

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 40



**Одеса
2019**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Коркоц О.М. – кандидат економічних наук

Члени редакційної колегії:

Валуєв Ю.Б. – доктор економічних наук

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 4 від 29.04.2019 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21934-11834Р від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Пилявський Ю.М. ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРІОДИЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ЛІБЕРТАРІАНСТВА.....	6
---	----------

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Derenko Valeriia, Rodionova Tatyana COMPETITIVENESS OF THE CENTRAL AND EASTERN EUROPE COUNTRIES, IN PARTICULAR VISEGRAD GROUP.....	11
---	-----------

Мельничук О.П., Доценко І.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	18
--	-----------

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Васильєва Т.А., Касьяненко В.О., Захаркіна Л.С. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У СТРАТЕГІЧНИХ СЕКТОРАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ¹	23
--	-----------

Кириченко О.С. ЕТАПИ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ ЕВОЛЮЦІЇ.....	30
---	-----------

Носань Н.С. АКТУАЛЬНІ ЗАГРОЗИ ТА РИЗИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ НА МЕЖІ ПОСТКРИЗОВОГО ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПЕРІОДІВ.....	35
---	-----------

Овчарук В.В., Комарницька Г.О., Ноджак Л.С. ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМ АДМІНІСТРУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА В ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОМУ ПАРТНЕРСТВІ.....	40
--	-----------

Пак Н.Т., Мельник І.П. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.....	46
--	-----------

Родіонова Т.А., Пятков А.М. ОГЛЯД ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ.....	51
---	-----------

Черкасова Т.І., Моторнюк І.В., Митрошак Ю.М. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	57
---	-----------

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Sushenko Olena, Matthnai Ekouaghe INFORMATION RESOURCES IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISES.....	62
--	-----------

Воробйов Р.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	71
---	-----------

Гараєв М. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	76
--	-----------

Давидова О.Ю. ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	81
---	-----------

Горбунова А.В., Дойнов Р.С. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РУХОМ ДЕБІТОРСЬКОЇ Й КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....	88
--	-----------

Дрималовська Х.В., Жигадло О.І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД.....	93
--	-----------

Дяченко Т.О., Седой В.Г. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	99
---	-----------

Єсіна О.Г., Лінгур Л.М. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....	107
Ігнатенко М.М., Бритвенко А.С. ВИРОБНИЧИЙ І МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ І КОРПОРАЦІЙ НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	112
Кичук О.С., Литвинова В.А. МЕТОДИ АНАЛІЗА В СОВРЕМЕННОЙ БИРЖЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	116
Колісник О.І. КООПЕРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ПОКРАЩЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР.....	120
Крайнюченко О.Ф., Кривун М.В. ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПАТ «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ».....	125
Крамар І.Ю., Мариненко Н.Ю. ЕКСПОРТНО ОРІЄНТОВАНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	130
Ляденко Т.В. ВАЖЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	134
Микитюк Н.Є. ВПРОВАДЖЕННЯ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВАМИ FMCG-РИНКУ: СУТНІСТЬ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	139
Мізюк С.Г., Андрієнко М.М. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	146
Угоднікова О.І., Цигенко А.Ю. РЕТРОСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	151
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Кулик Т.П. ГРОМАДСЬКА УЧАСТЬ В СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ РОЗВИТКУ ГРОМАДИ.....	156
Ліба Н.С., Голубка Я.В. ФОРМОТВОРЧІ ЧИННИКИ ТА СКЛАДОВІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	161
Савчин І.З. УМОВИ Й ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	166
РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Самусевич Я.В., Солодуха М.В., Теницька І.А. ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ З УРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	172
РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Баранова В.Г. БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ.....	177
Бричка Б.Б. СУТЬ, ЦІЛІ ТА ТИПИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	182
Косова Т.Д., Стеблянка І.О., Діхтярь І.О. ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРОБІЗНЕСІ.....	187
Лемішко О.О. ЛІЗИНГОВІ МЕХАНІЗМИ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	192

Панченко В.В. ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ.....	198
Петрашевська А.Д., Процей А.С., Яцкевич І.В. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ЛІЗИНГУ ТА ОРЕНДИ.....	207
Рекуненко І.І., Бочкарьова Т.О., Кононенко С.В. ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	211
РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Волинець О.О. ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ КОНТРОЛЮ В ОПЕРАТИВНОМУ І СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	217
Соколова Н.М. СПРАВЕДЛИВА ВАРТІСТЬ ЯК МЕТОД ОЦІНКИ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ.....	222
РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Гриценко К.Г., Моїсеєнко А.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ОПРАЦЮВАННЯ ПОТОКУ ЗВЕРНЕНЬ ГРОМАДЯН ОБЛАСНИМ УПРАВЛІННЯМ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	227
Ревенко Д.С. РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ.....	233
Овчарук О.М. ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ ПЛАНОВОЇ ТРАЄКТОРІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ АГРОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	238
Мінакова С.М., Мехович С.А. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ.....	246
Папаїка І.О. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ПОКАЗНИКІВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В МІНЛИВИХ УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ.....	252
Дрокіна Н.І. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНТЕГРОВАНОГО ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ.....	258
РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ	
Несененко П.П. РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ ЗВЕРЯКОВА М. І., ЖДАНОВОЇ Л. Л., ШАРАГ О. С. «НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ».....	267
Черчик Л.М. РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ ПАВЛОВОЇ О.М. «ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ (ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ XVII – КІНЦЯ XVIII СТОЛІТТЯ)».....	269

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРІОДИЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ЛІБЕРТАРІАНСТВА
HISTORY OF FORMATION AND PERIODIZATION DEVELOPMENT
OF LIBERTARIANISM

У статті розкрито історію становлення лібертаріанства, здійснено періодизацію його розвитку. Основна ідея лібертаріанства полягає в недопущенні втручання держави в економіку та соціальний розвиток. Встановлено, що термін «лібертаріанство» вперше почав використовувати американський політик, засновник Фонду економічної освіти Леонард Рід, який проголосив себе лібертаріанцем. Виявлено, що ідеї лібертаріанства взяли на озброєння французькі анархісти та мінархісти, які вважали, що функції та повноваження держави повинні бути мінімальними, обмежуючись захистом свободи й власності кожного громадянина. Визначено, що лібертаріанство є основою сучасної економічної та політичної думки, пропагуючи закони індивідуалізму, приватної власності, капіталізму, рівності. Аналіз та історичний розвиток ідей лібертаріанства дали змогу обґрунтувати можливості її застосування в аспекті економічних, соціальних та політичних процесів.

Ключові слова: економічна теорія, лібертаріанство, національна економіка, безпека, потенціал, державне регулювання, оцінювання, ефективність.

В статтє раскрыта история становления либертарианства, осуществлена периоди-

зация его развития. Основная идея либертарианства заключается в недопущении вмешательства государства в экономику и социальное развитие. Установлено, что термин «либертарианство» впервые начал использовать американский политик, основатель Фонда экономического образования Леонард Рид, который провозгласил себя либертарианцем. Определено, что идеи либертарианства взяли на вооружение французские анархисты и минархисты, которые считали, что функции и полномочия государства должны быть минимальными, ограничиваясь защитой свободы и собственности каждого гражданина. Определено, что либертарианство, является основой современной экономической и политической мысли, пропагандируя законы индивидуализма, частной собственности, капитализма, равенства. Анализ и историческое развитие идей либертарианства позволили обосновать возможности ее применения в аспекте экономических, социальных и политических процессов.

Ключевые слова: экономическая теория, либертарианство, национальная экономика, безопасность, потенциал, государственное регулирование, оценивание, эффективность.

УДК 330.366

Пилявський Ю.М.

аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Pyliavskiy Iulii

Uzhgorod National University

Libertarianism, is the basis of modern economic and political thought, advocating the laws of individualism, private property, capitalism, and equality. As a rule, most libertarians stand for the human right to make with themselves and their property whatever, until it interferes with the implementation of a similar right by others. According to libertarian ideology it turns out that economic freedom is possible only on the basis of the formation of a more equal and just society. The political philosophy, called libertarianism, argues that the basis of social justice can only be to create the conditions under which each person is the master of his life, and therefore she should be given the maximum possible freedom, limited by the freedom of others. All the good or evil received by the individual, he receives as a result of exchange or retaliation, and therefore even the very posing of the question of a fair distribution is erroneous. Morally justified only the existence of a minimum state, limited to protecting individuals from deceit and violence. Any other state, with more powerful powers and, especially, the welfare state, which envisages redistribution, inevitably tends to violate human rights. The article reveals the history of the formation and periodization of the development of libertarianism, the main idea of which is to prevent state intervention in the economy and social development. It has been established that the term "libertarianism" first began to be used by an American politician, the founder of the Foundation for Economic Education, Leonard Reed which proclaimed themselves libertarians. It was revealed that the ideas of libertarianism were adopted by French anarchists (in the sense of "anarchist") and minarchists, who believed that the functions and powers of the state should be minimal, limited to protecting the freedom and property of every citizen or person in the state. It is determined that libertarianism is the basis of modern economic and political thought, promoting the laws of individualism, private property, capitalism, equality. Analysis and historical development of the ideas of libertarianism allowed us to substantiate the possibilities of its application in the aspect of economic, social and political processes.

Key words: economic theory, libertarianism, national economy, security, potential, government regulation, evaluation, efficiency.

Постановка проблеми. В суспільній думці концепція економічної свободи формувалась поступово. З розвитком інституту держави розширювались її функції та зростали потреби. Змінювались також уявлення про те, як треба вести господарство, а також про місце та роль держави в суспільстві та економіці. Розуміння цього логічно перебувало у взаємозв'язку з осмисленням поняття економічної свободи. У світовій економічній науці виділяють два основних напрями, а саме неолібералізм (соціальний лібералізм) та неокласичний лібералізм (неокон-

серватизм). Така співзвучність у назвах привела до плутанини, тому остаточною назвою «лібертаріанство» встановилася в кінці ХХ століття. За своїми ідейними поглядами лібертаріанці виступають за право людини розпоряджатися собою та своєю власністю як завгодно, але виключно до того часу, поки це не заважає здійсненню аналогічного права іншими [1].

Сучасні підходи до управління та розвитку національного господарства базуються на недопущенні лібертаріанців до втручання в діяльність держави, зокрема її економіку та соціальний розвиток.

Виключні форми в економіці становлять питання оподаткування, а в соціальній сфері – питання збереження власності та життя (грабіж тощо). Однак навіть ці функції держави можуть бути обмеженими, наприклад захист громадян від насильства може здійснюватися приватними охоронними фірмами, а допомога малозабезпеченим верствам населення може здійснюватися на засадах благодійності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед учених, які займалися вивченням теорії лібертаріанства та їх соціально економічних підходів, варто виділити таких, як Дж. Актон, Д. Боуз, Б. Дубсон, С. Максимець, П. Рябов, Т. Пейн, А. Сміт, Ф. Хайек. Питання економічної свободи вивчаються мислителями здавна. Кожна епоха й кожна нова течія суспільної думки пропонували різні її трактування та тлумачення. Різні аспекти економічної свободи є загальнотеоретичним питанням. Невирішеними нині є питання історичного розвитку ідей лібертаріанства та синтезування праць вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме економістів та філософів. З позицій цілісності та єдності це наукове дослідження не тільки необхідно з теоретичної точки зору, але й має велике значення для практики здійснення економічних реформ в Україні.

Постановка завдання. Мета статті полягає у відстеженні ідей лібертаріанства, розгляді історії їх становлення та періодизації розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для того щоб виявити специфіку лібертаріанства як напрямку суспільно-економічної думки, необхідно простежити еволюцію розвитку та спадкоємність основних ідей лібертаріанства, а також оцінити їх з позицій сучасних уявлень про розвиток ринкової економіки.

Лібертаріанство (англ. *libertarianism*; від лат. *Libertas* – «свобода») не є науковою школою у звичайному розумінні, а являє собою набір політичних рухів та філософських течій. В енциклопедії «Britannica» лібертаріанство називають «політичною філософією, яка приймає індивідуальну свободу як основну політичну цінність» [2]. У деяких публікаціях лібертаріанство трактують як суспільно-політичну філософію, в основі якої лежить заборона на будь-який прояв насильства.

Для кращого розуміння сутності лібертаріанства розглянемо його еволюцію, історію становлення та здійснимо періодизацію розвитку. Ключові поняття лібертаріанства розвивалися протягом багатьох століть. Перші згадки цих ідей можна знайти в Стародавньому Китаї, Греції та Ізраїлі. Вони почали розвиватися у щось схоже на сучасну лібертаріанську філософію в роботах таких мислителів XVII і XVIII століть, як Джон Локк, Девід Юм, Адам Сміт, Томас Джефферсон і Томас Пейн.

Поняття «лібертаріанець» вперше з'явилося в есе англійського історика, політичного письменника та філософа Вільяма Белшама (1752-1827 роки) «Про свободу і необхідність» (1789 рік). Термін

був похідним від слова «свобода» (англ. *Liberty*) і позначав прихильників філософської доктрини «свободи волі». У своєму есе В. Белшам використовував термін «лібертаріанець» під час обговорення свободи волі, на противагу «необхідним» (або детерміністським) поглядам, засудив ідеї, які він приписував лібертаріанству, та протиставив їм релігійний детермінізм [4].

У сучасному значенні цей термін вперше почав використовувати американський політик, засновник Фонду економічної освіти Леонард Рід, який у 1940 роках проголосив себе лібертаріанцем. Слідом за ним багато прихильників особистої та економічної свободи також стали називати себе лібертаріанцями, щоби відрізнити себе від лібералів, під якими у США та деяких інших країнах від XX ст. розуміють прихильників особистої свободи та державного перерозподілу ресурсів (зокрема, «Нового курсу» Ф.Д. Рузвельта), включаючи соціал-демократів та помірних комуністів. Проте багато прихильників лібертаріанських ідей не називають себе лібертаріанцями, наполягаючи на традиційному позначенні своєї ідеології («лібералізм») або визначаючи себе як класичних лібералів. Інші вважають подібну прихильність старим термінам помилковою, що вносить плутанину в політичну картину сучасного світу й заважає поширенню та розумінню лібертаріанських ідей [4].

Прихильники лібертаріанства розглядають особистість як основну одиницю соціально-економічного аналізу, адже виключно фізичні особи вибирають та несуть відповідальність за свої дії. Лібертаріанська думка підкреслює гідність кожної людини (особистості), що тягне як права, так і відповідальність.

У другій половині XIX століття термін «свобода» (фр. *Libertaire*) взяли на озброєння французькі анархісти у значенні «анархіст». У 1858 році Жозеф Дежак почав видавати у США газету «Le Libertaire, Journal du Mouvement Social». У 1880 р. на конгресі в Гаврі анархо-комуністи також використали цей термін.

Анархізм остаточно сформувався та самоідентифікувався у 1830-1840 роках у боротьбі та полеміці з лібералізмом і державним соціалізмом. Якщо перший підкреслював значення політичної свободи громадянина (визнаючи необхідність збереження хоча й гранично мінімізованої держави), то другий виступав за соціальну рівність, вважаючи інструментом її здійснення тотальну державну регламентацію [5].

У кінці XIX століття зростанню популярності анархізму сприяло введення спрямованих проти нього обмежень на свободу друку у Франції після теракту 1893 року. В результаті анархісти почали широко використовувати фр. «libertaire» як евфемізм (пом'якшений вислів) замість слова фр. «anarchiste». У 1895 році була заснована газета «Le Libertaire». Згодом «лібертаріанство» та «анархізм» стали синонімами, поклавши початок терміна «лібертарний соціалізм» [3].

«Батьком анархізму» нерідко називають видатного французького мислителя П'єра Жозефа Прудона (1809-1865 роки). З його ім'ям пов'язані самоідентифікація анархізму, розроблення його основних соціальних ідей та їх поширення в масах. Він розвинув та популяризував анархічний світогляд. У поглядах П.Ж. Прудона, як і в його житті, поєднувалося чимало суперечливих рис. Відстоюючи індивідуальну свободу, П.Ж. Прудон водночас виступав проти жіночої емансипації. П.Ж. Прудон був противником державного насильства в будь-яких формах. Завданням соціалізму у XIX столітті П.Ж. Прудон вважав досягнення реальної соціальної рівності і забезпечення реальної свободи, тобто подолання влади держави над людиною. Він говорив: «Я не пропоную ніякої системи; я вимагаю знищення привілеїв і рабства, я хочу рівноправності <...> Надаю іншим дисциплінувати світ» [5]. П.Ж. Прудон стверджував, що політична свобода неможлива без економічного забезпечення та без децентралізації управління. «Те, що називають в політиці владою, аналогічно і рівноцінно тому, що в політичній економії називають власністю; ці дві ідеї рівні одна одній і тотожні». Будучи противником ринкової економіки та необмеженої конкуренції, П.Ж. Прудон не прагнув замінити їх державно-соціалістичною казармою та тотальною регламентацією. Ґрунтуючись на принципі рівноваги, П.Ж. Прудон відстоював і права суспільства, і права особистості, заперечуючи як егоїстичні, так і деспотичні крайності. Щоб уникнути їх, французький анархіст рекомендував зруйнувати державну владу та соціальну ієрархію, замінивши їх добровільним союзом вільних особистостей, громад і місцевостей. «Суспільство треба розглядати не як ієрархію посад і здібностей, а як систему рівноваги вільних сил, де всім гарантовані однакові права, з умовою нести однакові обов'язки, рівні вигоди за рівні послуги. Отже, ця система істотно заснована на рівності і свободі, вона виключає будь-яку пристрасть до багатства, рангів і класів» [5].

Від анархізму походить анархо-капіталізм. Його ще називають анархізмом вільного ринку, ринковим анархізмом, анархізмом приватної власності. Він є політичною філософією, яка виступає за ліквідацію держави на користь індивідуального суверенітету в рамках вільного ринку. Прихильники цього руху вважають, що в анархо-капіталістичному суспільстві правоохоронні органи, суди та всі інші служби безпеки надаватимуться конкурентами, що фінансуватимуться з приватних джерел, а не шляхом оподаткування, а гроші будуть надаватися в приватному порядку й на конкурсній відкритій ринковій основі. Отже, особиста й економічна діяльність має регулюватися приватним законом, а не політикою.

Філософія анархо-капіталізму сформульована в середині XX ст. американським економістом, представником австрійської школи економічної думки,

лібертаріанцем Мюрреєм Ротбардом (1926-1995 рр.). У широкому сенсі анархо-капіталізм розуміється як філософське й політекономічне вчення, засноване на ідеї верховенства влади особистості та неприпустимості примусу чи обману. На його думку, право виникає з приватної власності та необмеженої свободи укладення контрактів між суверенними особистостями, які наділяються верховною владою. Анархо-капіталізм заперечує державу як несправедливого монополіста й виступає проти його фінансування через податки та збори, а також взагалі проти будь-якого втручання держави в суверенні питання особистості або підприємницьку діяльність. Прихильники вчення прагнуть до забезпечення захисту особистої свободи та приватної власності без участі держави, за допомогою приватних підприємців та підприємств (організацій), які будують свою діяльність на мотивах отримання прибутку. Деякі дослідники вважають анархо-капіталізм вищою фазою лібералізму (ультралібералізм), дехто – радикальним лібералізмом [6].

Наступним відгалуженням від «початкового» лібертаріанства є мінархізм (англ. *Minarchism*; від лат. *Minimus* – найменший + грец. *Ἀρχή* – «початок, влада»). Це є вченням про те, що функції та повноваження держави в економічних процесах та суспільному житті повинні бути мінімальними, обмежуючись захистом свободи й власності кожного громадянина [8]. Американський учений, автор «Нового лібертарного маніфесту» (1980 рік), представник політичної філософії С. Конкін визнає перемогою досягнення суспільством вільного економічного ринку, в якому всі відносини між людьми будуються на добровільному обміні. У новому маніфесті він виклав своє бачення функціонування майбутнього лібертаріанського (вільного) суспільства, а також приклади наявних сірого й чорного ринків. Мінархісти пропонують модель держави, функціями якої є надання громадянам військових, поліцейських та судових послуг, що захищають їх від агресії, крадіжок, порушення контрактів, шахрайства, й гарантування дотримання законів про власність. Роберт Нозік у книзі «Анархія, держава та утопія» стверджував, що тільки мінімальна держава, обмежена вузькими функціями захисту від агресії, шахрайства, крадіжки, може бути виправдана, якщо вона не порушує права людей [10]. Класичним прикладом такої форми держави є Британія XIX століття, яка була описана істориком Чарльзом Тауншендом [11]. Мінархісти вважають оподаткування допустимим за умови, що податків збирається не більше, ніж необхідно для правоохоронної, оборонної та загальноадміністративної діяльності держави.

Мінархізм і класичний лібералізм – це різні соціально-економічні течії. Співвідношення мінархізму та класичного лібералізму можна коротко охарактеризувати за такими пунктами, як антимонополізм, приватні грошові системи, ринковий відбір та інфор-

маційна симетрія, контрактна свобода, розмір державного сектору в економіці.

Питання, що виникають як із загального розвитку економічної науки, так і з загального розвитку людства, приводять до глибинних відмінностей між класичним лібералізмом та мінархізмом. Строго кажучи, класичний лібералізм відповідає навіть сучасним лейбористам, які у своїх гаслах підтримують «допомогу держави тим, хто цього заслуговує» [7].

Класики лібералізму не ставились до держави вороже й не вважали, що вона має відігравати в економічній сфері лише незначну роль. Вони оцінювали роль держави позитивно.

Політичні філософії минулого й сьогодення, які характеризуються як ліберально-соціалістичні, включають великий спектр соціально-анархістських ідей і течій. Після століть інтелектуальної, політичної, а іноді й насильницької боротьби основні лібертаріанські принципи стали базовою структурою сучасної політичної думки й сучасного уряду, принаймні на Заході, все більше поширюючись на інші частини світу. Однак вважаємо за необхідне зробити кілька додаткових зауважень.

По-перше, лібертаріанство – це не тільки широкі ліберальні принципи. В лібертаріанстві ці принципи застосовуються повною мірою та послідовно.

По-друге, тоді як наше суспільство, як правило, базується на рівних правах і капіталізмі, кожного дня в різних частинах світу виникають нові винятки з цих принципів. Кожна нова урядова директива має трохи свободи, тому потрібно подумати, перш ніж відмовитися від будь-якої іншої свободи.

По-третє, ліберальне суспільство стійке, воно може витримати багато тягарів та продовжувати процвітати, але воно не є нескінченно стійким. Ті, хто стверджує, що вірять у ліберальні принципи, але виступають за конфіскацію багатства, створеного продуктивними людьми, покладають все більше й більше обмежень на добровільну взаємодію.

Висновки з проведеного дослідження. Здається, що лібертаріанство є основою сучасної економічної та політичної думки, пропагуючи закони індивідуалізму, приватної власності, капіталізму, рівності.

Частина лібертаріанців розглядає такі форми державного втручання, як оподаткування та втручання держави в економіку, як приклад крадіжки та грабунку, тому виступають за їх скасування.

Інша частина лібертаріанців (мінархісти) вважає за потрібне існування податків, що стягує держава, єдиним завданням якої є захист життя, здоров'я та приватної власності громадян.

За лібертаріанської ідеології виходить, що економічна свобода можлива тільки на основі становлення більш рівноправного й справедливого суспільства. Поза справедливості немає й не може бути свободи індивіда та людської гідності, стабільного суспільства та прогресивного соціально-економічного розвитку.

Соціально-економічна філософія, яка називається «лібертаріанство», стверджує, що всі блага або зло, які отримує індивід, він отримує в результаті обміну або відплати, тому навіть сама постановка питання про справедливий розподіл є помилковою. Морально виправданим може бути тільки існування мінімальної держави, обмеженої завданнями захисту індивідів від обману та насильства. Будь-яка інша держава з більш значними повноваженнями, особливо держава добробуту, яка передбачає перерозподіл, обов'язково схиляється до порушення прав людини.

Аналіз та історичний розвиток ідей лібертаріанства дав змогу обґрунтувати можливості її застосування в аспекті економічних, соціальних та політичних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Максимец С. Концепція свободи в соціальної філософії либертаріанства : дисс. ... канд. филос. наук : спец. 09.00.11. Саранск, 2015. 225 с.
2. Libertarianism. *Енциклопедія* : веб-сайт. URL: <https://www.britannica.com/topic/libertarianism-politics> (дата звернення: 16.03.2019).
3. Лібертаріанство. *Вікіпедія: вільна енциклопедія* : веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Лібертаріанство> (дата звернення: 16.03.2019).
4. Либертарианство. *Википедия: свободная энциклопедия* : веб-сайт. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Либертарианство> (дата звернення: 16.03.2019).
5. Рябов П. Краткий очерк истории анархизма. *Библиотека анархизма* : веб-сайт. URL: <https://ru.theanarchistlibrary.org/library/petr-ryabov-kratkij-ocherk-istorii-anarhizma#toc9> (дата звернення: 14.03.2019).
6. Анархо-капитализм *Википедия: свободная энциклопедия* : веб-сайт. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Анархо-капитализм> (дата звернення: 16.03.2019).
7. Минархизм. *Википедия: свободная энциклопедия* : веб-сайт. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Минархизм> (дата звернення: 6.03.2019).
8. Minarchism. *Encyclopedia* : веб-сайт. URL: <http://www.statemaster.com/encyclopedia/minarchism> (дата звернення: 16.03.2019).
9. The Minarchist's Dilemma / Strike-The-Root. *A Journal Of Liberty* : веб-сайт. URL: <http://www.strike-the-root.com/4/gregory/gregory> (дата звернення: 18.03.2019).
10. Townshend Ch. *The Oxford History of Modern War*. Oxford University Press. 2005. 414 p. URL: <https://www.goodreads.com/book/show/178305> (дата звернення: 14.03.2019).

REFERENCES:

1. Maksymets S. (2015) *Kontseptsiyya svobody v sotsyal'noy fylosofyy lybertaryanstva* [The concept of freedom in the social philosophy of libertarianism] (PhD Thesis). Saransk : Saransk State University.
2. Libertarianstvo [Libertarianism]. *Vikipediya: vil'na entsyklopediya*. Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Libertarianstvo> (in Ukrainian) (accessed: 16 March 2019).
3. Libertarianism [Libertarianism]. *Entsyklopediya*. Available at: <https://www.britannica.com/topic/libertarianism-politics> (in Ukrainian) (accessed: 16 March 2019).

4. Lybertaryanstvo [Libertarianism]. Vykypedyya: svobodnaya entsyklopedyya. Available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Lybertaryanstvo> (in Russian) (accessed: 16 March 2019).

5. Ryabov P. Kratkyy ocherk ystoryy anarkhyzma [A brief outline of the history of anarchism]. Byblyoteka anarkhyzma [Library of Anarchism]. Available at: <https://ru.theanarchistlibrary.org/library/petr-ryabov-kratkij-ocherk-istorii-anarhizma#toc9> (in Russian) (accessed: 14 March 2019).

6. Anarkho-kapitalizm [Anarcho capitalism] Vykypedyya: svobodnaya entsyklopedyya. Available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Anarkho-kapitalizm> (in Russian) (accessed: 16 March 2019).

7. Mynarkhyzm [Minarchism]. Vykypedyya: svobodnaya éntsyklopedyya. Available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Mynarkhyzm> (in Russian) (accessed: 06 March 2019).

8. Minarchism. Encyclopedia. Available at: <http://www.statemaster.com/encyclopedia/minarchism> (in Ukrainian) (accessed: 16 March 2019).

9. The Minarchist's Dilemma / Strike-The-Root. *A Journal Of Liberty*. Available at: <http://www.strike-the-root.com/4/gregory/gregory> (accessed: 18 March 2019).

10. Townshend Ch. (2005). *The Oxford History of Modern War*. Oxford University Press, 414 p. Available at: <https://www.goodreads.com/book/show/178305> (accessed: 14 March 2019).

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

COMPETITIVENESS OF THE CENTRAL AND EASTERN EUROPE COUNTRIES, IN PARTICULAR VISEGRAD GROUP

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ, ЗОКРЕМА ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ

The Visegrad Group reflects the efforts of the countries of the Central European region to cooperate in a number of sectors of common interest within the framework of pan-European integration. This article analyzes the trend of the main indicator of competitiveness, namely the Global Competitiveness Index, formed by WEF experts, which is the key to the conclusion of each Global Competitiveness Report, of the Visegrad Group and the Central and Eastern Europe region in recent years. The study takes into account a set of factors, divided into 12 main areas. Weaknesses and strengths were identified, as well as the causes and implications for the Visegrad countries and the CEE region generally. The constant increase in exchange rates and the rapid influx of foreign direct investment (FDI) have been explored, which have probably influenced the competitiveness of these countries during the last two decades. In the last two decades, the share of exports of goods in CEE countries in world exports has more than doubled, which has strengthened their competitiveness, despite the significant increase in their effective exchange rates. The paper also analyzes the trend of export and import of goods, key partners and market segments in Poland, Czech Republic, Hungary and Slovakia during 2013-18 in order to assess competitiveness development. The article also analyzed the work of various scholars studying the competitiveness of the CEE region, namely Ashoka Mody, Celine Allard, Kamila Kuziemska, Beata Berth, Roman Korez-Weed, Angela Roman, Piotr Vyshnevsky. To study the influence of factors affecting the international trade in goods of these countries, regression models were constructed. The models investigate the impact of various independent variable namely import of goods, direct investments into the country, exchange rate, inflation and interest rates on the export of goods. Only import of goods and government spending had an impact on the exports of Poland, Czech Republic, Hungary and Slovakia.

For Hungary, interest rates and exchange rates were also important, while for Slovakia, foreign direct investment (FDI). The models were developed on the basis of annual statistics for the period from 1999 to 2018.

Keywords: export, competitiveness, trade, import, Visegrad Group, innovation, investment.

Этот документ анализирует тенденции основного показателя конкурентоспособности, а именно Индекс глобальной конкурентоспособности, стран Вишеградской группы и региона Центральной и Восточной Европы в последние годы. Исследуется постоянное повышение обменных курсов, а также быстрый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ), которые, вероятно, повлияли на конкурентоспособность этих стран. Также документ анализирует тенденции экспорта и импорта товаров в каждой стране Вишеградской группы в течение 2013-18 годов с целью оценки развития конкурентоспособности. Для изучения влияния факторов, влияющих на международную торговлю товарами данных стран, были построены регрессионные модели. Модели исследуют влияние различных независимых переменных, а именно импорта товаров, прямых инвестиций в страну, обменного курса, инфляции и процентных ставок на экспорт товаров. Только импорт товаров и государственные расходы повлияли на экспорт Польши, Чехии, Венгрии и Словакии. Для Венгрии также значимыми факторами являются процентные ставки и обменный курс, а для Словакии – прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Модели были разработаны на основе ежегодных статистических данных за период с 1999 по 2018 годы.

Ключевые слова: экспорт, конкурентоспособность, торговля, импорт, Вишеградская группа, инновации, инвестиции.

UDC 338.12.015

Derenko Valeriia

Odesa I.I. Mechnikov National University

Rodionova Tatyana

Odesa I.I. Mechnikov National University

Деренько В.О.

студентка

Одеський національний університет

імені І.І. Мечникова

Родіонова Т.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Одеський національний університет

імені І.І. Мечникова

Цей документ аналізує тенденцію основного показника конкурентоспроможності, а саме Індексу Глобальної Конкурентоспроможності, країн Вишеградської групи та регіону Центральної та Східної Європи протягом останніх років. Досліджується постійне підвищення обмінних курсів, а також швидкий притік прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які, ймовірно, вплинули на конкурентоспроможність цих країн. Також документ аналізує тенденцію експорту та імпорту товарів в кожній країні Вишеградської групи протягом 2013-18 років з метою оцінки розвитку конкурентоспроможності. Для вивчення впливу факторів, що впливають на міжнародну торгівлю товарами даних країн, були побудовані регресійні моделі. Моделі досліджують вплив різних незалежних змінних, а саме імпорту товарів, прямих інвестицій до країни, обмінного курсу, інфляції та процентних ставок на експорт товарів. Тільки импорт товарів та державні витрати мали вплив на експорт Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини. Для Угорщини також значущими факторами є процентні ставки та обмінний курс, а для Словаччини – прями іноземні інвестиції (ПІІ). Моделі були розроблені на основі щорічних статистичних даних за період з 1999 по 2018 роки.

Ключові слова: експорт, конкурентоспроможність, торгівля, импорт, Вишеградська група, інновації, інвестиції.

Problem statement. The countries of Central and Eastern Europe play an important role in the European region as emerging markets, competitive players in the production and service sectors, as well as political and economic actors.

The Visegrad Group (also known as the Visegrad Four or simply «V4») reflects the efforts of the countries of the Central European region to cooperate in a number of sectors of common interest within the framework of pan-European integration.

The Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia perceive their cooperation as a challenge, and their success is the best evidence of the ability to integrate into structures such as the European Union. V4 seeks to encourage optimal cooperation with all countries, in particular with its neighbors, its ultimate interest – democratic development in all parts of Europe.

Nowadays the structure of the economy of the CEE countries, in particular the Visegrad Group and their geographical orientation, is largely the result of socio-economic transformations that have taken place in their national economy over the past 25 years, especially after the accession of the countries to the European Union. If, immediately after accession, the countries of the CEE-8, in particular the Visegrad group, weakened their positions, then economic development was observed later. It is difficult to argue about this, because the harmonization of domestic legislation in accordance with the EU norms, the flow of capital from the EU in the form of funds from structural funds, FDI, cash transfers from workers, contributed to economic growth.

Analysis of recent research and publications. A. Mody and others in the «The Dynamics of Product Quality and International Competitiveness» (2005) reflected the achievements of CEE-8 ten years before joining the EU in an international context and identified the factors that determine international competitiveness [1]. Despite the increase in the exchange rate, these countries have achieved a decade of significant export growth, significantly expanding its share in the world market. The authors also showed that countries before accession to the EU increased the quality of products and the technological intensity of exports, and that these changes, which are associated with structural transformation, were also associated with an increase in market share. The analysis used in the work shows that when trading in international markets, the countries benefited from higher quality products. However, although the achieved structural transformation was valuable in increasing the market share, the easy gains from this process may end.

In the article «Competitiveness in Central-Europe: What Has Happened Since EU Accession?» Celine Allard (2009) noted that after accession to the EU, trade flows in Central and Eastern Europe showed strong dynamics [2]. During the period that has led to the current global turmoil, the region has also experienced a steady increase in the exchange rate and rapid inflow of FDI, which has probably affected the competitiveness of these countries. The analysis showed that global and domestic changes, with the growing share in the trading market, largely take into account the changes in trade in CEE countries after accession to the EU, indicating the constant growth of non-price competitiveness.

In the last two decades, the share of exports of goods in CEE countries in world exports has more than doubled, which has strengthened their competitiveness, despite the significant increase in their effective exchange rates. This expansion is due to the inclusion of CEE countries in European and global production and supply chains, due to two factors: their price / cost competitiveness (relatively low labor costs) and proximity to the largest European markets. Kamila Kuziemska and Beata Berth (2016), with regression, have identified which factors influence the export performance of countries. It was determined that technological factors, in particular, innovative products (patent applications), had the most significant positive impact on export performance [3]. In addition, the authors examined the impact of the quality of the institutional environment on exports. It was found that improvement of the overall quality of regulation contributes to an increase the share in the export market. Thus, the positive impact of technological competitiveness and institutional environment on the share of the export market means that further improvements in these areas should help CEE countries successfully compete on international markets.

In the paper «Competitiveness, entrepreneurship and economic growth» (2016), Roman Korez-Weed analyzed the competitiveness of countries and entrepreneurship as driving forces of economic growth [4]. The survey was conducted on a sample of European Union (EU) member countries in Central and Eastern Europe (CEE). The analysis showed that the rates of economic growth, measured by GDP growth per capita, and the country's global competitiveness, measured by the growth rate of the World Economic Forum (WEF) Global Competitiveness Index, are positively related to each other. A comparative analysis has also shown that CEE member-states, focused on efficiency and certain transitions, have made the most progress at different levels of competitiveness, reflected in their economic growth. Only in two innovative EU member states of the CEE was found the opposite. It was also found that entrepreneurial activity supports economic growth only as part of a favorable broader business environment.

In a paper «An Empirical Analysis of the Factors Affecting the Competitiveness of the CEE Countries», written by Valentina – Diana Rusu and Angela Roman (2018), the research was carried out on a sample of ten countries (Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Hungary, Lithuania, Latvia, Poland, Romania, Slovenia and Slovakia) for the period 2004-2016 [5]. These countries were grouped according to the stage of economic development: efficiency driven economies, in transition between efficiency and innovation and innovation driven economies. The obtained empirical results show that GDP, inflation, trade, labor productivity, and cost of

business start-up procedures are key factors for the competitiveness of the efficiency driven economies of the CEE. For countries in transition between efficiency and innovation, only GDP, inflation, and labor productivity have an important impact on competitiveness. Finally, in innovation driven economies there is the largest number of factors that have a statistically significant impact on competitiveness, namely GDP, growth rates, inflation rate, total tax rate, FDI, trade and cost of business start-up procedures. Of all the indicators considered, only GDP, growth rates and inflation rates have had a significant impact on competitiveness, regardless of the stage of development of the country.

Speaking about the competitiveness of the financial market, it is necessary to take into account the article by Piotr Vyshnevsky «Competitiveness of the financial markets of Central and Eastern Europe (CEE)» (2017) [6]. The author notes that, despite the rapid expansion, successful restructuring and constant rapprochement with developed European countries, the financial markets of Central and Eastern Europe continue to yield to their more experienced European counterparts. CEE financial industries are facing other serious issues of limited scale, inadequate globalization, lack of domestic financial resources and institutions, and outdated infrastructure. These disadvantages limit the potential for increasing investment in the SSE (Sovereign Wealth Fund) in the region. Taking into account the interdependence of the global financial markets, the investment impact on the investment assets of the CEE can be developed as follows: the use of more developed financial centers, which takes place for most CSFs involved in CEE. In order to overcome such constraints and to attract a qualitative institutional base of investors (including a more visible presence of the SWF), CEE financial centers should develop strategies consistent with national priorities, which will help to ensure the commitment and continuity of further socio-economic reforms.

The goal of the research is to promote the recognition of CEE countries, in particular the Visegrad countries, by comparing the various factors affecting their competitiveness.

Presentation of the main material of the study. Global Competitiveness Ranking by Global Competitiveness Index (GCI), formed by WEF experts, is the key to the conclusion of each Global Competitiveness Report. The study takes into account a set of factors, divided into 12 main areas.

According to the indicator, the Czech Republic improved its own results by 0.05 in 2018, and took on the 31st place by the Global Competitiveness Index, which is the best result among the countries of the Visegrad Group [8]. The highest score among all countries in the ranking was achieved in segments such as macroeconomics, primary educa-

tion and qualifications, technical readiness (including the availability of modern technologies, foreign direct investment, transfer of new technologies to the national economy) or the development of the financial market. The worst results were achieved in the following segments: labor market efficiency (flexibility in determining wages, the impact of taxation or regulation of hiring and release of people); the institutional and public sector, resulting from a limited number of initiated reforms, high levels of corruption and poor quality of the justice system and jurisdiction; the complexity of business, since Czech companies are oriented towards areas with lower added value and lower levels of use of skilled labor or less complex activities [9].

Thus, the result of the Czech Republic is the best of all Central European countries. Most indicators indicate an increasing tendency, and hence increased competitiveness since accession.

In 2018, Poland ranked 39th on the Global Competitiveness Index. Despite the fact that the overall score increased by 0.03, according to the rating, the country dropped by 3 points compared with last year [8]. This was due to changes in innovation factors that have a significant impact on the position in the main rating. Although the volume of innovations is increasing, they still have a distant position. There is also a still historically low rating of the labor market, the complexity of business and the complexity of tax regulation. Also reported is the problem of high tax rates (2nd position), and companies pay attention to the problem of instability policy. The average level of assessments is observed in: health and elementary education, higher education, invariably high market potential [11]. Among the positive changes should be the systematic improvement of the infrastructure.

In 2018, Slovakia improved its position and took 59th place (2017 – 65th place) [8]. The assessment has improved, mainly in areas such as the macroeconomic environment and technological readiness, in which it is one of the best in the world. Several countries also fell in the ranking, which also helped improve the country's position (Colombia, Georgia and Romania). The worst rating was given to state institutions and innovations. Despite the good position in the competitiveness index, Slovakia still has the worst indicator for doing business among EU member states [10]. The most problematic factors for doing business are corruption, tax rates and regulation, as well as ineffective state bureaucracy.

Hungary ranks last among the Visegrad countries according to the Global Competitiveness Index. However, the country has improved its position and took 60th place (2017 – 69th place), although the rating itself has increased by only 0.13. Improvements are mainly due to technical progress, financial markets have been favorable in the business sec-

tor, and the business and innovation environment has improved. Lack of educated labor force, corruption and tax rates as the three most problematic factors in the Hungarian economy, with the exception of low access to finance and policy instability. The country was also badly classified by categories such as the independence of the judiciary, property rights, the use of public funds and transparency in policy formulation.

In general, the CEE region still lags behind most competitiveness factors: innovation potential, business complexity, and quality of the institutional environment. Compared to other EU-11 member states, there is a low number of scientific researchers, insufficient public safety, high corruption, weak trade unions protection.

Over the past two decades, the share of exports of goods in CEE countries, in particular the Visegrad Group, has more than doubled in global exports, which has strengthened their competitiveness, despite the significant rise in their real effective exchange rates. Therefore, for the full consideration of the competitiveness indicator, an assessment of the state of trade balances of these countries should be made. Machinery and equipment, chemical industry, metallurgical products, foodstuffs and agricultural raw materials remain the main segments in the export and import of goods of the countries of the Visegrad Group. The main external economic partners are traditionally the EU countries, which bear significant risks for exports. Crisis and imbalances in the European economy can be negatively affected.

A characteristic feature of the current trade balance of Poland has become a chronic shortage. In 2014, the current account deficit remained relatively high, amounting to 1.4% of GDP (against a deficit of 1.3% of GDP) [12]. Export growth remained moderate, due to the deteriorating economic conditions in Russia and the recession in Ukraine. But even dur-

ing this period, Poland still managed to eliminate the negative balance in trade with EU countries. In 2015, in the country's trade balance, for the first time since 1990, a positive surplus emerged and amounted to 2464 million dollars USA [7]. The growth of exports was conditioned by the moderate recovery of the economy in the euro area, which was observed for more than two years, while preserving the high price competitiveness of Polish products in foreign markets. It should also be noted that the decrease in world prices for imported energy has led to a decrease in the share of mineral raw materials in Polish imports from 11.4% to 8.2% [13].

In 2016, the growth of exports (1.7%) exceeded the growth of imports (0.4%), resulting in a balance of balance increased by 32%. However, in 2017, the country's trade balance is reduced again due to an increase in imports of chemical industry and pharmaceuticals, metallurgical products, and mineral raw materials. All this did not prevent the positive value of the balance of the current account for the first time in many years. In 2018, exports of goods increased, but to a lesser extent than imports [14]. As a result, the balance of trade in goods was negative.

As for the Czech Republic, the statistics of foreign trade of this country in dollar terms may not always reflect the real picture, since the Czech koruna has been artificially tied to the European currency. Further, the weakening of the European currency in relation to the US directly affected the ratio of the Czech currency to the US dollar. Thus, the rate of the Czech koruna against the US dollar in 2015 increased by 19% compared to last year, which explains the decline in the trade balance in terms of US dollars. Although exports and imports fluctuate between 2015 and 2015, their trend is increasing. After the devaluation of the Czech currency, the volume effect of exports was expected, and, consequently, an increase in the trade balance. The Marshall-Lerner condition

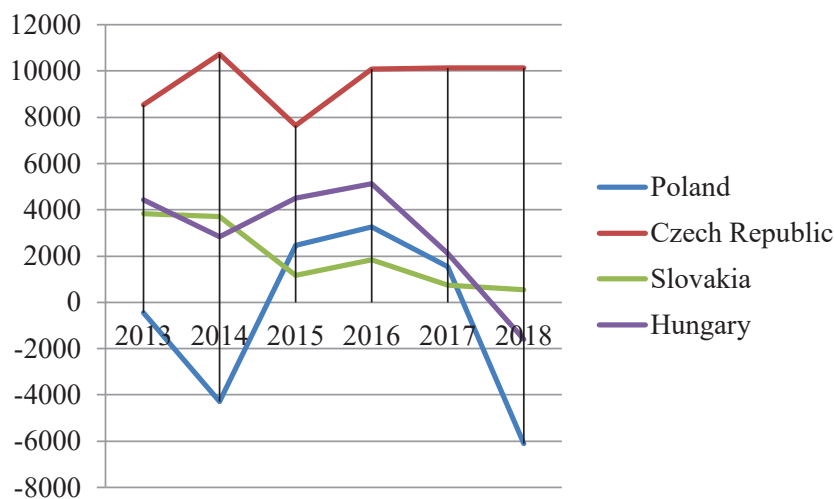


Figure 1. Dynamics of trade balances of the countries of the Visegrad Group for 2013-2017, million dollars USA

Source: [7]

is fulfilled, according to which the price elasticity of demand for export and import is greater than one. As there was a depreciation of the Czech currency, prices for imported goods increased, both for firms and for households [15].

After a significant downturn, caused by the economic crisis, Hungary's foreign trade in goods has changed. In 2013, foreign trade started to grow again: exports grew by 4.2% and imports by 5%. In 2014, the average annual rate of the euro was the weakest since the introduction of the euro [16]. This could be the reason for the depreciation of the national currency, which led to an increase in exports and the value of imports in terms of US dollars (exports grew by 5% and imports by 7.1%). In the period 2015-2016, there was an increase in trade surpluses (exports – 72.5%, imports – 84), presumably due to correction of the output of the automotive industry, after a weak activity. In 2016, Hungary became the 28th largest exporter in the world [17]. However, in 2018, for the first time in a long period, the balance of trade balance was in deficit.

In the balance of payments of Slovakia for 2015-2017, the results of the current account deteriorated to a deficit of 1939.3 million dollars USA. This result was mainly due to an increase in the deficit of the primary income balance and a decrease in the balance of trade as a result of increased imports of investment and consumer goods. According to the results of recent years, it can be concluded that due to measures taken by the Government of the SR to stimulate foreign trade, its volumes exceeded the pre-crisis level and are growing dynamically. However, while the export and import rates are increasing, the trade surplus in 2013-2018 is decreasing. The components of Slovakia's foreign trade turnover were largely balanced and adapted to EU member-

ship conditions. Most of the export supplies were provided by major companies such as Electronics Slovakia, Volkswagen Slovakia, PCA Slovakia and KIA Slovakia and others.

For a detailed study of exports of Poland, the Czech Republic, Hungary and Slovakia, a regression model was constructed. A number of indicators have been selected that are likely to affect the export of goods from the Visegrad Group: imports of goods, direct investments into the country, exchange rate, inflation and interest rates.

In the regression model was used the annual data from 1999 to 2018.

The following model with probable dependence:

$$\begin{aligned} \text{Exp} = & \alpha + \beta_1 * \text{Imp} + \beta_2 * \text{FDI} + \\ & + \beta_3 * \text{ExR} + \beta_4 * \text{Inf} + \beta_5 * \text{InR} + \beta_6 * \text{Gov}, \end{aligned} \quad \text{Model 1.1}$$

Where Exp – exports of goods, million dollars USA;

Imp – import of goods, million dollars USA;

FDI – direct investments into the country, million dollars USA;

ExR – exchange rate;

Inf – Inflation,%;

InR – interest rate,%;

Gov – government expenditures, billion national currency.

Based on the composite models, it can be concluded that the most influential indicator affecting the export of all four countries is the import of goods, and also has a reverse relationship (Table 1). For example, with an increase in Polish imports by 1 item the export of goods will decrease by 0,673 standard deviations. In relation to Poland, with the increase of state expenditures by 1 item the export of goods of the country will increase by 0,333 standard deviations.

Table 1

Influence of indicators on exports of goods of the Visegrad Group

	Poland	Czech Republic	Slovakia	Hungary
Imp	-0,673 (0.00)***	-0,924 (0.00)***	-0,987 (0.00)***	-0,939 (0.00)***
FDI	-	-	-0,05 (0.00)***	-
ExR	-	-	-	0,059 (0,037)**
Inf	-	-	-	-
InR	-	-	-	0,143 (0,008)***
Gov	0,333 (0.00)***	0,078 (0,037)**	0,038 (0,008)***	0,205 (0,004)***
R2	0,993	0,999	0,999	0,997
F	1339,638	5014,071	5027,084	1141,169
N of obs	20	20	20	20

***, **, * represent the 1, 5, and 10 % significance levels, respectively. In parentheses, p values are given. – denotes deleted insignificant variable from equation

Source: [by the authors]

Speaking of Hungary, with an increase in government spending, interest rate and exchange rate on 1 item the exports of goods in the country will increase by 0,205, 0,143 and 0,059 standard deviations accordingly. With an increase in state expenditures by 1 item the exports of goods in the Czech Republic will increase by 0,078 standard deviations. As for Slovakia, with an increase in FDI in the country and government expenditures by 1 item the export of goods will decrease by 0,050 and increase by 0,038 standard deviations accordingly.

FDI are an important part of the successful economic development of the Visegrad countries. The influx of foreign capital in the form of direct investment contributes to the development of the economy and the introduction of high technologies, creates new jobs and increases the level of skills of the labor force [22]. Positive impact on FDI provided the openness of countries for foreign trade. The main investor among the EU member states is Germany, many national industrial enterprises are owned by German companies and are their suppliers. It should be noted the strong dependence of the Visegrad Group on foreign capital, as this was due to admission to high technology and distribution networks. Thus, the attraction of FDI has had a significant positive impact on the development and reconstruction of the economies of countries. Thanks to FDI, there was a stimulation of labor productivity, accelerated technological modernization and increased export activity.

Conclusions. The Czech Republic has the best result from all Central European countries according to the Global Competitiveness Index. The highest score among all countries in the ranking was achieved in segments such as macroeconomics, primary education and qualifications, technical readiness (including the availability of modern technologies, foreign direct investment, the transfer of new technologies to the national economy) or the development of the financial market. Further, the Czech Republic is Poland, which occupies 39th place. There have been positive changes in infrastructure improvements and innovation factors that have a significant impact on the position in the main ranking. Although the volume of innovations is increasing, they still have a distant position in the field. Slovakia and Hungary rank 59th and 60th respectively according to the Global Competitiveness Index. In Slovakia, the rating has improved mainly in sections of the macroeconomic environment and technological readiness, in which it is one of the best in the world. As for Hungary, improvement is mainly due to technical progress. Also in the business sector, financial markets were favorable, and the business and innovation environment improved.

Among the four countries, the weakest parties were identified: the labor market efficiency (flex-

ibility in determining wages, the impact of taxation or regulation of hiring and release of people); the institutional and public sector, resulting from a limited number of initiated reforms, high levels of corruption and poor quality of the justice system and jurisdiction; business complexity; innovations. Compared to other EU-11 member states, there is a low number of scientific researchers, insufficient public safety, high corruption, and weak trade union protection.

For Poland, 2017 is the fifth consecutive year when the country recorded a surplus in trade in goods and services in general. It was also the third consecutive year in which Poland recorded an excess of trade in goods. However, in 2018 there was a negative trade balance. Regarding the Czech Republic, in this country there was a devaluation of the national currency, which has worsened the trade balance in the short term, and then increased the volume of exported goods in 2016-2017. Hungary has increased exports through food products, and also, probably due to correction of automobile production industry, after a weak activity. In 2018, for the first time in a long time, Hungary's trade balance was in deficit. In the trade balance of Slovakia for 2015-2018, the results of the current account deteriorated as a result of increased imports of investment and consumer goods.

According to the results of recent years, we can conclude that, thanks to measures taken by the countries of the Visegrad Group, adopted on the stimulation of foreign trade, its volumes exceeded the pre-crisis level and are growing dynamically.

The investment structure of the Visegrad Group countries is quite interesting and is characterized by a large influx of FDI. The basis of the national economy of the Visegrad Group is made up of small and medium-sized enterprises, whose investment activity is lower than European and foreign companies. It should be noted the strong dependence of the Visegrad Group on foreign capital. The attraction of FDI has had a significant positive impact on the development and reconstruction of the economies of countries. Thanks to FDI, there was a stimulation of labor productivity, accelerated technological modernization and increased export activity.

Analyzing the data of regression models, one can conclude that the increase in imports will be negatively affected by the export of goods, while the increase in state expenditures, on the contrary, will lead to an increase in the export of goods, which applies to all four countries of the Visegrad Group. For Hungary, it should also be noted that with the devaluation of the national currency and an increase in the interest rate on loans, there will be an increase in exports of goods. But an increase in the inflow of foreign direct investment in the Slovak Republic will lead to a decrease in exports of goods from this country.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Fabrizio S, Igan D, Mody A. The Dynamics of Product Quality and International Competitiveness. IMF Working Paper. May, 2005. № 07/97. 35 p.
2. Allard C. Competitiveness in Central-Europe: What Has Happened Since EU Accession? IMF Working Paper. June, 2009. № 09/121. 23 p.
3. Bierut K., Kuziemska K. Competitiveness and Export Performance of CEE Countries. September, 2016. – № 248. – 53 p.
4. Korez-Vide R., Tominc P. Competitiveness, Entrepreneurship and Economic Growth. Competitiveness of CEE Economies and Businesses. July, 2016. P. 25-44.
5. Rusu V., Roman A. An empirical analysis of factors affecting competitiveness of CEE countries Economic Research-Ekonomska Istraživanja. June, 2018. 16 p.
6. Wiśniewski P. The Competitiveness of Central and Eastern European (CEE) Financial Markets. The Competitiveness of Central and Eastern European (CEE) Financial Markets. February, 2017. 28 p.
7. International financial statistics: International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org> (дата звернення: 05.05.2019).
8. The Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum. 2018. 393 p.
9. Litva D. Doing Business in Czech Republic after Accession to the EU. Trends Economics and Management. 2017. № 29 (2). P. 35-40.
10. Slovakia's competitiveness has improved: The Slovak Spectator. URL: <https://spectator.sme.sk/c/20659084/slovakias-competitiveness-has-improved.html> (дата звернення: 11.05.2019).
11. Global Competitiveness Report 2017-18. Narodowy Bank Polski Report. 2017. 35 p.
12. Annual Report 2014. NBP Annual Report. 2015. 243 p.
13. Ministry of Enterprise and Technology of Poland. URL: <http://www.mpit.gov.pl> (дата звернення: 14.04.2019).
14. Poland's balance of payments in August 2018: Narodowy Bank Polski. URL: <https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/aktualnosci/2018/bop-08-18.html> (дата звернення: 18.04.2019).
15. Krč M., Hynková V. The Development and Brief Analysis of Foreign Trade in the Czech Economy During 2013-2015. 2015. P. 36-40.
16. Hungary 2014 Summary. Hungarian Central Statistical Office. 2015. 15 p.
17. Hungary: The Observatory of Economic Complexity: OEC. URL: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/hun/> (дата звернення: 16.02.2019).

REFERENCES:

1. Fabrizio S., Igan D., Mody A. (2005) The Dynamics of Product Quality and International Competitiveness. IMF Working Paper. № 07/97. 35 p.
2. Allard C. (2009) Competitiveness in Central-Europe: What Has Happened Since EU Accession? IMF Working Paper. № 09/121. 23 p.
3. Bierut K., Kuziemska K. (2016) Competitiveness and Export Performance of CEE Countries. NBP Working Paper. № 248. 53 p.
4. Korez-Vide R., Tominc P. (2016) Competitiveness, Entrepreneurship and Economic Growth. Competitiveness of CEE Economies and Businesses. p. 25-44.
5. Rusu V., Roman A. (2018) An empirical analysis of factors affecting competitiveness of C.E.E. countries. Economic Research-Ekonomska Istraživanja. 16 pp.
6. Wiśniewski P. (2017) The Competitiveness of Central and Eastern European (CEE) Financial Markets. The Competitiveness of Central and Eastern European (CEE) Financial Markets. 28 p.
7. International financial statistics: International Monetary Fund. Available at: <http://www.imf.org> (accessed 5 May 2019).
8. World Economic Forum (2018) The Global Competitiveness Report 2017-2018. 393 p.
9. Litva D. (2017) Doing Business in Czech Republic after Accession to the EU. Trends Economics and Management. № 29 (2). p. 35-40.
10. Slovakia's competitiveness has improved: The Slovak Spectator. Available at: <https://spectator.sme.sk/c/20659084/slovakias-competitiveness-has-improved.html> (accessed 11 May 2019).
11. Narodowy Bank Polski Report (2018) Global Competitiveness Report 2017-18. 35 p.
12. NBP Annual Report (2015) Annual Report 2014. 243 p.
13. Ministry of Enterprise and Technology of Poland. Available at: <http://www.mpit.gov.pl> (accessed 14 April 2019).
14. Poland's balance of payments in August 2018: Narodowy Bank Polski. Available at: <https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/aktualnosci/2018/bop-08-18.html> (accessed 18 April 2019).
15. Krč M., Hynková V. (2015) The Development and Brief Analysis of Foreign Trade in the Czech Economy During 2013-2015. p. 36-40.
16. Hungarian Central Statistical Office (2015) Hungary 2014 Summary. 15 p.
17. Hungary: The Observatory of Economic Complexity: OEC. Available at: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/hun/> (accessed 12 April 2019).

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
MODERN TRENDS OF INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITY

УДК 330.142.2(5)

Мельничук О.П.

к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Доценко І.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницький національний університет

Melnichuk Oksana

Vinnitsa Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Dotsenko Inna

Khmelnytskyi National University

У статті досліджено динаміку міжнародних інвестицій. Зокрема, розглянуто приплив прямих іноземних інвестицій за регіонами та національними економіками за 2013–2018 рр. Визначено характерні тенденції прямого іноземного інвестування. Встановлено, що світова економіка різко змінилась протягом останніх років. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) відігравали важливу роль у регіональних економічних розробках як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, як джерела фінансів, технологій та інновацій. Відзначено найбільш захоплюючі технологічні тенденції, які будуть привабливі для інвесторів у 2019 р. Розроблено пропозиції щодо напрямів здійснення інвестиційної політики в умовах глобалізації. Зазначено, що динаміка глобальних інвестицій наочно демонструє важливість створення сприятливих глобальних умов для інвестиційної діяльності, характерною особливістю яких є відкрита та недискримінаційна політика щодо інвестицій.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, потоки, тенденції, приплив, UNCTAD.

В статье исследована динамика международных инвестиций. В частности, рас-

смотрен приток прямых иностранных инвестиций по регионам и национальными экономикам за 2013–2018 гг. Определены характерные тенденции прямого иностранного инвестирования. Установлено, что мировая экономика резко изменилась в течение последних лет. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) играли важную роль в региональных экономических разработках как в развитых, так и в развивающихся странах как источники финансов, технологий и инноваций. Отмечены самые захватывающие технологические тенденции, которые будут привлекательными для инвесторов в 2019 г. Разработаны предложения по направлениям осуществления инвестиционной политики в условиях глобализации. Указано, что динамика глобальных инвестиций наглядно демонстрирует важность создания благоприятных глобальных условий для инвестиционной деятельности, характерной особенностью которых является открытая и недискриминационная политика касательно инвестиций.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, потоки, тенденции, приток, UNCTAD.

The article investigates dynamics of international investments. In particular, the inflow of foreign direct investment by regions and national economies for the period of 2013–2018 is considered. The characteristic tendencies of direct foreign investment are determined. It is noted that the current stage of development of international relations is characterized by the development of international economic cooperation in the form of direct foreign investment: the development of the country depends on global flows of foreign direct investment (FDI). Countries are in a state of competition for foreign, especially direct, investments. It is emphasized that the ability to offer more attractive, stable and perfect financial mechanisms for regulating the movement of investments creates advantages for an individual country. The consequences of the globalization process for the world economy can be traced already today; others are dependent on structural changes in the global economy and the general policy of the world society. The dynamics of inflow of foreign investments by individual countries is considered. Marked risk factors that restrain the development of world investment. The world economy has changed dramatically in recent years. Direct foreign investment (FDI) has played an important role in regional economic development, both in developed and developing countries, as sources of finance, technology and innovation, management, skills and competition. International investments are prone to special risks, including currency fluctuations, social, economic and political uncertainties. These risks are increasing in emerging markets. Studies have shown unsustainable dynamics of world foreign direct investment (FDI) due to the impact of the volatile economic situation, the unstable state of some emerging markets and the associated risks of political instability and regional conflicts. In this context, the World Investment Report 2018, prepared by the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), justifies the need to improve the international political environment for cross-border investment.

Key words: foreign direct investment, flows, trends, influx, UNCTAD.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку міжнародних відносин характеризується розвитком міжнародного економічного співробітництва у вигляді прямого іноземного інвестування, адже розвиток країни залежить від глобальних потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Країни перебувають у стані конкурентної боротьби за іноземні інвестиції (особливо прямі). Здатність запропонувати більш привабливі, стабільні та досконалі фінансові механізми регулювання руху інвестицій у межах зовнішньоекономічної політики створює переваги для окремої країни. Наслідки процесу глобалізації для світового господарства можна простежити вже сьогодні, інші залежать від структурних зрушень у світовій економіці та загальної політики світового суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом проблемі дослідження розвитку світових інвестиційних процесів присвячені наукові

праці багатьох вітчизняних та закордонних учених, таких як М.М. Король, Д.Г. Лук'яненко, А.А. Мазаракі, Ю.В. Макогон, В.В. Мірошник, Т.М. Мельник, І.Л. Сазонець, І.В. Підчоса, А.С. Філіпенко, Л.І. Федулова, М.Г. Чумаченко, В.В. Юхименко. Проте дослідження прямого іноземного інвестування та перспектив подальшого розвитку ПІІ залишається дискусійним.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження останніх тенденцій світових потоків ПІІ на підставі офіційних джерел UNCTAD та прогнозування перспектив подальшого розвитку.

Виклад основного результату дослідження. В ході дослідження проаналізовано статистичні матеріали, представлені на сайті UNCTAD [7]. Одним з основних індикаторів стану світового інвестиційного ринку є обсяг припливу прямих іноземних інвестицій в розрізі регіонів та країн. Цей показник характеризує рівень розвитку

взаємозв'язків між економічними суб'єктами господарювання [6, с. 61-62].

Приплив ПІІ є індикатором, що визначає вартість прямих іноземних інвестицій, здійснених у певний регіон чи країну інвесторами – нерезидентами цієї країни [6].

Дослідження, проведене в рамках UNCTAD [4], свідчить про те, що у 2017 р. обсяг прямих іноземних інвестицій становив 1,43 трлн. дол. США, що на 23% менше, ніж у 2016 р. (1,87 трлн. дол. США). Дані наведені в табл. 1. На значне зменшення світових інвестицій вплинуло скорочення ПІІ в розвинутих країнах. Значною мірою падіння пояснюється зниженням з високого рівня попередніх років, якого було досягнуто в результаті транскордонних злиттів та поглинань, а також реструктуризації корпорацій. Половина ПІІ припадає на розвинуті країни, майже 47% – на країни, що розвиваються, а 3% належать країнам з перехідною економікою.

Графічно дані щодо обсягів світових інвестицій представлені на рис. 1.

Темпи приросту світових інвестицій представлені в табл. 2.

Висока динаміка відновлення ПІІ спостерігалась у 2015 р. Потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) підскочили на 44%, досягнувши 1141,2 млн. дол. [4], що є найвищим рівнем після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. Головним фактором цього були виключно великі суми міжнародних угод серед розвинених країн. Оголошені інвестиції в нові проекти також залишалися високими.

Графічно дані представлені на рис. 2.

Високе зростання припливу було зафіксовано в Європі. У Сполучених Штатах сталося майже чотириразове зростання ПІІ, хоча з низького порівняно з минулими періодами рівня 2014 р., тому частка розвинених країн у світовому припливі ПІІ підскочила із 41% у 2014 р. до 55% [4] у 2015 р., розгорнувши тенденцію останніх п'яти років, коли регіони країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою стали основними одержувачами глобальних ПІІ.

Таблиця 1

Показники світових інвестицій за 2013-2017 рр., млн. дол.

Регіон/економіка	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Світ	1 425,38	1 338,53	1 921,31	1 867,53	1 429,81
Розвинуті економіки	693,15	596,70	1 141,25	1 133,25	712,38
Європа	349,50	274,55	595,16	564,94	333,72
Європейський Союз	344,67	259,93	515,87	524,01	303,58
Країни, що розвиваються	648,54	685,29	744,03	670,16	670,66
Перехідні економіки	83,68	56,54	36,02	42,02	46,77

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

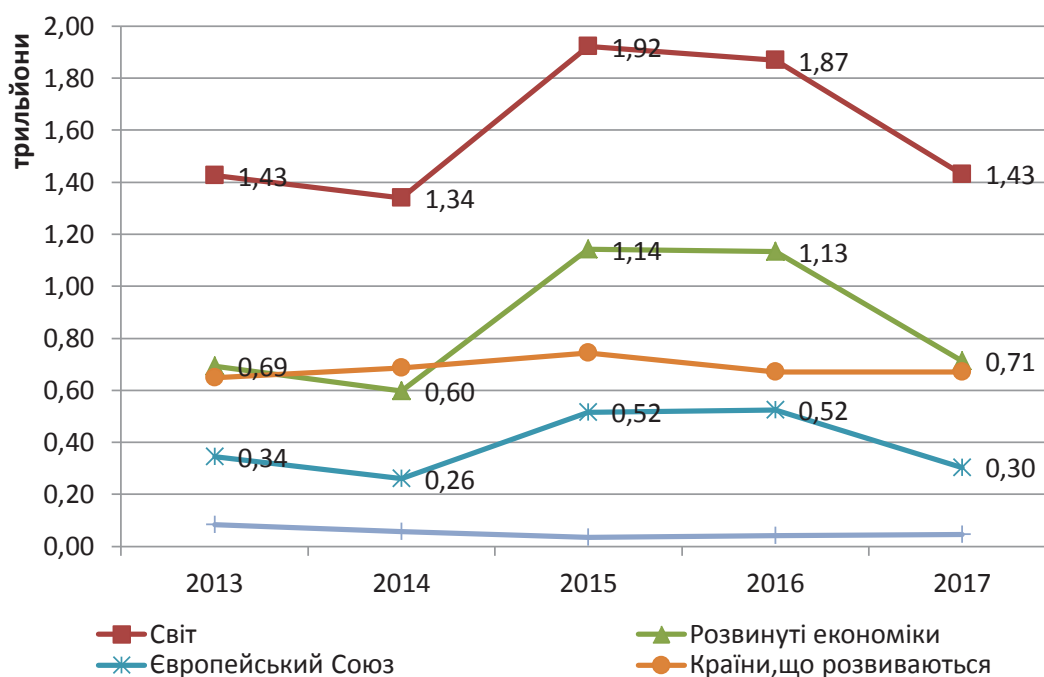


Рис. 1. Показники світових інвестицій за 2013-2017 рр., трлн. дол.

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

Темпи приросту світових інвестицій до попереднього року, %

Регион/економіка	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Світ	-6,09	43,54	-2,80	-23,44
Розвинуті економіки	-13,92	91,26	-0,70	-37,14
Країни, що розвиваються	5,67	8,57	-9,93	0,07
Перехідні економіки	-32,44	-36,29	16,66	11,29

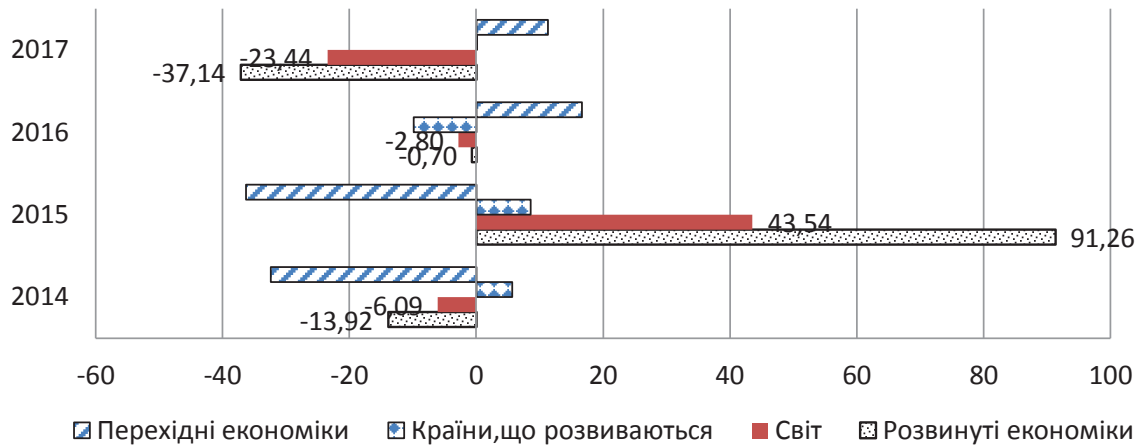


Рис. 2. Темпи приросту ПІІ за 2013-2017 рр.,%

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

У країнах з перехідною економікою у 2015 р. приплив ПІІ продовжив зниження до рівнів майже десятирічної давності внаслідок поєднання низьких сировинних цін, зниження кон'юнктури на внутрішніх ринках, впливу обмежувальних заходів, геополітичної напруженості. Після спаду 2015 р. приплив ПІІ в країни з перехідною економікою, як очікується, покаже помірне зростання.

У десятці найбільших одержувачів ПІІ половину складають розвинуті країни (рис. 3). Найбільшим одержувачем ПІІ залишалися Сполучені Штати, які залучили 275 млрд. дол. США, за якими слідував

Китай, який досяг рекордного рівня 136 млрд. дол. США [5], незважаючи на зниження темпів, що спочатку відзначалося в першій половині 2017 р. Значно покращили свої позиції в рейтингу Франція, Німеччина та Індонезія (табл. 3).

Графічно дані представлені на рис. 4.

Згідно з попередніми даними UNCTAD [2] за 2018 р. світові прямі іноземні інвестиції впали на 19% у 2018 р. до оціночного 1,2 трлн. дол. з 1,47 трлн. дол. США у 2017 р. Зниження було зосереджене в розвинених країнах, де приплив ПІІ знизився на 40%, а саме до 451 млрд. дол. Це при-

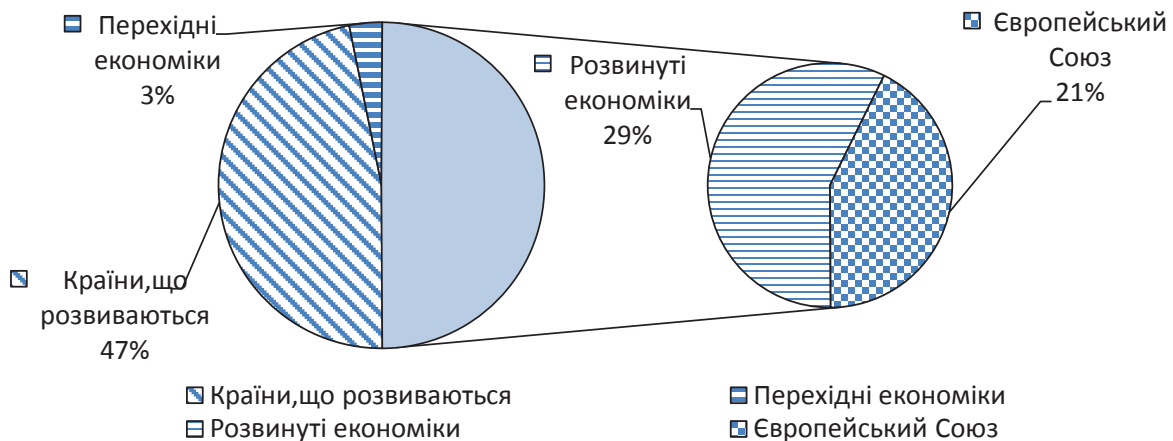


Рис. 3. Структура ПІІ по регіонах і країнах за 2017 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

Приплив іноземних інвестицій по окремих країнах, млн. дол.

Країна	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Сполучені Штати	201,39	201,73	465,77	457,13	275,38
Франція	34,27	2,67	45,35	35,17	49,79
Швейцарія	1,15	9,34	81,88	48,31	41,24
Нідерланди	0,11	44,97	0,57	85,78	57,96
Австралія	56,77	40,97	20,46	47,76	46,37
Китай	123,91	128,50	135,61	133,71	136,32

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

млн. дол.

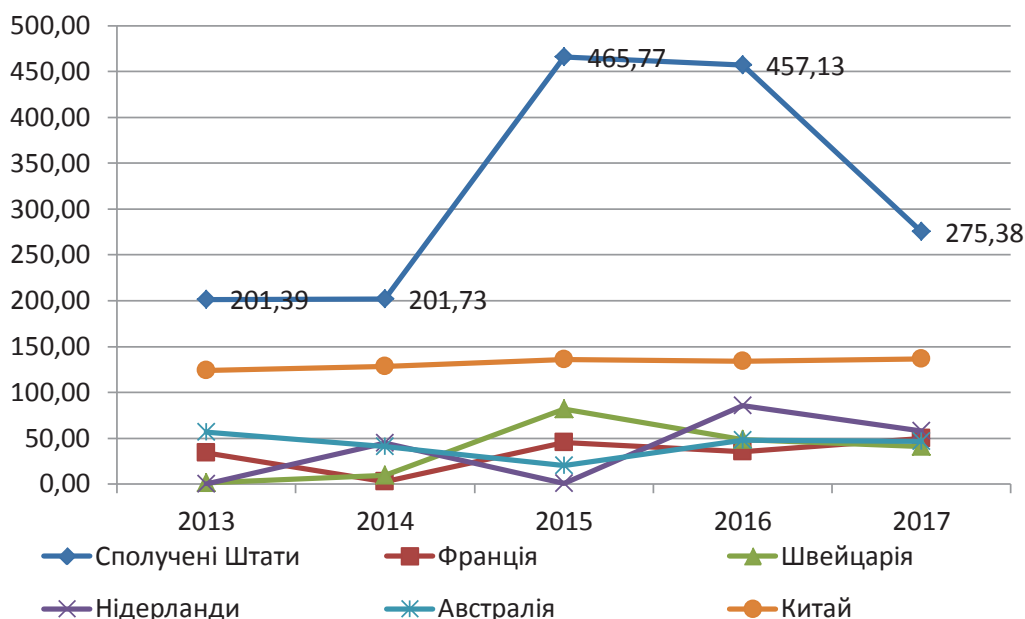


Рис. 4. Приплив іноземних інвестицій за 2013-2017 рр. по окремих країнах, млн. дол.

вело до безпрецедентного зниження потоків до Європи на 73% до лише 100 млрд. дол. США. У Сполучених Штатах (-18%) також було повідомлено про скорочення до 226 млрд. дол. США.

Навпаки, ПІІ до країн, що розвиваються, залишалися стійкими зі збільшенням на 3% до 694 млрд. дол. Частка країн, що розвиваються, у світових ПІІ досягла 58%. Половина з 10 кращих країн, що приймають, є країнами, що розвиваються.

Серед країн, що розвиваються, у 2018 р. потоки зросли на 5% у країнах Азії, що розвиваються, і на 6% в Африці (хоча зростання було зосереджено в дуже небагатьох країнах), але в Латинській Америці та Карибському басейні відбулося зниження (-4%). Східна та Південно-Східна Азія була найбільшою країною-господарем, на яку припадають третина глобальних ПІІ у 2018 р. і майже весь приріст ПІІ до країн, що розвиваються. ПІІ до країн з перехідною економікою скоротилися на 8% до 44 млрд. дол. США.

Згідно з прогнозами експертів [1], швидше за все, у 2019 р. відбудеться відновлення, але основна тенденція залишається слабкою. На думку фахівців, позитивним є те, що оголошення про нові про-

екти (індикатор майбутніх тенденцій) збільшилися на 29%. За регіонами найбільший внесок у глобальний спад зробило падіння потоків до Європи (-73%) та Північної Америки (-13%). Потоки ПІІ зросли на 5% в країнах Азії, що розвиваються, і на 6% в Африці. Внаслідок цих регіональних відмінностей частка економік, що розвиваються, збільшилась до 58% від загальної кількості у світі. Половина з 10 кращих країн, що приймають, продовжує залишатися країнами, що розвиваються. Незважаючи на зниження, Сполучені Штати залишалися найбільшим одержувачем ПІІ, залучивши, згідно з оцінками, 226 млрд. дол.

Дослідження UNCTAD [2] передбачають, що найбільш захоплюючі технологічні тенденції, які будуть привабливі для інвесторів у 2019 р., включають 3D-принтери, комерційні безпілотні літальні апарати, хмарні обчислення, електронну мобільність, штучний інтелект (AI), машинне навчання (ML) та блокчейн. Останній отримав значний суспільний інтерес, а особливо від криптовалютного буму. Ці тенденції також продовжуватимуться в інвестиціях за межами фондового ринку, наприклад у сфері краудфандингу.

Загалом слід наголосити на тому, що міжнародні інвестиції схильні до особливих ризиків, включаючи коливання валюти, соціальні, економічні та політичні невизначеності. Ці ризики збільшуються на ринках, що розвиваються.

На початку 2018 р. інвестори все ще були дуже чутливі до геополітичних ризиків через вибори в США та Brexit. Проте протягом року, згідно з даними експертів [1], фондовий ринок виявився не враженим такими ризиками. Незважаючи на посилення напруженості на Корейському півострові, ціни на акції піднялися до нових рекордів. Проте залишаються геополітичні ризики, за якими інвестори повинні стежити. Серед найбільших ризиків слід назвати напружені відносини між США та Північною Кореєю, напружену ситуацію на Близькому Сході, непередбачуваність президента США Дональда Трампа.

Аналізуючи дані звітів, зазначаємо, що низка факторів ризику стримує розвиток світового інвестування [2]. По-перше, це погіршення макроекономічної ситуації. Згідно з останніми прогнозами перспективи для світової економіки не такі райдужні. Глобальні умови фінансування посилюються, промислове виробництво у великих економіках готується до зниження, торговельні напруги можуть посилюватись, а деякі країни з ринковою економікою, що розвиваються, є вразливими до стресів фінансового ринку. Крім безпосереднього впливу економічних наслідків, основна тенденція глобальних ПІІ, за винятком річних коливань, обумовлених такими одноразовими факторами, як податкова реформа, мегаполіси та нестійкі фінансові потоки, включені до ПІІ, залишається слабкою [8]. Тенденція ПІІ, що лежить в основі, виявила зростання з часів світової фінансової кризи, а з 2013 р. йде в бік зниження в міжнародному виробництві, а також наявне значне зниження за останні п'ять років прибутку від прямих іноземних інвестицій. Ці структурні фактори продовжують впливати на середньострокові перспективи ПІІ.

Висновки з проведеного дослідження. Світова економіка різко змінилась протягом останніх років. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) відігравали важливу роль у регіональних економічних розробках як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, як джерела фінансів, технологій та інновацій, управління, навичок праці та конкуренції. Проте можливості для залучення та отримання вигід від ПІІ значно варіюються залежно від регіону, в якому вони перебувають, оскільки соціально-економічні, інституційні та культурні чинники дають змогу отримати вигоди від ПІІ та обмежують їх отримання. Варто відзначити, що динаміка глобальних інвестицій наочно демонструє важливість створення сприятливих глобальних умов для інвестиційної діяльності, характерною особливістю яких є відкрита, транспарентна та недис-

кримінаційна політика щодо інвестицій. З урахуванням можливостей та проблем, пов'язаних з новою промисловою революцією, з'являються нові форми промислової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) / The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (дата звернення: 05.03.2019).
2. Investment Policy Monitor. URL: <https://investmentpolicyhubold.unctad.org/Publications/Details/1192> (дата звернення: 20.04.2019).
3. UNCTAD Database. FDI Statistics. URL: www.unctad.org/fdistatistics. (дата звернення: 20.04.2019).
4. World Investment Report 2018 Investment and New Industrial Policies UNCTAD, 2018. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_overview_en.pdf (дата звернення: 01.03.2019).
5. Задоя А.О. Міжнародні рейтинги та прямі іноземні інвестиції. *Академічний огляд*. 2018. №1. С. 73-79. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2018_1_10 (дата звернення: 01.05.2019).
6. Філіпенко А.С. та ін. Міжнародні фінанси / за ред. О.І. Рогача. Київ : Либідь, 2003. 784 с.
7. Офіційний сайт UNCTAD. URL: <https://unctad.org/en/pages/home.aspx> (дата звернення: 01.05.2019).
8. Федулова Л.І. Світові тенденції інвестування у контексті реалізації завдань сталого розвитку. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 27-42.

REFERENCES:

1. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) / The World Bank. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (accessed: 05 March 2019).
2. Investment Policy Monitor. Available at: <https://investmentpolicyhubold.unctad.org/Publications/Details/1192> (accessed: 20 April 2019).
3. UNCTAD Database. FDI Statistics. Available at: www.unctad.org/fdistatistics (accessed: 20 April 2019).
4. World Investment Report 2018 Investment and New Industrial Policies UNCTAD, 2018. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_overview_en.pdf (accessed: 01 March 2019).
5. Zadoia A.O. (2018) Mizhnarodni reitynhy ta priami inozemni investytsii [International ratings and foreign direct investment]. *Академічний огляд*. [Academic review]. № 1. P. 73-79. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2018_1_10 (accessed: 01 May 2019).
6. *Mizhnarodni finansy* [International finance] (2003) / A.S. Filipenko ta in. ; za red. O.I. Rohacha. Kyiv : Lybid, 784 p. (in Ukrainian).
7. Ofitsiynyi sait UNCTAD. Available at: <https://unctad.org/en/pages/home.aspx> (accessed: 01 May 2019).
8. Fedulova L.I. (2016). Svitovi tendentsii investuvannia u konteksti realizatsii zavdan staloho rozvytku [Global investment trends in the context of sustainable development]. *Економічна теорія та право* [Economic theory and law]. No. 3 (26). P. 27-42 (in Ukrainian).

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У СТРАТЕГІЧНИХ СЕКТОРАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ¹

STATE INSURANCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE STRATEGIC SECTORS OF NATIONAL ECONOMY

УДК 330.341.1

Васильєва Т.А.

д.е.н., професор, директор ННІ ФЕМ імені Олега Балацького Сумський державний університет

Касьяненко В.О.

д.е.н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи

та фінансово-економічної діяльності Сумський державний університет

Захаркіна Л.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і підприємництва Сумський державний університет

Vasilyeva Tetyana

Sumy State University

Kasyanenko Volodymyr

Sumy State University

Zakharkina Liudmyla

Sumy State University

У статті розглянуто зміст та сутність стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні, що визначені на законодавчому рівні. Досліджено сучасний стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності у розрізі стратегічних пріоритетів та зроблено висновок про незадовільний його стан, особливо у сфері бюджетного фінансування. Визначено напрями розширення сфери державного впливу на інноваційний процес, які реалізуються через непряме фінансування інноваційної діяльності та передбачають участь держави у ньому через заходи фіскального та регулюючого характеру. Проаналізовано ефективність заходів із державного стимулювання інноваційної діяльності, що реалізувалися в Україні. Досліджено сучасний стан функціонування технопарків, наукових парків, бізнес-інкубаторів в Україні й у країнах Європи та визначено найбільш поширені сфери їхньої діяльності. Наголошено на позитивному досвіді та необхідності подальшого розширення Національної мережі трансферу технологій.

Ключові слова: інноваційний розвиток, стратегічні пріоритети, державна підтримка, бюджетне фінансування, заходи стимулювання.

В статье рассмотрены содержание и сущность стратегических приоритетных направлений инновационной деятельности в Украине, определенных на законодательном уровне. Исследовано текущее положение финансового обеспечения инновационной деятельности в разрезе стратегических приоритетов и сделан вывод о неудовлетворительном его состоянии, особенно в сфере бюджетного финансирования. Определены направления расширения сферы государственного воздействия на инновационный процесс, которые реализуются через косвенное финансирование инновационной деятельности и предусматривают участие государства в нем методами фискального и регулирующего характера. Проанализирована эффективность заходов из государственного стимулирования инновационной деятельности, которые реализовывались в Украине. Исследовано современное состояние функционирования технопарков, научных парков, бизнес-инкубаторов в Украине и в странах Европы и определены наиболее распространенные сферы их деятельности.

Ключевые слова: инновационное развитие, стратегические приоритеты, государственная поддержка, бюджетное финансирование, меры стимулирования.

The article considers the content and essence of the strategic priority directions of innovative activity in Ukraine. They are defined at the legislative level. The present state of innovative activity's financial support in the context of strategic priorities is investigated. Its unsatisfactory state is defined, especially in budget financing. The researches of domestic and foreign scientists confirm their considerable interest in the problems of innovative activity's state support. The analysis of innovative activity's budget financing and technology transfer according to strategic priorities shows that in most cases financial funds are aimed at technological updating and development of the agro-industrial complex. At the same time, there is insufficiency financial funding in high-tech strategic directions. A similar conclusion can be reached by analyzing the volume of revenues from the transfer of new technologies in seven strategic priority areas. The directions of expansion of the measures' list for innovative activity indirect financing are determined. These directions include improving the taxation system by introducing tax incentives for innovative enterprises in strategic sectors of the national economy, expanding public-private partnerships and government contracts, and simplifying administrative regulation in these sectors. The implementation of these measures can ensure innovative activity's increasing in the strategic sectors of the national economy in the long run. These measures are much more effective than additional budget funds investment. The effectiveness of measures of innovative activity stimulation in Ukraine is analyzed. The present state of the technology parks and scientific parks functioning in Ukraine and Europe are defined. The most widespread areas of their activity are determined. The Ukrainian and world experience of business incubators' creating is considered. The inadequacy of business incubators' using in Ukraine is revealed. The positive experience and the need for further expansion of the National Technology Transfer Network are emphasized.

Key words: innovation development, strategic priorities, state support, budget financing, incentive measures.

Постановка проблеми. Останніми роками все більше загострюється проблема необхідності збільшення фінансового забезпечення інноваційного розвитку, що потребує розширення джерел фінансування, враховуючи хронічну обмеженість бюджетних коштів. Варто зазначити, що система прямого фінансування дає змогу забезпечити зростання інноваційної

активності прямо пропорційно обсягам вкладених коштів бюджету, натомість створення диференційованого комплексу заходів непрямого фінансування носить стимулюючий характер як у цілому для національної економіки, так і для її стратегічних секторів зокрема та виступає дієвим інструментом досягнення цілей державної інноваційної політики.

¹ Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0117U003922 «Інноваційні драйвери національної економічної безпеки: структурне моделювання та прогнозування»

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання інноваційного розвитку стратегічних секторів національної економіки розглядають у своїх працях В. Антонюк, В. Вишневський, В. Геєць, І. Єгоров, А. Касич, Ю. Кіндзерський, Д. Крамської О. Левковець, В. Ляшенко, Р. Олексенко, Г. Ортіна, П. Саблук, Л. Федулова, О. Чебанов та інші науковці. Так, Р. Олексенко та Г. Ортіна [1], різнобічно розглядаючи ролі інноваційної діяльності на сучасному етапі розвитку національної економіки, наголошують на необхідності формування ефективних механізмів реалізації інноваційної політики, яка дасть можливість досягнути конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішньому ринках. Л. Федулова [2], спираючись на досвід інноваційного розвитку економік провідних країн світу, зазначає, що для реалізації цієї стратегічної політичної установки державна влада повинна мати в своєму розпорядженні науково обґрунтовану і практично орієнтовану програму не просто реформування національної економіки, а переведення її в режим посиленого інноваційного розвитку в рамках реалізації положень європейської економічної моделі. Активізацію державно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку шляхом створення регіональних інноваційних кластерів пропонують О. Ніфатова та М. Шкода [3]. При цьому автори наводять методичний інструментарій оцінювання ефективності функціонування таких кластерів та вибору джерел їх фінансування. Разом із тим, незважаючи на значну кількість публікацій із

даної проблематики, залишаються невирішеними питання розширення та диференціації системи інструментів державної підтримки інноваційного розвитку стратегічних секторів економіки України.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз державної підтримки інноваційного розвитку у стратегічних секторах національної економіки. У рамках дослідження передбачається аналіз сучасного стану фінансування інноваційної діяльності у стратегічних секторах національної економіки. Планується розроблення напрямів трансформації фінансово-забезпечувальної підсистеми державного управління розвитком інноваційного потенціалу стратегічних секторів національної економіки. Також до завдань роботи належить аналіз ефективності функціонування інфраструктурно-забезпечувальної підсистеми державного управління розвитком інноваційного потенціалу у стратегічних секторах національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», на 2011-2021 рр. визначено пріоритетні напрями інноваційної діяльності, котрі поділяються на **стратегічні** (затверджуються Верховною Радою України на період до 10 років) та **середньострокові** (визначаються на період до п'яти років і спрямовані на виконання стратегічних пріоритетних напрямів) пріоритетні напрями [4].

Дослідження сучасного стану фінансування інноваційної діяльності у стратегічних секторах



Рис. 1. Динаміка бюджетного фінансування інноваційної діяльності та трансферу технологій за стратегічними пріоритетами, 2014-2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [5, с. 6; 6, с. 48; 7]

національної економіки в розрізі стратегічних напрямів (рис. 1) свідчить про обмеженість коштів, що виділяються на підтримку інноваційного розвитку даної сфери.

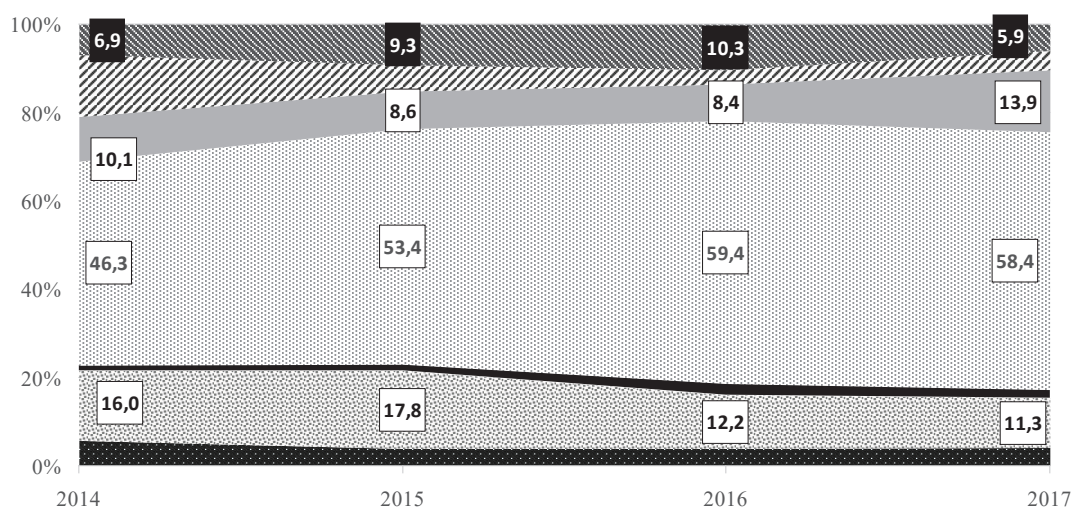
Так, в абсолютних цифрах спостерігається щорічне зростання обсягів бюджетного фінансування інноваційної діяльності та трансферу технологій за стратегічними пріоритетами (у 2017 р. обсяг фінансування зріс у два рази порівняно з 2014 р.). Проте частка даних обсягів фінансування у ВВП залишається мізерною та коливається на рівні 0,008-0,0087% від ВВП.

Структура фінансування інноваційної діяльності за сімома стратегічними пріоритетами в 2014-2017 рр. представлена на рис. 2. Аналіз даних рис. 2 свідчить про явне превалювання четвертого напрямку «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу».

Це пояснюється значною питомою вагою агропромислового комплексу в структурі експортного потенціалу української економіки, що робить його привабливим для інвесторів, у ролі яких також виступає й держава. Разом із тим більшість технологій агропромислового комплексу належить до низькотехнологічного та середньонизькотехнологічного виробництва з низьким рівнем доданої вартості, що робить кінцевий результат такого

інвестування низькорентабельним. Тому, враховуючи досвід світових країн – лідерів інноваційного розвитку, перспективним є інвестування коштів у високотехнологічні та середньовисокотехнологічні сектори економіки, такі як індустрія наноматеріалів та нанотехнологій (пріоритет 3), сучасні інформаційні, комунікаційні технології, робототехніка (пріоритет 7), енергоефективні технології, альтернативні джерела енергії (пріоритет 1), високотехнологічний розвиток транспортної системи, військового комплексу ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки (пріоритет 2). Сьогодні бюджетне фінансування забезпечення цих пріоритетів знаходиться в межах 40% загального обсягу фінансування, що не дає змоги повноцінно розвинути їхній інноваційний потенціал.

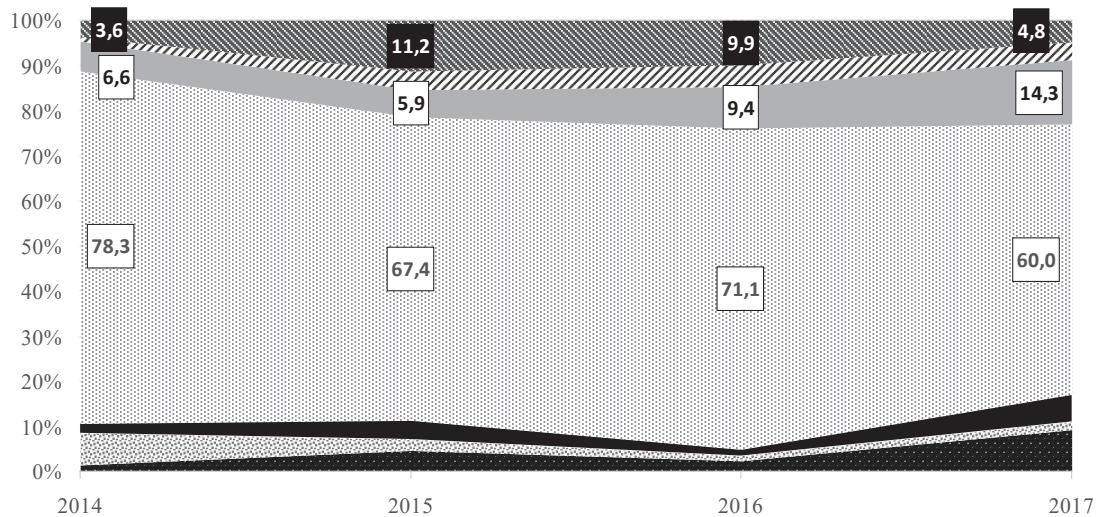
Аналіз надходжень від передання нових технологій за сімома стратегічними пріоритетними напрямками (рис. 3) підтвердив тезу про те, що система прямого фінансування забезпечує зростання інноваційної діяльності відповідно до обсягів вкладених коштів бюджету. Так, із рис. 3 видно, що у структурі надходжень від передачі технологій за стратегічними напрямками переважає четвертий напрям «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу».



- 1. освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії
- ▨ 2. освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки
- 3. освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій
- ▨ 4. технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу
- 5. впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики
- ▨ 6. широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища
- 7. розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки

Рис. 2. Бюджетне фінансування інноваційної діяльності та трансферу технологій за стратегічними пріоритетами

Джерело: побудовано авторами за даними [5, с. 9; 6, с. 45]



- 1. освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії
- 2. освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки
- 3. освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій
- 4. технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу
- 5. впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики
- 6. широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища
- 7. розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки

Рис. 3. Структура обсягів надходжень від передання нових технологій за стратегічними пріоритетними напрямками

Джерело: побудовано авторами за даними [5, с. 29; 6, с. 75]

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки України нагальною та доцільною є трансформація фінансово-забезпечувальної підсистеми державного управління інноваційного розвитку стратегічних секторів національної економіки у напрямі розширення переліку заходів, що забезпечують непряме фінансування інноваційної діяльності. Першочерговими напрямками, які мають бути реалізовані у даному контексті, варто визначити:

- розвиток системи оподаткування інноваційно-активних підприємств у стратегічних секторах національної економіки (введення податку на виведений капітал, надання податкового кредиту); розвиток пільгового оподаткування доходів від реалізації результатів інтелектуальної діяльності у стратегічних секторах національної економіки;
- коригування обмежень монопольного режиму (послаблення вимог у разі, коли монополістом виступає інноваційно-активне підприємство, та посилення в умовах протилежної ситуації, що спрощує вихід на ринок нових компаній);
- активізацію програм державно-приватного партнерства у стратегічних секторах національної економіки;

– розширення системи державних замовлень на продукцію інноваційно-активних підприємств у стратегічних секторах національної економіки, що сприятиме зниженню маркетингових витрат підприємств;

- надання державного кредиту на реалізацію стратегічно важливих інноваційних проектів у стратегічних секторах національної економіки;
- спрощення систем державної реєстрації та ліцензування інноваційної продукції та інноваційно-орієнтованих фірм у стратегічних секторах національної економіки [8, с. 341].

Реалізація вищезазначених або хоча б деяких із переліку заходів дає змогу забезпечити зростання обсягів інноваційної діяльності у стратегічних секторах національної економіки в довгостроковій перспективі більш швидкими темпами, ніж збільшення її показників через механізм простого прямого вкладення додаткових бюджетних коштів.

Суттєве значення для зростання інноваційного потенціалу у стратегічних секторах національної економіки має рівень розвитку інноваційної інфраструктури, стан якого детермінує активізацію процесів створення та поширення інновацій. Інфраструктурно-забезпечувальна підсистема

державного управління розвитком інноваційного потенціалу у стратегічних секторах національної економіки складається з комплексу установ, які займаються розробленням та реалізацією інноваційних проектів, орієнтованих на виробництво інноваційної продукції та створення нового бізнесу. До них належать технопарки, інноваційні кластери, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо [8, с. 342]. Розглянемо детальніше діяльність деяких установ інфраструктурно-забезпечувальної підсистеми державного управління інноваційним розвитком.

Процес розвитку технопарків в Україні є складним та неоднозначним. Відзначимо, що протягом 2000-2005 рр. спостерігалися досить суттєві позитивні результати роботи вітчизняних технопарків, зокрема було виконано значну кількість інноваційних проектів та здійснено реалізацію інноваційної продукції, у тому числі на зовнішніх ринках. Варто звернути увагу на діючий у 2000-2005 рр. механізм державної підтримки діяльності технопарків шляхом застосування інструментів непрямого фінансування, що реалізується через надання таких цільових податкових субсидій:

- звільнення від сплати ввізного мита під час імпорту нового обладнання, устаткування та комплектуючих, а також матеріалів, виробництво яких в Україні не здійснюється, призначених для реалізації проектів технопарків;

- звільнення від оподаткування податком на прибуток сум прибутку, отриманих від реалізації проектів технопарків [8-10].

Причому варто відзначити, що зазначені податки нараховувалися у загальному порядку, однак їх перерахування відбувалося не до бюджету, а на спеціальні рахунки технопарків чи їхніх учасників для використання у процесі розвитку діяльності технопарку, що мало суттєвий стимулюючий ефект, ураховуючи той факт, що протягом аналізованого періоду цільові субсидії становили близько третини загальної суми нарахованих податків [8; 10].

У цілому, незважаючи на позитивні результати діяльності технологічних парків в Україні в 2001-2005 рр. та 2006-2007 рр., варто відзначити, що сьогодні потрібні кардинальні заходи з відновлення їх функціонування та розширення їх мережі, оскільки світовим досвідом доведено стимулюючий ефект функціонування технологічних парків для зростання виробництва національною економікою обсягів конкурентоспроможної продукції.

У 2006 р. в Україні розпочалася діяльність наукових парків, основною метою яких є впровадження результатів науково-технічної діяльності закладів вищої освіти/наукових установ у реальний сектор економіки. Станом на 2018 р. в Україні функціонує 26 наукових парків. Найбільш поширеними пріоритетами наукових парків в Україні є

сфера інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнології, наноматеріали та ресурсозберігаючі технології, відновлювальні джерела енергетики, авіа- і ракетобудування. Найменш поширеними є такі напрями, як технології сільського господарства та хімічна промисловість [11, с. 72]. Діяльність наукових парків, звичайно, є позитивною, проте вони, як і технопарки, стикаються з проблемами відсутності системної державної підтримки їхньої діяльності. Так, наукові парки, створені на базі закладу вищої освіти чи наукової установи, не мають відповідної інфраструктури (приміщень, обладнань тощо). При цьому вони діють на умовах загальної системи оподаткування, що не дає можливості створити необхідний фонд модернізації інноваційної інфраструктури. Наприклад, «за 2014 рік «Науковий парк Київський університет імені Тараса Шевченка» виконав робіт, сплативши близько 500 тис. грн. податків. Ці кошти могли б піти на закупівлю обладнання» [11, с. 73]. Аналогічні проблеми виникають під час сплати ЄСВ, який нараховується на фонд оплати праці. Також наукові парки стикаються з проблемою браку кваліфікованих фахівців у сфері трансферу технологій.

Розглянемо світовий досвід створення бізнес-інкубаторів. Так, у країнах Західної Європи функціонує понад 800 установ, США є лідером за кількістю бізнес-інкубаторів – близько 1000 одиниць. Позитивна роль зазначених установ для економіки доведена зарубіжним досвідом: протягом останніх 20 років функціонування бізнес-інкубаторів у сфері малого бізнесу забезпечило формування майже 80% новостворених робочих місць у європейських країнах та США [8, с. 345].

Основною метою діяльності бізнес-інкубаторів виступає підтримка у створенні бізнесу, який базується на новій ідеї, що в результаті забезпечує як соціальний ефект (нові робочі місця), так і економічний (виробництво та реалізація інноваційної продукції) [8, с. 345].

Нині у світі активно розвиваються інкубатори академічного підприємництва. Так, у Польщі діє понад 50 таких інкубаторів, які надають юридичну, бухгалтерську, консультаційну та іншу допомогу з розвитку бізнесу [12, с. 17]. В Україні такі проекти також починають реалізовуватися. Це, зокрема, передбачено Меморандумом про співробітництво та взаємодію між МОН та ГО «Платформа інноваційного партнерства» (УЕР) від 12.03.2018. Сьогодні такі бізнес-інкубатори працюють у 10 вищих у різних регіонах України [13].

Таким чином, подальше зростання кількості бізнес-інкубаторів в Україні є економічно виправданим як із боку активізації інноваційної діяльності, так і з боку підвищення рівня розвитку бізнесу.

Позитивно потрібно відзначити в Україні діяльність Національної мережі трансферу технологій,

функціонування якої розпочато у 2010 р. й яка здійснює координацію вітчизняних центрів та забезпечує взаємодію з міжнародними мережами трансферу технологій. До того ж серед завдань мережі визначено пошук вітчизняних та зарубіжних інвесторів та партнерів для провадження високотехнологічної наукової діяльності [8; 14].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, державна політика інноваційного розвитку у стратегічних секторах національної економіки має бути зосереджена, перш за все, на розвитку інноваційної інфраструктури. У цьому контексті відзначимо такі напрями розвитку інноваційної інфраструктури [8, с. 346-347]:

- розроблення та вдосконалення чинної нормативно-правової бази (оскільки сьогодні для більшості інститутів не розроблено чи потребують удосконалення нормативно-правові акти, що регламентують їхню діяльність);

- створення системи підготовки кадрів для установ, що спеціалізуються на інноваційній діяльності, зокрема у сфері трансферу технологій;

- розширення низки податкових інструментів фінансового стимулювання установ інноваційної інфраструктури, що забезпечуватиме додаткові умови поліпшення інвестиційного клімату;

- розвиток, активізація та розширення системи різноманітних грантів та державних замовлень на реалізацію інноваційних проектів..

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олексенко Р.І., Ортіна Г.В. Формування інноваційної політики реального сектору економіки як особливого напрямку розвитку України. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 173-180.
2. Федулова Л.І Тенденції розвитку національних інноваційних систем: уроки для України. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4 (166). С. 94-104.
3. Ніфатова О.М., Шкода М.С. Активізація політики інноваційного розвитку через утворення інноваційних кластерів як форми державно-приватного партнерства. *Вісник КНУТД*. 2017. № 6 (117). С. 94-104.
4. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (дата звернення: 25.03.2019).
5. Реалізація середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня у 2016 році: аналітична довідка. Київ : УкрІНТЕІ, 2017. 89 с.
6. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2018. 98 с. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologij/monitoring-prioritet/stan-id-2017-f.pdf> (дата звернення: 25.03.2019).
7. Валовий внутрішній продукт. *Державний комітет статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).

8. Касьяненко В.О. Методологічні засади управління розвитком інноваційного потенціалу економіки України : дис. ... д.е.н. : 08.00.03. Суми, 2014. 469 с.

9. Технологічні парки. *Міністерство освіти і науки України*. URL: <https://mon.gov.ua/ua/ nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/tehnologichni-parki> (дата звернення: 03.04.2019).

10. Мазур А.А., Пустовойт С.В. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми. *Наука та інновації*. 2013. Т. 9. № 3. С. 59-72.

11. Чернюк В. Наукові парки в Україні – стан та проблеми діяльності. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2016. № 1. С. 68-75.

12. Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості: аналітичні матеріали. 2018. 28 с. URL: <https://inno.lviv.ua/ua/item/1065> (дата звернення: 05.04.2019).

13. Від ідеї до бізнесу – МОН та УЕР розвиватимуть стартапи та інноваційне підприємництво у вишах. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/vid-ideyi-do-biznesu-mon-ta-uyp-rozvivatimut-startapi-ta-innovacijne-pidpriyemnictvo-u-vishah> (дата звернення: 05.04.2019).

14. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. Київ : НІСД, 2013. 71 с.

REFERENCES:

1. Oleksenko R., Ortina G. (2018) Formuvannia innovatsiinoi polityky realnoho sektoru ekonomiky yak osoblyvoho napriamu rozvytku Ukrainy [Formation of innovational policy of the real economy sector as a special direction of development of Ukraine]. *Ekononika i suspilstvo* [Economy and Society], vol. 18, pp. 173-180.
2. Fedulova L. (2015) Tendentsii rozvytku natsionalnykh innovatsiinykh system: uroky dlia Ukrainy [National innovative systems development trends: lessons for Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Actual Problems of Economics], no. 4 (166), pp. 94-104.
3. Nifatova O. M., Shkoda M. S. (2017) Aktyvizatsiia polityky innovatsiinoho rozvytku cherez utvorennia innovatsiinykh klasteriv yak formy derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Enhancing the innovative development policy through building innovation clusters in the framework of public-private partnership]. *Visnyk KNUVD* [Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design], no. 6 (117), pp. 94-104.
4. Verkhovna Rada of Ukraine (2011) *Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 08.09.2011, No. 3715-VI* [On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine: Law of Ukraine dated 09/08/2011, No. 3715-VI]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (accessed 25.03.2019).
5. Ministry of Education and Science of Ukraine (2017) *Realizatsiia serednostrokovykh priorytetnykh napriamiv innovatsiinoi diialnosti zahalnoderzhavnoho rivnia u 2016 rotsi: analitychna dovidka* [Implementation of medium-term priority directions of innovation activity of the national level in 2016: analytical reference], Kiev: UkrISTEI. (in Ukrainian).

6. Pysarenko T.V., Kvasha T.K., Rozhkova L.V., Paladchenko O.F., Molchanova I.V. (2018) *Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnologii v Ukraini u 2017 rotsi: analitychna dovidka* [The state of innovation activity and activities in the field of technology transfer in Ukraine 2017: analytical reference], Kiev: Ministry of Education and Science of Ukraine, UkrISTEI. Available at: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/monitoring-prioritet/stand-2017-f.pdf>. (accessed 25.03.2019).
7. State Statistics Service of Ukraine (2019) *Valovy vnutrishnii produkt* [Gross Domestic Product]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 03.04.2019).
8. Kasianenko V.O. (2014) *Metodolohichni zasady upravlinnia rozvytkom innovatsiinoho potentsialu ekonomiky Ukrainy* [Methodological principles of management of the development of innovative potential of the Ukrainian economy] (D.Sc. Thesis), Sumy: Sumy State University.
9. Ministry of Education and Science of Ukraine (2019) *Tekhnolohichni parky* [Technological parks]. Available at: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovaci-jna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/tehnologichni-parki> (accessed 03.04.2019).
10. Mazur A., Pustovoi S. (2013) *Tekhnolohichni parky Ukrainy: tsyfry, fakty, problemy* [Technological parks of Ukraine: figures, facts, problems]. *Nauka ta innovatsii* [Science and Innovation], vol. 9, no. 3, pp. 59-72.
11. Chernyuk V. (2016) *Naukovi parky v Ukraini – stan ta problemy diialnosti* [Science parks in Ukraine – condition and problems of activity]. *Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti* [Theory and Practice of Intellectual Property], no. 1, pp. 68-75.
12. Babiachok R.I., Kulchytskyi I.I. (2018) *Osnovni tendentsii rozvytku startapiv v Ukraini – problemy, pereshkody i mozhyvosti: analitychni materialy* [Main tendencies of development of startups in Ukraine – problems, obstacles and opportunities: analytical materials] Available at: <https://inno.lviv.ua/ua/item/1065> (accessed: 05.04.2019).
13. Ministry of Education and Science of Ukraine (2019). *Vid idej do biznesu – MON ta YEP rozvyvatymut startapy ta innovatsiine pidpriemnytstvo u vyshakh* [From Idea to Business – MES and YEP will develop startups and innovative entrepreneurship in higher education]. Available at: <https://mon.gov.ua/ua/news/vid-ideyi-do-biznesu-mon-ta-yep-rozvivatimut-startapita-innovacijne-pidpriemnytstvo-u-vishah> (accessed: 05.04.2019).
14. National Institute for Strategic Studies (2013) *Innovatsiinyi rozvytok promyslovosti yak skladova strukturnoi transformatsii ekonomiky Ukrainy* [Innovative development of industry as a component of the structural transformation of the Ukrainian economy] Kiev: NISS. (in Ukrainian).

ЕТАПИ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ ЕВОЛЮЦІЇ

STAGES OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT AND GENERAL TRENDS IN THEIR EVOLUTION

У статті досліджено етапи промислового розвитку та загальні тенденції їх еволюції. Визначено, що на формування структури промислового виробництва впливають такі чинники, як наявність природних ресурсів та формування ресурсної бази, суспільно-історичні умови розвитку та геополітичне положення країни, поділ праці та розвиток форм організації суспільного виробництва, рівень розвитку наявної науково-освітньої сфери, активність розроблення та впровадження інновацій, доступ до залучення провідних світових технологій та їх трансферу. Також формування структури промислового виробництва обумовлене внутрішніми факторами, а саме економічними, технологічними аспектами функціонування промисловості, такими як кооперування між виробниками, розвиток автоматизації, інформатизації, що є основними чинниками, які впливають на формування структури промислового виробництва, а також впливом суспільно-економічних чинників стану та розвитку внутрішнього ринку.

Ключові слова: етапи промислового розвитку, технологічні устрої, промисловість, промислові революції, еволюціонування промислового розвитку.

В статье исследованы этапы промышленного развития и общие тенденции их эволюции.

Определено, что на формирование структуры промышленного производства влияют такие факторы, как наличие природных ресурсов и формирование ресурсной базы, общественно-исторические условия развития и геополитическое положение страны, разделение труда и развитие форм организации общественного производства, уровень развития существующей научно-образовательной сферы, активность разработки и внедрения инноваций, доступ к привлечению ведущих мировых технологий и их трансферу. Также формирование структуры промышленного производства обусловлено внутренними факторами, а именно экономическими, технологическими аспектами функционирования промышленности, такими как кооперация между производителями, развитие автоматизации, информатизации, которые являются основными факторами, которые влияют на формирование структуры промышленного предприятия, а также влиянием общественно-экономических факторов состояния и развития внутреннего рынка.

Ключевые слова: этапы промышленного развития, технологические уклады, промышленность, промышленные революции, эволюция промышленного развития.

УДК 330.111.66:338.12

Кириченко О.С.

к.е.н., доцент кафедри управлінських технологій
Університет економіки та права «КРОК»

Kyrychenko Oksana

University of Economics and Law "KROK"

The article examined the stages of industrial development and the general trend their of evolution. Determined that the formation of the structure of industrial production affect factors such as the availability of natural resources and the development of the resource base, the socio-historical development and geopolitical position of the country, the Division of labor and development forms organization of social production, the level of development of existing scientific and educational spheres of activity of the development and implementation of innovation and access to engaging the world technologies and their transfer. Structure is also driven by economic, technological aspects of the functioning of the industry such as: closely cooperation between producers; development of automation of information as the main factors influencing the formation of the structure of industrial production; as well as the influence of socio-economic factors of the State and development of the internal market, the development of infrastructure; availability and status of the investment climate in the country; the development of the informal market and public institutions; the influence of climatic conditions and etc. Indicated that the industry Division of the economy is a logical consequence of historical and evolutionary process and changes in the social division of labour. Economics advocate entities formed under the influence of historical and evolutionary factors that are changing in the process of evolution under the influence of external and internal factors, structural system changes, but the main factors of the serving process Division of labour, and the form of organization of social production that is used. Adaptability and efficiency industry determines the level of competitiveness of the national economy and the structural changes occurring in the industry, determine its technological way. Definitely, say the value of formation and influence of State economic policy because it is the level of commitment, and the impact of government regulation depends largely on the effectiveness of the implementation of the targeted required for the country of changes in the structure of the economy and increase the efficiency of its functioning.

Key words: stages of industrial development, technological system, industry, industrial revolution, of evolution industrial development.

Постановка проблеми. Провідною ознакою сучасної економічної економіки є зростання значення промисловості як головного драйвера економічних процесів, що динамічно розвивається на засадах впровадження сучасних інноваційних та цифрових технологій, а також формує основи соціально-економічного розвитку країни. Технологічність та ефективність розвитку промисловості визначає рівень конкурентоспроможності національної економіки, а структурні зміни, що відбуваються в промисловості, визначають її технологічний уклад, тому в сучасних умовах розбудови, відновлення вітчизняної економіки та промисловості великого значення набувають дослідження етапів, характеристик системних змін, які дають

зможу узагальнити основні тенденції розвитку та еволюціонування економічних систем, а також визначити чинники їх переходу на новий рівень розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування структури та розвитку промисловості, етапів промислового розвитку детально та глибоко досліджувалися в працях В. Белінської, В. Бурлаки, Л. Жданової, Ю. Кіндзерського, Г. Кларка, М. Онопрієнко, Л. Пельтек, Т. Мітяєвої, С. Мочерного, Д. Норта та інших науковців.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження етапів промислового розвитку та узагальнення тенденції їх еволюції. Промисловий розви-

ток є важливим фактором, підґрунтям економічної системи країни загалом. Оскільки промисловість є фундаментальною основою економіки та має значну частку внеску у ВВП країни, від стану та структури функціонування промисловості значною мірою залежать ефективність, динаміка економічного розвитку, соціально-економічний стан і техніко-технологічна розвиненість країни. Еволюція етапів економічного розвитку визначає основні чинники, що впливають на формування та впровадження подальших ефективних змін. Саме тому актуальним є завдання дослідження етапів промислового розвитку та їх еволюціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Промисловість залишається однією з головних складових економічних систем більшості країн світу, що формує систему та структуру.

У формуванні доданої вартості у світовій економіці частка промисловості є однією з найбільш вагомих. Так, питома вага промисловості у створенні доданої вартості в Японії складає 41,4%, у США – 20%, в Китаї – 38% [1, с. 29], а також є провідною для структури економіки інших розвинених країн світу.

Як визначається у дослідженнях Ю. Кіндзерського, В. Белінської, В. Бурлаки, промисловість є однією з провідних галузей національної економіки яка забезпечує економічну безпеку, життєві інтереси країни, соціальний та культурний рівень життя народу. Водночас за сучасних умов економічного функціонування, коли провідними ознаками економічного розвитку є інноваційність, ефективність та конкурентоспроможність, промисловість набуває значення основного фактору технологічної модернізації економіки країни [2, с. 23]. Таким чином, науковцями визначено провідну роль промисловості в економічному розвитку країни як драйвера, продуцента активних інноваційних трансформаційних змін та структурно-технологічних трансформацій, а також досліджено можливість її технологічної модернізації задля забезпечення активного економічного розвитку.

Промисловість як галузь економіки визначається цими науковцями як сукупність промислових підприємств, що згруповані за видами економічної діяльності. Втім, оскільки вона впливає на хід відтворювальних процесів, зазначається той факт, що вона може набувати ознак потенціалу, в чому проявляється дуалістичне значення сутності промисловості [2, с. 23]. Отже, таке розуміння промисловості розкриває можливості дослідження її сутності та розвитку не тільки як статичної структуроутворюючої складової економіки країни, але й як драйвера, рушійної сили динамічних змін, що здійснюються внаслідок впровадження техніко-технологічної модернізації промисловості задля забезпечення оновлення та змін усієї економічної системи країни та її еволюціонування на новий рівень розвитку.

Отже, розроблення та впровадження теоретико-методичних засад забезпечення промислового розвитку та управління цими процесами із застосуванням інструментарію державного регулювання та державної промислової політики набуває нового, актуального, пріоритетного значення як в науково-теоретичних аспектах, так і в їх практичному впровадженні.

За визначенням, представленим в економічному словнику Б. Райзберга, промисловість як галузь є сукупністю підприємств та виробництв, що характеризується спільними ознаками виробленої продукції, технологій її виробництва та спрямованості на задоволення певних визначених потреб [3, с. 274]. Відповідно, головними чинниками формування галузі є суспільні потреби продукції, що виготовляється, задля задоволення цих потреб та технологій її виготовлення. Отже, галузі промисловості, як і загалом економіки, розвиваються та еволюціонують під впливом ринкових та технологічних факторів, отже, зміна суспільних потреб та розвиток технологій є тими факторами, що можуть привести до появи та розбудови нових галузей промисловості та структурної трансформації економіки зі зміною часток та їх значення у ВВП країни.

С. Мочерний до базових галузей промисловості відносить галузі, що експортують товар та послуги [4, с. 254]. Таким чином, визначається ще одна важлива ознака промисловості, а саме її експортне орієнтування, оскільки потужний розвиток та зростання обсягів виробництва продукції, як правило, не обмежується внутрішнім ринком країни та потребує виходу й інтеграції на зовнішні економічні ринки, що у сфері промислового виробництва є можливим лише за наявності необхідного рівня конкурентоспроможності промислової продукції, її технологічності.

За визначенням, наведеним Т. Мітяєвою, галузь промисловості розуміється як сукупність підприємств та організацій різних форм власності, що має спільне економічне призначення виготовленої продукції, типовість, схожість сировини та технологічних процесів виробництва продукції, кваліфікацію персоналу, зайнятого на підприємствах, а також схожість умов праці [5, с. 202]. Отже, окреслено основні ознаки, чинники, що характеризують та визначають приналежність підприємств до тієї чи іншої галузі промисловості, якими є продукція, техніко-технологічна база, сировинна база, кадрові ресурси та організація виробництва.

Кожна галузь має свої особливості розвитку, сформовані під дією природно-кліматичних чинників забезпеченості ресурсами, розвитку форм організації внутрішнього виробництва та інноваційних науково-технічних факторів. Водночас галузева структура впливає як на традиційні галузі, що пройшли тривалі етапи еволюціонування, так й на

нові, інноваційні галузі, що є продуктом розвитку науково-технічного прогресу.

Базові чинники, що впливають на формування структури промислового виробництва, узагальнені та представлені на рис. 1.

Згідно з узагальненням динамічні зміни в галузевій структурі економіки країни мають визначену циклічність з часовими періодами 10-20 років та поділяються на декілька етапів. Перший етап пов'язаний з розвитком певних галузей економіки добувної промисловості та сільського господарства; другий – з розвитком вторинних галузей, а саме промисловості та будівництва; третій – з динамічним зростанням третинних галузей сфери послуг; четвертий етап заснований на розвитку інформаційної економіки; п'ятий етап пов'язаний з формуванням інтелектуальної економіки знань [5, с. 205]. При цьому зміна етапів розвитку супроводжується змінами галузевої структури та пов'язана зі зміною технологій виробництва й упровадженням інновацій; зростанням частки переробної промисловості; розвитком наукоємного виробництва та виготовленням продукції з високим рівнем доданої вартості; інтелектуалізацією процесів управління та виробництва продукції тощо.

З огляду на те, що розбудова промисловості здійснювалася через процеси певного еволюціонування економічних систем в історичному контексті, етапи економічного розвитку зазнали періодів

значних динамічних трансформацій, що досліджуються та визначаються як промислові революції. Нині науковці визначають ознаки чотирьох промислових революцій.

Так, М. Онопрієнко, досліджуючи історичний аспект промислових революцій, зазначає, що промислова революція є переходом від переважно аграрної економіки до промислового виробництва, в результаті чого аграрне суспільство трансформувалося в індустріальне [6, с. 11]. Характерною ознакою промислових революцій стало раптове динамічне зростання промислового виробництва з використанням нового обладнання, проте індустріальні революції змінювали не лише продуктивні сили, але й структуру суспільства та суспільні відносини, даючи поштовх процесам урбанізації, зростанню продуктивності праці та рівню життя населення.

Досліджуючи промислові революції, розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів, Л. Жданова зазначає, що в реальному економічному процесі промисловий капітал є основою виробництва матеріальних благ. Промислова революція та її супутній процес розвитку продуктивних сил на основі машинного виробництва визначаються найважливішим етапом становлення промислового капіталу [7, с. 8]. Водночас формування промислового капіталу залежить від інституційного середовища, в якому воно здійс-

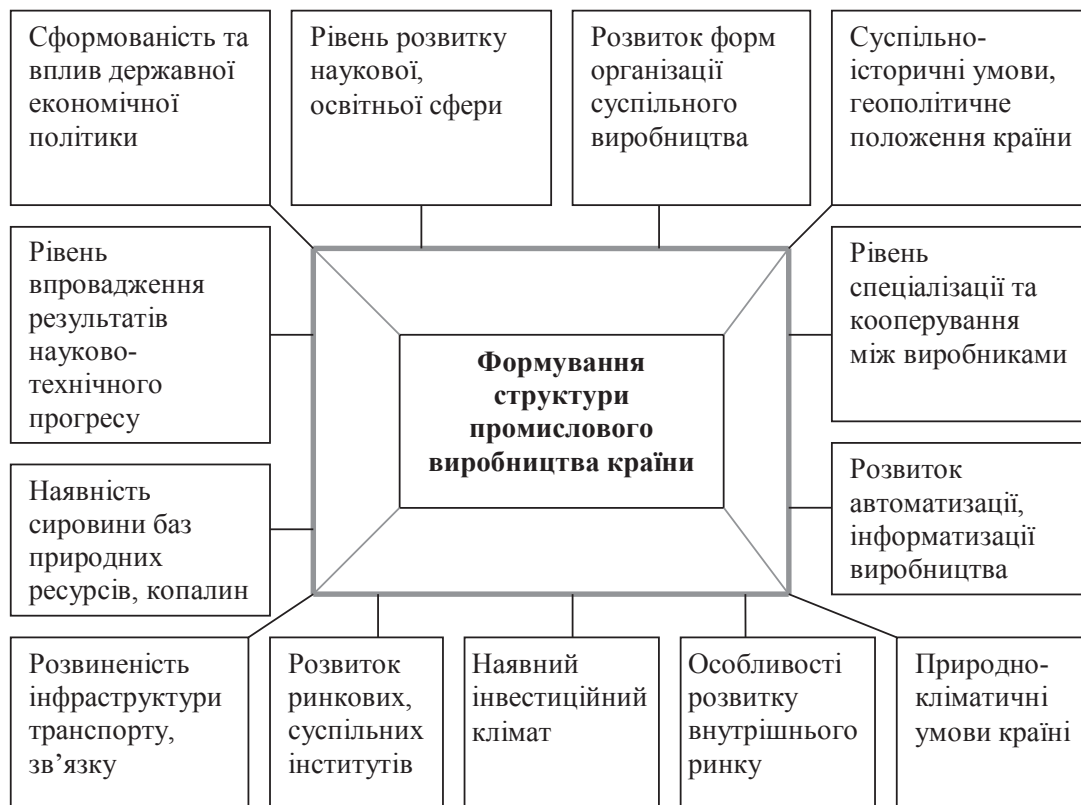


Рис. 1. Базові чинники, що впливають на формування структури промислового виробництва країни

Джерело: узагальнено автором

снюється. При цьому інституційне середовище, з одного боку, сприяє становленню промислового капіталу, а з іншого боку, перебуває під впливом результатів здійснених трансформацій, що активують соціально-економічні та інституційні зміни. Такий діалектичний зв'язок є характерною ознакою динаміки розвитку, тому в різних країнах перетворення здійснюються в різні періоди з різним темпом та динамікою змін.

Причини виникнення промислової революції визначаються науковцями по-різному. Так, Г. Кларк зазначив, що пояснення промислової революції є майже нездійсненим завданням [8, с. 293]. Відповідаючи на власне запитання, науковець визначає найбільш важливими факторами виникнення та розвитку промислових революцій інституціональну стабільність, низькі податки, захист особистості, недоторканість власності, конкурентні ринки та захист прав інтелектуальної власності [8, с. 210-238]. Таким чином, безперечний вплив на формування та розвиток процесів промислових революцій мають державні інститути та пріоритетність, дотримання, забезпечення прав власності на промисловий капітал, промислові активи та їх ефективне відтворення.

У дослідженнях Д. Нортона зазначається, що саме інститути визначають функціонування економіки, проте ефективні інститути виникають та набувають розвитку в суспільстві де є дієві важелі створення та забезпечення ефективних прав власності [9, с. 175-178]. Отже, саме формування інститутів дотримання й гарантування прав власності є визначальним фактором становлення відносин капіталу та його подальшого ефективного відтворення під впливом як ринкових чинників, так і державного регулювання.

Загалом галузевий розподіл економіки є закономірним наслідком історично-еволюційного процесу та змін у суспільному поділі праці. Отже, галузі економіки є утвореннями, сформованими під впливом історично-еволюційних чинників, що змінюються в процесі еволюціонування під впливом зовнішніх умов та внутрішніх чинників, структурних системних змін, а основним чинником є постійно діючий процес поділу праці, що приводить до трансформації наявних та появи й розвитку нових галузей, інновацій, науково-технічного прогресу та форм організації суспільного виробництва, що використовується.

За сучасних умов явище промислової революції має значно ширше та розвинене значення, адже воно визначає основні хвилі інноваційного розвитку й водночас вживається поряд із періодами, що увійшли в економічну теорію як поняття технологічних укладів. Важливими чинниками впровадження динамічних промислових змін у хвилі промислових революцій є розвиток та відтворення не лише фінансового, але й людського капіталу, роль

якого від революції до революції зростатиме відповідно до зростання інтелектуалізації та інформатизації промислових процесів.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті дослідження здійснено розгляд етапів промислового розвитку, узагальнено тенденції їх еволюції. Визначено, що на формування структури промислового виробництва впливає значна кількість чинників: від наявності природних ресурсів та формування ресурсної бази, суспільно-історичних умов розвитку та геополітичного положення країни, поділу праці та розвитку форм організації суспільного виробництва, рівня розвитку наявної науково-освітньої сфери, активності розроблення та впровадження інновацій та доступу до залучення світових технологій та їх трансферу до внутрішнього економічних, технологічних аспектів функціонування промисловості, таких як кооперування між виробниками, розвиток автоматизації, інформатизації, що є основними чинниками, які впливають на формування структури промислового виробництва. Слід також відзначити значення суспільно економічних чинників стану та розвитку внутрішнього ринку, розвиненості інфраструктури, наявності та стану інвестиційного клімату в країні, розвитку неформальних ринкових та суспільних інститутів, дію природно-кліматичних умов тощо. Водночас вагоме значення мають сформованість та вплив державної економічної політики, оскільки саме від рівня сформованості, цілеспрямованості та впливу державного регулювання значною мірою залежить ефективність впровадження цілеспрямованих, необхідних для країни змін у структурі економіки країни та зростання ефективності її функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пельтек Л. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми : монографія. Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 268 с.
2. Кіндзерський Ю. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. 408 с.
3. Райзберг Б. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА-М, 2001. 480 с.
4. Мочерний С. Економічна енциклопедія. Київ : Академія, 2000. 864 с.
5. Мітяєва Т. Поняття галузі та передумови її формування. *Вісник ХДУХТ*. 2013. № 3. С. 199-209.
6. Онопрієнко М. Технічні знання і науки в контексті промислової революції: методологічний аспект. *Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Дуброва НАН України*. 2013. № 3. С. 199-209.
7. Жданова Л. Промислова революція та індустріалізація: розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 8. С. 122-128.

8. Кларк Г. Прощай нищета! Краская экономическая история мира. Москва : Институт Гайдара, 2013. 544 с.

9. Норт Д. Институты институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Начала, 1997. 190 с.

REFERENCES:

1. Pel'tek L. (2010) *Rozvytok rehional'noi promyslovoi polityky derzhavy: teoriia, metodolohiia, mekhanizmy: monohrafiia* [The development of regional industrial policy: theory, methodology, mechanisms : monograph]. Mykolaiv : ChDU im. Petra Mohyly (in Ukrainian).

2. Kindzers'kyj Yu. (2007) *Promyslovyj potentsial Ukrainy: problemy ta perspektyvy strukturno-innovatsijnykh transformatsij* [Industrial potential of Ukraine: problems and prospects of structurally innovative transformation]. Kyiv : In-t ekonomiky ta prohozuvannia NAN Ukrainy (in Ukrainian).

3. Rajzberh B. (2001) *Sovremennyj ekonomycheskyj slovar'* [Modern dictionary of Economics]. Moskva : YNFRA-M (in Russian).

4. Mochernyj S. (2000) *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic encyclopedia]. Kyiv : Akademiia (in Ukrainian).

5. Mitiaieva T. (2013) Poniattia haluzi ta peredumovy ii formuvannia [Concepts and prerequisites of its formation]. *Visnyk KhDUKht*, no. 3, pp. 199-209.

6. Onoprienko M. (2013) Tekhnichni znannia i nauky v konteksti promyslovoi revoliutsii: metodolohichnyj aspekt [Technical knowledge and science in the context of the industrial revolution: a methodological aspect]. *Tsentr doslidzhen' naukovo-tekhnichnoho potentsialu ta istorii nauky im. H.M. Dubrova NAN Ukrainy*, no. 3, pp. 199-209.

7. Zhdanova L. (2015) Promyslova revoliutsiia ta industrializatsiia: rozvytok produktyvnykh syl ta peretvorenna institutiv [The industrial revolution and industrialization: the development of productive forces and the institutions]. *Naukovyj visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, no. 8, pp. 122-128.

8. Klark H. (2013) *Proschaj nyscheta! Kraskaia ekonomycheskaia ystoria myra* [Goodbye poverty! Kraskaja economic history of the world]. Moskva : Yhnstytut Hajdara (in Russian).

9. Nort D. (1997) *Ynstytuty ynstytutsyonal'nye yzmeneniia y funktsyonyrovanye ekonomiky* [Institutions, institutional change and economic performance]. Moskva : Nachala (in Russian).

АКТУАЛЬНІ ЗАГРОЗИ ТА РИЗИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ НА МЕЖІ ПОСТКРИЗОВОГО ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПЕРІОДІВ

ACTUAL THREATS AND RISKS FOR THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE AT THE TERM OF THE POST CRISIS AND EURO-INTEGRATION PERIODS

У статті виявлено фактори, які чинять результуючий вплив на рівень фінансової безпеки України. Конкретизовано основні економічні обставини, характерність яких для України на початку 2019 року є середовищем для виникнення суттєвої кількості загроз і ризиків стану фінансової безпеки держави. Прослідковано взаємозв'язок між поняттями ризику, загрози та небезпеки в контексті забезпечення фінансової безпеки держави на теоретико-методичному та прикладному рівнях. Виявлено загрози та ризики фінансової безпеки України на межі посткризового та євроінтеграційного періодів. Узагальнено завдання, що покладаються на державні структури в контексті забезпечення фінансової макробезпеки. Запропоновано перелік цільових орієнтирів, які мають бути кінцевою метою процесу забезпечення фінансової безпеки на державному рівні у стратегічній перспективі. Встановлено, що до основних ризиків та загроз фінансової безпеки належать фінансова залежність від зовнішніх інвестицій та фінансової допомоги, низький рівень довіри користувачів фінансових послуг до їх реалізаторів, нецільове використання державних фінансів.

Ключові слова: фінансова безпека держави, державне регулювання, загроза, ризик, фінансовий ринок, фінансова політика.

В статье выявлены факторы, которые оказывают результирующее влияние на

уровень финансовой безопасности Украины. Конкретизированы основные экономические обстоятельства, характерность которых для Украины в начале 2019 года является средой для возникновения существенного количества угроз и рисков состоянию финансовой безопасности государства. Прослежена взаимосвязь между понятиями риска, угрозы и опасности в контексте обеспечения финансовой безопасности государства на теоретико-методическом и прикладном уровнях. Выявлены угрозы и риски финансовой безопасности Украины на грани посткризисного и евроинтеграционного периодов. Обобщены задания, возлагаемые на государственные структуры в контексте обеспечения финансовой макро безопасности. Предложен перечень целевых ориентиров, которые должны быть конечной целью процесса обеспечения финансовой безопасности на государственном уровне в стратегической перспективе. Установлено, что к основным рискам и угрозам финансовой безопасности относятся финансовая зависимость от внешних инвестиций и финансовой помощи, низкий уровень доверия пользователей финансовых услуг к их реализаторам, нецелевое использование государственных финансов.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства, государственное регулирование, угроза, риск, финансовый рынок, финансовая политика.

УДК 338.24.01

Носань Н.С.

к.і.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Черкаський державний технологічний університет

Nosan Nataliia

Cherkasy State Technological University

The aim of the study was to establish a list of threats and risks inherent in the state of financial security of Ukraine at the post-crisis and Euro integration periods of economic development. It is specified that the provision of financial security is a state's activity aimed at protecting national financial interests and values by maintaining a high level of financial stability, which results in a balance of finance, the existence of significant monetary, gold reserves, the integrity of which is guaranteed by state authorities and can not to be achieved without understanding the actual threats and risks for the effective functioning of the financial system of the country. The article reveals the factors that have the resulting impact on the level of financial security of Ukraine. It is noted that the domestic financial sector is under pressure from international financial institutions and funds that provide Ukraine with financial assistance to stabilize the financial security situation, but at the same time, they are able to influence certain areas of financial policy, which in the long run may lead to Ukraine's loss of financial sovereignty. The relationship between the concepts of risk, threat and danger in the context of ensuring the financial security of the state at the theoretical, methodological and applied levels was observed. The threats and risks to Ukraine's financial security at the post-crisis and Euro integration periods are identified. The tasks that are relied on state structures in the context of securing financial macro economy are summarized. The list of target benchmarks, which should be the ultimate goal of the process of ensuring financial security at the state level in the strategic perspective, is proposed. It was determined that at the beginning of 2019 the main risks and threats to national financial security could be related to: financial dependence on foreign investments and various forms of financial assistance, export of capital in offshore zones, low level of trust of users of financial products and services to their implementers, presence in the economic system of phenomena of the shadow economy and corruption, inefficient and inappropriate use of public finances.

Key words: state financial security, state regulation, threat, risk, financial market, financial policy.

Постановка проблеми. Предметні дослідження стану національної безпеки України дають змогу зробити висновок, що її слабкою та проблемною ланкою є економіка. Вітчизняна економічна система опинилась на межі зміни двох визначальних періодів свого розвитку: макро-економічні показники свідчать про завершення періоду посткризового економічного відновлення (після подій 2014 року), а вибраний політичний курс до євроінтеграції став каталізатором початку періоду економічної конвергенції з країнами ЄС. У перспективі формат економічних відносин

знає суттєвих трансформацій, що пояснюється необхідністю їх адаптації до норм та стандартів Європейського Союзу. Будь-які зміни й оновлення в усіх сферах національної економіки провокують інтенсифікацію традиційних загроз для економічної та фінансової безпеки, а також ініціюють появу їх нових форм та видів.

Велике значення фінансової безпеки для розвитку національної економічної системи в умовах диверсифікації векторів фінансових потоків, прискорення руху капіталу, розширення меж фінансової діяльності, формування глобального

фінансового ринку не потребує додаткового обґрунтування. Варто відзначити, що суттєва кількість загроз і ризиків для стану економічної безпеки держави має фінансову природу походження. Вітчизняний фінансовий сектор перебуває під тиском міжнародних фінансових організацій та фондів, які надають Україні фінансову допомогу для стабілізації стану фінансової безпеки, але водночас, отримують змогу впливати на окремі напрями фінансової політики, що у перспективі може привести до втрати Україною фінансового суверенітету. Той рівень уваги, що приділяється проблемі забезпечення державної фінансової безпеки, визначається роллю фінансів в економіці. Жодна держава не може функціонувати у сучасному світі без грамотної організації руху грошових потоків, які добре захищені від деструктивного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Таким чином, забезпечення фінансової безпеки – це діяльність держави, спрямована на захист національних фінансових інтересів та цінностей за допомогою підтримки високого рівня фінансової стабільності, наслідками якого є стан збалансованості фінансів, наявність значних грошових, золотих резервів, цілісність яких гарантована державними органами та не може бути досягнута без розуміння актуальних загроз і ризиків для ефективного функціонування фінансової системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність дослідження проблематики забезпечення фінансової безпеки держави та визначення загроз, які стають на заваді ефективній реалізації цього процесу, підтверджується численними науковими публікаціями вітчизняних учених. Так, Є.Є. Дмитрієв конкретизує перелік сучасних міжнародних загроз для національної економічної та фінансової безпеки України [1], В.В. Іщенко серед актуальних проблем забезпечення фінансової безпеки України виокремлює наявність загроз і ризиків податкової безпеки [2], Т.М. Куценко систематизує підходи до аналізування та моделювання загроз фінансової безпеки держави [3], В.В. Петрушевська вирішує проблему класифікації загроз і формування захисних механізмів для потреб забезпечення фінансової безпеки держави [4], М.О. Перепелиця уточнює поняття національної безпеки держави у фінансовій сфері та пропонує власне бачення переліку загроз її існуванню [5]. Причинно-наслідковий зв'язок між загрозами фінансово-економічній безпеці фінансових установ і суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності та рівнем фінансової безпеки держави можна прослідкувати в роботах Н.В. Зачосової [6; 7] та О.М. Тулуб (Герасименко) [8]. Однак зміна фінансових умов функціонування системи економічної складової національної безпеки викликає необхідність періодичного перегляду переліку актуальних загроз та ризиків фінансової безпеки України.

Постановка завдання. Метою статті є встановлення переліку загроз та ризиків, які притаманні стану фінансової безпеки України на межі посткризового та євроінтеграційного періодів розвитку економіки. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати низку завдань, зокрема охарактеризувати тенденції розвитку вітчизняної економіки, що є джерелом формування ризиків для стану фінансової безпеки держави; визначити зовнішні загрози фінансової безпеки України з урахуванням активізації євроінтеграційного процесу; встановити перелік внутрішніх загроз фінансової складової національної економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження сучасного етапу розвитку вітчизняної економічної системи дає змогу виявити декілька факторів, які чинять результуючий вплив на рівень фінансової безпеки України.

1) Рівень фінансової автономії від різних форм зовнішньої фінансової допомоги, джерелами надходження якої є міжнародні фінансові організації, уряди європейських країн, зовнішні інвестори, що є власниками іноземних інвестицій, спрямованих у вітчизняну економічну систему за посередництва фінансового ринку.

2) Характер національної внутрішньої та зовнішньої фінансово-кредитної політики (балансування цін на фінансові ресурси, зокрема ставок за кредитами та депозитами, може або стимулювати розширення меж фінансової інклюзії, або стримувати активність населення та юридичних осіб у використанні фінансових продуктів та послуг).

3) Характер політичного клімату в державі (цей фактор на кінець квітня 2019 року є дестимулятором стану фінансової безпеки України; внутрішні політичні протиріччя, поглиблені виборами Президента України, різні візії фінансового та економічного курсу держави у стратегічній перспективі приводять до інтенсифікації проявів деструктивних процесів у системі національної фінансової безпеки, що дає поштовх до виникнення додаткових загроз і ризиків для нормального стану функціонування фінансових ринків, їх професійних учасників та рядових користувачів фінансових продуктів і послуг).

4) Рівень нормативно-правової бази функціонування системи фінансової безпеки держави (для України у 2019 році характерна відсутність таких основоположних документів регулювання стану державної фінансової безпеки, як Концепція фінансової безпеки України, Стратегія фінансової безпеки держави, Політика забезпечення фінансової складової національної економічної безпеки). Законодавча база також не регламентує питання, пов'язані з управлінням фінансової безпекою на макрорівні. Єдиним джерелом інформації про вектори державної політики у сфері економічної та фінансової безпеки залишається Стратегія національної безпеки України, що датується 2015 роком.

Пріоритетом та основним завданням забезпечення фінансової безпеки на макрорівні є формування дієвого механізму захисту державних фінансів (інколи цей термін поєднується з поняттям публічних фінансів) та приватних фінансових активів на фінансовому ринку і в особистому користуванні з боку владних структур. Безпека національних фінансів виражається у здатності державних органів влади забезпечувати раціональну фінансово-економічну політику для виконання завдання реалізації національних та приватних фінансових інтересів. У цьому контексті можна виокремити першу суттєву загрозу фінансовій безпеці, що нині характерна для України, а саме суперечливість фінансових інтересів держави, бізнесу та окремих індивідів.

Узагальнено можна назвати декілька основних економічних обставин, наявність яких є середовищем виникнення більшості загроз і ризиків стану фінансової безпеки держави:

- низький рівень інвестиційної привабливості вітчизняної економіки;
- висока вартість фінансових продуктів та послуг, низький рівень захисту їх користувачів національними регуляторами фінансового ринку;
- низька рентабельність фінансової діяльності учасників економічних відносин;
- зниження кількості користувачів фінансових продуктів та послуг через негативну демографічну динаміку та падіння рівня реальних доходів населення;
- державна фінансова політика, спрямована на розширення меж зовнішніх фінансових запозичень;
- нерозвиненість внутрішнього фондового ринку;
- відсутність у державі потужних фінансових центрів;

- поширення цифрових валют і альтернативних розрахункових засобів;
- відсутність механізму гарантування вкладів і забезпечення якості фінансових продуктів та послуг для юридичних осіб;

– тісний взаємозв'язок влади та фінансового бізнесу з превалюванням інтересів останнього над національними фінансовими інтересами.

Між дослідниками питань безпекознавства точаться запеклі суперечки щодо того, що є первинним: ризик, загроза чи небезпека, а також щодо зв'язку між ними. На рис. 1 нами представлено власне бачення взаємозв'язку між зазначеними науковими категоріями в теоретичній та прикладній площинах.

Конкретний перелік загроз та ризиків фінансової безпеки України на межі посткризового та євроінтеграційного періодів демонструє табл. 1.

В контексті забезпечення фінансової макробезпеки на державні структури покладаються такі завдання:

- підтримання високого фінансового статусу країни на міжнародній економічній арені;
- мінімізація впливу світових фінансових криз на внутрішню фінансову стабільність національної економічної системи;
- запобігання виникненню конфліктів між впливовими сегментами фінансової інфраструктури в процесі реалізації їх фінансових інтересів;
- профілактика фінансових злочинів, тіньової економіки та адміністративних правопорушень у процесі перерозподілу фінансових активів;
- підтримка купівельної спроможності та авторитету національної валюти на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках;

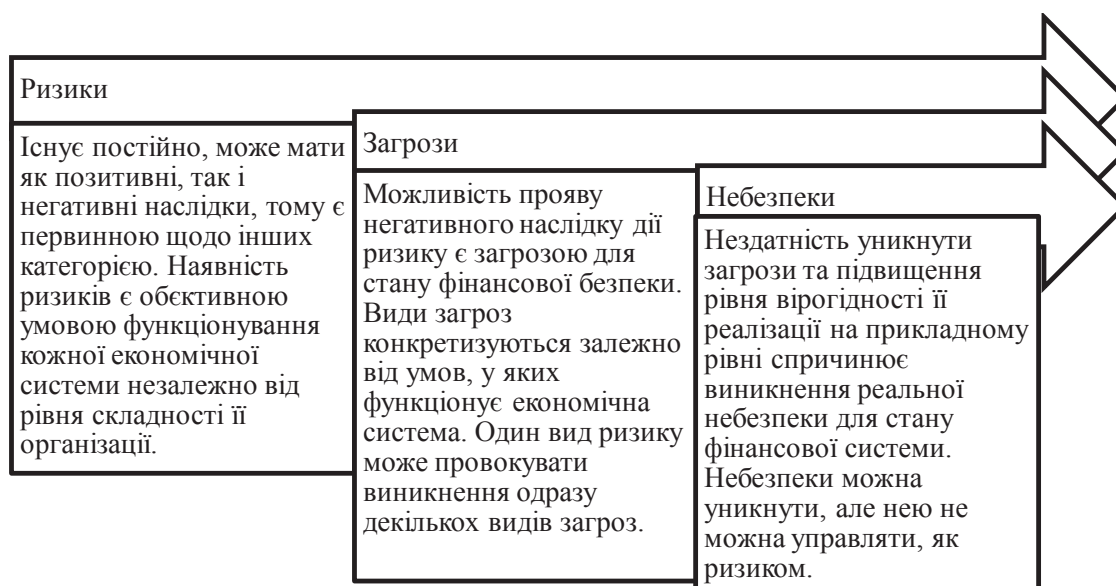


Рис. 1. Взаємозв'язок між поняттями ризику, загроз та небезпек у контексті забезпечення фінансової безпеки держави

Джерело: складено автором

**Загрози та ризики фінансової безпеки України
на межі посткризового та євроінтеграційного періодів**

Посткризовий період		Євроінтеграційний період	
Ризики	Загрози	Ризики	Загрози
Зміна моделі регулювання діяльності учасників ринків фінансових послуг.	Зниження рівня ефективності регуляторних дій на фінансовому ринку.	Входження на вітчизняний фінансовий ринок європейських компаній.	Зменшення кількості вітчизняних фінансових посередників, монополізація галузі європейськими компаніями.
Дестабілізація фінансового стану професійних учасників фінансового ринку.	Банкрутство фінансових компаній, додатковий фінансовий тягар для ФГВФО.	Підвищення вимог до якості фінансових продуктів та послуг і процедур фінансового обслуговування.	Підвищення цін на фінансові продукти та послуги, недоступність їх для широких верств населення.
Збереження власниками тимчасово вільних фінансових ресурсів, відмова від їх витрачання та інвестування.	Відсутність джерел внутрішніх інвестицій, підвищення цін на кредити, емісія, що провокує інфляцію.	Розвиток платіжних систем, поява нових фінансових інструментів (наприклад, цифрових валют).	Поява нових схем відмивання капіталу, виведення його в офшори, поширення нових видів фінансового шахрайства.
Зниження рівня довіри до регуляторів та професійних учасників фінансової системи з боку населення й бізнесу.	Відмова від користування фінансовими послугами, ріст курсу іноземних валют.	Збільшення обсягів іноземного капіталу у вітчизняній фінансовій системі.	Втрата фінансового суверенітету, контроль іноземними суб'єктами внутрішнього фінансового ринку України.
Поява нових видів економічної діяльності, галузей та сфер народного господарства.	Нецільове використання державних та приватних фінансових ресурсів.	Доступ до різних видів фінансової допомоги від європейських фондів та організацій.	Залежність національної фінансової політики від рішень та вимог фінансових донорів.

Джерело: складено автором

– забезпечення фінансових умов для розширеного економічного відтворення та соціальної стабільності у державі;

– запобігання витоку національного капіталу за кордон;

– залучення зарубіжних інвестицій для зміцнення й розвитку економіки країни;

– стимулювання появи внутрішніх фінансових резервів для забезпечення фінансових потреб на різних рівнях національної економічної системи.

Негативні наслідки більшості ідентифікованих нами ризиків та загроз фінансової безпеки України можуть бути мінімізовані за умови проведення зваженої фінансової політики, спрямованої на досягнення стану фінансового суверенітету України в перспективі. З огляду на це та факт відсутності схвалених на державному рівні офіційних документів, що закладали б засади забезпечення фінансової безпеки (Концепція, Стратегія, Політика фінансової безпеки України тощо), необхідно якнайшвидше розробити перелік стратегічних орієнтирів управління національною фінансовою безпекою, а в перспективі – сформувати на їх основі Державну стратегію забезпечення фінансової безпеки.

В рамках такої Стратегії представникам владних структур обов'язково потрібно передбачити виконання низки важливих завдань:

– створення таких фінансових умов, за яких національний капітал буде залишатися конкурентоспроможним, не відбуватиметься легалізація тіньового капіталу, а також вивезення його за кордон;

– гарантування ефективного регулювання банківського та небанківського ринків фінансових послуг;

– підтримка купівельної спроможності, рівня довіри до національної валюти та нівелювання різких коливань її курсу на валютному ринку;

– активізація внутрішніх інвестицій шляхом механізмів податкових преференцій;

– спрощення процедури початку професійної діяльності на вітчизняному фінансовому ринку, контроль рівня доступності та якості фінансових продуктів та послуг.

Задля скорочення кількості загроз, пов'язаних з високою часткою іноземного капіталу у вітчизняній фінансовій системі, органам державної влади необхідно чітко встановити межі зовнішнього інвестування та справедливо судити про пропорційність та можливості залучення додаткового фінансового капіталу із зовнішніх джерел з урахуванням рівня їх надійності.

Доцільним є встановлення для кожної галузі максимального обсягу дозволених іноземних інвестицій, а для найбільш значимих з них – заборони фінансування із-за кордону. Важливим державним завданням є розроблення систем нагляду й контролю, елементи яких могли б не лише забезпечувати моніторинг руху іноземних грошових потоків, але й відстежувати специфіку їх розподілу в найкоротші терміни.

Кінцевою метою протидії ризикам та загрозам фінансової безпеки України на початок 2019 року є:

- досягнення стану макроекономічної збалансованості та соціальної стабільності;
- забезпечення стійкості платіжної системи та розширення сфери безготівкового обігу;
- своєчасне виявлення тіньових фінансових операцій, перешкоджання їм, мінімізація їх наслідків для стану економічної системи;
- своєчасне запобігання фінансовим злочинам та правопорушенням (зокрема, відмиванню доходів, отриманих незаконним шляхом);
- максимізація довіри внутрішніх та зовнішніх інвесторів до національної валюти;
- зниження рівня бюджетного дефіциту, а в перспективі – забезпечення профіциту бюджету України.

Загрози фінансової національної безпеки тривалий час можуть не проявлятися у відкритій формі, тому моніторинг ризиків, які є джерелом їх появи, має відбуватися постійно на всіх рівнях національної економічної системи. Прояв одразу багатьох загроз може спровокувати черговий кризовий період для фінансової сфери держави, вихід із якого буде можливим лише за умови прийняття швидких та ефективних управлінських рішень щодо усунення фінансових проблем, а також компенсації негативних наслідків дії загроз на державному рівні.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, станом на початок 2019 року до основних ризиків та загроз для національної фінансової безпеки можна віднести фінансову залежність від зовнішніх інвестицій та різних форм фінансової допомоги, вивезення капіталу в офшорні зони, низький рівень довіри користувачів фінансових продуктів та послуг до їх реалізаторів, присутність в економічній системі явищ тіньової економіки та корупції, нераціональне та нецільове використання державних фінансів. Найбільший деструктивний вплив на стан системи фінансової безпеки держави можуть мати внутрішні загрози. Активізація впливу внутрішніх загроз на стан фінансової безпеки без вжиття будь-яких безпеко орієнтованих заходів у межах реалізації фінансової політики робить країну менш захищеною та вразливою перед зовнішніми загрозами її фінансової безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитрієв Є.Є. Сучасні міжнародні загрози для національної економічної та фінансової безпеки України. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2013. Вип. 37. С. 244-255.
2. Іщенко В.В. Актуальні проблеми забезпечення фінансової безпеки України: аналіз загроз та ризиків податкової безпеки. *Наукові праці НДФІ*. 2012. Вип. 1. С. 143-149.
3. Куценко Т.М. Підходи до аналізу та моделювання загроз фінансової безпеки держави. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 42. С. 233-238.
4. Петрушевська В.В. Фінансова безпеки держави: класифікація загроз та формування

захисних механізмів. *Економічний форум*. 2013. № 4. С. 218-226.

5. Перепелиця М.О. Національна безпека держави у фінансовій сфері: поняття й загрози існуванню. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки*. 2016. Вип. 2 (2). С. 86-89.

6. Зачосова Н.В. Формування системи економічної безпеки фінансових установ : монографія. Черкаси : Чабаненко Ю.А., 2016. 375 с.

7. Зачосова Н.В. Класифікація загроз економічній безпеці компаній з управління активами. *Економіка, фінанси, право*. 2010. № 3. С. 7-13.

8. Тулуб О.М., Бондаренко В.О. Управління загрозами економічної безпеки підприємств. *Бізнес-навігатор*. 2017. Вип. 3. С. 56-59.

REFERENCES:

1. Dmytriyev Ye.Ye. (2013). Suchasni mizhnarodni zahrozy dlya natsional'noyi ekonomichnoyi ta finansovoyi bezpeky Ukrainy [Modern international threats to the national economic and financial security of Ukraine]. *Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine*, no. 37, pp. 244-255 (in Ukrainian).

2. Ishchenko V.V. (2012). Aktualni problemy zabezpechennya finansovoyi bezpeky Ukrainy: analiz zahroz ta ryzykiv podatkovoyi bezpeky [Actual problems of providing financial security of Ukraine: analysis of threats and risks of tax security]. *Scientific works of NDFI*, no. 1, pp. 143-149 (in Ukrainian).

3. Kutsenko T.M. (2013). Pidkhody do analizu ta modelyuvannya zahroz finansovoyi bezpeky derzhavy [Approaches to the analysis and modeling of threats to the financial security of the state]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, no. 42, pp. 233-238 (in Ukrainian).

4. Petrushevskaya V.V. (2013). Finansova bezpeky derzhavy: klasyfikatsiya zahroz ta formuvannya zakhysnykh mekhanizmv [Financial security of the state: the classification of threats and the formation of protective mechanisms]. *Economic forum*, no. 4, pp. 218-226 (in Ukrainian).

5. Perepelytsya M.O. (2016). Natsionalna bezpeka derzhavy u finansoviy sferi: ponyattya y zahrozy isnuvannyyu [National security of the state in the financial sphere: the concept and threats to existence]. *Scientific Herald of Kherson State University. Series: Law Sciences*, no. 2 (2), pp. 86-89 (in Ukrainian).

6. Zachosova N.V. (2016). Formuvannya systemy ekonomichnoyi bezpeky finansovykh ustanov [Formation of the system of economic security of financial institutions]. Cherkasy : Chabanenko Yu.A. (in Ukrainian).

7. Zachosova N.V. (2010). Klasyfikatsiya zahroz ekonomichniy bezpetsi kompaniy z upravlinnya aktyvamy [Classification of Threats to the Economic Security of Asset Management Companies]. *Economics, finance, law*, no. 3, pp. 7-13 (in Ukrainian).

8. Tulub O.M., Bondarenko V.O. (2017). Upravlinnya zahrozamy ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv [Management of threats to economic security of enterprises]. *Business Navigator*, no. 3, pp. 56-59 (in Ukrainian).

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМ АДМІНІСТРУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА В ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОМУ ПАРТНЕРСТВІ
INDICATORS OF EVALUATION OF ADMINISTRATION SYSTEMS IN ENTERPRISE MANAGEMENT AND PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

УДК 338.4:[658:005.5]

Овчарук В.В.

д.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності

Національний університет «Львівська політехніка»

Комарницька Г.О.

к.е.н., в.о. завідувача кафедри економіки та менеджменту Львівський національний університет ім. Івана Франка

Ноджак Л.С.

к.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності

Національний університет «Львівська політехніка»

Ovcharuk Vadym

L'viv Polytechnic National University

Komarnytska Hanna

Ivan Franko National University of L'viv

Nodzhak Liubov

L'viv Polytechnic National University

У статті вдосконалено комплекс індикаторів оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві, що передбачає виокремлення таких індикаторів з позицій замовників, інвесторів та розробників проєктів формування чи вдосконалення цих систем. Запропоновані показники забезпечують можливість керівникам та експертам підвищити рівень ефективності діагностики процесів у цьому напрямі, а також отримати об'єктивну основу для розроблення заходів з подальшого розвитку систем адміністрування. Сформований перелік індикаторів оцінювання цих систем відображає як прямі, так і непрямі вигоди та витрати від таких систем та їхнього ефективного використання. Запропоновані показники забезпечують можливість ідентифікації внеску систем адміністрування в забезпечення ефективності діяльності суб'єкта господарювання загалом. Вибір необхідних індикаторів перш за все визначаються встановленими цілями та завданнями оцінювання, а також буде залежати від зрілості цього напряму дослідження в кожній конкретній організації.

Ключові слова: адміністрування, державно-приватне партнерство, оцінювання, показник, система.

В статье усовершенствован комплекс индикаторов оценивания систем адми-

нистрирования в управлении предприятиями и в государственно-частном партнерстве, что предусматривает выделение таких индикаторов с позиций заказчиков, инвесторов и разработчиков проектов формирования или совершенствования этих систем. Предложенные показатели обеспечивают возможность руководителям и экспертам повысить уровень эффективности диагностики процессов в этом направлении, а также получить объективную основу для разработки мер по дальнейшему развитию систем администрирования. Сформированный перечень индикаторов оценивания этих систем отражает как прямые, так и косвенные выгоды и издержки от таких систем и их эффективного использования. Предложенные показатели обеспечивают возможность идентификации вклада систем администрирования в обеспечение эффективности деятельности предприятия в целом. Выбор необходимых индикаторов прежде всего будет определяться установленными целями и задачами оценивания, а также будет зависеть от зрелости этого направления исследования в каждой конкретной организации.

Ключевые слова: администрирование, государственно-частное партнерство, оценивание, показатель, система.

The article improves the complex of indicators of assessment of administrative systems in enterprise management and public-private partnership, which provides for the separation of such indicators from the standpoint of customers, investors, and project developers in the formation or improvement of these systems. The proposed indicators provide an opportunity for managers and experts to increase the efficiency of process diagnostics in this direction, as well as to obtain an objective basis for the development of measures for the further development of administration systems. Thus, the list of indicators from the position of customers includes the following: the level of time saving as a result of implementing or improving the administration system (R_e), the level of inaccessibility of information services (R_i), the level of staff satisfaction with the administration system (R_{sat}), the level of response to requests on problems in administration systems (R_{r}), the level of failure of tasks due to problems in the administration system (R_{m}), the level of communication quality in administration systems (R_c), the level of efficiency of management tools in the administration system (R_{w}), the level of formalization of managerial processes in the administration system (R_{fp}), the level of diversification of the sources of information and documentary provision of the administration system (R_d), the level of accuracy of information and documentary provision of the administration system (R_a), the level of formation of the administration system (R_f). Indicators from the viewpoint of investors include: the level of compliance of the actual budget of implementation or improvement of the administration system with the planned one (R_v), payback period of the investment project for the formation or improvement of the administration system (P_p), the value of the net present value of the investment project for the formation or improvement of the administration system (NPV). The list of indicators from the standpoint of developers includes the following: the level of compliance of the actual duration of the realization of the project for implementation or improvement of the administration system with the planned (or individual works within the project) (R_{vdp}), the number of errors found during the testing of the results of the realization of the project for implementation or improvement of the administration system (or the realization of individual works within the project) (K_{por}), the level of compliance of the actual budget of implementation or improvement of the administration system with the planned one (R_v), the level of quality of communication with the customers of the project for implementation or improvement of the administration system (or the realization of individual works) (R_{va}). The above list of evaluation indicators for these systems reflects both direct and indirect benefits and losses of such systems and their effective use. The proposed indicators provide an opportunity to identify the contribution of administration systems to ensuring the performance of the economic entity in general. Further research prospects in this area should be to determine the criterial boundaries of the given indicators of evaluation of administration systems in the management of enterprises and in the public-private partnership.

Key words: administration, public-private partnership, evaluation, indicator, system.

Постановка проблеми. Системи адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві щоразу частіше та глибше проникають у різні напрями бізнесу, інтегруючись з управлінськими та виробничими процесами суб'єктів господарювання й органів державної влади. Наявність дієвих систем адмі-

ністрування – це об'єктивна необхідність організацій в умовах сьогодення, які розуміють роль та значення цих систем у підвищенні рівня своєї конкурентоспроможності. Завдяки системам адміністрування суб'єкти господарювання та органи державної влади мають можливість більш ефективно працювати зі своїми клієнтами (наприклад,

отримувати інформацію, її опрацьовувати, виробляти на її основі найбільш прийнятні варіанти управлінських рішень), підвищувати рівень виробничої культури (зокрема, йдеться про підвищення рівня відповідальності персоналу за результати своєї діяльності), сформувати позитивний імідж про організацію як про бізнес-партнера чи роботодавця, підвищити рівень фінансової стійкості тощо.

Для ефективного управління процесами формування та використання систем адміністрування на підприємствах та в державно-приватному партнерстві слід чітко описувати й постійно актуалізувати відповідні процеси, ідентифікувати входи та виходи, розуміти й прогнозувати ризики, що можуть привести до збоїв системи. В аналізованому контексті важливо також аналізувати потенційні входи в систему адміністрування негативного характеру, контролювати їх, а також застосовувати дієві інструменти впливу на них.

Українські реалії свідчать про те, що на рівні окремих підприємств чи органів державної влади системи адміністрування в управлінні формуються та створюються за принципом «як у конкурента чи партнера», що передбачає широке застосування систем-аналогів. Отже, на практиці досить часто такі дії не забезпечують отримання очікуваного ефекту, що пов'язане з низкою організаційних, соціальних, технічних, корпоративних та інших особливостей. Водночас системи адміністрування за своїм змістом повинні бути механізмом підвищення рівня ефективності управління компанією загалом. Отже, виникає необхідність усебічного дослідження цих систем з використанням різних індикаторів. За результатами оцінювання може бути сформована об'єктивна основа для розроблення заходів з розвитку чи вдосконалення систем адміністрування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічне оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві може здійснюватися в різних формах, наприклад, шляхом використання внутрішніх аудитів, зовнішніх перевірок, порівняння показників з їхніми критеріальними значеннями, шляхом аналізування відгуків користувачів систем. Загалом слід зауважити, що необхідною умовою ефективності адміністративної діяльності в організації є вимірювання її окремих параметрів. Проблема актуалізується в умовах, коли сучасні вимоги до бізнесу істотно впливають на кожну систему адміністрування, змінюють напрям її подальшого розвитку, приводять до коригування її стратегічних та тактичних цілей, підвищують можливі ризики функціонування тощо. Ці напрями досліджень розкривають у своїх працях вітчизняні та іноземні науковці, зокрема О. Авдєєва, І. Адієс, І. Алексєєв, О. Амосов, Г. Атаманчук, Н. Баканова, В. Бакуменко, О. Балан, Л. Батченко, О. Безбородова, М. Бєсєдін, М. Бондарчук, М. Войнаренко,

Ю. Вологін, Н. Гавкалова, П. Глущенко, Н. Епіфанова, О. Замазій, Г. Захарчин, Г. Кайгородцев, Т. Каменська, Н. Карачина, Л. Ліпич, І. Літвінова, Ю. Мазнева, Т. Макналті, А. Мандрикін, Л. Маршавіна, О. Мельник, Ю. Мироненко, С. Мосьондз, В. Нагаєв, Г. Охріменко, М. Петричко, Й. Петрович, А. Солонар, Ю. Тараскіна, В. Тимцуник, А. Угрюмова, Л. Усаченко, Л. Фіонова, М. Чинчин, Н. Чухрай, Н. Шпак, І. Яковлев, І. Яремко.

Слід вказати на те, що якщо оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві буде ефективним, то це дасть змогу своєчасно виявити проблемні місця, попередивши складніші проблеми (наприклад, проблеми фінансового характеру). Оцінювання систем адміністрування з використанням різних індикаторів, що дасть змогу одержати повну й достовірну інформацію про стан таких систем та їхні результати, може виконувати роль інформаційної бази для реалізації комплексних складних завдань, зокрема управління ефективністю виробничо-господарської діяльності, пошуку невикористаних резервів, оптимізації інвестицій, виявлення потенціалу процесів адміністрування.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення комплексу індикаторів оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розв'язання окресленого завдання вдосконалення комплексу індикаторів оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві доцільно застосувати концепцію процесно орієнтованого управління, сутність якого, як відомо, зводиться до найбільш ефективного задоволення вимог різних зацікавлених сторін. Як, зокрема, зазначають С. Чеснокова, А. Донська та Р. Горчиков [1, с. 202], за «процесно орієнтованого підходу значна увага приділяється питанням взаємодії підрозділів, тобто їх окремих, іноді різнорідних зусиль, спрямованих на виконання конкретних функцій, в єдиний ланцюг загальних зусиль компанії, націлених на досягнення конкретного стратегічного результату – надання клієнту якісного кінцевого продукту в найкоротші терміни». Ю. Тараскіна [2, с. 15] акцентує увагу на тому, що процесно орієнтоване управління є також основою системи менеджменту якості, а за міжнародних стандартів якості ISO зацікавленими сторонами підприємства, зокрема, можуть бути «споживачі, власники, працівники компанії, постачальники, партнери та суспільство загалом».

Таким чином, використовуючи концепцію процесно орієнтованого управління підприємством для виокремлення показників оцінювання систем адміністрування, вважаємо доцільним наголосити на тому, що такі індикатори та відповідні їм критерії повинні установлюватися з урахуванням споживчої

корисності цих систем. Такі показники мають забезпечити можливість охопити всі процеси в системі адміністрування, спрямовані на максимальне задоволення вимог усіх стейкхолдерів, а також дати змогу цим стейкхолдерам ідентифікувати рівень свого задоволення процесами адміністрування.

Як відомо з теорії та практики діагностики й економічного аналізу [3; 4], кожна система показників включає глобальні (пов'язані з оцінюванням систем адміністрування загалом) та локальні індикатори (лімітовані окремими системами адміністрування, їхніми об'єктами, процесами, елементами тощо). Чимало глобальних показників економічного оцінювання систем адміністрування за своїм змістом є інтегральними й такими, що агрегують у собі низку показників локального характеру.

Розв'язуючи проблему економічного оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві, вказуємо на недостатність застосування одного індикатора для формування цілісної інформаційної картини щодо окресленої проблеми. Це пояснюється складністю та багатоаспектністю цих систем, їхніх елементів та зв'язків між ними [5-8]. Отже, слід говорити про використання комплексу індикаторів задоволення вимог ключових груп користувачів.

Отже, результати виконаних досліджень та сформовані висновки за результатами огляду й узагальнення літературних джерел дають змогу зробити висновок про доцільність розгляду показників оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві щодо суб'єктного складу осіб, що найбільш дотично пов'язані з формуванням, розвитком чи вдосконаленням цих систем. Ключовими такими суб'єктами є замовники відповідного проекту, розробники та інвестори (рис. 1).



Рис. 1. Ключові суб'єкти-стейкхолдери процесів формування та вдосконалення систем адміністрування

Джерело: виокремлено авторами

Ухвалюючи свої рішення, інвестор керується перш за все, як правило, критерієм отримання максимального прибутку в мінімальні терміни. З огляду на це найбільш пріоритетними показниками для інвестора щодо економічного оцінювання систем адміністрування є класичні показники інвестиційного менеджменту, зокрема рентабельність проекту, внутрішня норма доходності, чиста приведена вартість. Слід зауважити, що спектр таких методів є досить широким та достатньою мірою описаним у літературних джерелах з інвестиційного менеджменту.

Замовник проекту формування, розвитку чи вдосконалення систем адміністрування в управлінні, тобто підприємство чи органи державної влади та їхні конкретні посадові особи, може керуватися різними мотивами, ухвалюючи відповідні управлінські рішення. Так, зокрема, вони можуть бути зацікавленими в підвищенні рівня швидкодії під час пошуку необхідної інформації, автоматизуванні процесів управління, інформатизації архівних даних, скороченні витрат. Наприклад, завдяки впровадженню відеоконференцій на територіально віддалених підрозділах компанії можна не лише підвищити швидкість опрацювання потрібної інформації, але й досягти економії витрат, пов'язаних із відрядженнями, а також оптимізувати фотографію робочого часу працівника.

Щодо розробників оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та державно-приватному партнерстві слід акцентувати увагу на дотриманні заданих обмежень щодо термінів, бюджету та якості.

З урахуванням вищенаведеного доцільно виокремити комплекс індикаторів оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві (табл. 1).

Виокремлені індикатори оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві повинні змінюватися (як щодо кількісного наповнення, так і щодо їхніх критеріальних меж) залежно від зміни пріоритетів діяльності суб'єкта господарювання чи органу державної влади. Наприклад, такі коригування можуть бути потрібними у зв'язку зі зміною цілей та стратегії розвитку.

Вибір необхідних індикаторів оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві багато в чому визначатиметься встановленими цілями та завданнями оцінювання, а також буде залежати від зрілості цього напряму дослідження в кожній конкретній організації.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, удосконалено комплекс індикаторів оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві, які вирізняються серед наявних їхнім групуванням

**Комплекс індикаторів оцінювання систем адміністрування
в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві**

Назви показників	Розрахунок показників
Індикатори з позиції замовників	
Рівень економії часу внаслідок впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (R_e), год.	$R_e = T_1 - T_0,$ де T_1 та T_0 – період часу, який витрачався на конкретну інформаційно-документальну дію (наприклад, формування звітної документації, пошук архівної документації) після й до впровадження (вдосконалення) системи адміністрування.
Рівень недоступності інформаційних сервісів (R_n), год.	Індикатор обчислюється середньою тривалістю часу в годинах за визначений період, протягом якого інформаційні сервіси в межах систем адміністрування були недоступними з технічних причин.
Рівень задоволеності персоналу системою адміністрування (R_{zad}), частк. од.	$R_{zad} = \frac{P_{zad}}{P_{zag}},$ де P_{zad} – кількість працівників підприємства, які під час опитування вказали на свою задоволеність системою адміністрування, ос.; P_{zag} – загальна кількість працівників, що опитувались щодо задоволення системою адміністрування, ос.
Рівень реагування на запити щодо проблем у системах адміністрування (R_{rz}), хв.	Індикатор обчислюється середньою тривалістю часу у хвиликах, протягом якого посадовими особами підприємства усунуто проблеми в системах адміністрування після відповідного запиту (показник спрямований на зменшення часу реагування).
Рівень невиконання завдань у зв'язку з проблемами в системі адміністрування (R_q), частк. од.	$R_{nz} = \frac{Z_{nz}}{Z_{zag}},$ де Z_{nz} – кількість завдань за визначений період, що не були виконані вчасно у зв'язку з проблемами в системі адміністрування, од.; Z_{zag} – загальна кількість завдань, що реалізовані на підприємстві за визначений період.
Рівень якості комунікацій у системах адміністрування (R_q), частк. од.	$R_q = \frac{P_q}{P_{qzag}},$ де P_q – кількість працівників підприємства, які під час опитування комунікації в системах адміністрування оцінили як якісні, ос.; P_{qzag} – загальна кількість працівників, що опитувались щодо якості комунікацій у системах адміністрування, ос.
Рівень ефективності управлінського інструментарію в системі адміністрування (R_{ui}) частк. од.	$R_{ui} = \frac{I_e}{I_z},$ де I_e – кількість управлінських інструментів у системі адміністрування, які експерти вважають ефