, тим більш інтенсивними є проблеми
з неплатниками. Малі компанії приділяють не
досить уваги контролю над дебіторською заборго-
ваністю та оцінкою своїх клієнтів.

Цікавим є зв'язок із регіонами. Дослідники
Bhimani, Gulamhussen і Da-Rocha Lopes (2010)
[20] встановили, що умови бізнесу в столиці кращі,
ніж у невеликих місцевих містах.

Другим спостережуваним фактором була стать
підприємців. У процесі дослідження виявили
цікаві факти (табл. 6). Дані досліджень свідчать
про те, що жінки-підприємці мають статистично

Таблиця 4

Нормативне значення показника періоду погашення
дебіторської заборгованості в розрізі сфери діяльності, днів

Показник	Сільське гос- подарство	Виробництво харчових про- дуктів та переробні галузі	Посередники, оптові та роздрібні торговці	Інші
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	До 75	До 45	До 30	До 30

Джерело: складено на основі [19]

Таблиця 5

Вплив розміру фірми на неплатоспроможність клієнтів

Проблеми з неплатоспроможністю клієнтів	Мають проблеми		Не мають проблеми		Всього	
	AV*	%	AV	%	AV	%
Малі та середні підприємства (МСП)	280	68,1	131	31,9	411	100
Великі	12	44,44	15	55,56	27	100

*абсолютна величина

Джерело: складено на основі [20]

значно більше проблем із неплатниками порівняно з їхніми колегами-чоловіками.

Orobia (2013) виявив, що жінки більше стурбовані управлінням своєю дебіторською заборгованістю і що вони вважають, що ефективне управління дебіторською заборгованістю може збільшити продуктивність фірм більше, ніж чоловіків-підприємців. Загалом жінки-підприємці мають більше проблем із неплатниками (77,05%), ніж чоловіки (42,86%).

Наступний крок дослідження впливу віку на ризик неплатоспроможності (табл. 7).

Дані табл. 7 показують, що найбільші проблеми з неплатоспроможністю мають підприємці 45+ (70,81%), потім – підприємці у віці до 35 років (66,26%).

Автори El Kalak і Hudson (2016) [20] стверджували, що чим старша компанія, тим краще вона може управляти дебіторською заборгованістю завдяки своєму досвіду в бізнесі і через більш розвинені відносини зі своїми клієнтами. Таким чином, довша історія виживання фірми знижує можливість дефолту.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження засвідчують, що облік дебіторської заборгованості в Україні регулюється Стандартами БО 10, положення якого відрізняються від міжнародних стандартів. Ці відмінності викликані насамперед національними та економічними особливостями. В Україні оцінка дебіторської заборгованості відбувається за первісною вартістю, у зарубіжних країнах – за справедливою. Головною відмінністю вітчизняного обліку дебіторської заборгованості від міжнародної практики є те, що він чітко регламентований і не передбачає альтернативи для підприємства, а також те, що М(С)ФЗ розглядають дебіторську заборгованість більш широко з урахуванням тривалого досвіду співпраці з іноземними контрагентами. Відповідність обліку дебіторської заборгованості світовим вимогам є однією з передумов успішної інтеграції українського бізнесу в міжнародне економічне середовище. Дослідження доводять, що малі та середні підприємства мають нижчу якість дебіторської заборгованості, ніж великі

підприємства. Використання певних інструментів управління, таких як оцінка фінансового стану клієнтів, страхування дебіторської заборгованості, використання онлайн-реєстрів, що оцінюють компанії, та інше дасть змогу зменшити ризик невиклати та підвищити ефективність використання активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець, Ф.М. Герасимович; за ред. Ф.Ф. Бутиця. 7-е вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2006. 832 с.
2. Гнатенко Є.П., Ігнатєва Я.В. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній і міжнародній практиці. *Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського*. 2016. № 2. С. 67-72.
3. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. 2014. № 19. С. 124-131.
4. Дубровська Є.В. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємств вантажного автотранспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 253-256.
5. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.09. Київ. 2011. 21 с.
6. Лищенко О.Г., Бескота Г.М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Гуманіст*. 2009. № 1. С. 114-117.
7. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. № 12. С. 38-42.
8. Дж. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. Основы финансового менеджмента. М.: Вильямс, 2008. 1232 с.
9. З. Боді, Р. Мертон. Фінанси : навчальний посібник. М.: Вільямс, 2000. 592с.
10. С.Дж. Грей, Б.Е. Нидлз. Финансовый учет: глобальный подход / пер. с англ. : М., 2006. 614 с.
11. Бурлаков О.О. Проблемні питання та шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості на підприємствах. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 499-502.

Таблиця 6

Статистичний розрахунок впливу неплатоспроможності за статтю

Стать	Мають проблеми		Не мають проблеми		Всього	
	AV	%	AV	%	AV	%
Чоловіки	57	42,86	76	57,14	133	100
Жінки	235	77,05	70	22,95	305	100

Джерело: складено на основі [20]

Таблиця 7

Статистичний розрахунок впливу неплатоспроможності за віком

Вік підприємців	Мають проблеми		Не мають проблеми		Всього	
	AV*	%	AV	%	AV	%
До 35 років	108	66,26	55	33,74	163	100
36-45 років	70	61,40	47	38,60	117	100
45+ років	114	70,81	44	29,19	158	100

Джерело: складено на основі [20]

12. Стоун Д., Хітчинг К. Бухгалтерський облік та фінансовий аналіз. М.: Сирин, 1998. 302 с.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджений наказом Міністерства Фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 01.05.2019).

14. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку від 12.03.2013 р. № 929_010. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010 (дата звернення: 01.05.2019).

15. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 11 травня 2000 р. № 1707-III / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 40. Ст. 365. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

16. Івченко Л.В., Ходзицька В.В. Інтерпретація дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. Вип. 1. С. 256-262.

17. Nikolic I. Analysis. Collection of receivables: Serbia vs Europe. Economics Institute, Belgrade, Serbia. 2017. Available at: https://www.researchgate.net/publication/321529375_Analysis_Collection_of_receivables_Serbia_vs_Europe (accessed 29 April 2019).

18. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №18. С. 36-39.

19. Васіна Н.В. Моделювання фінансового стану сільськогосподарських організацій при оцінці їх кредитоспроможності: Монографія. Омськ: НОУ ВПО ОмГАУ, 2012. с. 49.

20. Monika Sobekova Majkova, Aleksandr Ključnikov Insolvency. Risk and Problems with Receivables Payments in the Environment of the Slovak Small and Medium-sized Enterprises and Young Entrepreneurs. *Journal of Applied Economic Sciences*. 2017. Vol. XII. №7 (53).

REFERENCES:

1. Butinet F.F., Gerasimovich A.M. (2006) *Bukhhalterskyi finansovyi oblik* [Financial accounting]. Zhytomyr: Ruth. (in Ukrainian).

2. Gnatenko Ye.P. Ignatyeva Ya.V. (2016) *Porivnialna kharakterystyka debitorskoi zaborhovanosti u vitchyzniani ta mizhnarodnii praktytsi* [Comparative characteristics of accounts receivable in domestic and international practice]. *Scientific Herald of the V.O. Sukhomlynsky Mykolaiv National University*, no.2, pp. 67-72.

3. Gunya V.O (2014) *Udoskonalennia klasyfikatsii debitorskoi zaborhovanosti ta ii vidobrazhennia u finansoviy zvitnosti pidpriemstv* [Improvement of the classification of receivables and their reflection in the financial statements of enterprises]. *Economic space*, no. 19, pp. 124-131.

4. Dubrovskaya Ye.V. (2011) *Otsinka efektyvnosti upravlinnia debitorskoiu zaborhovanisti pidpriemstv vantazhnykh transportnykh zasobiv* [Evaluation of the efficiency of management of accounts receivable of enterprises of freight vehicles]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, no. 36, pp. 253-256.

5. Kyryashko O.M. (2011) *Oblik ta analiz debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [Accounting and analysis of accounts receivable in the management system]. Kiev, p. 21.

6. Lischenko O.G. (2009) *Analiz debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [Analysis of receivables in the management system]. Zaporozhye: Humanist, no. 1, pp. 114-117.

7. Matica N.O. (2015) *Osnovni zasady rehuliuvania rozrakhunkovykh vidnosyn cherez upravlinnia debitorskoiu zaborhovanisti* [Basic principles of regulation of settlement of relations through management of accounts receivable]. *Accounting and audit*, no. 12, pp. 38-42.

8. J. Van Horn, J.M. Vakhovich (2008). *Osnovy fynansovoho menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. M.: Williams, p.1232. (in Russian).

9. B. Body, R. Merton (2000) *Finansy : navchalnyi posibnyk* [Finance: Teach. Manual]. M.: Williams, p. 592. (in Russian).

10. S.J. Gray, B.E. Needles (2006) *Fynansovy uchet : hlobal'ny podkhod* [Financial Accounting: A Global Approach]. Per. from English : M., p. 614. (in Russian).

11. Burlakov O.O. (2017) *Problemni pytannia ta shliakhy udoskonalennia obliku debitorskoi zaborhovanosti na pidpriemstvakh* [Problematic issues and ways to improve accounting of accounts receivable at enterprises]. *Young scientist*, no. 9.

12. Stone D., Hitching K. (1998) *Bukhhalterskyi oblik ta finansovyi analiz* [Accounting and Financial Analysis]. Sirin, p. 302. (in Russian).

13. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 «Debitorska zaborhovanist»: Zatverdzhenyi nakazom Ministerstva Finansiv Ukrainy vid 08.10.1999 № 237 [Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (accessed 01 May 2019)].

14. Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku vid 12.03.2013 № 929_010. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/licenses/show/929_010 (accessed 01 May 2019).

15. Zakon Ukrainy vid 11.05.2000 № 1707-III Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/99614> (accessed 01 May 2019).

16. Ivchenko L.V., Hodzitskaya V.V. (2013) *Interpretatsiia debitorskoi zaborhovanosti za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy bukhhalterskoho obliku* [Interpretation of receivables according to national and international accounting standards]. *Finance, accounting and auditing*, no. 1, pp. 256-262.

17. Nikolic I. (2017) Analysis. *Zbir debitorskoi zaborhovanosti: Serbiia proty Yevropy* [Collection of receivables: Serbia vs Europe]. Economics Institute, Belgrade, Serbia. Available at: https://www.researchgate.net/publication/321529375_Analysis_Collection_of_receivables_Serbia_vs_Europe (accessed 29 April 2019).

18. Bondarenko O.S. (2017) *Suchasni pidkhody do obliku debitorskoi zaborhovanosti u vitchyzniani ta zarubizhnii praktytsi* [Modern approaches to accounting for receivables in domestic and foreign practice]. *Investments: practice and experience*, no. 18, pp. 36-39.

19. Vasina N.V. (2012) *Modeliuvannia finansovoho stanu silskohospodarskykh orhanizatsii pry otsintsi yikh kredytopromozhnosti* [Modeling the financial condition of agricultural organizations when assessing their creditworthiness]: Monografiia [Monograph]. Omsk: NOU VPO OMSBA, p. 49. (in Russian).

20. Monika Sobekova Majkova, Aleksandr Klitsnikov Insolvency (2017) *Ryzky ta problemy z vyplatamy debitorskoi zaborhovanosti v seredovyshchi slovatskykh malykh i serednikh pidpriemstv ta molodykh pidpriemstiv* [Risk and Problems with Receivables Payments in the Environment of the Slovak Small and Medium-sized Enterprises and Young Entrepreneurs]. *Journal of Applied Economic Sciences*, vol. XII, no. 7 (53).

Yagolnitskiy Olexandr

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Finance and Credit

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

Fedorenko Natalia

Student

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

ACCOUNTING OF DEBIT RESTRICTIONS BY DOMESTIC AND INTERNATIONAL PRACTICE

The purpose of the article. In modern the instability of the country's economy leads to the emergence receivables of enterprises. Most scientists find out the essence features of accounts receivable for national standards. The main purpose of this work is to study the characteristics of accounts receivable by national and international international standards; to investigate what topical factors are in the mind European researchers affect insolvency of clients.

Methodology. For the requirements analysis CATI (Computer assisted telephone interviewing) method has been used. It included 200 respondents (managers on the leading functions in domestic companies). The research included questions considering controlling the receivables, as well as the questions about the payment practice of their clients. The impact of age, gender, size of firm and region where the company is located on problems with repayment of accounts receivable and insolvency risk were analyzed by the Pearson's Chi-square method, which allows confirmation of statistically significant dependencies between the chosen factors and the existence of the risk of insolvency. The study uses the results of two studies, which involved 438 traditional small, medium and large entrepreneurs in Slovakia.

Results. The results of procurement research and the calculation of accounts receivable in Ukraine are regulated by the P(S)BU 10, the provisions of which are governed by international standards. This difference reflects, first of all, national and economic peculiarities. In Ukraine, the assessment of accounts receivable is at initial cost, in foreign countries - for equity. After analyzing different approaches to the interpretation, receivables are defined as the corresponding obligation that arose as a result of past events for the untimely repayment of the corresponding amount of funds to the supplier for goods, work, services on a certain date.

Companies in Serbia are showing generally bad payment practice. Every third account is not paid on time. When the buyers miss the payment deadline, companies must wait 50 days in average, which is by far the longest amount of time throughout Europe (21 day average). Interesting fact is that, when it comes to western European countries, the longest delay for collecting the receivables are German (23 days) and for the eastern Europe is Greek companies (26 days).

Serbia is, averagely, on the top of the European list when it comes the percentage of received payments, where, almost, every third invoice is not paid on time (31%), (business sector 33%). Percentage of the delayed and unpayable receivables, looking by the sector, is highest in the trading sector (36%).

Most of the SMEs (68.1%) have problems with servicing receivables. At the same time, large enterprises have less problems. Generally, women entrepreneurs have more problems with defaulters (77.05%) and secondary insolvency than male (42.86%). The entrepreneurs 45 + have the biggest problems with insolvency (70.81%).

The researchers Bhimani, Gulamhussen and Da-Rocha Lopes (2010) stated that the business conditions in the capital city are better than in small local cities.

Also the authors El Kalak and Hudson (2016) stated that the older the company is, the better it can manage the receivables due to its level of experience in business and due to more developed relationships with their customers. Thus, longer firm's survivable history lowers the possibility of default.

Practical implications. Increase in the amount of receivables and their share in total the size of the current assets of enterprises, is perhaps one of the most acute problems in modern conditions. Using certain management tools, such as financial condition of clients, receivables insurance, use of online registration, valuing a company, etc., can reduce the risk and increase the efficiency of asset utilization.

Value/originality. In our work, we considered an issue of accounting receivables. Analyzing the receivables of enterprise, we found that it leads to the formation of a shortage of cash resources, worsens the financial status and solvency of the enterprise. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК СКЛАДНИК ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

INFORMATION TECHNOLOGIES AS A COMPONENT OF THE TRAINING OF FUTURE SPECIALISTS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

УДК 378.112:004.9

Гафіяк А.М.

к.е.н., доцент кафедри комп'ютерних та інформаційних технологій та систем Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Альошин С.П.

к.т.н., доцент кафедри комп'ютерних та інформаційних технологій та систем Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Бородіна О.О.

старший викладач кафедри комп'ютерних та інформаційних технологій та систем Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

У статті проаналізовано використання інформаційних технологій як фактору підвищення якості підготовки майбутніх фахівців у закладах вищої освіти та проблеми професійної підготовки фахівців і шляхи їх вирішення. Досліджено види інноваційних методів навчання у вищому навчальному закладі та розглянуто роль інформаційно-соціальних технологій в освіті. Виявлено особливості програмних засобів навчального призначення та обґрунтовано напрями їх використання у навчальному середовищі. Мета визначила завдання: проаналізувати можливості інформаційних освітніх технологій та дослідити розвиток поняття педагогічної інновації як нововведення в галузі педагогіки; визначити можливості застосування систем штучного інтелекту з реалізацією диференційованого підходу до студентів; визначити перспективні напрями в галузі застосування сучасних інформаційних технологій у процесі підготовки майбутніх фахівців.

Ключові слова: інформаційне суспільство, системи штучного інтелекту, інформаційна система, інформаційні технології, заклад вищої освіти.

В статье проанализировано использование информационных технологий как фактора повышения качества подготовки специалистов в учреждениях высшего образования, проблемы профессиональной подготовки специалистов и пути их решения. Исследованы виды инновационных методов обучения и рассмотрена роль информационно-социальных технологий в образовании. Выявлены особенности программных средств учебного назначения и обоснованы направления их использования в учебной среде. Цель определила задачи: проанализировать возможности информационных образовательных технологий и исследовать развитие понятия педагогической инновации как нововведения в области педагогики; определить возможности применения систем искусственного интеллекта с реализацией дифференцированного подхода к студентам; определить перспективные направления применения современных информационных технологий в процессе подготовки будущих специалистов.

Ключевые слова: информационное общество, системы искусственного интеллекта, информационная система, информационные технологии, учреждение высшего образования.

The study and solution of the problem of informatization of higher education, which is that as a result, global rationalization of intellectual activity in education through the use of artificial intelligence should be achieved in order to increase the efficiency and quality of training specialists to the level of information culture. Ability to use artificial intelligence systems in the learning process allows you to have an idea of the object of knowledge, and helps to master all the diversity and complexity of relationships characteristic of real processes, trace the dynamics of these relationships when changing external and internal factors. The article analyzes the use of information technologies as a factor for improving the quality of training of future specialists in higher education institutions and the actual problems of professional training of specialists and ways of their solution. The types of innovative teaching methods in higher educational institutions are investigated and the role of information and technologies in education is considered. The peculiarities of the programmed educational facilities are revealed and the directions of use of information technologies in the educational environment are substantiated. The advantage is the possibility for students and teachers to freely access structured teaching materials and multimedia complexes, where, besides the availability of educational material, it is necessary to provide the student with the opportunity to communicate with the teacher, obtaining the consultation in an interactive mode. The stated goal set the task: to analyze the possibilities of modern information educational technologies and to investigate the development of the concept of pedagogical innovation as an innovation in the field of pedagogy; to determine the possibilities of using artificial intelligence systems in order to implement a differentiated approach to students with different levels of training; to identify promising directions in the field of application of modern information technologies in the process of training future specialists.

Key words: information society, artificial intelligence systems, information system, information technologies, institution of higher education.

Постановка проблеми. Сьогодні, в епоху процесу перетворення суспільства у глобальний інформаційний простір, спрямованість якого базується на розвитку компетентностей майбутніх фахівців, дає змогу з іншого боку аналізувати проблему розгляду сучасних підходів до організації освітніх процесів. Серед основних характеристик інформаційного суспільства розглядають насамперед зростання ролі інформації в сучасному житті, збільшення спеціалістів, зайнятих у сфері інформаційних технологій. Також заслуговує уваги

проблема вдосконалення глобального інформаційного простору з можливістю доступу до інформаційних ресурсів світу та постійна актуалізація процесів інформатизації та місця інформаційних технологій у суспільних відносинах.

Зрозуміло, що інформаційне суспільство істотно вплинуло на методологію сучасної освіти. Сьогодні висуваються додаткові вимоги до системи освіти в процесі підготовки майбутніх фахівців, що приводить до постійного розв'язку нестандартних завдань. А отже, в такій системі на перше місце

займають інноваційні методи підготовки студентів у системі вищої освіти, що сьогодні неможливо без використання сучасних інформаційних технологій.

Досліджуючи розвиток інформаційного суспільства, слід зазначити, що цей процес заснований на постійному збільшенні обсягу інформації і знань, інтелектуальних інформаційних технологій і підтримується постійним ростом професійних навичок майбутніх фахівців. Результати цих та інших досліджень вимагають нових технологій та видів освіти, фахових та інших компетентностей, що підтримує процес постійного вдосконалення знань і умінь спеціалістів галузі.

У зв'язку з цим дослідження інформаційних технологій як фактора підвищення якості підготовки майбутніх фахівців у закладах вищої освіти є безумовно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження методів та засобів навчання студентів в умовах розвитку індустрії інформаційних та телекомунікаційних технологій, інформатизації, а також їх аналізу присвячено роботи багатьох вітчизняних та закордонних учених. У багатьох публікаціях досліджується складність і багатоаспектність цього процесу. Актуальним питанням останній час у вишах провідних країн світу (Англія, Австралія, Канада, Ірландія, США тощо) є використання комплексу методів та засобів навчання, націлених на цілісний підхід до організації навчального процесу, який зорієнтований не тільки на засвоєння знань і набуття навичок. Велика увага приділяється тренінгу здібностей майбутніх фахівців, що є результатом процесу самостійного й активного перетворення інформаційного середовища шляхом пошуку і практичного застосування інформаційних ресурсів. Йдеться про ресурсно-орієнтоване навчання [4; 9].

Науковці стверджують, що новий підхід до навчання студентів повинен бути системним і охоплювати всі аспекти навчально-виховної роботи під час підготовки майбутніх фахівців, при цьому слід удосконалити не лише зміст, форми та методи навчання, але й сучасні методи оцінювання навчальної діяльності студентів та їх самостійної роботи, спираючись на постійний розвиток інформаційних технологій.

Проблему інноваційних технологій у контексті професійної підготовки фахівців досліджують: В. Андрєєв, М. Жалдак, Є. Машбиць, І. Осмоловська, Ю. Рамський, В. Руденко, І. Підласий, Н. Симоненко, В. Шапкін. Загальнотеоретичні основи професійної підготовки фахівця в контексті сучасної освіти досліджували: В. Безпалько, С. Гончаренко, О. Дубасенюк, П. Сауха. Серед зарубіжних науковців, що досліджували цю проблему, слід назвати: Meg Butler, Elizabeth Green, SaraDexter, Michael J. Hannafin, Eric Riedel, Janette R. Hill, Janet Macdonald,

На думку Н. Симоненко, під час підготовки фахівців у вищій школі застосування інноваційних форм і методів необхідно органічно поєднувати з прагматичним розумінням цілей і завдань навчання і підготовки кадрів, також відзначає, що інноваційні методи отримують відображення у багатьох технологіях навчання, спрямованих на розвиток і вдосконалення навчально-виховного процесу та підготовку фахівців до професійної діяльності в різних сферах життя сучасного суспільства [7, с. 203-204]. Н. Гронлунд вважає, що роль оцінювання у навчанні стимулює навчальну діяльність і спрямовує її на виконання навчальних завдань, тому є досить важливою, оскільки саме його значення для навчання значною мірою залежить від того, наскільки правильно оцінювання відображає всі його важливі результати і як використовують ці результати [8-10]. І. Осмоловська доводить, що соціальне замовлення, професійні інтереси майбутніх фахівців, облік індивідуальних, особистісних особливостей студентів є основою інноваційних освітніх технологій, застосовуваних у навчальному процесі, [6, с. 184].

Ці та інші дослідження дають змогу визначити перспективні напрями в галузі застосування інформаційних технологій у навчальному процесі під час підготовки майбутніх фахівців у закладах вищої освіти.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз інформаційних технологій як фактора підвищення якості підготовки майбутніх фахівців у закладах вищої освіти. Проаналізовано види інноваційних методів навчання у вищому навчальному закладі. Досліджено актуальні проблеми професійної підготовки фахівців та шляхи їх вирішення. Розглянуто роль інформаційно-соціальних технологій в освіті. Виявлено особливості програмних засобів навчального призначення. Обґрунтовано напрями використання інформаційних технологій у навчальному середовищі. Поставлена мета визначила завдання: проаналізувати можливості сучасних інформаційних освітніх технологій; дослідити розвиток поняття педагогічної інновації як нововведення в галузі педагогіки; визначити можливості застосування інформаційних технологій з метою реалізації диференційованого підходу до студентів з різним рівнем підготовки; визначити перспективні напрями в галузі застосування інформаційних технологій у процесі підготовки майбутніх фахівців у закладах вищої освіти.

Методологічну та теоретичну основу дослідження становили роботи провідних вітчизняних і закордонних учених та спеціалістів у сфері використання та удосконалення інноваційних методів навчання студентів. У цій роботі були використані такі загальнонаукові методи: порівняння, узагальнення, формалізація, аналіз і синтез.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні під час усебічного розвитку інформаційних технологій неможливо уявити собі навчальний процес без використання ІТ форм, методів і засобів навчання, нових видів навчальної діяльності і взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу. Основним завданням вищого навчального закладу в процесі підготовки майбутніх фахівців на сучасному етапі є підготовка спеціалістів, здатних своєчасно та мобільно реагувати на зміни, які відбуваються у світі, та вміти використовувати знання у власній професійній діяльності. Саме тому для підготовки студентів до професійної діяльності широко використовуються інноваційні методи навчання, основою яких є ресурсно-орієнтоване навчання. До таких методів слід віднести креативне навчання, проблемне навчання, навчання через співробітництво, інтерактивне навчання, метод проектів тощо.

Інформаційні технології у закладах вищої освіти у процесі підготовки майбутніх фахівців найчастіше використовуються для: ефективного використання інформаційних ресурсів; оптимізації та автоматизації інформаційних процесів; розроблення виробничих технологій; застосування в системах електронних телекомунікацій; підвищення інтелектуального потенціалу суспільства; використання методів інформаційного моделювання в науково-дослідницьких роботах, що дає можливість проводити й аналізувати складні або небезпечні ситуації; використання методів інформаційного моделювання, глобальних процесів, космічного інформаційного моніторингу.

Сьогодні у систему освіти впроваджено нові технології подання навчального матеріалу, види навчальної діяльності, що дає можливість розглядати та аналізувати теоретичні та методологічні засади цієї проблеми. Досить перспективним є використання штучного інтелекту в освіті. У багатьох іноземних країнах вивчають дисципліну «Системи штучного інтелекту» в середній школі факультативно або у межах шкільної програми. Відразу ж після теоретичного вивчення проводять практичні заняття, спрямовані на краще розуміння і засвоєння програми. Це робиться для того, щоб дати молоді не тільки необхідні елементарні знання з предмета, а й по максимуму розкрити і реалізувати їхні творчі здібності та фантазію.

Розглядаючи можливості використання штучного інтелекту, слід відмітити дослідження щодо заміни викладача роботом, квазірозумною машиною на всіх етапах навчального процесу. Дійсно, ідея про викладачів зі штучним інтелектом, потужними знаннями, можливістю оперативно реагувати на постійну зміну інформації та іншими якісними технічними та технологічними показниками заслуговує уваги, але, на думку багатьох дослідників, для ефективності особистісно-орієнтова-

ного навчання сьогодення вимагає багатьох саме людських якостей, які не є притаманними роботі.

Аналіз різних аспектів проблеми дає змогу визначити нововведення в галузі педагогіки як цілеспрямоване, прогресивне вдосконалення, що вносить в освітнє середовище певні нововведення, як технічні, так і технологічні, що поліпшують характеристики як окремих її компонентів, так і самої освітньої системи загалом. Поширення та використання інформаційних технологій, які за своїм принципом і способом сприйняття найбільш близькі до традиційно існуючої: користувач точно знає, що він отримує, але він не знає, чи потрібно йому це в такому обсязі. Прискорення розвитку сучасних інформаційних технологій сприяє переходу до інформаційного суспільства і є головним фактором інформатизації всіх сфер діяльності людини, а насамперед освіти [2; 3].

Аналіз останніх досліджень дає змогу визначити перспективні напрями в галузі застосування систем штучного інтелекту в навчальному процесі: сучасні методики й стратегії відбору змісту, методів та організаційних форм навчання; створення новітніх методичних систем навчання, орієнтованих на розвиток інтелектуального потенціалу студентів; формування умінь швидко, мобільно, самостійно набувати знання, здійснювати інформаційно-навчальну діяльність; сучасний механізм управління системою освіти на основі використання інформаційно-методичних матеріалів; створення єдиного інформаційного простору з використанням штучного інтелекту; самоосвіта, зокрема підвищення кваліфікації з використанням інформаційних технологій; дистанційна освіта, хмарні технології в освіті тощо [5, с. 75].

Додаткові вимоги до викладачів висувують сьогоденний всебічний розвиток науки і техніки, актуальними стають вміння використання інформаційних, телекомунікаційних, мультимедійних та інших технологій для управління навчально-виховним процесом.

Саме комп'ютерні технології навчання, що займають важливе місце серед інноваційних технологій, передбачають широке використання комп'ютерних, інформаційних та телекомунікаційних технологій, забезпечують ефективну взаємодію між викладачем та студентом. Вони допоможуть поліпшити викладання, вказуючи викладачам на їх недоопрацювання в заняттях зі студентами. У разі ефективного їх використання сучасні технології стають цінним інструментом для викладача, що допомагає шляхом аналізу стилю навчання, стратегії і загального прогресу студента знайти найбільш оптимальні стратегії навчання для підвищення його рівня теоретичних та практичних знань.

Місце інформаційно-соціальних технологій в освіті, які забезпечують загальну комп'ютеризацію студентів і викладачів на рівні, що дає змогу

вирішувати ці завдання, постійно збільшується. Йдеться про можливість доступу до потрібної інформації в будь-який час та в будь-якому місці; постійний розвиток, використання керованих інформаційних освітніх ресурсів; розвиток єдиного інформаційного простору освітніх ресурсів та доступу до нього всіх учасників навчального процесу. Зрозуміло, що використання систем штучного інтелекту можна вважати ефективними методами викладання і допомагає викладачам найкращим чином вести заняття, представляти інформацію або давати завдання. Під час навчального процесу може бути використана можливість дотримуватися плану заняття, не відхиляючись на додаткове пояснення матеріалу, що регламентується відведеним часом. Але слід звертати увагу на особливості сприйняття матеріалу слухачем та в разі необхідності повторити інформацію, навести приклад тощо. Уваги потребує також швидкість викладання та сприйняття матеріалу, саме за необхідності слухач повинен мати можливість технічними засобами налаштувати її для підвищення якості навчального процесу.

Для сучасних форм освіти характерні їх всебічні поєднання, а саме інтерактивність і співробітництво в процесі навчання. Постійно впроваджуються нові теорії навчання, такі як конструктивізм, освіта, орієнтована на студента, орієнтована на знання, навчання без часових і просторових кордонів. Сьогодні використання штучного інтелекту в освітніх процесах досить обмежено, але спостерігається тенденція постійного його росту, що приведе до цілої низки досліджень та рекомендацій в майбутньому. Дослідники вважають, що новітнє освітнє програмне забезпечення, незважаючи на його потужні технічні та технологічні складники, не в змозі повністю замінити викладачів, але можуть бути важливим засобом навчального процесу. Штучний інтелект в освіті має великий потенціал для змістовного поліпшення наявної методики навчальної роботи у закладах вищої освіти.

Різні підходи до визначення освітньої технології з використанням систем штучного інтелекту можна охарактеризувати як сукупність способів реалізації навчальних планів та навчальних програм, що являє собою систему форм, методів і засобів навчання, яка забезпечує досягнення освітніх цілей. Інформаційні освітні технології виникають під час використання засобів інформаційно-обчислювальної техніки, саме тому освітнє середовище, в якому здійснюються освітні інформаційні технології, визначають працюючі з його численними компонентами. Сьогодні під освітніми технологіями у закладах вищої освіти розуміють систему наукових та інженерних знань, а також методів і засобів, які використовуються для створення, збору, передачі, зберігання та обробки інформації в предметній сфері вищої школи. Серед основних

компонентів освітнього середовища розрізняють: технічні, організаційно-методичні та програмно-технічні. Особливої уваги заслуговує аналіз залежності між ефективністю виконання навчальних програм та ступенем інтеграції в них відповідних систем штучного інтелекту.

Важливим є завдання реалізації проблеми інформатизації вищої освіти, яке полягає в тому, що в результаті повинна бути досягнута глобальна раціоналізація інтелектуальної діяльності в суспільстві за рахунок використання штучного інтелекту з метою підвищення ефективності та якості підготовки фахівців до рівня інформаційної культури, досягнутого в розвинених країнах. Отже використання систем штучного інтелекту у процесі навчання не тільки дає змогу дати студентам інформацію про об'єкт управління, але і допомагає їм усвідомити все розмаїття і складність зв'язків, характерних для реальних підприємств, простежити динаміку цих зв'язків за зміни зовнішніх і внутрішніх факторів.

Можливості використання штучного інтелекту для того, щоб зробити процес навчання керованим і наочним, є величезні, але особистісно-орієнтоване навчання у закладах вищої освіти потребує поєднання людського і штучного інтелекту. Це дає можливість побудувати сучасні навчальні технології, які передбачають формування у студентів неординарного мислення, творчого підходу до навчання, а тому процес навчання має будуватися не на процесі з використанням стандартних прийомів, а ґрунтуватися на розумінні причинно-наслідкових зв'язків явищ і процесів, що істотно підвищує її вмотивованість і результативність. Завдання використання систем штучного інтелекту в навчанні слід розглядати як допоміжне джерело інформації.

Спираючись на значення інформаційних технологій в освітньому процесі, доцільно розглянути програмні засоби навчального призначення, які повинні виконувати низку функцій: ефективність та візуалізація навчання, імітаційне моделювання процесів та явищ, індивідуалізація процесу навчання, контроль та корекція результатів навчання, формування вміння прийняття правильного рішення тощо. Багато уваги надано аналізу можливостей сучасних Internet-технологій зі всебічним використанням віртуальних онлайн-лабораторій, де експерименти проводять на віртуальному або віддаленому у просторі обладнанні. Слід зазначити про позитивні результати світового досвіду використання новітніх технологій у дистанційному навчанні, що належить до тієї форми навчання, за якої викладач та студент знаходяться на відстані, причому сучасними засобами виступають кейс-технології, TV-технології, мережеві та інші технології навчання.

У сучасних умовах інформатизації суспільства основними напрямками використання систем штуч-

ного інтелекту у навчальному середовищі є організація навчання на основі поєднання всіх методів навчання, педагогічних та інформаційних технологій навчання, а також розширення можливостей підвищення якості освіти за допомогою сучасних інформаційних технологій тощо. Системи штучного інтелекту в освіті – це не лише засоби навчання, а й якісно нові технології у підготовці конкурентоздатних фахівців, адже в період навчання в ВНЗ закладаються основи професіоналізму, формуються вміння самостійної професійної діяльності, здатність креативно мислити, швидко та якісно розв'язувати поставлені завдання.

Сьогодні в епоху розвитку штучного інтелекту окремо розглядають інформаційні, комп'ютерні, комунікаційні, аудіовізуальні та інші технології. Доцільніше аналізувати їх вплив на освітні процеси у взаємодії, де сучасні технології з використанням штучного інтелекту органічно включаються у навчальний процес для реалізації нових освітніх моделей.

Висновки з проведеного дослідження. Нові можливості, що з'явилися з появою та використанням можливостей систем штучного інтелекту, дають змогу реалізовувати навчальний процес, допомагаючи найбільш ефективно опанувати досліджуванним матеріалом. Додатковим завданням є створення доступної альтернативи отримання знань для студентів, у яких немає доступу або можливостей на якісну допомогу в навчанні. Одне з визначень інформаційного освітнього середовища дає можливість розглядати його як інформаційну систему, що об'єднує за допомогою мережових технологій, програмних та технічних засобів організаційне, методичне та математичне забезпечення, призначене для підвищення ефективності та доступності освітнього процесу підготовки фахівців. У цьому разі перевагою є можливість студентів і викладачів вільно звертатися до структурованих навчально-методичних матеріалів та мультимедійних комплексів, де крім доступності навчального матеріалу необхідно забезпечити студенту можливість зв'язку з викладачем, отримання консультації в інтерактивному режимі. Важливою для студентів залишається можливість особистого розвитку і професійного росту, саме тому сьогодні зростає потреба у використанні інноваційних методів навчання в умовах розвитку систем штучного інтелекту.

У навчальному процесі закладів вищої освіти використання інноваційних методів навчання в умовах розвитку інформаційних технологій дає можливість значно підвищити якість підготовки майбутніх фахівців. Необхідність упровадження інноваційних методів навчання в процесі професійної підготовки майбутніх фахівців з використанням сучасних технологічних можливостей потребує подальших наукових розробок та впроваджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гафіяк А.М., Ткаленко І.О. Методологічні основи автоматизованої інформаційної системи 67-а наукова конференція професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету. Том 2. 2015. С. 116-117.
2. Лепа Н.Н., Лепа Р.Н., Ткаченко Н.С. Информационные технологии анализа данных Математичні моделі та інформаційні технології в соціально-економічних та екологічних системах. 2010. С. 196-199.
3. Лепа Р.Н., Пищенко Ю.Ю. Информационные технологии в принятии управленческих решений Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. 2010. С. 338-351.
4. Формы государственного регулирования процессов информатизации URL: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc> (дата звернення: 25.03.2019).
5. Овчаров С. Актуальні проблеми професійної підготовки учителів інформатики Збірник наукових праць ПДПУ. Педагогічні науки. 2011. Вип. 2. С. 73-77.
6. Осмоловская І.М. Інновації та педагогічна практика Народна освіта. – 2010. № 6. С. 182-188.
7. Симоненко Н.Н. Управление образовательными услугами с применением инновационных методов обучения Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2012. № 2. С. 201-206.
8. Формування у студентів умінь англомовного професійного спілкування з використанням новітніх інформаційних технологій URL: http://osvita.ua/school/lessons_summary/ (дата звернення: 20.04.2019).
9. Кононець Н.В. Педагогічні інновації вищої школи: ресурсно-орієнтоване навчання. Педагогічні науки. 2012. Вип. 54. С. 76-80.
10. Гафіяк А.М. Особливості розвитку ринку інформації та індустрії інформаційних технологій в умовах єдиного інформаційного простору Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія: Комп'ютерні науки та інформаційні технології. 2013. Вип. 771. С. 24-28.

REFERENCES:

1. Hafiak A.M., Tkalenko I.O. (2015) Metodologichni osnovy avtomatyzovanoi informacijnoji systemy [Methodological foundations of the automated information system]. 67-a naukova konferencija profesoriv, vykladachiv, naukovykh pracivnykiv, aspirantiv ta studentiv universytetu. vol. 2, pp. 116-117.
2. Lepa N.N., Lepa R.N., Tkachenko N.S. (2010) Informatsionnye tekhnologii analiza dannykh [Information technology data analysis]. Matematichni modeli ta informatsiyni tekhnologii v sotsial'no-ekonomichnikh ta ekologichnikh sistemakh. pp. 196-199.
3. Lepa R.N., Pishchenko Yu.Yu. (2010) Informatsionnye tekhnologii v prinyatii upravlencheskikh resheniy [Information technology in management decisions]. Ekonomicheskie problemy i perspektivy stabilizatsii ekonomiki Ukrainy. pp. 338-351.
4. Web-site of Forms of state regulation of informatization processes. Available at: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc> (accessed 25 March 2019).
5. Ovcharov S. (2011) Aktualni problemy profesijnoi pidghotovky uchyteliv informatyky [Actual problems of professional training of computer science teachers]. Zbirnyk naukovykh pracj PDP. Pedagoghichni nauky. 2011. vol. 2. pp. 73-77.

6. Osmolovskaja I.M. (2010) Innovacii ta pedagoghichna praktyka [Innovation and pedagogical practice]. Narodna osvita. no 6. pp. 182-188.

7. Simonenko N.N. (2012) Upravlenie obrazovatel'nymi uslugami s primeneniem innovatsionnykh metodov obucheniya [Management of educational services using innovative teaching methods]. Vestnik Tikhookeanskogo gosudarstvennogo universiteta. no 2. pp. 201-206.

8. Web-site of Formation of the skills of English-language professional communication with the use of the latest information technologies. Available at: http://osvita.ua/school/lessons_summary (accessed: 20 April 2019).

9. Kononec N.V. (2012) Pedagoghichni innovacii vyshhoji shkoly: resursno-orijentovane navchannja [Educational innovations in higher education: resource-oriented learning]. Pedagoghichni nauky. vol. 54. pp. 76-80.

10. Hafiak A.M. (2013) Osoblyvosti rozvytku rynku informacii ta industriji informacijnykh tekhnologij v umovakh jedynogho informacijnogho prostoru [Features of the development of the information market and the information technology industry in a single information space]. Visnyk nacional'nogho universytetu «Ljvivs'ka politehnika». Serija: Komp'juterni nauky ta informacijni tekhnologiji. vol. 771. pp. 24-28.

Hafiiak Alla

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Computer
and Information Technologies and Systems
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Alyoshin Sergey

Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Computer
and Information Technologies and Systems
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Borodina Elena

Senior Instructor at Department of Computer a
and Information Technologies and Systems
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

INFORMATION TECHNOLOGIES AS A COMPONENT OF THE TRAINING OF FUTURE SPECIALISTS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The study and solution of the problem of informatization of higher education, which is that as a result, global rationalization of intellectual activity in education through the use of artificial intelligence should be achieved in order to increase the efficiency and quality of training specialists to the level of information culture. Ability to use artificial intelligence systems in the learning process allows you to have an idea of the object of knowledge, and helps to master all the diversity and complexity of relationships characteristic of real processes, trace the dynamics of these relationships when changing external and internal factors. The article analyzes the use of information technologies as a factor for improving the quality of training of future specialists in higher education institutions and the actual problems of professional training of specialists and ways of their solution. The types of innovative teaching methods in higher educational institutions are investigated and the role of information and social technologies in education is considered. The peculiarities of the programmed educational facilities are revealed and the directions of use of information technologies in the educational environment are substantiated. The stated goal set the task: to analyze the possibilities of modern information educational technologies and to investigate the development of the concept of pedagogical innovation as an innovation in the field of pedagogy; to determine the possibilities of using artificial intelligence systems in order to implement a differentiated approach to students with different levels of training; to identify promising directions in the field of application of information technologies in the process of training future specialists in higher education institutions.

New opportunities that came with the advent and use of the capabilities of artificial intelligence systems allow you to implement the learning process, helping to capture the material most effectively. An additional task is to create an affordable alternative to obtaining knowledge for students who do not have access to or opportunities for quality learning assistance. One of the definitions of the informational educational environment provides an opportunity to consider it as an informational system, which combines with the help of network technologies, software and technical means, organizational, methodological and mathematical support, intended to increase the efficiency and accessibility of the educational process of training specialists. In this case, the advantage is the ability of students and faculty to freely access structured teaching materials and multimedia complexes, where, in addition to the availability of educational material, it is necessary to provide the student with the possibility of communication with the teacher, receiving interactive consultation.

In the educational process of higher education institutions, the use of innovative teaching methods in the development of information technology provides the opportunity to significantly improve the quality of training future specialists. The need for the introduction of innovative teaching methods in the process of professional training of future specialists, using modern technological capabilities, requires further scientific developments and implementation.

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ

DEVELOPMENT FACTORS OF UKRAINIAN CORPORATE SECURITIES MARKET: ECONOMETRIC ANALYSIS

Обсяги торгів та динаміка ринку корпоративних цінних паперів є ключовими індикаторами розвитку ринкових відносин та інвестиційного потенціалу країни. У статті розглянуто структурні та динамічні властивості українського ринку корпоративних цінних паперів. Визначено ключові фондові біржі України, що створюють інформаційні ресурси для визначення тенденцій українського ринку корпоративних цінних паперів. Створено інформаційно-аналітичну базу для подальшого аналізу фінансово-кредитних та фундаментальних індикаторів макроекономічного розвитку. Проведено кореляційно-регресійний аналіз базових показників фінансових ринків України та світу. Визначено ключові залежні змінні для цінових трендів українського ринку корпоративних цінних паперів. Запропоновано напрями подальшого дослідження тенденцій фінансових ринків на основі сучасних методів економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій.

Ключові слова: фінансовий ринок, ринок корпоративних цінних паперів, інформаційні ресурси, економетричний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз, економіко-математичне моделювання.

Объемы торгов и динамика рынка корпоративных ценных бумаг являются ключевыми индикаторами развития рыночных отношений и инвестиционного потенциала страны. В статье рассмотрены структурные и динамические свойства украинского рынка корпоративных ценных бумаг. Определены ключевые фондовые биржи Украины, создающие информационные ресурсы для определения тенденций украинского рынка корпоративных ценных бумаг. Создана информационно-аналитическая база для дальнейшего анализа финансово-кредитных и фундаментальных индикаторов макроекономического развития. Проведен корреляционно-регрессионный анализ базовых показателей финансовых рынков Украины и мира. Определены ключевые зависимые переменные для ценовых трендов украинского рынка корпоративных ценных бумаг. Предложены направления дальнейшего исследования тенденций финансовых рынков на основе современных методов экономико-математического моделирования и информационных технологий.

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок корпоративных ценных бумаг, информационные ресурсы, эконометрический анализ, корреляционно-регрессионный анализ, экономико-математическое моделирование.

УДК 519.233:330.356

Жерлицин Д.М.

д.е.н., доцент, професор кафедри економічної кібернетики
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: 0000-0002-2331-8690

The corporate securities market trading volumes together with financial assets prices dynamic are the key indicators of the market relations and the country's investment development potential. Methods and results of appropriate investigations are the causes of actual problem of current economics and practical of the economy government. Therefore, the purpose of the work is to identify key factors for the development of the Ukrainian corporate securities market and to conduct an econometric analysis of its mutual influence and development trends. The article discusses the structural and dynamic properties of the Ukrainian corporate securities market. Also, Ukrainian stock exchange markets activities and results are analyzed. The study shows the main stock exchange markets which create a basis of information resources for determining trends in the Ukrainian corporate securities market. An information and analytical base for further analysis of the monetary and fundamental indicators of macroeconomic development is formed. The study bases on the well-known economic and mathematical methods for statistical analysis, such as correlation, regression analysis, linear alignment, minimization prediction errors etc. A correlation-regression analysis of the basic indicators of the financial markets of Ukraine and the world is made. The results of this investigation show main dependence between macroeconomic indicators and it trends in different periods of time. Key dependent variables for price trends determination of the Ukrainian corporate securities market are identified. The study presents a regression models with paired and multiple variables. R-Studio instruments are the main tools of quality estimation and results interpretation for these models. This paper applies different computational tools and econometrics tests and uses the recent data sets. The managerial conclusions of Ukrainian macroeconomic trends and fluctuations are proposed. The article provides main directions for further research of financial markets trends determination, which are based on modern methods of economic and mathematical modeling and information technology.

Key words: financial market, corporate securities market, information resources, econometric analysis, correlation and regression analysis, economic and mathematical modeling.

Постановка проблеми. Різноманіття активів та відповідної інформації, що враховується на ринку корпоративних цінних паперів за різними видами фінансових інструментів та суб'єктами ринку, визначає значний рівень невизначеності. Ціни окремих корпоративних цінних паперів та обсяги операцій за ними підпорядковуються багатofакторному впливу значної кількості чинників, що додатково ускладнює процеси аналізу, моделювання та прогнозування ключових тенденцій. Тобто саме стрімкий розвиток ринків цінних паперів за різними аспектами їх функціонування є ключовим поштовхом до розвитку теорії і провідних підходів до моделювання економічних процесів, а саме: теорії ймовірності, математичної статистики, економетрики, економіко-математичного

моделювання, імітаційного моделювання тощо. Таким чином, у сучасному інформаційному просторі економіки, коли обсяги інформації зростають експоненційно, неможливо розглядати системи регулювання ринком корпоративних цінних паперів у відриві від сучасних методів економіко-математичного моделювання, інструментів економетричного прогнозування та аналізу великих даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні макроекономічні дослідження в галузі аналізу фундаментальних та фінансових показників набули значного розвитку. Так, сучасні результати щодо макроекономічного прогнозування представлені у роботах вітчизняних та зарубіжних авторів [1-4]. Указані розробки, з одного боку, базуються на сучасних досягненнях економічної теорії,

з іншого – базуються на провідних інструментах економетрики та економічної статистики. До сучасних методів економіко-математичного моделювання макроекономічних процесів можна віднести моделі [5; 6]: теорії ймовірності та математичної статистики; економетричного моделювання щодо визначення зв'язків між ключовими економічними процесами, чинниками впливу; аналіз часових рядів та динамічний аналіз економічних процесів. Незважаючи на певні напрацювання у визначеній сфері, залишаються проблеми застосування вказаних підходів у прийнятті управлінських рівень.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення ключових чинників розвитку українського ринку корпоративних цінних паперів та проведення економетричного аналізу їхнього взаємного впливу та динамки розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Джерелами первинної інформації для проведення цього дослідження виступають публічні ресурси як державних установ (Державної служби статистики України [9], Національного банку України [12], Національної комісії із цінних паперів і фондового ринку [8]), так і недержавних організацій – Першої фондової торгової системи [7], Світового банку [10] та Інтернет-порталу відкритої фінансової інформації Yahoo Finance [11].

На українському ринку корпоративних цінних паперів, за даними НКЦПФР [8], функціонує вісім організованих торговельних площадок: Українська фондова біржа (УФБ); фондова біржа «ІННЕКС»; фондова біржа «Універсальна»; фондова біржа «Перша фондова торгова система» (ПФТС); Київська міжнародна фондова біржа (КМФБ); фондова біржа «Перспектива»; Українська біржа (УБ). Проте, по-перше, аналізуючи показники статистичного розсіювання цін активів та індексів, доведено існування лише двох суттєво відмінних груп: біржі, що відповідають вимогам статистичної рівномірності та достатності розподілу інформації («Перспектива», Українська біржа та ПФТС) та інші (з незначними та статистично нерівномірними обсягами торгів). По-друге, фондова біржа «Перспектива» не забезпечує достатній рівень відкритості даних за концепцією Open Data, що ускладнює неупереджений технічний аналіз. Тому в межах цього дослідження визначено, що до клю-

зових показників розвитку українського ринку корпоративних цінних паперів можна віднести:

x_1 – значення індексу акцій фондової біржі «Перша фондова фінансова система», безрозмірна величина;

x_2 – значення індексу акцій фондової біржі «Українська біржа», безрозмірна величина.

Для подальшого аналізу фінансових і фундаментальних макроекономічних показників будемо також використовувати такі змінні:

x_3 – курс національної валюти до долара США за даними Yahoo! Finance (CCY Delayed Price), грн.;

x_4 – індекс зарубіжної (міжнародної) фондової біржі Dou Jones Industrial (DJIAVE), безрозмірна величина;

x_5 – індекс споживчих цін (CIP), приріст у% до попереднього місяця;

x_6 – середньозважена за день вартість кредитів банків у національній валюті за даними НБУ (у процентах річних), %;

x_7 – середньозважена за день вартість кредитів банків в іноземній валюті за даними НБУ (у процентах річних), %;

x_8 – ВВП у фактичних цінах, млрд. грн.;

x_9 – індекс виробництва базових галузей (IKSO), приріст у% до відповідного місяця попереднього року.

Попередній аналіз даних показав таке.

Важливий макроекономічний показник ВВП у фактичних цінах (x_8) не був представлений у подальших дослідженнях у зв'язку з його значним лаговим (згальненим) характером, а також із відсутністю щомісячних даних. Зокрема, лінійне залуження квартальної інформації не дало змоги отримати достатню кількість статистично однорідних даних.

Значення індексів акцій фондових бірж ПФТС та «Українська біржа» корелюють майже на 100%, тому значення змінної x_2 виключено з аналізу.

Для подальшого визначення взаємного впливу змінних наведемо кореляційну матрицю за показниками x_1, x_3 – x_8 та x_9 (табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, найсуттєвіша лінійна залежність між індексом акцій ПФТС (x_1) виявляється зі значеннями:

x_3 – курс національної валюти до долара США;

x_6 – середньозважена за день вартість кредитів банків у національній валюті, при цьому зв'язок від'ємний;

Таблиця 1

Кореляційна матриця ключових змінних

	x_1	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_9
x_1	1.00000	-0.51587	-0.35136	0.05129	-0.49351	0.46643	0.07226
x_3	-0.51587	1.00000	0.87220	0.12941	0.24503	-0.82385	0.02186
x_4	-0.35136	0.87220	1.00000	0.07937	0.04541	-0.85916	0.01079
x_5	0.05129	0.12941	0.07937	1.00000	0.21534	-0.00093	0.01223
x_6	-0.49351	0.24503	0.04541	0.21534	1.00000	-0.16104	-0.01790
x_7	0.46643	-0.82385	-0.85916	-0.00093	-0.16104	1.00000	-0.02923
x_9	0.07226	0.02186	0.01079	0.01223	-0.01790	-0.02923	1.00000

x_7 – середньозважена за день вартість кредитів банків в іноземній валюті;

x_4 – індекс фондової біржі *DJI AVE*.

Інші фундаментальні чинники економічного розвитку, а саме індекс інфляції та індекс виробництва базових галузей, суттєво не впливають на коливання вартості акцій на українському ринку корпоративних цінних паперів. Для зниження щомісячних коливань за розглянутими показниками застосовувалися методи ковзкої середньої, логарифмування, нормалізації тощо. Проте відповідні перетворення суттєво не змінили результатів оцінки взаємного впливу фінансових та фундаментальних чинників розвитку українського ринку корпоративних цінних паперів. Таким чином, можна стверджувати, що, незважаючи на позитивні зрушення у розвитку українського ринку корпоративних цінних паперів (збільшення обсягів торгів, наявність позитивних трендів, зменшення коливань тощо), він не формує адекватну інформаційну реакцію на розвиток фундаментальних складників економічного розвитку країни.

З урахуванням результатів оцінки взаємної кореляції базових фінансових чинників розвитку

ринку корпоративних цінних паперів (табл. 1) проведемо оцінку декількох багатофакторних регресійних моделей.

Модель 1. Чотирьохфакторна модель залежності x_1 від x_3 , x_6 , x_7 , x_4 . Відповідні оцінки коефіцієнтів та показників якості моделі у нотації мови програмування R представлено на рис. 1. Як видно з даних рис. 1, залежність визначених чинників та значущість моделі доволі низька, скорегований коефіцієнт детермінації становить лише 0,4252. Хоча, порівнюючи з даними парної кореляції (табл. 1), можна стверджувати, що взаємна залежність чинників моделі є значною. Найбільш суттєвим є показник x_6 . Тобто варіація індексу акцій ПФТС значно визначається варіацією кредитних ставок у національній валюті, що є ключовим інструментом державної грошово-кредитної політики.

Побудуємо іншу модель за рахунок зменшення мультиколінеарності та несуттєвого зменшення її якості.

Модель 2. Двофакторна модель залежності x_1 від x_3 та x_6 (рис. 2).

Як видно з даних рис. 2, статистична значущість коефіцієнтів моделі значно підвищилася,

Coefficients:

Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)

```
(Intercept)  4.785e+02  2.852e+02   1.678  0.09553 .
x7           4.524e+03  1.749e+03   2.586  0.01071 *
x3          -1.466e+01  4.413e+00  -3.323  0.00113 **
x6          -2.754e+03  5.656e+02  -4.869  2.94e-06 ***
x4           1.998e-02  8.619e-03   2.318  0.02187 *
```

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 200.5 on 143 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.4408, Adjusted R-squared: 0.4252

F-statistic: 28.18 on 4 and 143 DF, p-value: < 2.2e-16

Рис. 1. Оцінка коефіцієнтів та показників якості Моделі 1

Coefficients:

Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)

```
(Intercept) 1243.257      91.667  13.563 < 2e-16 ***
x3          -12.826       2.009  -6.384 2.20e-09 ***
x6.         -3174.254     534.965  -5.934 2.09e-08 ***
```

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 204.7 on 145 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.4095, Adjusted R-squared: 0.4014

F-statistic: 50.28 on 2 and 145 DF, p-value: < 2.2e-16

Рис. 2. Оцінка коефіцієнтів та показників якості Моделі 2

але скоротився скоригований коефіцієнт детермінації з 0,4252 до 0,4014. Тобто варіація індексу акцій ПФТС визначається значною мірою розміром процентних ставок за кредитами в національній валюті та поточним скоригованим курсом національної валюти. Останній висновок є достатньо передбачуваним наслідком діючої монетарної політики та підтверджує факт «незалежного» існування фінансової системи України та реальної економіки.

Висновки з проведеного дослідження.

Проведені дослідження у цілому підтвердили твердження щодо нерозвиненості українського ринку корпоративних цінних паперів. Зокрема, на сучасному етапі економічного розвитку відповідний ринок не виконує ключові функції, а саме не є інформаційним індикатором розвитку економіки, не визначає реальну вартість на ключові інструменти. З іншого боку, значна реакція ринку акцій на зміну курсу національної валюти та процентних ставок за кредитами свідчить про виконання функцій перерозподілу капіталу в економіці та інформаційної підтримки відповідних ринкових процесів.

Аналіз щоденних значень індексу акцій ПФТС дав змогу визначити суттєвий динамічний характер розвитку ринку корпоративних цінних паперів, тому в подальших дослідженнях доцільно оцінити параметри авторегресійних моделей для відповідного аналізу часових рядів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мінц О.Ю. Методологія моделювання інноваційних інтелектуальних систем прийняття рішень : монографія. Маріуполь, 2017. 214 с.
2. Модернізація фінансових систем: методологія та інструменти управління : монографія / за ред. Ю.Г. Лисенко. Д.М. Жерліцина. Полтава, 2017. 348 с.
3. Jawadi F. Introduction to Advanced Statistical Analyses for Computational Economics and Finance. *Computational Economics*. 2019. Jun. T. 54. № 1. P. 1-3.
4. Logic of the influence of non-monetary information signals of the USA on the excess return of Ukrainian stock market / T.S. Pavlova et. al. *Financial and Credit Activity-Problems of Theory and Practice*. 2019. T. 1. № 28. P. 179-185.
5. Айвазян С., Мхитарян В. Прикладная статистика. Том 1. Теория вероятностей и прикладная статистика. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 656 с.
6. Черняк О.І., Ставицький А.В. Динамічна економіка. Київ : КВІЦ, 2000. 120 с.
7. Інформація про торги : офіційна Інтернет-сторінка ПФТС. URL: <http://pfts.ua/trade-info/90-xid-torgiv> (дата звернення: 20.05.2019).

8. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку : офіційна Інтернет сторінка. URL: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2019).

9. Статистична інформація : офіційна Інтернет-сторінка Державної служби статистики України URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2019).

10. WorldBank DataBank. URL: <https://data.worldbank.org> (дата звернення: 20.05.2019).

11. Yahoo! Finance. URL: <https://finance.yahoo.com> (дата звернення: 20.05.2019).

12. Статистка : офіційна Інтернет-сторінка Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674 (дата звернення: 20.05.2019).

REFERENCES:

1. Mints O.Yu. (2017) Metodolohiia modeliuvannia innovatsiynykh intelektualnykh system pryiniattia rishen [Methodology of modeling of innovative intelligent decision-making systems]. Mariupol. (in Ukrainian).
2. Lysenko Yu.H., Zherlitsyn D.M., Mints O.Yu. and al. (2017) Modernizatsiia finansovykh system: metodolohiia ta instrumenty upravlinnia [Modernization of financial systems: methodology and management tools] Poltava, (in Ukrainian)
3. Jawadi F. (2019) Introduction to Advanced Statistical Analyses for Computational Economics and Finance. *Computational Economics*. Jun. vol. 54, no. 1. pp. 1-3.
4. Pavlova T.S., Zarutskya E.P., Levkovich O.V., Khmarskyi V. (2019) Logic of the influence of non-monetary information signals of the USA on the excess return of Ukrainian stock market. *Financial and Credit Activity-Problems of Theory and Practice*. vol. 1, no. 28. pp. 179-185.
5. Ajvazyan S., Mhitarayan V. (2001) Prikladnaya statistika. Tom 1. Teoriya veroyatnostey i prikladnaya statistika [Applied statistics. Volume 1. Theory of probability and applied statistics]. Moscow: YUNITI-DANA. (in Russian)
6. Cherniak O.I., Stavytskyi A.V. (2000) Dynamichna ekonometryka [Dynamic econometrics]. Kiev: KVITS. (in Ukrainian)
7. Trade results Official internet page of PFTS. Available at: <http://pfts.ua/en/1-market-data/1-pfts-index/1-index-data> (accessed 20 May 2019).
8. National Securities and Stock Market Commission Official internet page of NSSMC. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/?leng=eng&testing=true> (accessed 20 May 2019).
9. Statistical Information Official internet page of Statistics State Statistics Service of Ukraine. Available at: <https://ukrstat.gov.ua> (accessed 20 May 2019).
10. WorldBank DataBank Available at: <https://data.worldbank.org> (accessed 20 May 2019).
11. Markets results Yahoo! Finance. Available at: <https://finance.yahoo.com> (accessed 20 May 2019).
12. Statistics Official internet page of NBU. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674 (accessed 20 May 2019).

**DEVELOPMENT FACTORS OF UKRAINIAN CORPORATE SECURITIES MARKET:
ECONOMETRIC ANALYSIS**

The purpose of the article. The corporate securities market trading volumes together with financial assets prices dynamic are the key indicators of the market relations and the country's investment development potential. Methods and results of appropriate investigations are the causes of actual problem of current economics and practical of the economy government. Therefore, the purpose of the work is to identify key factors for the development of the Ukrainian corporate securities market and to conduct an econometric analysis of its mutual influence and development trends.

Methodology. This article is based on the theoretical principles and methods of macroeconomic analysis; the system approach methods to define the main Ukrainian corporate securities market indicators. The study presents a regression models with paired and multiple variables. R-Studio instruments are the main tools of quality estimation and results interpretation for these models. This paper applies different computational tools and econometrics tests and uses the recent data sets.

Results. The article discusses the structural and dynamic properties of the Ukrainian corporate securities market. Also, Ukrainian stock exchange markets activities and results are analyzed. The study shows the main stock exchange markets which create a basis of information resources for determining trends in the Ukrainian corporate securities market. An information and analytical base for further analysis of the monetary and fundamental indicators of macroeconomic development is formed. The study bases on the well-known economic and mathematical methods for statistical analysis, such as correlation, regression analysis, linear alignment, minimization prediction errors etc. A correlation-regression analysis of the basic indicators of the financial markets of Ukraine and the world is made. The results of this investigation show main dependence between macroeconomic indicators and it trends in different periods of time. Key dependent variables for price trends determination of the Ukrainian corporate securities market are identified.

Practical implications. The managerial conclusions of Ukrainian macroeconomic trends and fluctuations are proposed. The article provides main directions for further research of financial markets trends determination, which are based on modern methods of economic and mathematical modeling and information technology. The study proves the assertions regarding the underdevelopment of the Ukrainian corporate securities market. At the current stage of economic development, the relevant market does not perform the key functions, namely, it is not an indicator of economic development, it does not determine the real value of the key instrument. Significant reaction of the stock market to the change in the interest rates on loans and exchange rate of the national currency, indicates the fulfillment of the functions of the capital redistribution into the economy and information support of relevant market processes.

Value/originality. Implementation of the proposed measures will increase efficiently of control instruments for the Ukrainian corporate securities market trends. There will be implemented the models and methods of the government and state regulation systems.

ТЕХНОЛОГІЧНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ

TECHNOLOGICAL POSSIBILITIES AND ADVANTAGES OF DIGITAL OILFIELD

У статті досліджено технологічні можливості та переваги інтелектуальних нафтогазових родовищ. Виокремлено передумови впровадження даних технологій у діяльність нафтогазових компаній. Здійснено класифікацію технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ за функціональністю. Досліджено вплив цифрових технологій на ефективність діяльності компаній, що займаються розвідкою та видобуванням вуглеводнів, їх транспортуванням та зберіганням, а також їх переробкою. Проаналізовано приклади використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ компаніями з різних куточків світу, у тому числі й з України. Акцентовано увагу на причинах невдач реалізації проектів інтелектуальних нафтогазових родовищ. Запропоновано рекомендації для українських компаній нафтогазового сектору, які допоможуть успішно впроваджувати технології інтелектуальних нафтогазових родовищ та підвищити ефективність їхньої діяльності.

Ключові слова: інтелектуальне нафтогазове родовище, цифрові технології, дистанційний моніторинг обладнання, когнітивні обчислення, Інтернет речей.

В статье исследованы технологические возможности и преимущества интеллек-

туальных нефтегазовых месторождений. Выделены предпосылки внедрения данных технологий в деятельность нефтегазовых компаний. Осуществлена классификация технологий интеллектуальных нефтегазовых месторождений по функциональности. Исследовано влияние цифровых технологий на эффективность деятельности компаний, занимающихся разведкой и добычей углеводородов, их транспортировкой и хранением, а также их переработкой. Проанализированы примеры использования технологий интеллектуальных нефтегазовых месторождений компаниями из разных уголков мира, в том числе и из Украины. Акцентировано внимание на причинах неудач реализации проектов интеллектуальных нефтегазовых месторождений. Предложены рекомендации для украинских компаний нефтегазового сектора, которые помогут успешно внедрять технологии интеллектуальных нефтегазовых месторождений и повысят эффективность их деятельности.

Ключевые слова: интеллектуальное нефтегазовое месторождение, цифровые технологии, дистанционный мониторинг оборудования, когнитивные вычисления, Интернет вещей.

УДК 622.276:004.896

Кочкодан В.Б.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

The technological possibilities and advantages of digital oilfield technologies are investigated in this article. Digital oilfield technologies cover a wide range of tools and tasks that are implemented in modern data analysis techniques for the deployment of integrated workflows that improve the efficiency of operations of companies in the oil and gas sector. The preconditions for the implementation of these technologies into the activity of oil and gas companies are singled out. The advantages for organizations that successfully implement digital oilfield technologies in their work processes are identified, among which faster adoption of better management decisions, increase of production volumes, reduction of risk, reduction of expenses and increase of work efficiency, growth of investment potential. Classification of digital oilfield technologies by functionality is carried out. The influence of digital technologies on the efficiency of companies engaged in the exploration and extraction of hydrocarbons, their transportation and storage, as well as their processing is explored. Areas of application of digital technologies which maximize the growth of the companies' efficiency are defined. The examples of the use of digital oilfield technologies by companies from different corners of the world, including Ukraine, are analyzed. The quantitative measurement of the effectiveness of digital technologies for each of the analyzed companies is presented. The reasons for the implementation failure of digital oilfield projects are emphasized. On the way to the successful implementation of innovative digital technologies there are a significant number of internal obstacles associated with the organization of the company's workflows. In order to eliminate those obstacles oil and gas companies must intensify the processes of overcoming the resistance to technology implementation by informing and training employees in order to have a clearer understanding of the benefits of the technology being implemented. Recommendations for Ukrainian oil and gas companies are proposed, which will lead to successful implementation of digital oilfield technologies and increase their operational efficiency.

Key words: digital oilfield, digital technologies, remote monitoring of equipment, cognitive calculations, Internet of things.

Постановка проблеми. Сучасна нафтогазова промисловість має велике значення для світової економіки. Проблема забезпечення ресурсами нафти і газу – основа енергетичної безпеки – є особливо актуальною, оскільки енергетична безпека країни є невід'ємним складником національної та економічної безпеки і необхідною умовою існування та розвитку будь-якої держави.

Проблем, з якими стикається сьогодні світова нафтова і газова промисловість загалом та українська зокрема, є достатньо. До них відносяться зростання витрат на робочу силу, зростання капітальних витрат у зв'язку з труднощами в доступі до запасів вуглеводнів, забезпечення працівників безпечними умовами праці, посилення регулювання з боку дер-

жави, обмежений доступ до світових ринків і т.п. Промисловість продовжує значною мірою формуватися за допомогою нових технологій, спрямованих на пом'якшення цих проблем. За останні двадцять років численні технічні продукти та послуги зріли від концепцій на ранній стадії до пропозицій, здатних перетворити цілі галузі. Ця множина технічних продуктів отримала спільну назву «технології інтелектуальних нафтогазових родовищ».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження технологічних можливостей та переваг інтелектуальних нафтогазових родовищ зробили провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема F. Habashi, C. Haydu, V. Mittal, M. Smith, D. Wethe, I. Slav, K. Holdaway, G. Cope,

А. Abou-Sayed, А.А. Березина, С.В. Гавришук, В.П. Гришаненко, А.О. Васеньова, Д.О. Єгер, Ю.О. Зарубін, Р.Ш. Садигова, Л.А. Абдулліна, Л.І. Газізулліна, О.В. Горбунов, Ю.С. Левандович, А.В. Кучернюк, І.В. Токмакова та ін. У роботах зазначених учених досліджено вплив цифрових технологій на підвищення ефективності діяльності компаній нафтогазового сектору економіки, розглянуто проблеми організації робочого процесу на нафтогазовидобувних підприємствах під час упровадження цифрових інновацій, оцінено переваги новітніх цифрових технологій над наявними.

Проте у більшості наукових праць недостатньо розглянуто окремі технологічні можливості інтелектуальних нафтогазових родовищ; крім того, вплив сучасних інформаційних технологій на ефективність роботи підприємств НГК потребує подальшого вивчення та аналізу.

Постановка завдання. Ця стаття має на меті розкрити технологічні можливості та переваги інтелектуальних нафтогазових родовищ, які дадуть змогу поліпшити роботу нафтової та газової галузі України. Для того щоб надати рекомендації, передусім буде проведена оцінка функціоналу технологій, їхніх переваг та впливу на діяльність компаній, а також перешкод, з якими стикаються підприємства в процесі впровадження даних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ охоплюють широкий спектр інструментів і завдань, які впроваджені в сучасні методики аналізу даних для розгортання інтегрованих робочих процесів, що поліпшують ефективність операційної діяльності компаній нафтогазового сектору. Об'єднуючи робочі процеси з передовими інформаційними технологіями та інженерними рішеннями, більшість бізнес-процесів можуть стати автоматизованими і підвищити рентабельність капіталовкладень. Ця основна передумова призводить до збільшення використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ у всьому ланцюжку створення вартості, що підвищує рентабельність інвестицій за рахунок зниження експлуатаційних витрат, збільшення видобутку вуглеводнів та усунення позапланових простоїв обладнання [1]. Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ – це специфічний для промисловості термін, що відноситься до Четвертої індустріальної революції, яка описує експоненціальні зміни у житті, роботі та взаємозв'язку між людьми внаслідок упровадження Інтернету речей та Інтернету систем [2].

Розкриття потенціалу цифрових технологій не можливе без активного залучення працівників і внесення змін в існуючі бізнес-процеси, для чого в нафтогазовій промисловості використовується підхід «зверху вниз». Йдеться про те, що імплементація технологій інтелектуальних нафтогазо-

вих родовищ розпочинається з головного офісу компанії, де, наприклад, керівництво вносить зміни в бізнес-процеси, щоб мати змогу використовувати результати аналізу значних обсягів інформації, яка поступає та обробляється в реальному часі, для зменшення часу простоїв обладнання.

Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ можуть забезпечити низку індивідуальних переваг для певної нафтогазової компанії залежно від її власної унікальної корпоративної структури, діяльності та позиції на ринку. Проте існують спільні переваги для організацій, які успішно впроваджують технології інтелектуальних нафтогазових родовищ у свої робочі процеси, серед яких – швидше прийняття якісніших управлінських рішень, збільшення обсягів виробництва, зниження ризику, зниження витрат і підвищення ефективності роботи, зростання інвестиційного потенціалу. Крім того, забезпечується позитивний вплив на оточуюче середовище за рахунок підвищення екологічної безпеки; у працездатного населення з'являється більше можливостей для працевлаштування; у наукових організаціях зростає можливість проведення нових інноваційних досліджень тощо.

Існує величезна кількість унікальних технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ. У табл. 1 наведено класифікацію даних технологій за функціональністю.

Компанії нафтогазового сектору поділяють на ті, що займаються розвідкою та видобуванням вуглеводнів, їх транспортуванням і зберіганням, а також їх переробкою. Кожна галузь надає унікальні можливості для використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ. На рис. 1 наведено вплив цифрових технологій на ефективність діяльності компаній залежно від галузі.

Використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ позитивно впливає на діяльність компаній. За результатами останніх досліджень виявлено, що на підприємствах, де впроваджено інноваційні цифрові технології, поліпшилася продуктивність праці на 2-8%, при цьому відбулося зниження операційних витрат на 5-25% та зменшення капітальних витрат на 1-10% залежно від місця розташування родовища [7]. Результати дослідження, проведеного компаніями Accenture та «Майкрософт» у 2017 р., показують, що додана вартість, отримана від використання нових технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ, прогнозується в діапазоні від 50 до 100 млн. доларів США, а більшість операцій стануть повністю автоматизованими через три-п'ять років [8].

Розглянемо декілька прикладів використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ.

Компанія SAS, світовий лідер у галузі цифрової аналітики, розробила систему оптимізації роботи

Таблиця 1

Класифікація технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ за функціональністю

Функціонал технології	Суть технології	Застосування
Прогностичне обслуговування	Дані фактичного використання обладнання збираються та аналізуються для визначення доцільності проведення сервісного обслуговування. Це знижує ймовірність несподіваних збоїв у роботі обладнання і подальших витрат на ремонт	- управління парком обладнання; - прогностичні алгоритми; - цифрові повідомлення від обладнання (наприклад, електронні повідомлення)
Оптимізація роботи обладнання	Оптимізація поліпшує можливості існуючого обладнання, додаючи більше вартості або до кінцевої продукції, або до самого обладнання	- віртуальні об'єкти-близнюки (точна цифрова копія фізичного об'єкта, що використовується для тестування сценаріїв його роботи); - інтелектуальні насоси (з управлінням через Інтернет речей)
Ефективність та безпека експлуатації	Обладнання та програмне забезпечення можуть підвищувати ефективність виробничої діяльності або зменшувати ризики для працівників	- інтелектуальні зони стеження за обладнанням (цифрові «паркани» навколо родовищ, які зменшують ймовірність інцидентів); - безпілотні автономні транспортні засоби (дрони, вантажівки тощо); - дистанційний моніторинг обладнання, що не потребує присутності працівників на місцях; - інтелектуальний спецодяг (дає змогу виявляти небезпечні середовища)
Посилення співпраці	Засоби посилення комунікації та співпраці можна охарактеризувати за допомогою досягнень, які сприяють обміну більшою кількістю точнішої інформації, доступною за менший час	- бездротова технологія 5G; - інтелектуальні засоби для носіння (обладнання «вільні руки» з прозорими дисплеями)
Підтримка прийняття управлінських рішень	Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ допомагають підвищити якість прийняття управлінських рішень	- збір та обробка великих обсягів даних (big data); - когнітивні обчислення (штучний інтелект) і аналітика
Інтеграція даних та автоматизація робочого процесу	Інтернет речей забезпечує взаємозв'язок обчислювальних пристроїв, вбудованих у виробниче обладнання, з хмарними сховищами даних. Це дає змогу збирати інформацію в реальному часі з безлічі джерел, а також опрацьовувати дані для прийняття оперативних рішень і передачі відповідних команд	- Інтернет речей; - хмарні обчислення

Джерело: розроблено на основі [3, с. 747-750; 4, с. 166-169; 5, с. 95-98]

обладнання для підприємств, що видобувають нафту з пісковмісних нафтоносних горизонтів. Дана система створює моделі, здатні обчислити оптимальне розподілення водяної пари в масштабах усього родовища. SAS вважає, що її технологія допоможе видобувати додатково 40 барелів нафти в день з однієї свердловини, що для родовища зі ста свердловин дасть додатково 1,4 млн. барелів нафти щорічно, або 95 млн. доларів США за ціною 68 дол. США за барель [7].

Компанія Stream Systems розробила програмне забезпечення, яке за допомогою хмарних обчислень дає змогу користувачам налаштовувати та перевіряти свої проекти у віртуальному середовищі для максимізації результатів капіталовкладень. Це технологія дає змогу скоротити капітальні витрати в нафтогазовидобуванні на 20% [7].

Корпорація OPEX спеціалізується на автоматизації робочих процесів своїх клієнтів, серед яких є й нафтогазові компанії. Завдяки використанню технологічних рішень від OPEX підприємства НГК-сектору отримують зростання обсягів вироб-

ництва на 2-5% та зменшення критичних системних відключень на 50% [9].

Компанія Hifi Engineering Inc застосовує оптоволоконні технології моніторингу свердловин і трубопроводів для зменшення витоків і розливів шляхом запобігання корозії. Суть технології полягає у моніторингу акустичної енергії, деформації та температури, що дає змогу операторам вчасно виявляти місця, де виникають проблеми. Власний алгоритм Hifi Engineering Inc поєднується з операційною системою GE Predix [10].

Компанія Ambiynt використовує комп'ютери розміром з iPhone, цифрові сигнали і складні алгоритми для контролю видобутку нафти зі старих свердловин, підвищуючи при цьому їхню продуктивність і зменшуючи прості обладнання [11].

Шведська компанія Lundin Petroleum розробила унікальну систему управління використанням енергії. Для цього використовуються просунуті алгоритми і моделі для вимірювання потенційно втраченої енергії у разі неоптимальної роботи об'єкта. Енергетичні втрати в подальшому

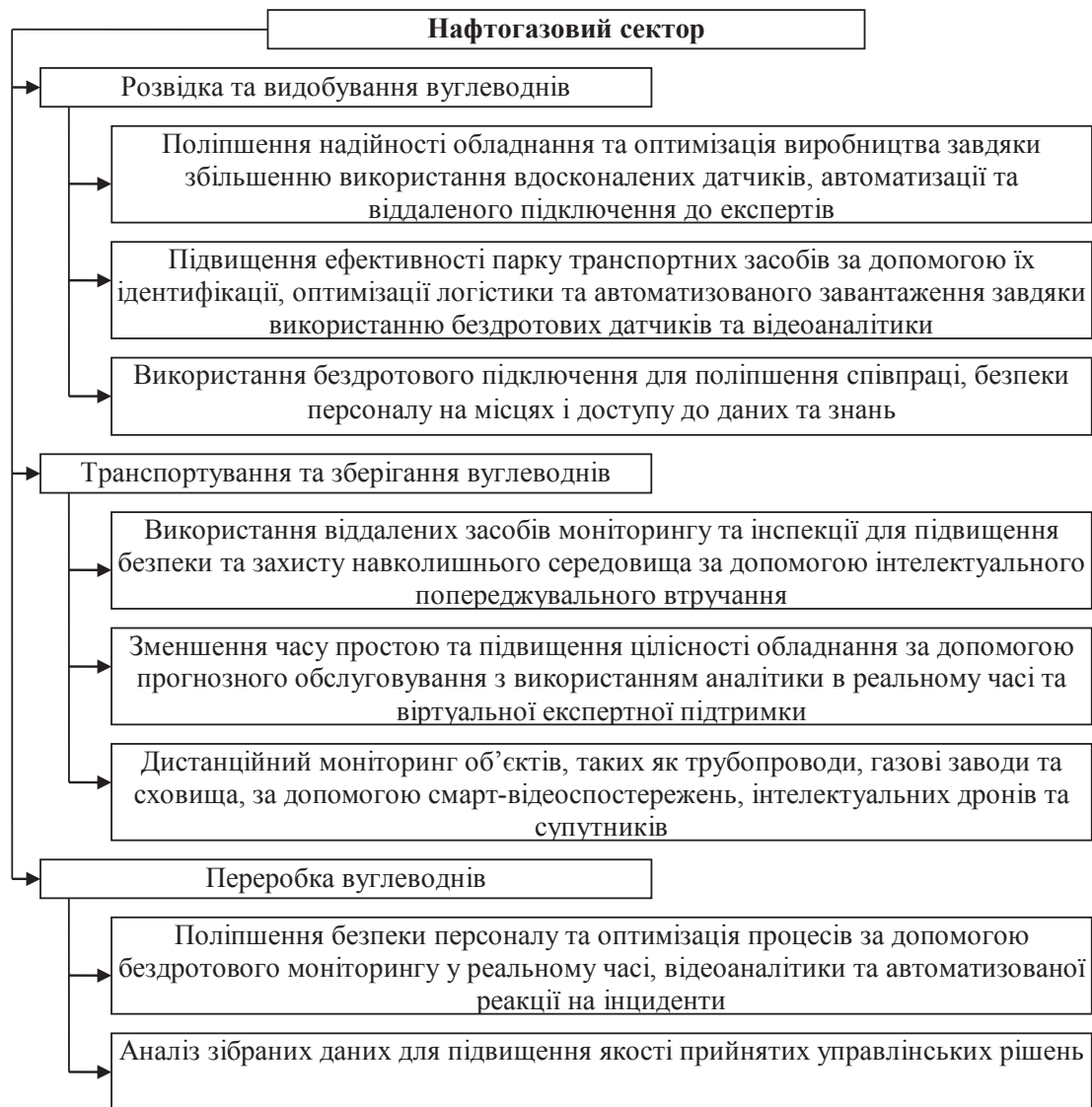


Рис. 1. Вплив технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ на компанії з різних галузей нафтогазового сектору

Джерело: розроблено на основі [6, с. 16-17]

розділяють на дві категорії: операційні втрати, на які компанія може впливати під час роботи, і проектні втрати, які є наслідком обмежень або властивостей окремих компонентів. Система управління використанням енергії дає змогу отримувати звіти про втрати та споживання компонентів, що стає основою оцінки економічної ефективності їх модифікації чи заміни [12].

ПАТ «Укрнафта» в 2017 р. запустила систему дистанційного моніторингу власної розробки на свердловинах, обладнаних електроцентровими насосами. Вона дає змогу на відстані відстежувати стан роботи свердловин у режимі 24/7 й оперативно змінювати параметри обладнання, мінімізуючи простой [13].

На шляху до вдалого впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ існує значна кількість перешкод, проте їх об'єднує

спільна риса: всі вони є внутрішніми перешкодами, пов'язаними з бізнесом. На рис. 2 наведено причини, з яких реалізація проектів інтелектуальних нафтогазових родовищ не дала бажаного результату.

Управління змінами на різних рівнях організації, як і раніше, є ключовим чинником успіху, наприклад упровадження нових систем, розроблення ефективних спільних способів роботи, навчання людей, підтримка управління задля зосередження на оптимізації видобутку нафти і газу в реальному часі.

Як постачальникам, так і користувачам технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ необхідно активізувати процеси подолання опору впровадженню технологій. Усе починається з повнішого розуміння запропонованої технології та її переваг в організації. Завдяки інформуванню та навчанню працівників можна досягнути більш

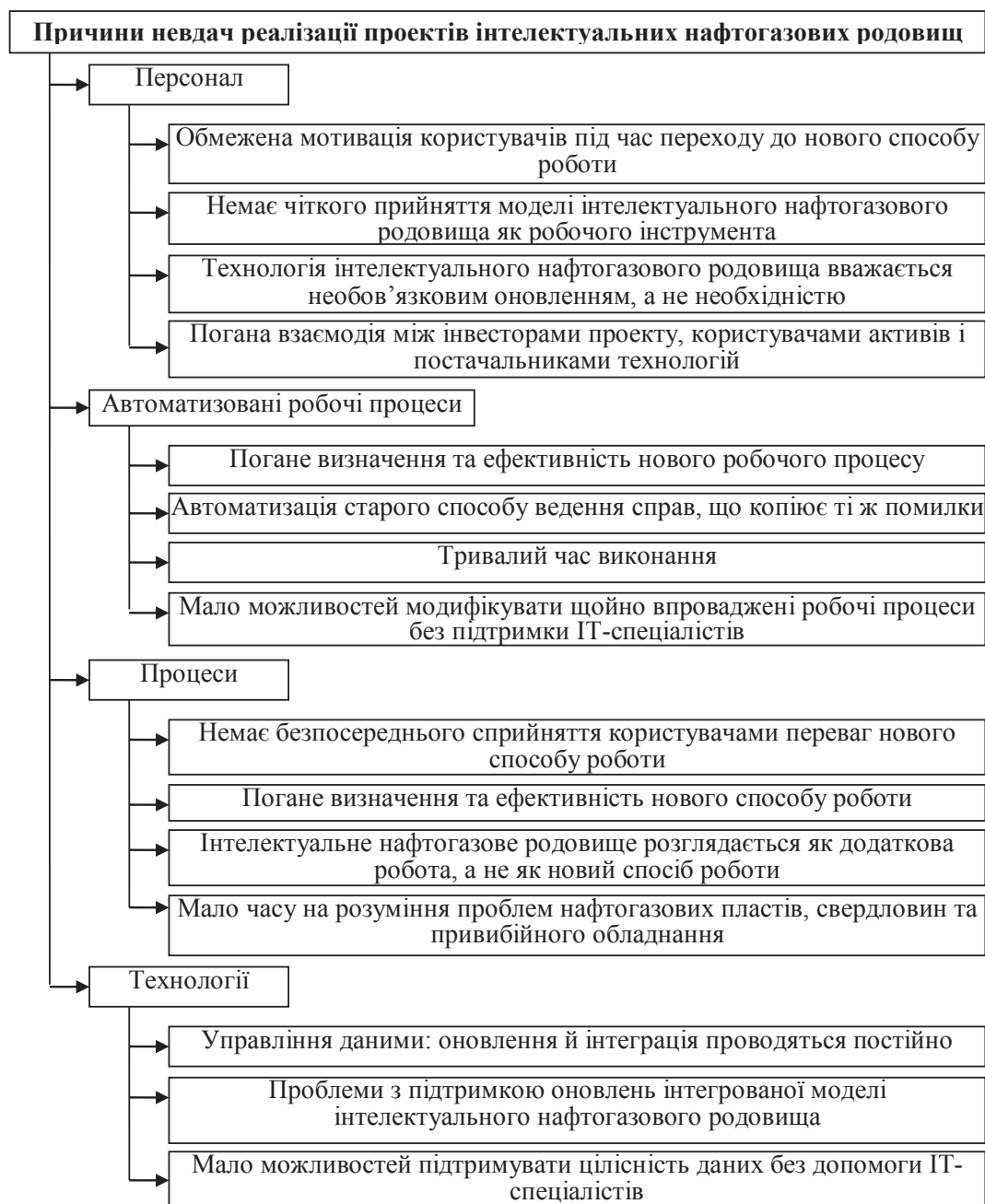


Рис. 2. Причини невдач реалізації проектів інтелектуальних нафтогазових родовищ

Джерело: розроблено на основі [14, с. 184]

чіткого розуміння переваг технології, що впроваджується, що дасть змогу подолати наявні перешкоди та забезпечити її успішну реалізацію.

У вже згаданому дослідженні компаній Accenture Consulting і Microsoft понад 300 респондентів із 18 різних країн, що працюють у нафтогазовому секторі, надали інформацію про поточні та майбутні тенденції галузі. Результати дослідження показали, що протягом наступних трьох-п'яти років 70% компаній планують витратити більше або значно більше на цифрові технології, а саме на високопродуктивну обчислювальну техніку, кібербезпеку, інтелектуальний спецодяг, робототехніку,

штучний інтелект і блокчейн [8]. Таким чином, інтелектуальні нафтогазові родовища з часом стануть автоматизованими нафтогазовими родовищами, які вимагатимуть меншого повсякденного нагляду, трансформуючи способи ведення бізнесу нафтогазовими компаніями.

Для успішного впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ українським компаніям необхідно дотримуватися дій, наведених на рис. 3.

Передусім підприємствам необхідно провести оцінку свого внутрішнього та зовнішнього середовища, щоб визначити ключові переваги та слабкі

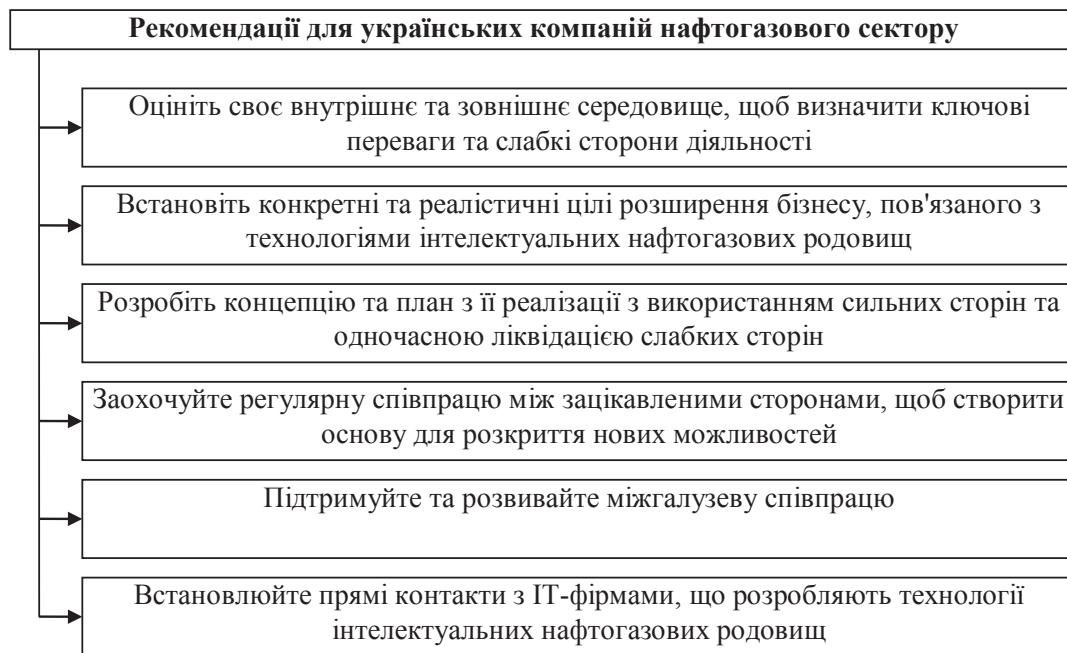


Рис. 3. Рекомендації для українських компаній нафтогазового сектора

Джерело: розроблено та адаптовано на основі [15, с. 7-11]

сторони діяльності. Повний SWOT-аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища є критично важливим для розуміння того, чи присутні в компанії потрібні інгредієнти для підтримки прийняття технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ. Це є важливим для визначення основних цілей, які слід досягати, виявлення зацікавлених сторін та учасників, а також оцінки конкурентних переваг компанії – усіх ключових компонентів стратегії економічного розвитку.

Компаніям також необхідно встановити конкретні та реалістичні цілі розширення бізнесу, пов'язаного з технологіями інтелектуальних нафтогазових родовищ. Оцінка цілей допоможе визначити можливості для впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ і, таким чином, можливість залучення IT-фірм, що спеціалізуються у цій галузі.

Нафтогазовим компаніям потрібно розробити концепцію її реалізації з використанням сильних сторін та одночасною ліквідацією своїх слабких сторін. Із реалістичними та досяжними цілями компанія може планувати шлях розвитку від свого поточного стану до майбутньої концепції, яка підтримується власними сильними сторонами та можливостями зовнішнього середовища. Цей план є стратегічним документом, орієнтованим саме на заохочення зростання в рамках підсектору технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ.

Підприємствам також необхідно заохочувати співпрацю між зацікавленими сторонами, щоб створити основу для розкриття нових можливостей. Можливі зацікавлені сторони включають

науково-дослідні інститути, заклади вищої освіти, галузеві асоціації тощо. Групи зацікавлених сторін не тільки пропонують неоціненний доступ до можливостей, а й можуть забезпечити якісний зворотний зв'язок щодо стратегії та підвищити обізнаність за межами типових комунікаційних мереж.

Нафтовим і газовим компаніям доцільно підтримувати та розвивати міжгалузеву співпрацю, яка повинна бути спрямована на розвиток неформальних каналів для обговорення з підприємствами, що не беруть безпосередньої участі в технологіях інтелектуальних нафтогазових родовищ. Сюди можна віднести обмін досвідом із галузями, що не входять до нафтогазового або технологічного секторів. Бажані результати включають нові ідеї або зв'язки з технологіями і можуть служити для закріплення іміджу компанії як експерта в галузі.

Ключовим компонентом стратегії розширення є офіційне спілкування з IT-фірмами, які визначені як найкращі для інвестування в технології інтелектуальних нафтогазових родовищ. До таких фірм варто віднести великих іноземних виробників інноваційного програмного забезпечення, невеликих продуцентів нафтопромислових технологій, а також стартапи або місцеві IT-компанії, які втілюють передові ідеї.

Висновки з проведеного дослідження. Кількість проектів інтелектуальних нафтогазових родовищ, що впроваджують нафтогазові компанії світу, у тому числі й українські, щороку зростає. У найближчому майбутньому їхні вартість і масштаби впровадження збільшуватимуться. Завдяки імплементації інноваційних цифрових технологій компанії

забезпечують вищу якість прийнятих управлінських рішень, отримують збільшення обсягів виробництва і підвищення ефективності роботи, а також зниження ризику та витрат і зростання інвестиційного потенціалу, підвищують екологічну безпеку тощо.

Разом із тим на шляху до вдалого впровадження інноваційних цифрових технологій існує значна кількість внутрішніх перешкод, пов'язаних з організацією роботи компанії. Для їх усунення нафтогазовим підприємствам необхідно активізувати процеси подолання опору впровадженню технологій шляхом інформування та навчання працівників для більш чіткого розуміння переваг технології, що впроваджується.

Дотримання запропонованих в дослідженні рекомендацій допоможе українським компаніям нафтогазового сектору успішно впроваджувати технології інтелектуальних нафтогазових родовищ та підвищить ефективність їхньої діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mittal V. The Next-Generation Digital Oilfield. *Oil & Gas Financial Journal*. 2017. Vol. 14. Issue 9. URL: <https://www.ogj.com/articles/ogfj/print/volume-14/issue-9/features/the-next-generation-digital-oilfield.html> (дата звернення: 14.05.2019).
2. Marr B. The 4th Industrial Revolution Is Here – Are You Ready? 2018. URL: <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2018/08/13/the-4th-industrial-revolution-is-here-are-you-ready> (дата звернення: 14.05.2019).
3. Redutskiy Yu. Conceptualization of smart solutions in oil and gas industry. *The 7th International Conference on Sustainable Energy Information Technology*. 2017. P. 745-753.
4. Кочнев А.А. Концепция «интеллектуального» месторождения. *Master's journal*. 2015. № 2. С. 165-171.
5. Садыкова Р.Ш., Абдуллина Л.А., Газизуллина Л.И. Инновационные технологии в нефтяной промышленности: интеллектуальное оснащение скважин. *Актуальные проблемы экономики и права*. 2013. № 2 (26). С. 94-100.
6. Digital Oilfield Outlook Report. 2015. URL: https://www.accenture.com/t20151210T215032_w_us-en_acnmedia/PDF-2/Accenture-Digital-Oilfield-Outlook-JWN-October-2015.pdf (дата звернення: 16.05.2019).
7. Smith M. Six digital oilfield techs that hold promise for the oilsands. 2017. URL: <http://www.jwnenergy.com/article/2017/5/six-digital-oilfield-techs-hold-promise-oilsands/> (дата звернення: 16.05.2019).
8. Upstream Companies Expect Shorter Time to Produce Oil and Gas Due to Digital Technology Investments, Finds New Research from Accenture and Microsoft. 2017. URL: <https://newsroom.accenture.com/news/upstream-companies-expect-shorter-time-to-produce-oil-and-gas-due-to-digital-technology-investments-finds-new-research-from-accenture-and-microsoft.htm> (дата звернення: 16.05.2019).
9. Big data revolution boosts offshore production. 2018. URL: <http://www.jwnenergy.com/article/2018/1/big-data-revolution-boosts-offshore-production-oil-gas-uk/> (дата звернення: 16.05.2019).

10. Haydu C. Hifi Engineering jumps into pipeline politics with new fibre optic sensing tech. 2017. URL: <http://www.jwnenergy.com/article/2017/9/hifi-engineering-jumps-pipeline-politics-new-fibre-optic-sensing-tech/> (дата звернення: 18.05.2019).

11. Wethe D. Oilfield Rush to High-Tech Helps Smaller Companies Thrive. 2017. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-26/oilfield-rush-to-high-tech-opens-doors-for-small-firms-to-thrive> (дата звернення 18.05.2019).

12. Smart use of data benefits climate. 2019. URL: <https://www.lundin-norway.no/2019/02/08/smart-use-of-data-benefits-climate/?lang=en> (дата звернення: 18.05.2019).

13. «Укрнафта» наращивает объемы реализации концепции Digital Oilfield – Калугин. 2019. URL: <http://www.nefterynok.info/novosti/ukrnafta-naraschivaet-obyemy-realizacii-konceptii-digital-oilfield-kalugin> (дата звернення: 18.05.2019).

14. Кочкодан В.Б. Причины невдач реализации проектов интеллектуальных нафтогазовых родовищ. *Економічний розвиток держави, регіонів, підприємств і підприємництва: проблеми та перспективи* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Запоріжжя, 6 травня 2017 р. Запоріжжя : ЗДІА, 2017. С. 183-185.

15. Steinhubl A., Klimchuk G., Click C., Morawski P. Unleashing Productivity: The Digital Oil Field Advantage. 2013. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/UnleashingProductivity.pdf> (дата звернення: 20.05.2019).

REFERENCES:

1. Mittal V. (2017) The Next-Generation Digital Oilfield. *Oil & Gas Financial Journal*. Vol. 14, Issue 9. Available at: <https://www.ogj.com/articles/ogfj/print/volume-14/issue-9/features/the-next-generation-digital-oilfield.html> (accessed 14 May 2019).
2. Marr B. (2018) The 4th Industrial Revolution Is Here – Are You Ready? Available at: <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2018/08/13/the-4th-industrial-revolution-is-here-are-you-ready> (accessed 14 May 2019).
3. Redutskiy Yu. (2017) Conceptualization of smart solutions in oil and gas industry. *The 7th International Conference on Sustainable Energy Information Technology*. pp. 745-753.
4. Kochnev A.A. (2015) Kontseptsiya "intellektual'nogo" mestorozhdeniya [The concept of "intellectual" field]. *Master's journal*, vol. 2, pp. 165-171. (in Russian)
5. Sadykova R.Sh., Abdullina L.A., Gazizullina L.I. (2013) Innovatsionnye tekhnologii v neftyanoy promyshlennosti: intellektual'noe osnashchenie skvazhin [Innovative technologies in the oil industry: intellectual equipment of wells]. *Actual problems of economics and law*, vol. 2 (26), pp. 94-100. (in Russian)
6. Digital Oilfield Outlook Report. (2015) Available at: https://www.accenture.com/t20151210T215032_w_us-en_acnmedia/PDF-2/Accenture-Digital-Oilfield-Outlook-JWN-October-2015.pdf (accessed 16 May 2019).
7. Smith M. (2017) Six digital oilfield techs that hold promise for the oilsands. Available at: <http://www.jwnenergy.com/article/2017/5/six-digital-oilfield-techs-hold-promise-oilsands/> (accessed 16 May 2019).

8. Upstream Companies Expect Shorter Time to Produce Oil and Gas Due to Digital Technology Investments, Finds New Research from Accenture and Microsoft. (2017) Available at: <https://newsroom.accenture.com/news/upstream-companies-expect-shorter-time-to-produce-oil-and-gas-due-to-digital-technology-investments-finds-new-research-from-accenture-and-microsoft.htm> (accessed 17 May 2019).

9. Big data revolution boosts offshore production. (2018) Available at: <http://www.jwnenergy.com/article/2018/1/big-data-revolution-boosts-offshore-production-oil-gas-uk/> (accessed 17 May 2019).

10. Haydu C. (2017) Hifi Engineering jumps into pipeline politics with new fibre optic sensing tech. Available at: <http://www.jwnenergy.com/article/2017/9/hifi-engineering-jumps-pipeline-politics-new-fibre-optic-sensing-tech/> (accessed 18 May 2019).

11. Wethe D. (2017) Oilfield Rush to High-Tech Helps Smaller Companies Thrive. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-26/oilfield-rush-to-high-tech-opens-doors-for-small-firms-to-thrive> (accessed 18 May 2019).

12. Smart use of data benefits climate. (2019) Available at: <https://www.lundin-norway.no/2019/02/08/smart-use-of-data-benefits-climate/?lang=en> (accessed 18 May 2019).

13. "Ukrnafta" narashchivaet ob'yemy realizatsii kontseptsii Digital Oilfield – Kalugin [Ukrnafta increases implementation of the Digital Oilfield concept - Kalugin]. (2019) Available at: <http://www.nefterynok.info/novosti/ukrnafta-narashchivaet-obyemy-realizacii-koncepcii-digital-oilfield-kalugin> (accessed 18 May 2019). (in Russian)

14. Kochkodan V.B. (2017) Prychyny nevdach realizacii proektiv intelektualnykh naftogazovykh rodovyshh [The reasons of digital oilfield projects failures]. Proceedings of the *Ekonomichnyj rozvytok derzhavy, rehioniv, pidpryemstv i pidpryjemnyctva: problemy ta perspektyvy* (Zaporizhzhja, May 6, 2017). Zaporizhzhja: Zaporizjka derzhavna inzhenerna akademija, pp. 183-185. (in Ukrainian)

15. Steinhubl A., Klimchuk G., Click C., Morawski P. (2013) Unleashing Productivity: The Digital Oil Field Advantage. Available at: <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/UnleashingProductivity.pdf> (accessed 20 May 2019).

Kochkodan Volodymyr

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

TECHNOLOGICAL POSSIBILITIES AND ADVANTAGES OF DIGITAL OILFIELD

The purpose of the article. Modern oil and gas industry is important for the global economy. The problems faced today by the global oil and gas industry in general and in Ukraine, in particular, include rising labor costs, rising capital expenditures due to difficulties in accessing hydrocarbon reserves, providing workers with safe working conditions and so on.

This article is intended to reveal the technological opportunities and advantages of digital oilfield technologies that with successful implementation can improve the work of the oil and gas companies in Ukraine.

Methodology. The research is based on a critical analysis of the articles of foreign and domestic scholars dedicated to the implementation of digital oilfield technologies and the impact of given technologies on the efficiency of companies in the oil and gas sector of the economy. Methods of comparison, synthesis and situational analysis were used for the research.

Results. Digital oilfield technologies cover a wide range of tools and tasks that are implemented in modern data analysis techniques for the deployment of integrated workflows that improve the efficiency of operations of companies in the oil and gas sector. The preconditions for the implementation of these technologies into the activity of oil and gas companies are singled out.

The advantages for organizations that successfully implement digital oilfield technologies in their work processes are identified, among which faster adoption of better management decisions, increase of production volumes, reduction of risk, reduction of expenses and increase of work efficiency, growth of investment potential. Classification of digital oilfield technologies by functionality is carried out.

The influence of digital technologies on the efficiency of companies engaged in the exploration and extraction of hydrocarbons, their transportation and storage, as well as their processing is explored. Areas of application of digital technologies which maximize the growth of the companies' efficiency are defined. The examples of the use of digital oilfield technologies by companies from different corners of the world, including Ukraine, are analyzed. The quantitative measurement of the effectiveness of digital technologies for each of the analyzed companies is presented.

Practical implications. The conducted research allowed defining the reasons for the implementation failure of digital oilfield projects. On the way to the successful implementation of innovative digital technologies there are a significant number of internal obstacles associated with the organization of the company's workflows. In order to eliminate those obstacles oil and gas companies must intensify the processes of overcoming the resistance to technology implementation by informing and training employees in order to have a clearer understanding of the benefits of the technology being implemented.

Value/originality. The paper proposes a set of recommendations for Ukrainian oil and gas companies, which will lead to successful implementation of digital oilfield technologies and increase their operational efficiency. At first, enterprises need to assess their internal and external environment in order to identify key benefits and weaknesses in their activities. Companies also need to establish specific and realistic goals for expanding business related to the digital oilfield technology.

РОЗРОБЛЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «ДМК»

DEVELOPING OPTIMIZATIONAL MODEL OF FINANCIAL CAPABILITY OF "DMC" PJSC

УДК 004.942

Пістунов І.М.

д.т.н., професор кафедри електронної економіки та економічної кібернетики
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Удовицька К.О.

студентка
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

У статті розглянуто розроблення оптимізаційної моделі фінансової стійкості ПАТ «ДМК» м. Кам'янське. На підставі аналізу теоретико-методологічних засад економічних показників виявлено, що підприємство перебуває у кризовому стані, тому за допомогою математичного моделювання були запропоновані зміни для сприятливого функціонування підприємства. Складено трифакторну модель оптимізації бухгалтерського балансу на основі 7 коефіцієнтів фінансової стабільності. Виявлено оптимальне рішення щодо покращення фінансової стійкості підприємства. Цей метод оцінки може надати істотну допомогу аудиторам, фінансовим менеджерам і працівникам кредитних відділів банку у процесі аналізу роботи підприємства або різних проектів. Під час дослідження підприємства виявлено, що відхилення коефіцієнтів від нормативного значення відбувається під впливом від'ємного власного капіталу, та знайдено відповідь на запитання, чи пов'язане це з тіньовою економікою.

Ключові слова: моделювання, трифакторна модель, виробнича діяльність ПАТ «ДМК», оптимальне рішення, від'ємний власний капітал.

В статье рассмотрена разработка оптимизационной модели финансовой устойчивости ОАО «ДМК» г. Каменское. На основании анализа теоретико-методологических основ экономических показателей выявлено, что предприятие находится в кризисном состоянии, поэтому с помощью математического моделирования были предложены изменения для благоприятного функционирования предприятия. Составлена трехфакторная модель оптимизации бухгалтерского баланса на основе 7 коэффициентов финансовой стабильности. Выявлено оптимальное решение по улучшению финансовой устойчивости предприятия. Этот метод оценки может оказать существенную помощь аудиторам, финансовым менеджерам и работникам кредитных отделов банка в ходе анализа работы предприятия или различных проектов. При исследовании предприятия выявлено, что отклонения коэффициентов от нормативного значения происходит из-за влияния отрицательного собственного капитала, и найден ответ на вопрос, связано ли это с теневой экономикой.

Ключевые слова: моделирование, трехфакторная модель, производственная деятельность ОАО «ДМК», оптимальное решение, отрицательный собственный капитал.

The article deals with the development of an optimization model of financial stability of "DMK" PJSC, which is situated in Ukraine, Kamianske. On the basis of the analysis of theoretical and methodological principles of economic indicators it was found that the enterprise is in a crisis condition, therefore, with the help of mathematical modeling, changes were proposed for the favorable functioning of the enterprise. The research is based on the analysis of financial indicators over the past three years and on the basis of the company's balance sheet for 2018. The three-factor model of optimization of the balance sheet is based on 7 coefficients of financial stability. In the model, adjustments occur in equity, cost of production and debt to suppliers. An additional "Finding Solutions" component in MS Excel was used to calculate. It was applied by the method of OGP for nonlinear problems. The solution was reached to bring the company out of crisis and improve financial sustainability. The application of this multifactor model (with the preservation of positive external factors) will contribute to the improvement of the financial state of "DMK" PJSC, because by modeling, when changes in the calculated volumes are reached, the balance of the enterprise, and, as a result, the main coefficients of the efficiency of the economic activity of the plant will be in the limits of the norm and show the achievements of the enterprise economic stability. It should be noted that the definition of indicators is not final, as to make general conclusions necessary in the implementation of a cumulative analysis of all levers of economic and productive activities of the enterprise. This method of valuation can provide significant assistance to auditors, financial managers and employees of the bank's credit departments in analyzing the work of the enterprise or various projects. In the study of the company, it was discovered that the deviation of the coefficients from the normative value is the effect of negative equity and the answer to the question is whether this is related to the shadow economy. During the work it was discovered that the negative value of the company's own capital is not due to the shadow economy, but to external factors, the repayment of debts to creditors and crises in the country.

Key words: modeling, trifactor model, production activity of "DMK" PJSC, optimal solution, negative equity.

Постановка проблеми. Приватне акціонерне товариство «Дніпровський металургійний комбінат» (ПАТ «ДМК»), що знаходиться на території міста Кам'янське, – це одне з найбільших підприємств промислового комплексу України з повним металургійним циклом з випуску агломерату, чавуну, сталі, готового прокату. Єдиний на Україні постачальник катаної осьової заготовки для залізничного транспорту, шпунтових паль типу «ларсен», рейок контактних для метрополітену, сталевих куль, що мелють, трубної заготовки. Входить до переліку підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки України [1].

На підставі проведеного аналізу фінансово-економічного стану підприємства було визна-

чено, що за останні чотири роки внаслідок несприятливої кон'юнктури на світових ринках збуту та конфлікту на сході України ПАТ «ДМК» опинилося у надзвичайно складній ситуації, що було визначено на підставі розрахованих за даними балансу комбінату коефіцієнтів поточної ліквідності, автономії, структури капіталу, забезпеченості власними засобами та запасами власних джерел, фінансової рівноваги та фінансової залежності. Аналіз проводився на підставі річної звітності ПАТ «ДМК» [2].

Тому нині пріоритетним завданням є оптимізація економічної діяльності цього підприємства у сучасних умовах, розрахунок оптимальних показників, досягнення яких дало би підприєм-

ству змогу поліпшити фінансовий стан та вийти на новий виток розвитку, що і стало метою нашої роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням питань щодо покращення фінансового забезпечення, а саме створення умов для фінансової стійкої діяльності господарюючих суб'єктів, займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених, усі свої дослідження вони висвітлили у наукових працях. Зокрема, це праці: Е. Альтмана, І.О. Бланка, О.І. Барановського, Л.А. Лахтіонової, Ф.Ф. Бутинця, О.Г. Білої, О.М. Волкової, О.В. Павловської, Н.О. Русак, В.К. Савчука, О.О. Терещенка та інших учених. Незважаючи на велику кількість праць, які присвячені проблемам оцінки та управління фінансовою стійкістю підприємств, у світі практично відсутні розробки щодо оптимізації фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах, що поглиблює актуалізацію дослідження в цьому напрямі [3].

Постановка завдання. Метою статті є розроблення оптимізаційної моделі фінансової стійкості для ПАТ «ДМК» м. Кам'янське та визначення причин від'ємного власного капіталу. Результатом такого дослідження повинен бути запропонований варіант підвищення фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для оптимізації діяльності підприємства ми вирішили оптимально змінити поточний баланс комбінату, тобто за допомогою математичного моделювання визначити нові основні економічні характеристики, досягнення яких було би пріоритетним напрямом у роботі підприємства та виходу його з кризи. При цьому застосування математичного моделювання дало змогу перетворити економічну інформацію в аналітичну, яка може бути використана для прийняття відповідних науково обґрунтованих управлінських рішень.

Після проведення аналізу фінансового стану підприємства в роботі за допомогою однофакторної моделі здійснено моделювання та коригування одного з основних елементів фінансової стабільності – власного капіталу, який одночасно визначає як рівень платіжної спроможності, так і рівень економічного росту. Економічний сенс цього варіанту моделювання полягає у тому, що перегляду піддається тільки залишок власного капіталу у грошовій формі, а всі інші значення залишаються без змін. Для оптимізації було обрано 7 коефіцієнтів.

За підсумками проведеної роботи отримана допустима область змін, тобто будь-яке значення корективу, взяте з рекомендованого інтервалу, завжди забезпечує отримання сприятливої структури балансу, а розрахункові значення економічних коефіцієнтів надійності будуть перебувати в межах встановлених границь.

Під час оптимізації бухгалтерського балансу ми також побудували трифакторну модель (1), за якої коригування будуть відбуватися у складі власного капіталу, собівартості продукції і заборгованості перед постачальниками. Вибір цих параметрів пояснюється декількома причинами:

1) необхідністю досить швидко й ефективно виправити поточний баланс, внівши в нього якомога менше змін;

2) збільшити власний капітал не тільки за рахунок збільшення статутного капіталу та внесення внеску в грошовій формі, але і за рахунок збільшення прибутку загалом по підприємству, для чого є сенс зменшити собівартість, яка для цього є відповідним джерелом;

3) зменшити позиковий капітал за рахунок зменшення заборгованості підприємства перед постачальниками.

Визначившись із системою коригувань, далі розглянемо тільки ті статті поточного балансу, до яких вносяться зміни, а потім перейдемо до перетворення балансу і складання обмежень для коефіцієнтів надійності.

Дійсно, збільшення статутного капіталу (СК) за одночасного внесення внесків у грошовій формі веде до збільшення залишку всіх грошових коштів ($I_{\text{дф}}$) і всього власного капіталу (ВК) на одну і ту саму суму, а тому це коригування повинне бути завжди величиною невід'ємною ($x > 0$).

Але ці ж корективи можуть бути досягнуті не тільки внаслідок збільшення статутного капіталу, а й за рахунок збільшення, наприклад, позареалізаційних та інших доходів, що надходять на підприємство у вигляді грошових коштів.

Зменшення собівартості ($p > 0$) також веде до збільшення запасів (ЗП) і прибутку, а зменшення заборгованості ($q > 0$) перед постачальниками (КЗ) – навпаки, до зменшення запасів (ЗП).

Кожна змінна (x , p і q) в складі цільової функції має свій коефіцієнт (a , b і c), який може приймати одне з трьох значень: «+1» – параметр треба збільшити; «0» – параметр не змінюється; «-1» – параметр треба зменшити, а тому з вирішення складеної системи обмежень при заданій цільовій функції буде видно, чи треба цей параметр збільшити, чи зберігати без зміни або зменшити.

Коефіцієнти a , b , c можуть набувати значень: $a = \{+1, 0\}$; $b = \{+1, 0, -1\}$; $c = \{+1, 0, -1\}$. Коефіцієнт a не може зменшуватися, оскільки зменшення власного капіталу призводить до нестабільного стану підприємства. Також у моделі не розглядаємо варіант, коли коефіцієнти a , b і c дорівнюють 0, оскільки це говорить про те, що нічого змінювати не потрібно.

Таким чином, у процесі формування перетвореного балансу й обґрунтування обмежень для семи коефіцієнтів надійності та окремих статей балансу отримаємо модель:

$$\begin{aligned}
 &a \cdot x + b \cdot p + c \cdot q \rightarrow \min \\
 &\left\{ \begin{aligned}
 &OA + x + p - q \geq 2 \cdot (K3 - q) \\
 &\frac{BK + x + p - HA}{OA + x + p - q} \geq 0,1 \\
 &0,5 \leq \frac{BK + x + p}{B + p - q} \\
 &0,1 \leq \frac{PK - q}{B + x + p - q} \leq 1 \\
 &1 \leq \frac{OA + x + p - K3}{3П + p - q} \leq 2 \\
 &PK - q \leq 2 \cdot (BK + x + p) \\
 &PK - q \leq BK + x + p \\
 &x + p - q \geq -OA \\
 &p - q \geq -3П \\
 &x \geq -ГК \\
 &x + p \geq -BK \\
 &q \leq 3БП \\
 &x + p - q \geq -Б \\
 &x, p, q \geq 0 \\
 &-1 \leq a \leq 1 \\
 &-1 \leq b \leq 1 \\
 &-1 \leq c \leq 1 \\
 &|a| + |b| + |c| \neq 0 \\
 &a, b, c - \text{цілі}
 \end{aligned} \right.
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

де HA – необоротні активи, BK – власний капітал, OA – оборотні активи, PK – позиковий капітал, $3П$ – запаси, $ГК$ – грошові кошти, $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання, $K3$ – короткострокові зобов'язання, $3БП$ – заборгованість перед постачальниками, x – коригування власного капіталу, p – коригування собівартості продукції, q – коригування заборгованості перед постачальниками; a, b, c – коефіцієнти.

Результати оптимізаційної моделі отримано за допомогою додаткового компоненту «Пошук

рішень» в MS Excel. Розв'язок був отриманий методом ОПГ для нелінійних задач. Отримані результати наведено в табл. 1

Тож за отриманими даними необхідно внести до власного капіталу суму в розмірі 97,1 млрд. грн, внести зміни в собівартості продукції на 51,7 млрд. грн., а заборгованість перед постачальниками не змінювати. Оптимізований баланс наведено в табл. 2.

Застосувавши багатофакторну модель, запропоноване рішення, на нашу думку, за збереження позитивних зовнішніх факторів буде сприяти поліпшенню фінансового стану ПАТ «ДМК», оскільки за допомогою моделювання за досягнення змін у визначених обсягах баланс підприємства, і, як наслідок, основні коефіцієнти ефективності економічної діяльності комбінату будуть перебувати в межах норми та вказувати на досягнення підприємством економічної стабільності. При цьому слід зазначити, що визначені показники не є остаточними, оскільки робити загальні висновки необхідно під час здійснення сукупного аналізу всіх важелів економічно-виробничої діяльності підприємства.

Під час дослідження підприємства виявлено, що відхилення коефіцієнтів від нормативного значення відбувається під впливом від'ємного власного капіталу. Ми спробували знайти причини.

За офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ), рівень тіньової економіки за 9 місяців 2018 року становив 32% офіційного ВВП, що на 1% менше, ніж за аналогічний період 2017 року [4]. Порівнюючи аналогічні показники попередніх років, слід зазначити, що 32% – це найнижчий рівень за останні 10 років. Водночас динаміка детінізації української економіки стримується проблемами, які негативно впливають на розвиток економіки держави загалом. Серед таких проблем – збереження значних викликів стабільності фінансової системи країни і наявність невідконтрольних владі територій, які утворилися в результаті війни на сході країни [5].

Для боротьби із тіньовою економікою законодавство України зобов'язує представників вітчиз-

Таблиця 1

Результати оптимізаційної моделі

Змінні			Коефіцієнти		
x	p	q	a	b	c
97 114 371,04	51 751 583,04	0	0	0	1

Таблиця 2

Оптимізований баланс

Активи		Капітал	
НА	5608377	БК	95 146 243,08
ОА	175 065 588,08	ЗК	84 534 606,00
В т.ч	В т.ч	В т.ч	В т.ч
ЗП	77 790 343,04	ДЗ	105
ГК	97 275 245,04	КЗ	84 534 501,00
Баланс	180 673 965,08	Баланс	180 673 965,08

няних корпорацій розкривати інформацію про стан справ своєї компанії. Йдеться, зокрема, і про публічні акціонерні товариства, акції яких обертаються на фінансовому ринку і можуть бути придбані необмеженим колом осіб. Вимога справедлива, однак власники не поспішають її виконувати.

Чи можна стверджувати таке про ПАТ «ДМК» – велике акціонерне товариство, яке розглядається у нашій роботі? Чи висвітлює товариство економічні показники та чи можна казати про приховування доходів корпорацією?

Проаналізувавши певний обсяг інформації, офіційні звітні дані підприємства, дані Інтернет-ресурсу, які містять будь-яку інформацію про це акціонерне товариство, можна дійти висновку, що це підприємство, основним видом діяльності якого є виробництво чавуну, сталей, феросплавів та оптова торгівля металами та металевими рудами, щорічно складає та висвітлює достовірну інформацію про свій фінансовий стан, яка подається згідно з нормами законодавства про складання бухгалтерської звітності та відповідно до вимог Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів, затвердженого рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [6]. Відповідні річні звіти підприємства містять у собі повну інформацію про ПАТ «ДМК», зокрема інформацію про наявність філіалів або інших відокремлених структурних підрозділів цього емітента, його судові справи та штрафні санкції, опис бізнесу, відомості про органи управління підприємства, його посадових осіб, засновників та/або учасників, відсоток їхніх акцій (часток, паїв); інформацію про укладення деривативів або вчинення правочинів щодо похідних цінних паперів емітентом, зобов'язань, фінансового стану і доходів або витрат ПАТ «ДМК», його завдання та політику щодо управління фінансовими ризиками; інформацію про господарську та фінансову діяльність товариства, про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції, про собівартість реалізованої продукції підприємства та багато іншої інформації.

Що стосується приховування доходів корпорацією, то говорити про це не зовсім коректно, по-перше, через відсутність будь-якої підтвердженої інформації про такі випадки; по-друге, існування повних річних звітів на офіційному сайті підприємства дає нам підстави для висновків щодо прозорого ведення господарської діяльності цим акціонерним товариством; по-третє, і це підтверджується різними джерелами Інтернет-інформації та даними річного звіту підприємства за 2018 рік, причиною скрутного фінансового становища такого металургійного гіганта, як ПАТ «ДМК», нині є кілька факторів, які мають значний вплив на фінансовий стан підприємства і, як наслідок, на загальні фінансово-економічні показники підприємства.

Так, війна на Сході, складнощі у виробництві через суспільно-політичну ситуацію в країні, зупинка в лютому 2017 року промислового підприємства в Алчевську і, як наслідок, зупинка виробництва чавуну, сталі, прокату і металургійного коксу (від поставок якого залежало виробництво ПАТ «ДМК» [7], подорожчання енергоносіїв, порушення ринку збуту з Росією, через що підприємствам української металургії, скоротивши виробництво на 15%, довелося шукати нові в Євросоюзі та за океаном; постійне і здебільшого безпідставне підвищення тарифів на вантажоперевезення, що позначалося на підвищенні собівартості металопродукції, – все це спричинило недоотримання прибутку, затримки з виконанням контрактних зобов'язань перед споживачами продукції, в тому числі зарубіжними, що мало значний вплив на погіршення фінансового стану підприємства не тільки у 2017 році, але й відгукнулися на фінансовій стабільності підприємства і у 2018 році.

Щоб зрозуміти більш детально, чому показник власного капіталу станом на 01.01.2019 порівняно з попереднім звітним періодом значно погіршився, ми зробили спробу більш детально виділити низку основних факторів, які відбилися на фінансово-економічному стані підприємства. За підсумками проведеного аналізу слід наголосити на тому, що такий металургійний комбінат не міг не зреагувати на зовнішні зазначені події. Так, визначені вище явища призвели, зокрема, до того, що Дніпровський металургійний комбінат (м. Кам'янське) заборгував тільки компанії з Лівану International Transit S.A.L. «Offshore» (ITO) 48 млн. дол. Гроші за метал по передоплаті ДМК отримав ще в 2017 році, але так його і не поставив.

Чому ж підприємство не змогло виконати свої зобов'язання? Ситуація склалася така. До січня 2017 року все на ДМК йшло своєю чергою: домни працювали, продукцію відвантажували, а робітники отримували зарплату. Але після того, як окуповану частину Донбасу заблокували, у ДМК почалися проблеми. Кокс з Алчевського коксохіму перестав надходити в місто Кам'янське, і поступово ПАТ «ДМК» почав зупинятися, про що підприємство сповістило Посольство Ліванської Республіки в Україні, Кіпрі, Представництво ЄС в Україні, а також Верховну Раду України.

Такий стан справ був і в інших партнерів. Так, у 2017 році «Дніпровський МК» пережив один із найскладніших періодів своєї історії. Через дефіцит сировини й оборотних коштів підприємство кілька місяців простоювало. Робота відновилася лише після зміни топ-менеджменту [8].

Вже у 2018 році (відповідно до даних, наведених у звіті підприємства за 2018 рік) підприємство сплатило (погасило) різним позивачам заборгованості за договорами поставок, штрафів,

пені, неустойки в розмірі 26848,1 млрд. грн та 11,5 млн. дол (розрахунково) [5].

Звісно, кредиторська заборгованість все ще є, що не дає змогу підприємству збільшити показник прибутковості підприємства, який можна було б використовувати на модернізацію виробництва, при цьому якщо з якоїсь причини не вийде розраховуватися з кредиторською заборгованістю, то це може стати приводом для зміни власників майна ДМК, наприклад, шляхом банкрутства акціонерного товариства. Однак у прес-службі меткомбінації підкреслюють, що «ПАТ «ДМК» розраховує відновити власну платоспроможність».

Висновки з проведеного дослідження.

Застосування багатофакторної моделі за життя певних заходів за одним з розроблених сценаріїв, за збереження позитивних зовнішніх факторів буде сприяти поліпшенню фінансового стану ПАТ «ДМК», оскільки за допомогою моделювання за досягнення змін у визначених обсягах баланс підприємства і, як наслідок, основні коефіцієнти ефективності економічної діяльності комбінату будуть перебувати в межах норми та показувати на досягнення підприємством економічної стабільності. Виявлено, що значення від'ємного власного капіталу підприємства виникло не через приховування доходів корпорацією, а через значний обсяг наявної кредиторської заборгованості перед кредиторами та її погашення у звітному періоді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Производственные подразделения. Днепропетровский металлургический комбинат: веб-сайт. URL: <http://www.dmkd.dp.ua/node/482> (дата звернення: 01.05.2019).
2. Регулярна інформація ПАТ «ДМК» за 2017 рік. 2018. Дніпровський металургійний комбінат: веб-сайт. URL: <http://www.dmkd.dp.ua/node/4211> (дата звернення: 05.05.2019).
3. Башнянин Г.І. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. №2. С. 98-101. URL: <http://www.zgia.zp.ua/index.php?page=3287&lang=ua> (дата звернення: 03.05.2019).
4. Тенденції тіньової економіки. 2019. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: веб-сайт. URL: [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=Tendentsii Tinovoi Ekonomiki](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=Tendentsii%20Tinovoi%20Ekonomiki) (дата звернення: 20.05.2019).
5. Тіньова економіка України. 2018. ZN,UA: веб-сайт. URL: [https://zn.ua/ECONOMICS/tenevaya-](https://zn.ua/ECONOMICS/tenevaya-ekonomika-ukrainy-sostavlyaet-33-ot-vvp-292466_.html)

[ekonomika-ukrainy-sostavlyaet-33-ot-vvp-292466_.html](https://zn.ua/ECONOMICS/tenevaya-ekonomika-ukrainy-sostavlyaet-33-ot-vvp-292466_.html) (дата звернення: 20.05.2019).

6. Річний звіт за 2018 рік. 2019. Дніпровський металургійний комбінат: веб-сайт. URL: <http://www.dmkd.dp.ua/node/4828> (дата звернення: 20.05.2019).

7. ДМК знаходиться на межі зупинки. 2017. Сайт міста Кам'янське 5692: веб-сайт. URL: <https://www.5692.com.ua/news/1551857/dmk-nahoditsya-na-grani-ostanovki> (дата звернення: 13.05.2019).

8. Битва олігархів. 2019. NV.ua: веб-сайт. URL: <https://biz.nv.ua/markets/bitva-oligarhov-pochemu-rinat-ahmetov-ne-smozhet-vykupit-metkombinat-korporacii-isd-50017537.html> (дата звернення: 15.05.2019).

REFERENCES:

1. Dniprovskiy metalurhiyniy kombinat (2009) Proizvodstvennye podrazdeleniya [Production units]. Available at: <http://www.dmkd.dp.ua/node/482> (accessed 1 May 2019).
2. Dniprovskiy metalurhiyniy kombinat (2018) Reguliarna informatsiia PAT «DMK» [Regular information of "DMK" PJSC]. Available at: <http://www.dmkd.dp.ua/node/4211> (accessed 5 May 2019).
3. Bashniansyn H.I. (2016) Finansova stiikest subiektiv hospodariuvannia ta shliakhy yii pokrashchenia [Financial stability of business entities and ways to improve it]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii* [Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy]. Naukovyi zhurnal (electronic journal), vol. 02, no. 2, pp. 98-101. Available at: <http://www.zgia.zp.ua/index.php?page=3287&lang=ua> (accessed 3 May 2019).
4. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy (2019) Tendentsii tinovoi ekonomiky [Trends of shadow economy]. Available at: [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=Tendentsii Tinovoi Ekonomiki](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=Tendentsii%20Tinovoi%20Ekonomiki) (accessed 20 May 2019).
5. ZN,UA (2018) Tinova ekonomika Ukrainy [Shadow economy of Ukraine]. Available at: https://zn.ua/ECONOMICS/tenevaya-ekonomika-ukrainy-sostavlyaet-33-ot-vvp-292466_.html (accessed 20 May 2019).
6. Dniprovskiy metalurhiyniy kombinat (2019) Richnyi zvit za 2018 rik [Annual report for 2018]. Available at: http://www.dmkd.dp.ua/system/files/richnyi_zvit_emi-tenta_za_2018_rik.pdf (accessed 20 May 2019).
7. Sait mista Kamianske 5692 (2017) DMK znakhodytsia na mezhi zupynky [The DMK is on the stopping point]. Available at: <https://www.5692.com.ua/news/1551857/dmk-nahoditsya-na-grani-ostanovki> (accessed 13 May 2019).
8. NV.ua (2019) Bytva oliharkhiv [The Battle of the oligarchs]. Available at: <https://biz.nv.ua/markets/bitva-oligarhov-pochemu-rinat-ahmetov-ne-smozhet-vykupit-metkombinat-korporacii-isd-50017537.html> (accessed 15 May 2019).

Pistunov Ihor

Doctor of Technicial Sciences, Professor of the Department of Electronic
Economics and Economic Cybernetics
National Technical University "Dniprovsk Polytechnic"

Udovytska Kateryna

Student
National Technical University "Dniprovsk Polytechnic"

DEVELOPING OPTIMIZATIONAL MODEL OF FINANCIAL CAPABILITY OF "DMK" PJSC

The purpose of the article. The private joint-stock company " Dniprovskiyi metalurhiyni kombinat " ("DMK" PJSC), which is located on the territory of the town of Kamianske, is one of the largest enterprises of the industrial complex of Ukraine with a full metallurgical cycle for the production of agglomerate, cast iron, steel, finished steel. Since "DMK" PJSC is in a crisis situation, the priority task is to optimize the economic activity of this enterprise in modern conditions, the calculation of optimal indicators, the achievement of which would allow the company to improve its financial condition and enter a new stage of development, which became the purpose of this work.

Methodology. The research is based on the analysis of financial indicators over the past three years and on the basis of the company's balance sheet for 2018.

Results. In order to optimize the activity of the enterprise, an attempt has been made to optimally change the current balance of the plant, that is, by means of mathematical modeling, to determine the new basic economic characteristics, the achievement of which would be a priority direction in the work of the enterprise and its emergence from the crisis. At the same time, the application of mathematical modeling has made it possible to turn economic information into analytical, which can be used to make appropriate science-based management decisions. Thus, for the achievement of the goal of the work, a three-factor optimization model is based on 7 coefficients of financial stability has been compiled. In the model, adjustments occur in equity, cost of production and debt to suppliers. An agreement was reached to bring the company out of crisis and improve financial sustainability. The results of the optimization model were obtained with the help of the additional component "Search Solutions" in MS Excel. The solution was obtained by the OGN method for nonlinear problems. Also during the work it was discovered that the negative value of the company's own capital is not due to the shadow economy, but to external factors, the repayment of debts to creditors and crises in the country.

Practical implications. The proposed model can be used by auditors, financial managers and employees of the bank's credit departments in analyzing the work of the company or various projects.

Value. In our work, we propose a three-factor model of optimization of the balance sheet with the help of which it is possible to significantly improve the activity of the enterprise. Thus, the application of this multifactor model (while retaining positive external factors) will contribute to the improvement of the financial state of "DMK" PJSC, as with the help of simulation, when the changes in the calculated volumes are reached, the balance of the enterprise and, as a result, the main factors of the efficiency of the economic activity of the plant will be stay within the normal limits and show the achievements of the enterprise of economic stability. It should be noted that the definition of indicators is not final, as to make general conclusions necessary in the implementation of a cumulative analysis of all levers of economic and productive activities of the enterprise.

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS
OF CASH FLOWS FOR E-COMMERCE ENTERPRISESЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

The article is devoted to economic and mathematical models of cash flows at Ukrainian e-commerce enterprises. Nowadays, the best financial management practices use the models of cash flows aimed at determining the optimal stocks of working capital. This study deals with two economic and mathematical models that have been created to assess the effectiveness of investing in the growth of e-commerce enterprises. The first model determines the appropriateness of investments in an advertising campaign based on contextual advertising. The second model defines the feasibility of website optimization activities aimed at increasing the conversion rate of visitors to customers provided a constant number of visitors. The combination of these two models allows choosing the right direction of financial management at e-commerce enterprises, which is based not only on increasing turnover but also on improving the efficiency of the funds' exploitation.

Key words: economic and mathematical model, cash flows, conversion, contextual advertising.

Стаття присвячена економіко-математическому моделюванню грошових потоків

на підприємствах електронної комерції України. На сьогодні в практиці фінансового менеджменту використовуються моделі грошових потоків, націлені на визначення оптимальних запасів оборотного капіталу для здійснення поточної діяльності. У даному дослідженні створено дві економіко-математичні моделі, які дозволяють оцінити ефективність інвестування у розвиток підприємств електронної комерції. Основна мета розвитку – не тільки зростання обсягу надходжень від реалізації товарів, робіт чи послуг, але і покращення ефективності грошового потоку. Основним показником для вимірювання ефективності грошового потоку є вільний грошовий потік, що показує суму коштів, яка утворилася після фінансування поточних потреб підприємства та вкладень у розширення капіталу. Збільшення вільного грошового потоку у часовому вимірі говорить про те, що підприємство матиме кошти для розвитку і в майбутньому. Перша модель базується на визначенні доцільності вкладень у рекламну кампанію, в основі якої є контекстна реклама. Ця реклама передбачає оплату за приведення зацікавлених відвідувачів на сайт. Відповідно, зі збільшенням вартості рекламного бюджету, зростатиме кількість відвідувачів, які можуть стати потенційними покупцями та підвищити обсяги надходжень грошових коштів від реалізації товарів, робіт, послуг чи сервісів на підприємствах електронної комерції. У другій моделі визначається доцільність проведення заходів із оптимізації роботи інтернет-магазину чи інтернет-сервісу, у результаті яких збільшиться показник конверсії відвідувачів у клієнтів, що також призведе до зростання обсягів надходжень грошових коштів від реалізації товарів, робіт чи сервісів на підприємствах електронної комерції. Поєднання даних моделей дозволить обрати правильний напрям фінансового управління на підприємствах електронної комерції, в основі якого стоїть не тільки збільшення оборотів, але і покращення ефективності використання грошових коштів. Модель апробовано на прикладі діючого підприємства електронної комерції ПП "Інтелект-Нова".

Ключевые слова: економіко-математическая модель, денежные потоки, конверсия, контекстная реклама.

UDC 336.64

Khoma I.B.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Finance
Lviv Polytechnic National University
Kostiuk-Pukaliak O.M.

Postgraduate Student
Lviv Polytechnic National University

Стаття присвячена економіко-математичному моделюванню грошових потоків на підприємствах електронної комерції України. На сьогодні в практиці фінансового менеджменту використовуються моделі грошових потоків, націлені на визначення оптимальних запасів оборотного капіталу для здійснення поточної діяльності. У даному дослідженні створено дві економіко-математичні моделі, які дозволяють оцінити ефективність інвестування у розвиток підприємств електронної комерції. Основна мета розвитку – не тільки зростання обсягу надходжень від реалізації товарів, робіт чи послуг, але і покращення ефективності грошового потоку. Основним показником для вимірювання ефективності грошового потоку є вільний грошовий потік, що показує суму коштів, яка утворилася після фінансування поточних потреб підприємства та вкладень у розширення капіталу. Збільшення вільного грошового потоку у часовому вимірі говорить про те, що підприємство матиме кошти для розвитку і в майбутньому. Перша модель базується на визначенні доцільності вкладень у рекламну кампанію, в основі якої є контекстна реклама. Ця реклама передбачає оплату за приведення зацікавлених відвідувачів на сайт. Відповідно, зі збільшенням вартості рекламного бюджету, зростатиме кількість відвідувачів, які можуть стати потенційними покупцями та підвищити обсяги надходжень грошових коштів від реалізації товарів, робіт, послуг чи сервісів на підприємствах електронної комерції. У другій моделі визначається доцільність проведення заходів із оптимізації роботи інтернет-магазину чи інтернет-сервісу, у результаті яких збільшиться показник конверсії відвідувачів у клієнтів, що також призведе до зростання обсягів надходжень грошових коштів від реалізації товарів, робіт чи сервісів на підприємствах електронної комерції. Поєднання даних моделей дозволить обрати правильний напрям фінансового управління на підприємствах електронної комерції, в основі якого стоїть не тільки збільшення оборотів, але і покращення ефективності використання грошових коштів. Модель апробовано на прикладі діючого підприємства електронної комерції ПП "Інтелект-Нова".

Ключові слова: економіко-математична модель, грошові потоки, конверсія, контекстна реклама.

The essence of the problem. E-commerce enterprises that operate in the modern business environment experience an urgent need in the high-quality financial management of cash flows. Managers need to receive information on how well they manage their own funds, that is, how effective the investment in maintaining and developing the website is.

Managers can choose any of three possible options for making investments in the website's support and development. They are as follows:

1. Promotion of the website in the search results by placing external links to the Internet store's commercial pages;

2. Purchasing of context (Google AdWords, Яндекс Direct) or other advertising that attracts visitors interested in purchasing goods or services;

3. Improving the website's usability, which increases the level of conversion (hereinafter – the sales conversion).

It is very important to choose the right strategies for using the funds and skilfully combine them to achieve the most effective result. Economic and mathematical models are specially designed for such tasks. They allow defining the change of the ultimate indicator under the influence of various factors. In our case, the ultimate indicator is represented by the free cash flow of the e-commerce enterprise.

When it comes to cash flows in e-commerce, some factors exert a direct impact on them. These are usually internal factors. For example, using simple formulas one can easily calculate the

amount of money generated by the sales due to the increased rate of attendance.

Analysis of recent research and publications. A lot of scientists were engaged in the modelling of cash flows. There were developed such tools as the logistic models of cash flows by Baumol, Miller-Orr, Stone [1], the model of integrated management of financial and material flows, method of chain distribution, the financial model of cash flow management [3], etc. Most models are aimed at optimizing inventory stocks and measuring the required amount of funds to maintain the viability of the enterprise.

Article goals. The main task of creating an economic and mathematical model of cash flows for an e-commerce company is to determine the correct way of the funds' exploitation, as well as the optimal amount of investments to increase both the volume of proceeds from sales and the free cash flow.

Presentation of the main material. Elaboration of economic and mathematical models is possible in terms of the direct influence of factors on the ultimate indicator. Only some internal factors exert a direct impact on cash flows. Let's consider them in Figure 1.

This figure shows two sectors of influence affecting the cash flows of e-commerce companies. Sector 1 describes the impact of internal factors on incoming cash flows of e-commerce companies. Sector 2 reflects the impact of internal factors on the outgoing cash flows of e-commerce companies. Additionally, the figure shows the relationship between the

factors affecting outgoing and incoming cash flows (point 3 and 4). Let's consider each of the influence types in more detail.

1. Incoming cash flows from operating activity, i.e. the receipt of cash from the sale of goods or services are influenced by:

- visitors;
- return of visitors;
- conversion rate;
- average order total.

The basis of the direct four-factor dependence between the volume of sales and various factors is the definition of the sales volume, which is determined by multiplying the quantity of goods sold by their price. In the case of e-commerce, to determine the number of sales, one needs to multiply the number of website visitors by the sales conversion rate. The number of customer returns should also be considered. Website's statistical information may provide the necessary figures.

$$P = V \cdot RV \cdot CR, \quad (1)$$

where

P – purchases;

V – website visitors;

RV – return of visitors;

CR – conversion rate.

The average check is the average value of purchases made on the website. This indicator can be considered as the average price. Thus, the multiplica-

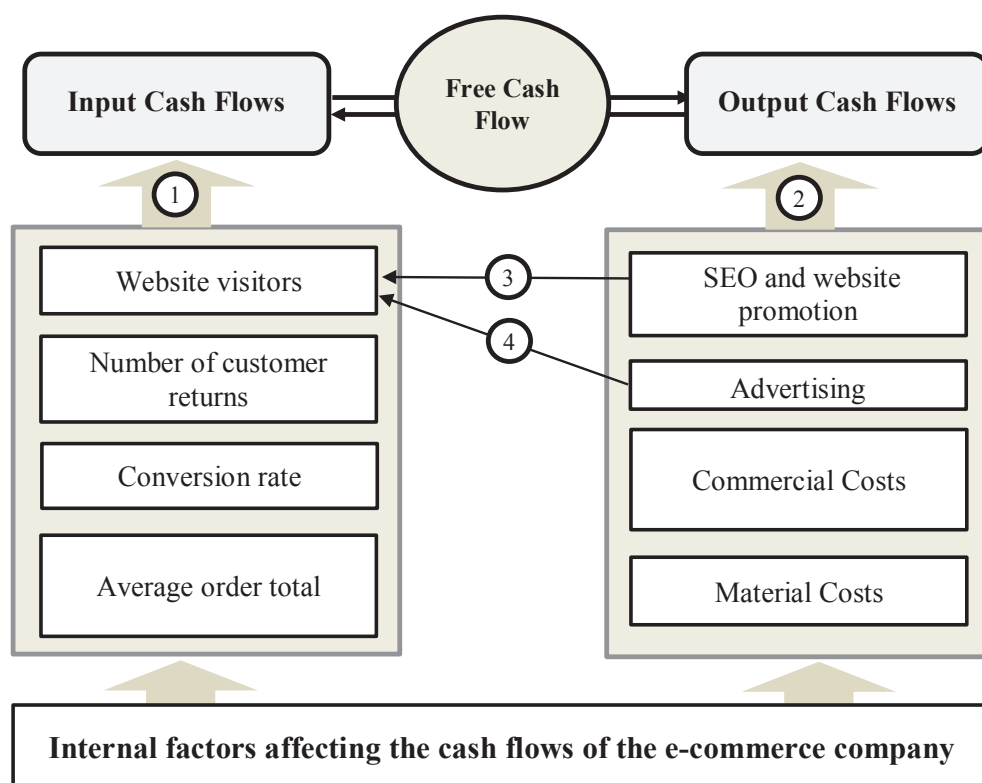


Fig. 1. Influence of factors on cash flows of e-commerce companies

Source: developed by the author

tive dependence model of cash proceeds from sales is as follows [3, p. 9]:

$$S = V \cdot CR \cdot RV \cdot O, \quad (2)$$

where

S – sales;

O – average order total.

If any of these components demonstrate a growing trend, the cash proceeds from sales will finally grow. An enterprise is interested in the growth of any of the above components.

In order to increase the number of website visitors, one needs to permanently allocate significant advertising costs that may not always return. To optimize cash flow, first of all, it's necessary to pay attention to the level of sales conversion, average check, and the number of customer returns. These factors reflect how well organized and convenient for the customers the website is. One-time (or non-systematic) expenses on the online store's audit by independent SEO experts may improve the values of these factors. After the audit, the owners receive information on how user-friendly the website is. Besides, having implemented the audit recommendations, one should expect an improvement in conversion rate, an increase in the average check and the number of customer returns.

2. The following factors have a direct impact on the costs from operating activity of e-commerce companies (C):

- Costs of purchase of materials and services that are included in the cost of goods sales (MC);
- Organizational expenses related to payroll payments, office space maintenance and included in sales and commercial costs (CC);
- Costs of contextual advertising that can lead customers at a fixed price for the transition (AC);
- Website promotion expenses that include SEO optimization costs and an increase in the number of external website links. These expenses refer to the depreciation cost, therefore, the money spent on the promotion of goods is considered for the purposes of analysis (WP).

All these costs form outcoming operational cash flows of e-commerce companies. To understand

better the way the indicators affect outcoming cash flows, let's review the formula of the additive model of influence on the outcoming cash flows:

$$C = MC + CC + AC + WP, \quad (3)$$

where

C – costs;

MC – material costs;

CC – commercial costs;

AC – advertising costs;

WP – SEO and website promotion.

Changes in any of these components lead to the appropriate change in the ultimate indicator, i.e. the outcoming cash flows from operating activity and website development expenses (outcoming investment cash flows). These factors have a direct impact on outcoming cash flows because they affect their volume.

Advertising costs only have a direct impact on incoming cash flows. SEO-optimization costs also influence incoming cash flows, but even experienced professionals cannot predict how much money is needed to bring the website to the top of the search engine rankings. This effect can be tracked only after the changes in the sales volume took place provided the invariability of other factors of influence.

The company influences the amount of advertising expenses on its own initiative. These costs include contextual advertising, expenditures on social networks, etc. Such costs are a must if the online store is below the 10th position in the search engine according to the commercial search phrases. The same advertising costs may help increase sales revenue if the online store is below the 4th position in search results. The average price for bringing one customer is formed by advertising services and varies from UAH 0.5 to UAH 28 [4] depending on the level of competition. Developing advertising budgets, it should be kept in mind that advertising services lead visitors to the website, and not the customers. Therefore, the sales volume depends on the sales conversion rate.

Let's consider how the managers can obtain information on the choice of development strategy on the example of the website Intellect-Nova.com (Table 1).

Table 1

Cash flows' formation of Intellect-Nova.com considering the factors of influence

№	Influence factors	2015	2016	2017	2018
1	Conversion rate	0,017	0,015	0,01	0,01
2	Website visitors	36874	47319	87649	101929
3	Return of visitors	1,005	1,005	1,004	1,005
4	Average order total	0,12	0,12	0,12	0,12
5	Sales of goods and services (1*2*3*4)	75,6	85,6	105,6	122,3
6	SEO and web promotion	5	7,5	10,2	13
7	Advertising costs	0	0	0	0
8	Material costs	0	0	0	0
9	Commercial costs	6,5	6,5	8	8
10	Costs (6+7+8+9)	11,5	14	18,2	21
11	Free cash flow (5-10)	64,1	71,6	87,4	101,3

Source: developed by the author

Let's consider search engine results for the website (Table 2).

According to the sample results in Table 2, the average position of the website in Google search output is 3.3. These results allowed receiving UAH 122.3 thousand in 2018. Taking into account the data from Table 3, this Internet service can potentially receive another 61 thousand visitors which is 60% $((18.2 - 7.2) / 18.2)$.

To occupy the first position on all queries, one can purchase external site links that will eventually lead it to higher positions (with no guarantee though). Having no guaranteed effect, it is impossible to elaborate a mathematical model defining the dependence of the cash flow on the website's promotion. Therefore, let's make use of two possible directions to construct a model describing the impact of investments on free cash flow.

1. Contextual advertising that will bring the website to the 1st position in search results and allow to take away the maximum number of clients (about 60% more);

2. Conducting works on a website's internal optimization with an increase in sales conversion rate. Since the average conversion rate in the industry is 3.5% [6], and as of 2018, the current conversion rate is 1%, the website has a chance to improve the service level and attract more buyers.

Two economic and mathematical models may be helpful when looking for the right decision on the ways of financing:

1. A model describing the impact of advertising costs on free cash flow.

2. A model describing the influence of website's internal optimization on free cash flow.

Let's consider the model describing the impact of advertising costs (AC) on the free cash flow (FCF) of the e-commerce company (Figure 2).

Table 3 provides data on the potential site visitors based on the current position in the search engine. In order to get this potential number of visitors, it's necessary to plan the advertising costs (AC). If the funds for contextual advertising are not allocated, then the volume of proceeds from the sale of goods or services will remain unchanged. In case the funds are allocated, the sales proceeds will grow to their potentially possible level. The expediency of these costs will be evidenced by the figures of free cash flow, which will remain after the advertising campaign's financing. If it exceeds the advertising costs, then the advertising campaign makes sense and it should be continued to obtain the maximum amount of cash proceeds from the sales. If the cash flow is lower than the cost of the advertising campaign, then there is literally no sense in it.

Table 2

Search engine ranking of Intellect-nova.com

№	Key words	Position in Google search results
1	Financial analysis online	10
2	Analysis of financial condition online	4
3	Analysis of financial condition calculator	3
4	Financial analysis calculator	5
5	Online calculator for financial analysis	3
6	Financial analysis calculator online	4
7	Business plan calculator	3
8	Business plan online	2
9	Financial plan calculator	4
10	Financial analysis online	2
11	Analysis of financial condition online	1
12	Financial analysis calculator	1
13	Analysis of financial condition calculator	1

Source: developed by the author based on Google search results

Table 3

Dependence of the number of website visitors on the website's position in search results

Position in search results	Number of referrals from Google search	Number of referrals from Yandex search
1	18.2%	18.6%
2	10.1%	16.2%
3	7.2%	12.4%
4	4.8%	4.9%
5	3.1%	5.97%
6	2.8%	5.93%
7	1.9%	4.12%
8	1.8%	4.76%
9	1.5%	4.81%
10	1%	4.44%

Source: [5]

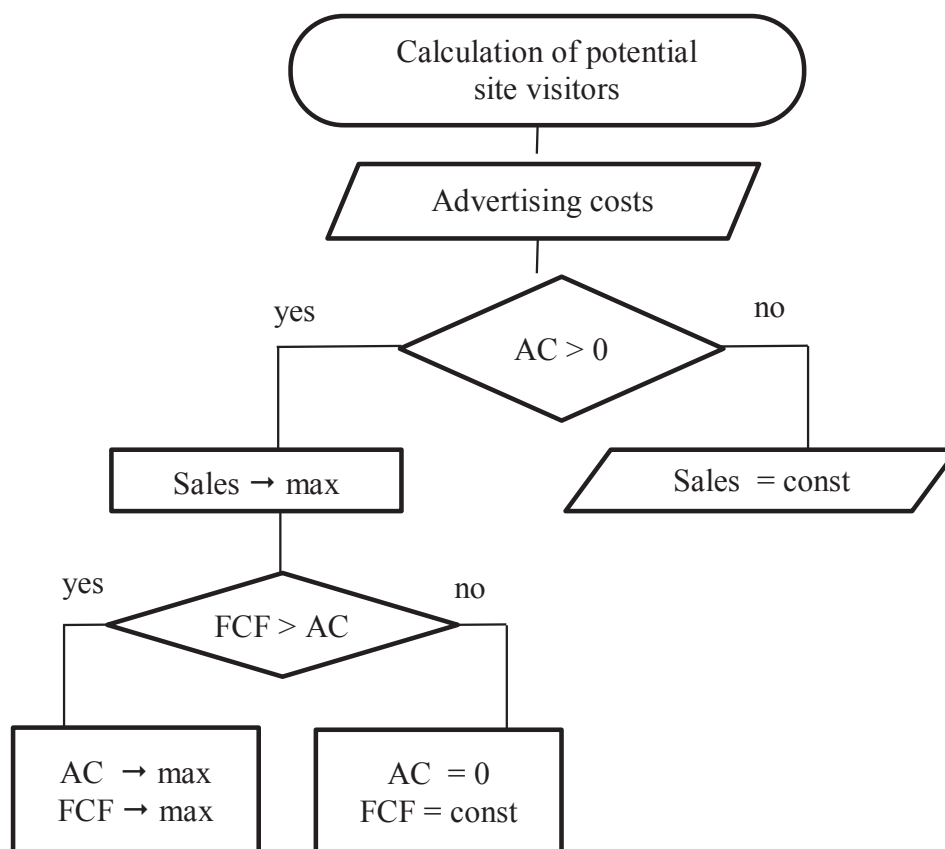


Fig. 2 Flowchart of the advertising costs' impact on free cash flow

Source: developed by the author

Let's elaborate a model describing the impact that contextual advertising exerts on free cash flow. Cash flows of the website Intellect-nova.com for 2018 will serve as the input data.

The cost of attracting one visitor is the main factor that affects the size of an advertising budget. The higher the competition on queries, the higher the price. The minimal price is UAH 0.28 but it's impossible to attract the desired 60 thousand visitors under such rate. To attract additional 160 visitors a day, it's necessary to have the price of UAH 3. Advertising services offer the manager an optimal price for which it's possible to get the desired customers. Thus, in

order to bring 60 thousand additional visitors (100% of the possible quantity), UAH 180 thousand should be spent (see Table 4).

We take into account that it's necessary to invest UAH 180 thousand to execute 100% of the advertising campaign. This amount allows attracting 167,025 visitors. Given the unchanged conversion rate, the number of customer returns and the average check, potential sales revenues amount to UAH 200.4 thousand. At the same time, the free cash flow amounts to UAH 0.6 thousand.

Even if trying to implement a plan for attracting customers and investments in advertising by 20% or

Table 4

Results of modelling the impact of advertising on the free cash flow of Intellect-nova.com

Percentage of the advertising campaign's completion	0%	20%	40%	60%	80%	100%
Cost of advertising budget, thousand UAH	0	36	72	108	144	180
Number of website visitors	107 025	119 025	131 025	143 025	155 025	167 025
Conversion rate, coefficient	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Number of customer returns, coefficient	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01
Average check, thousand UAH	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
Revenues from sales, thousand UAH	128,4	142,8	157,2	171,6	186,0	200,4
Fixed costs, thousand UAH	21,00	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0
Advertising costs, thousand UAH	0	36,0	72,0	108,0	144,0	180,0
Outcoming cash flows, thousand UAH	21,00	57,0	93,0	129,0	165,0	201,0
Free cash flow, thousand UAH	107,42	85,8	64,2	42,6	21,0	-0,6

UAH 36 thousand, the free cash flow will decrease (as Figure 3 shows). This means it is unprofitable to advertise under such a price.

Let's build a second model describing the influence of the website's internal optimization on the free cash flow (FCF) of e-commerce company (Figure 4).

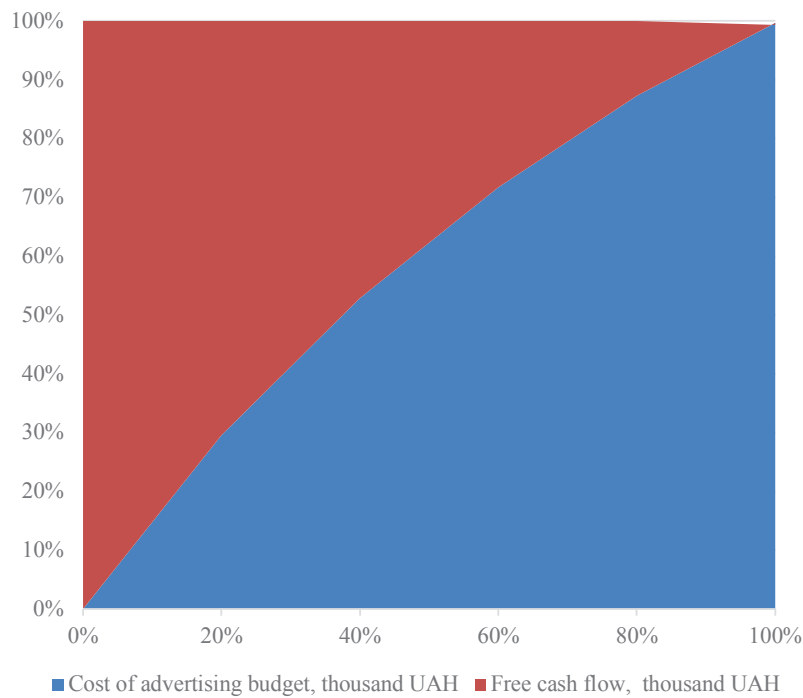


Fig. 3. Dependence of free cash flow of Intellect-nova.com on the costs of contextual advertising

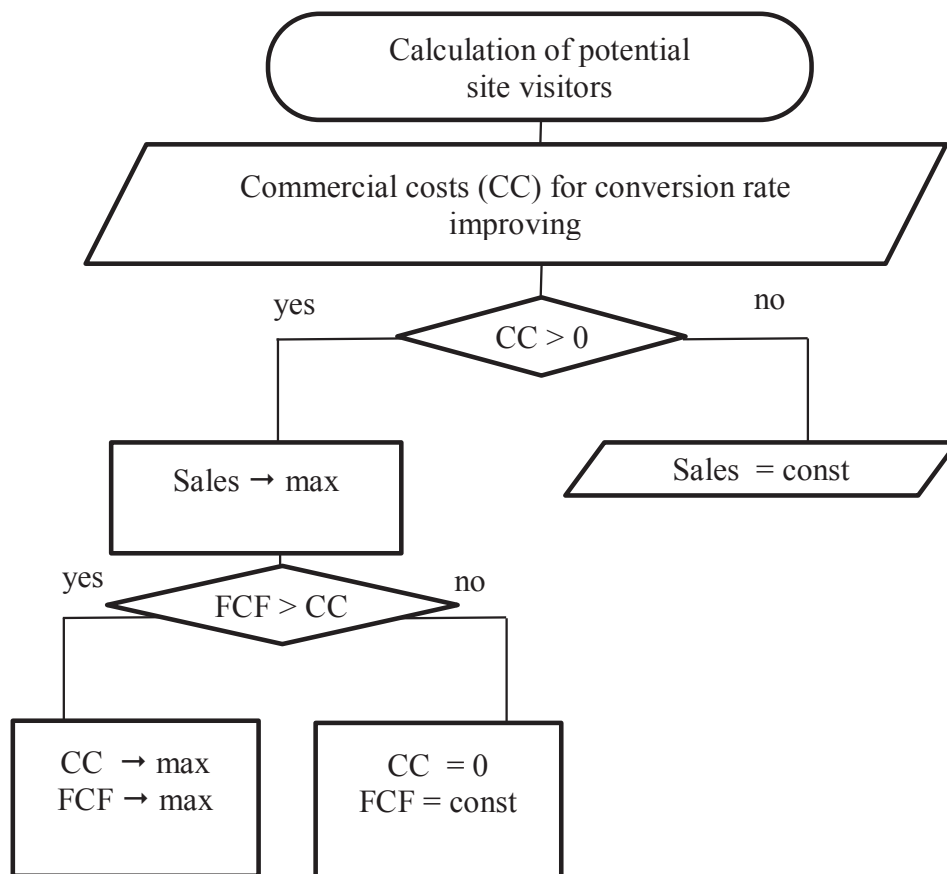


Fig. 4. Flowchart of the influence of the website's internal optimization

Source: developed by the author

At the preparatory stage, the website's potential conversion volume is determined.

For Intellect-nova.com, the average industry indicator is 3.5%, while the current conversion rate is 1%. Thus, it's possible to conduct certain measures to improve the service, as well as the convenience of making purchases, which would result in an increase in the conversion rate. These measures require one-time expenses on programming, design, and staff remuneration. If these measures are not carried out, the volume of proceeds from the sale of goods or services will remain unchanged. In case of success, the increased volume of conversions will lead to an increase in the volume of proceeds from the sale of goods or services. If the costs are higher than the result, then they are inappropriate. If they are lower compared to the ultimate result, then these measures should be taken to obtain the maximal free cash flow (see Figure 4).

Let's perform the modelling of the impact of a website's internal optimization on the cash flow and deter-

mine the profitability of the investments. To begin with, let's set a goal to improve the conversion level by 25% so that the conversion rate is 1.25%. Provided a constant number of visitors of 107025 users per year and unchanged rates of both customer returns and the average check, the potential revenue from the sale of goods or services will amount to UAH 160.5 thousand (see Table 5).

The cost of work on improving the website's functioning is estimated at UAH 18 thousand. The calculations show that these investments are feasible for an enterprise only along with an increase in the conversion rate from 15%, that is, the conversion rate should be at least 1.15%.

Accordingly, in order to increase the volume of proceeds from the sales of goods and services, it's necessary to invest in increasing the level of conversion and not in advertising.

Conclusions. Free cash flow is one of the most important effectiveness indicators of e-commerce companies. It shows the amount of money that should

Table 5

**Results of modelling the impact of internal website optimization
on the free cash flow of Intellect-nova.com**

Percentage of conversion change	0,00	5%	10%	15%	20%	25%
Conversion, coefficient	0,01	0,0105	0,0110	0,0115	0,0120	0,0125
Number of website visitors	107025	107025	107025	107025	107025	107025
Number of customer returns, coefficient	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01
Average check, thousand UAH	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
Revenues from sales, thousand UAH	128,42	134,8	141,3	147,7	154,1	160,5
Fixed costs, thousand UAH	21,00	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0
Administrative costs on improving conversion, thousand UAH	0,00	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Outcoming cash flows, thousand UAH	21,00	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0
Free cash flow, thousand UAH	107,42	95,8	102,3	108,7	115,1	121,5

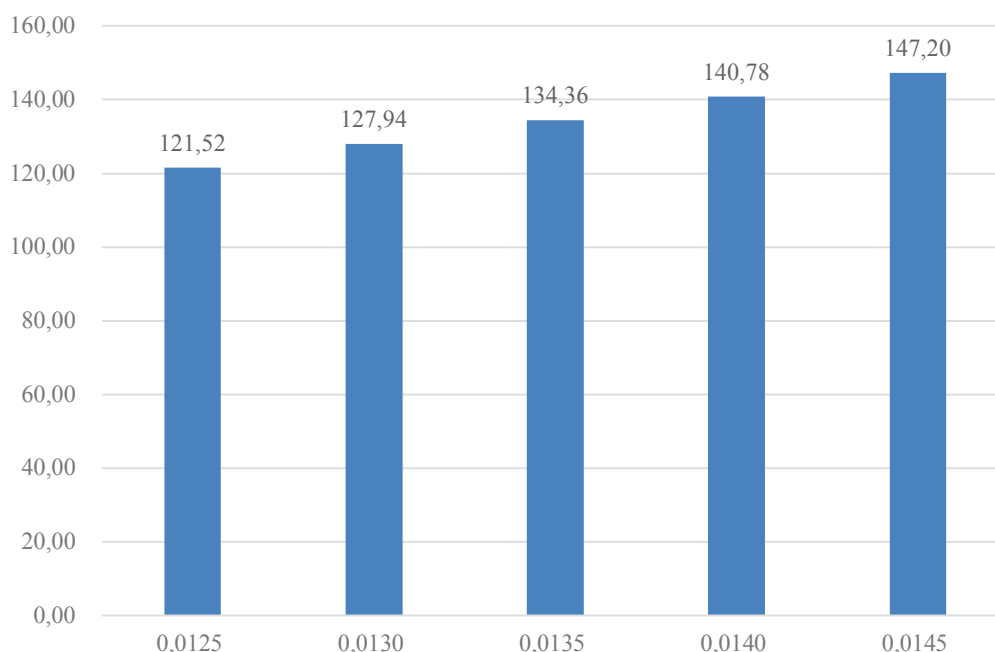


Fig. 5. Dependence of free cash flow on the conversion rate

remain to finance not only current activities but also growth opportunities. For enterprises with traditional forms of sales, the growth implies investments in fixed or working capital. But for e-commerce companies, the growth means an increase among the positions in search engines' results and improvement of the level of service for their clients. If the managers resort to these measures, the volume of revenues can be increased to the maximum possible level and the efficiency of the cash flow will also be the highest. It is necessary to conduct economic and mathematical modelling to determine correctly the possible ways of investments, as well as their volume. The model describing the impact of advertising costs on the free cash flow allows determining the terms, under which the advertising campaign is worth conducting. The model describing the influence of the website's internal optimization on the free cash flow is able to show the potential amount of free cash flow that an enterprise can obtain and enables to determine the volumes of investments, under which internal optimization measures will be effective.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 1008 с.
2. Хома І.Б., Кріп О.І. Фінансове моделювання управління грошовими потоками в економіці України на прикладі ПАТ «Львівхім». *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21.10. С. 335-343.
3. А. Парабеллум, Н. Мрочковский, П. Алпатов. Удвоение продаж в интернет-магазине. Санкт-Петербург : Питер, 2012. 224 с.

4. Дані особистого кабінету. *Google Ads*: вебсайт. URL: <http://ads.google.com/> (дата звернення: 1.01.2019).

5. Кликабельность сайта в естественной выдаче. *Точно! Блог*: вебсайт URL: <https://tochno-tochno.ru/info/ctr-v-poiske-yandex/> (дата звернення: 1.01.2019).

6. Средние показатели конверсии по индустриям. *RUSABILITY* : вебсайт. URL: <https://rusability.ru/research/srednie-pokazateli-konversii-po-industriyam-issledovanie/> (дата звернення: 1.01.2019).

REFERENCES:

1. Brealey R., Myers S. (2008) *Printsipy korporativnykh finansov*. [Principles of Corporate Finance]. Moscow: Olimp-Biznes. (In Russian)
2. Khoma I., Krip O. (2011) Finansove modelyuvannya upravlinnya groshovimi potokami v ekonomitsi Ukraini na prikladi PAT «Lvivkhim» [Financial modelling of cash flow management in the Ukrainian economy using the example of PJSC "Lvivkhim"]. *Scientific bulletin of NLTU of Ukraine*, vol. 21.10, pp. 335-343. (In Ukrainian)
3. Parabellum A., Mrochivskij N., Alpatov P. (2012). *Udvoenie prodazh v internet-magazine* [Doubling sales in the online store]. Sankt-Peterburg: Piter. (In Russian)
4. Personal office data in Google Ads. [website]. – Available at: <http://ads.google.com/> (accessed 1 May 2019)
5. Klikabelnost sayta v estestvennoy vydache. [Clickable website in Search Result]. *Tochno!Blog* [electronic journal]. Available at: <https://tochno-tochno.ru/info/ctr-v-poiske-yandex/> (accessed 1 May 2019)
6. Srednie pokazateli konversii po industriyam. *Issledovanie* [Industry Conversion Average. Research] *RUSABILITY* [electronic journal]. Available at: <https://rusability.ru/research/srednie-pokazateli-konversii-po-industriyam-issledovanie/> (accessed 1 May 2019)

Khoma IrynaDoctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Finance
Lviv Polytechnic National University**Kostiuk-Pukaliak Oksana**Postgraduate Student
Lviv Polytechnic National University**ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF CASH FLOWS FOR E-COMMERCE ENTERPRISES**

The article is devoted to economic and mathematical models of cash flows at Ukrainian e-commerce enterprises.

The main task of creating an economic and mathematical model of cash flows for an e-commerce company is to determine the correct way of the funds' exploitation, as well as the optimal amount of investments to increase both the volume of proceeds from sales and the free cash flow.

Nowadays, the best financial management practices use the models of cash flows aimed at determining the optimal stocks of working capital to perform the operational activity. This study deals with two economic and mathematical models that have been created to assess the effectiveness of investing in the growth of e-commerce enterprises.

1. A model describing the impact of advertising costs on free cash flow.
2. A model describing the influence of website's internal optimization on free cash flow.

The first model describes the impact of advertising costs on the free cash flow of the e-commerce company. You can calculate potential attendance based on the current position in the search engine. In order to get this potential number of visitors, it's necessary to plan the advertising costs. If the funds for contextual advertising are not allocated, then the volume of proceeds from the sale of goods or services will remain unchanged. In case the funds are allocated, the sales proceeds will grow to their potentially possible level. If the cash flow is lower than the cost of the advertising campaign, then there is literally no sense in it.

The second model describes the impact of the conversion rate on the free cash flow of the e-commerce company. You can calculate the sites conversion rate and compare its volume with the average industry. Thus, it's possible to conduct certain measures to improve the service, as well as the convenience of making purchases, which would result in an increase in the conversion rate. These measures require one-time expenses on programming, design, and staff remuneration. If these measures are not carried out, the volume of proceeds from the sale of goods or services will remain unchanged. In case of success, an increased volume of conversions will lead to the increase in the volume of proceeds from the sale of goods or services. If the costs are higher than the result, then they are inappropriate. If they are lower compared to the ultimate result, then these measures should be taken to obtain the maximal free cash flow.

The main purpose of growth is not only to increase the volume of proceeds from the sales of goods or services but also to improve the efficiency of cash flows.

The combination of these two models allows choosing the right direction of financial management at e-commerce enterprises, which is based not only on increasing turnover but also on improving the efficiency of the funds' exploitation.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Бричка Б.Б. ОБЛІКОВА СТАВКА ТА АНАЛІЗ ЇЇ ДИНАМІКИ В УКРАЇНІ.....	3

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бобровник В.М., Коляда О.В. ГЕОПОЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ США.....	10
Дзяд О.В., Краснікова Н.О., Гречин К.О. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ НА ВНУТРІШНЬОМУ ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ.....	19
Корнієнко О.М., Кукліна Т.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ В ТУРИЗМІ.....	27
Лазнева І.О., Долгополова М.В. РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ У СТРУКТУРІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	31
Новікова Л.В., Чернишова Л.О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	38
Ричка М.А., Слюсарчук О.М. ВАЛЮТНІ ВІЙНИ ЯК МАНІПУЛЯТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....	45
Семак Б.Б. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ.....	52
Stoliarchuk H.V. THE CONCEPT OF INVESTMENT STABILITY: THE HISTORICAL ASPECT AND MODERN REALITIES IN A GLOBALIZED ECONOMY.....	60
Тохтамиш Т.О., Ягольницький О.А., Гранько К.Б. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ.....	66

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрійчук Ю.А., Петрова К.В. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	73
Власенко Ю.Г. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	80
Волюков В.В., Лосева О.Г. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	87
Глубіш Л.Я. ПРОДОВОЛЬЧА ТРИЛЕМА – ОСНОВА СИСТЕМНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	94
Григораш Т.Ф., Фоменко В.К., Пушечнікова А.О. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	99
Данілова І.С., Бабак А.О. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	105
Дука А.П., Старченко Г.В. СУЧАСНІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	110
Єніна А.О. АНАЛІЗ ПРИЧИН, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ.....	119
Зайченко В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНА ПОСЛІДОВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ ТА МІСЦЕ У ЦИХ ПРОЦЕСАХ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ.....	126
Літковець Ю.О. ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ.....	131

Ляховська О.В. ОЦІНКА СИРОВИННОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	138
Малинка К.С., Марченко В.М. ЗАСТОСУВАННЯ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ЦІНОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....	145
Плоскіна А.А., Сак Т.В. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ АВТОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ.....	151
Приймакова Ю.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ, ПРОЦЕСІВ, ЯВИЩ.....	160
Радченко О.Д., Мельничук О.О. ДОСЯГНЕННЯ ТА ВИКЛИКИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	168
Вдовенко Л.О., Тітов Д.В. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ.....	175
Чикало І.В. АУДИТ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	182
Солодкий М.О., Яворська В.О. БІРЖОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	188
Яхно Т.П. ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	194

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Fuli Chen THE DEFINITION OF FINANCIAL DISTRESS OF LISTED COMPANIES: A COMPARATIVE ANALYSIS OF WESTERN COUNTRIES AND CHINA.....	202
Яценко М.С., Білоус Ю.С. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ Е-КОМЕРЦІЇ ЯК ЗАСОБУ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ.....	207
Борисенко О.С., Ярмолюк О.Я., Фісун Ю.В. НАУКОВЕ ПІДґРУНТЯ ПРОСУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ.....	213
Вишневська М.К., Шпортько Г.Ю. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ДИСТРИБ'ЮТОРА.....	222
Nil S.Ye., Gorobynskaya M.V. ESTIMATION OF ENTERPRISE INNOVATION EFFICIENCY.....	228
Добрянська В.В., Клименко К.В. МАРКЕТИНГ ЯК ЗАСІБ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	235
Докуніна К.І., Кожушков М.О. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	243
Желуденко К.В. МЕТОДИ ТА АЛГОРИТМ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	249
Ільченко Т.В. ІНТЕГРОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	257
Квач І.Я. АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	263
Ковтуненко Ю.В., Телеганенко Р.Л., Бормотіна А.В. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	269
Кожухівська Р.Б., Тимчук С.В., Нещадим Л.М. ІНФОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	275
Косар Н.С., Паньківська Ю.М., Кузьо Н.Є. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ЗБУТОВОЇ ТА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ АКТИВНОГО РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	281

Кузьменко А.В., Козакова А.С. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	289
Кузьменко А.В., Перець К.Г. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМ АСОРТИМЕНТОМ.....	295
Литовченко О.Ю. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	301
Масалигіна В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	310
Овецька О.В. СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	317
Кудренко Н.В., Ніколаєнко С.М., Огійчук О.В. ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	324
Олійник Л.В. УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	329
Пакуліна А.А., Кучеренко Д.М., Пакуліна Г.С. СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ У ВИЗНАЧЕННІ ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	335
Панкратова О.М. НЕОБХІДНІСТЬ ПОПЕРЕДНЬОГО АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ.....	342
Пеняк Ю.С., Іваненко В.О. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ.....	349
Пономаренко І.В., Сапян А.С. ВЕБ-САЙТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ КОМПАНІЇ.....	354
Сахно І.В., Сахненко О.І. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	362
Ситник Й.С. ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	369
Соколова Л.В., Верясова Г.М., Соколов О.Є. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ.....	376
Фролов С.М., Сосенкова К.Р. ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ (2016–2018 РР.).....	386
Фролов С.М., Стасюк А.В. РИНОК СТРАХУВАННЯ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ (2016-2018 РР.).....	391
Тарановська Ю.М., Янчук Т.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ ШЛЯХОМ УПРОВАДЖЕННЯ WMS-СИСТЕМИ.....	396
Ушкальов В.В. ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	401
Хохлов М.П., Щербань О.Д., Крилова М.А. ПОНЯТТЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	409
Щебликіна І.О., Кікош В.В. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ «ПРАТ «СК «ОРАНТА-СІЧ».....	415
Ягольницький О.А., Сулій В.А. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ	424
Янковська В.А., Гриб С.В., Зайка І.А. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	430

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Лисенко В.В., Хлопоніна-Гнатенко О.І., Плюшко А.В. ПАРАМЕТРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ АГРАРНОГО РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	435
Мандюк Н.Л. ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ МЕХАНІЗМІВ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНИХ ТЕРИТОРІЙ.....	442
Новікова О.С. РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	447
Серьогіна Д.О. ПОТЕНЦІЙНІ НАПРЯМИ СТРАТЕГІЇ РОЗУМНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	455
Соколова Ю.О., Тіховська Т.М. ФОРМУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНИХ ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	462
Томашук І.В. РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ.....	470

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Веклич О.О. ПЛАТФОРМА «ПУБЛІЧНО–ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО-ПЛАНЕТА» – КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ¹	480

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Безугла Е.В., Дугієнко Н.О. АНАЛІЗ ШЛЯХІВ МІГРАЦІЇ ДО США: СУЧАСНИЙ СТАН.....	490
Бойчук Н.Я., Солосіч О.С. ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АМЕРИКАНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ МОДЕЛІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	496
Harkava V.F., Obukhovska I.O. ECONOMIC ANALYSIS OF LABOUR POTENTIAL OF THE REGION AND MEASURES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ITS USE.....	503
Сьомченко В.В., Гнідкова А.В. ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	508
Кравець І.М. СУЧАСНІ ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	515
Лисенко В.В., Тереняк Л.В., Кахраманова М.Р. УМОВИ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	522
Перегудова Т.В. НЕФОРМАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ТРУДОВА ЕМІГРАЦІЯ ЯК РИЗИКИ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	527
Смачило В.В., Ярець М.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	533
Тертичний О.О., Ярмач О.В., Надін Є.В. ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	540
Шапа Н.М., Тур О.В., Шапа Б.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ РУХУ КАДРІВ В УКРАЇНІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ.....	544
Шостак Л.В., Шепелюк Н.П. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ.....	550

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Кізлик О.С. ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	557

Бєлоусова С.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ, ЇХ ВЗАЄМНЕ ПІДТРИМАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	563
Бутенко В.В., Дідик А.О. ЕВОЛЮЦІЙНА НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В ОБІГ.....	571
Великий Ю.М., Чемчикаленко Р.А., Віннік В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	577
Великий Ю.М., Косарева І.П., Багіров Ахмед Джагал огли ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ» ТА РОЗКРИТТЯ ЙОГО СУТНОСТІ.....	585
Великий Ю.М., Бочко К.О. ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МОДЕЛЮВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....	591
Волощук Р.Є. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СІМЕЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ.....	596
Городецька Т.Е., Уманська В.В. ПРІОРИТЕТИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	605
Данилишин В.І., Стефанків О.М. ЗАРУБІЖНІ МОДЕЛІ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ ТА НАПРЯМИ ЇХ АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	612
Дахнова О.Є., Гнідь М.В. ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	620
Дахнова О.Є. ОЦІНКА СТАНУ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	625
Дудчик О.Ю., Матвійчук І.О. ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОЛІПШЕННЯ В УКРАЇНІ.....	631
Д'яконова І.І., Пахненко О.М. ДЕРЖАВНЕ ТА НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В КРАЇНАХ ЄС: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	637
Терещенко Т.Є., Колєсник Є.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ АВТОКАСКО В УКРАЇНІ.....	644
Малахова О.Л., Тріщ Х.В. ПРОПОЗИЦІЯ ГРОШЕЙ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	651
Д Мацьків Р.Т., Фультинська Н.Ф. ДІЯЛЬНІСТЬ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	663
Насібова О.В., Скоробагатова Я.А. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА».....	670
Пернарівський О.В., Пернарівська О.О. ВРАХУВАННЯ РИЗИКУ ПІД ЧАС АНАЛІЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	676
Простебі Л.І. СТАН КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ.....	681
Решетило О.Є. СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	689
Фурсова В.А., Болдишева Н.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ.....	693
Харун О.А., Грицина Л.А. РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ.....	698
Штефан Л.Б. СУЧАСНИЙ СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА.....	704
Янковська В.А., Доровської О.Ф., Рябоконт О.А. ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	712
Яременко В.Г., Балюк Б.С. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	717
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Борович О.В., Тимоць М.В. СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	721

Єфременко А.Г., Малащенко Ю.А., Заволока Ю.М. ЕВОЛЮЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА ПРИНЦИПІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	728
Кудлаєва Н.В. КУРСОВІ РІЗНИЦІ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	733
Кузькін Є.Ю., Семенець А.О., Палій К.А. АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	740
Кузьмінська К.І. ОСНОВНІ АСПЕКТИ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ВИРОБНИЧИМИ ПРОЦЕСАМИ.....	745
Малахов В.А., Лавришина В.Г. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИГОТОВЛЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЛЯ МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ.....	752
Потапова Н.О., Співак О.К., Бондаренко О.І. ВНУТРІШНІЙ І ЗОВНІШНІЙ АУДИТ ОПЕРАЦІЙ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	758
Сирцева С.В., Кушнірук В.С., Бондаренко І.О. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	763
Сусіденко Ю.В. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....	768
Шум М.А., Якименко О.Є., Федорченко Б.А. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	775
Ягольницький О.А., Федоренко Н.С. ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ВІТЧИЗНЯНОЮ ТА МІЖНАРОДНОЮ ПРАКТИКОЮ.....	780
 РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Гафіяк А.М., Альошин С.П., Бородіна О.О. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК СКЛАДНИК ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	787
Жерлицин Д.М. ЧИННИКИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ.....	794
Кочкодан В.Б. ТЕХНОЛОГІЧНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ.....	799
Пістунов І.М., Удовицька К.О. РОЗРОБЛЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «ДМК».....	808
Khoma I.B., Kostiuik-Pukaliak O.M. ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF CASH FLOWS FOR E-COMMERCE ENTERPRISES.....	814

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Brychka Bohdan

DISCOUNT RATE AND ANALYSIS OF ITS DYNAMICS IN UKRAINE.....	3

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bobrovnik Viktoria, Kolyada Olena

GEOPOLITICAL CHARACTERISTICS OF THE MODERN SITUATION OF THE USA.....	10

Dzyad Olena, Krasnikova Natalia, Hrechyn Kyrylo

COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE VISEGRAD COUNTRIES ON THE EUROPEAN INTERNAL AGRICULTURAL MARKET.....	19

Korniienko Olga, Kuklina Tetiana

INTERNATIONAL HOTEL BUSINESS: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	27

Lazneva Irina, Dolhopolova Mariia

E-COMMERCE DEVELOPMENT IN THE STRUCTURE OF THE INFORMATION ECONOMY OF UKRAINE.....	31

Novikova Lyudmyla, Chernyshova Larysa

STATE REGULATION OF ADVERTISING ACTIVITIES: EUROPEAN AND LOCAL EXPERIENCE.....	38

Rychka Maryna, Slyusarchuk Olena

CURRENT WAR AS A MANIPULATIVE TOOL FOR INTERNATIONAL RELATIONS.....	45

Semak Bohdan

MARKETING RESEARCHES OF TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL TOURIST MARKET.....	52

Stoliarchuk Hanna

THE CONCEPT OF INVESTMENT STABILITY: THE HISTORICAL ASPECT AND MODERN REALITIES IN A GLOBALIZED ECONOMY.....	60

Tohtamysh Tatiana, Yagolnitskiy Oleksandr, Granko Kateryna

THEORETICAL ASPECTS OF ACTIVITIES OF THE WORLD FINANCIAL CENTERS.....	66

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Andriichuk Yuliia, Petrova Kateryna

FACTORS OF THE ECONOMIC IMBALANCES FORMATION IN THE NATIONAL ECONOMY.....	73

Vlasenko Yurii

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE.....	80

Volikov Volodymyr, Loseva Olha

STRATEGIC GUIDES IN THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR: REGIONAL ASPECT.....	87

Hlubish Lesya

THE TRILEM OF FOODS – BASIS OF THE SYSTEMIC STABILITY OF PROVISION PROCESS BY FOOD OF UKRAINE'S POPULATION.....	94

Hryhorash Tetyana, Fomenko Veronika, Pushechnykova Anastasiya

ACTUAL PROBLEMS OF THE MONETARY AND CREDIT MARKET OF UKRAINE.....	99

Danilova Inessa, Babak Andriy

TRENDS AND PROSPECTS OF EXPORT ACTIVITIES DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	105

Duka Anastasiia, Starchenko Grygoriy

MODERN GLOBALIZATION CHALLENGES FOR DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY.....	110

Yenina Anastasiia

ANALYSIS OF REASONS, INFLUENCING ON AVOIDING TAX PAYMENT.....	119

Zaychenko Volodumyr

CONCEPTUAL SEQUENCE OF FORMATION OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE STATE AND PLACE IN THESE PROCESS OF TECHNOLOGICAL COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY.....	126

Litkovets Yuliya

EXTERNAL LABOR MIGRATION AND ITS CONSEQUENCES FOR THE UKRAINIAN ECONOMY.....	131

Liahovs'ka Olena

ESTIMATION OF RAW MATERIAL POTENTIAL OF WOODWORKING INDUSTRY IN THE REGIONS OF UKRAINE.....	138

Malynka Kateryna, Marchenko Valentyna APPLICATION OF CORRELATION-REGISTRATION ANALYSIS IN MANAGEMENT PRICE POLICY OF CONFECTIONERY COMPANIES.....	145
Ploskina Andriana, Sak Tetiana TRENDS AND PROSPECTS OF THE AUTOMOTIVE MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	151
Pryimakova Yuliia THEORETICAL-METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE SYSTEMIC ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC OBJECTS, PROCESSES, EVENTS.....	160
Radchenko Oksana, Melnychuk Oleksandr ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS OF STATE SUPPORT FOR THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION.....	168
Vdovenko Larisa, Titov Denys STATE AND PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE AMALGAMATED TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE.....	175
Chykalo Inna AUDIT OF ADMINISTRATIVE ACTIVITY IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT OF ORGANIZATION.....	182
Mykola Solodky, Valentyna Yavorska THE EXCHANGE MARKET IN GLOBALIZATION CONDITIONS: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	188
Yahno Tetiana INDUSTRIAL POLICY OF UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT.....	194
SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT	
Fuli Chen THE DEFINITION OF FINANCIAL DISTRESS OF LISTED COMPANIES: A COMPARATIVE ANALYSIS OF WESTERN COUNTRIES AND CHINA.....	202
Yatsenko Marianna, Bilous Yuliia ACTUAL PROBLEMS OF USING E-COMMERCE AS A PROMOTION OF GOODS.....	207
Borysenko Olena, Yarmoliuk Oleksii, Fisun Iuliia THE SCIENTIFIC BASIC OF THE TERRITORIAL MARKETING PROMOTION IN UKRAINE.....	213
Vishnevskia Maria, Shportko Hanna BENCHMARKING AS A TOOL FOR MANAGING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF A PHARMACEUTICAL DISTRIBUTOR.....	222
Hil Svitlana, Gorobynskaya Marianna ESTIMATION OF ENTERPRISE INNOVATION EFFICIENCY.....	228
Dobrianska Victoriia, Klimenko Karina MARKETING AS A MEANS OF CRISIS MANAGEMENT.....	235
Dokunina Kateryna, Kozhushkov Mykyta ANTI-CRISIS MANAGEMENT AS PREREQUISITE FOR ENTERPRISE PERFORMANCE IMPROVEMENT.....	243
Zheludenko Kristina METHODS AND ALGORITHM ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	249
Ilchenko Tetiana INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS AS A GUARANTY OF AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS.....	257
Kvach Iryna ANALYSIS OF FUNCTIONING AND TRENDS OF TRADE DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	263
Kovtunenکو Yurii, Teleganenko Rimma, Bormotina Anastasia ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE PROCESS OF MANAGEMENT BY ENTERPRISE.....	269
Kozhukhivska Raisa, Tymchuk Svitlana, Neshchadym Lydmila INFLOGIC ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE COMMUNICATION POLICY OF TOURISM ENTERPRISES.....	275
Kosar Nataliia, Pankivska Yuliia, Kuzo Nataliia TRENDS OF DEVELOPMENT OF MARKETING SALES AND COMMUNICATION POLICY IN THE CONDITIONS OF ACTIVE INFORMATION TECHNOLOGIES DEVELOPMENT.....	281
Kuzmenko Anna, Kozakova Anna PERSPECTIVE DIRECTIONS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF SMALL ENTERPRISE IN THE MARKET ECONOMY.....	289

Kuzmenko Anna, Perets Kateryna ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT BY A PRODUCT ASSORTMENT.....	295
Lytovchenko Olena BUSINESS EXPENDITURE MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECT.....	301
Masalyhina Viktoriia IMPROVING THE COMPLEX APPROACH WHEN ESTIMATING OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF SUBJECTS OF BUSINESS.....	310
Ovetska Olga STRATEGIC OBJECTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF ENERGY GENERATING COMPANIES OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ENHANCING ENERGY SAFETY.....	317
Kudrenko Natalia, Nikolaenko Svitlana, Ohiichuk Oleksandra ASSESSMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF BUSINESS ENTITIES.....	324
Oliinyk Larisa CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE.....	329
Pakulina Alevtyna, Kucherenko Daria, Pakulina Hanna THE SYSTEM OF CONTROLLING IN DETERMINING THE DIRECTION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT.....	335
Pankratova Olena THE NEED FOR A PRELIMINARY ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE COMPANY.....	342
Peniak Yuliia, Ivanenko Victoria CASH FLOW MANAGEMENT INFORMATION SUPPORT.....	349
Ponomarenko Ihor, Sapian Alina WEBSITE AS AN EFFECTIVE INTERNET-MARKETING TOOL TO ACHIEVE STRATEGIC COMPANY'S GOALS.....	354
Sakhno Iryna, Sakhnenko Oksana STRATEGIC MANAGEMENT AS AN INSTRUMENT OF FORMATION COMPETITIVENESS ENTERPRISE.....	362
Sytnyk Yosyf APPROACHES TO THE DIAGNOSIS OF INTELLECTUAL PRODUCTIVITY OF BUSINESS ENTITIES.....	369
Sokolova Liudmyla, Veriasova Ganna, Sokolov Oleg RETROSPECTIVE ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF UKRAINIAN ECONOMIC ENTITIES FUNCTIONING.....	376
Frolov Serghij, Sosenkova Kateryna ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES ON THE FINANCIAL SERVICES MARKET OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT (2016–2018).....	386
Frolov Sergiy, Stasyuk Anna MARKET IN RURAL TRANSPORT: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT (2016-2018).....	391
Taranovska Yuliia, Yanchuk Tetyana IMPROVING WAREHOUSE LOGISTICS BY WMS-SYSTEM IMPLEMENTATION.....	396
Ushkalyov Volodimir INFLUENCE OF BEHAVIORAL FACTORS ON THE EFFICIENCY STAFF DEVELOPMENT.....	401
Khokhlov Nikolai, Shcherban Olena, Krylova Margarita CONCEPT OF THE ENTERPRISE'S RESTRUCTURING ASSETS.....	409
Shcheblikina Inna, Kikosh Vitalina ANALYSIS OF ACTIVITY OF PJSC «SC» ORANTA-SICH».....	415
Yagolnitskiy Olexandr, Sulii Viktoriia INTERNATIONAL EXPERIENCE OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES.....	424
Yankovska Viktoriia, Hryb Svitlana, Zaika Ilona PROBLEMS OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF ENTERPRISES.....	430
SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Lysenko Veronika, Khloponina-Hnatenko Olha, Pliushko Artem PARAMETERS OF FUNCTIONING AND MANAGEMENT OF AGRICULTURAL RESOURCE POTENTIAL SYSTEM.....	435

Nazarii Mandiuk APPLICATION OF MARKETING MECHANISMS IN MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF TOURISM TERRITORIES.....	442
Novikova Olga REGIONAL ASPECTS OF COMPETITION ON THE LABOR MARKET OF SUMY REGION.....	447
Serohina Daria POTENTIAL DIRECTIONS OF SMART SPECIALIZATION STRATEGY FOR THE KHARKIV REGION....	455
Sokolova Yuliya, Tikhovska Tetiana FORMING INCLUSIVE INSTITUTES FOR THE REGION DEVELOPMENT.....	462
Tomashuk Inna THE ROLE OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE DEVELOPMENT OF RURAL REGIONS OF THE WINNIK REGION.....	470
SECTION 6. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Veklych Oksana PLATFORM «PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP-PLANET» – A KEY DIRECTION OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT.....	480
SECTION 7. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Bezugla Elina, Dugienko Natalia ANALYSIS OF MIGRATION TO US: CURRENT STATE.....	490
Boichuk Natalka, Solosich Oleksandr ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL INSURANCE AND SOCIAL SECURITY IN THE AMERICAN ECONOMIC	496
Harkava Viktoriia, Obukhovska Inna ECONOMIC ANALYSIS OF LABOUR POTENTIAL OF THE REGION AND MEASURES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ITS USE.....	503
S'omchenko Victoriya, GnidkovaAnastasiya DEMOGRAPHICS AND ITS INFLUENCE ON THE UKRAINIAN ECONOMY.....	508
Kravets Iryna MODERN DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	515
Lysenko Veronika, Terenyak Liliya, Kakhramanova Margaryta TERMS OF FORMATION OF THE MOTIVATION MECHANISM OF INNOVATIVE ACTIVITY AT THE ENTERPRISE.....	522
Perehudova Tatyana INFORMAL EMPLOYMENT AND LABOR EMIGRATION AS RISK INSTITUTIONAL CAPACITY PENSION FUND OF UKRAINE.....	527
Smachylo Valentyna, Yarets Maryna IMPROVEMENT OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF SOCIAL RESPONSIBILITY.....	533
Tertichnyy Alexandr, Yarmak Olga, Nadin Evgeny FEATURES OF CLASSIFICATION OF PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS.....	540
Shapa Nadia, Tur Elena, Shapa Bogdan STUDYING THE PROCESSES OF CITIZENSHIP IN UKRAINE AND DEFINING THE WAYS OF SUSPENSION OF UNEMPLOYMENT.....	544
Shostak Ludmila, Shepelyuk Nataliya FOREIGN EXPERIENCE IN STIMULATION LABOR.....	550
SECTION 8. MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Aleskerova Yuliia, Kizlik Olena CURRENCY OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS.....	557
Belousova Svetlana THEORETICAL ASPECTS OF THE FINANCIAL STABILITY AND FINANCIAL SECURITY, THEIR RELATED SUPPORT AT THE ENTERPRISE.....	563
Butenko Viktoriia, Didyk Anastasya THE EVOLUTIONARY NEED FOR IMPLEMENTATION OF ELECTRONIC MONEY IN CURRENCY.....	571

Velykyi Yurii, Chemchukalenko Ruslan, Vinnik Valeriia IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE.....	577
Velykyi Yurii, Kosarieva Iryna, Bahirov Akhmed Dzhamal ohly TRANSPARENCY CONCEPT «FINANCIAL CONTROL» AND DISCLOSURE OF ITS SATISFACTION.....	585
Velykyi Yurii, Bochko Kateryna OPTIMIZATION OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF MODELING: THEORETICAL ASPECTS.....	591
Voloshchuk Ruslan PROSPECTS FOR THE IMPLEMENTATION OF FAMILY TAXATION OF PERSONAL INCOME IN UKRAINE.....	596
Gorodetska Tetiana, Umanska Vladislava PRIORITIES FOR REALIZATSIYA OF REGIONAL FINANCIAL POLICY IN DECENTRALIZATION CONDITIONS.....	605
Danylyshyn Volodymyr, Stefankiv Oksana FOREIGN MODELS OF TAX SYSTEMS AND DIRECTIONS OF THEIR ADAPTATION IN UKRAINE.....	612
Dakhnova Olena, Hnid Mykola FORECASTING LEVEL OF BUDGET SAFETY OF UKRAINE.....	620
Dakhnova Olena ESTIMATE OF THE STATE OF DEBT SECURITY OF UKRAINE.....	625
Dudchuk Oksana, Matvijchuk Iryna FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION: THEORETICAL ASPECTS, PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT IN UKRAINE.....	631
D'yakonova Iryna, Pakhnenko Olena STATE AND PRIVATE PENSION PROVISION IN EU COUNTRIES: I MPlications FOR UKRAINE.....	637
Tereshchenko Tetiana, Koliesnik Eugeniya FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE AUTO HULL INSURANCE MARKET IN UKRAINE.....	644
Malakhova Olena, Tristh Khrystyna PROPOSAL OF MONEY AS BASIS OF STABILITY OF UKRAINE'S ECONOMY.....	651
Matskiv Romana, Futynska Nataliya ACTIVITY OF STOCK EXCHANGE IN UKRAINE AT THE MODERN STAGE.....	663
Nasibova Olga, Skorobogatova Yaroslava ESSENCE OF THE CONCEPT «CAPITAL OF THE ENTERPRISE».....	670
Pernarivskyi Oleksandr, Pernarivska Olgha TAKING THE RISK INTO ACCOUNT IN ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS.....	676
Prostebi Lyudmila CONDITION OF CREDIT ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT.....	681
Reshetilo Olga THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT OF GREEN FINANCING TO UKRAINE.....	689
Fursova Viktoriya, Boldysheva Nataliya THEORETICAL ASPECTS OF CLASSIFICATION OF BANKING CRISES.....	693
Kharun Olena, Hrytsyna Lesya DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET ON THE BASIS OF WORLD EXPERIENCE.....	698
Shtefan Lyudmila THE MODERN STATUS OF NORMATIVELY-LEGAL SUPPLY OF ASSESSMENT OF CREDITORS OF THE LOAN.....	704
Yankovska Viktoriia, Dorovskoy Oleksiy, Riabokon Olena THE MAIN OBJECTIVES OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT.....	712
Yaremenko Valentyna, Baliuk Bohdan DIRECTIONS FOR IMPROVING THE PROFITABILITY OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS.....	717

SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Borovich Oksana, Tymots Myroslava

THE MODERN OF THE ACCOUNTING OF THE REVALUATION
OF THE FIXED ASSETS OF THE BUDGET ORGANIZATION.....721

Yefremenko Alina, Malashenko Julia, Zavaloka Julia

EVOLUTIONARY APPROACHES TO THE ECONOMIC ESSENCE DEFINITION
AND PRINCIPLES OF FINANCIAL STATEMENTS FORMATION.....728

Kudlaeva Natalia

COURSE DIFFERENCES AS AN ACCOUNTING OBJECT.....733

Kuzkin Yevgen, Semenets Alina, Palii Kseniia

ANALYTICAL PROCEDURES IN THE AUDIT
OF FINANCIAL STATEMENTS OF ENTERPRISES.....740

Kuzminska Kateryna

MAIN ASPECTS OF THE METHODS OF CALCULATING THE COST
OF INDUSTRIAL PRODUCTION BY PRODUCTION PROCESSES.....745

Malakhov Valerii, Lavryshyna Valeriia

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING PRODUCTION AND REALIZATION
OF FINISHED PRODUCTS WITH THE AIM OF MAXIMIZATION OF PROFIT.....752

Potapova Natalia, Spivak Olena, Bondarenko Oleksandr

INTERNAL AND EXTERNAL AUDIT ON WAGES OPERATIONS
AT THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS.....758

Syrtseva Svitlana, Kushniruk Viktor, Bondarenko Iryna

MANAGEMENT ACCOUNTING AS THE BASIS OF CONTROLLING
IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF AGRARIAN ENTERPRISES.....763

Susidenko Julia

TRENDS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT
OF ACCOUNTING ACCOUNTS IN UKRAINE.....768

Shum Mykhailo, Yakymenko Oksana, Fedorchenko Bohdana

ORGANIZATION OF CASH IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES.....775

Yagolnitskiy Olexandr, Fedorenko Natalia

ACCOUNTING OF DEBIT RESTRICTIONS
BY DOMESTIC AND INTERNATIONAL PRACTICE.....780

SECTION 10. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Hafiiak Alla, Alyoshin Sergey, Borodina Elena

INFORMATION TECHNOLOGIES AS A COMPONENT OF THE TRAINING
OF FUTURE SPECIALISTS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS.....787

Zherlitsyn Dmytro

DEVELOPMENT FACTORS OF UKRAINIAN CORPORATE SECURITIES MARKET:
ECONOMETRIC ANALYSIS.....794

Kochkodan Volodymyr

TECHNOLOGICAL POSSIBILITIES AND ADVANTAGES OF DIGITAL OILFIELD.....799

Pistunov Ihor, Udovytska Kateryna

DEVELOPING OPTIMIZATIONAL MODEL OF FINANCIAL CAPABILITY OF "DMC" PJSC.....808

Khoma Iryna, Kostyuk-Pukaliak Oksana

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS
OF CASH FLOWS FOR E-COMMERCE ENTERPRISES.....814

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви *укладаєте угоду* про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5500 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3500 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа **«Оцінка унікальності тексту»**. У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 31

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *І. Стратій*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,
м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua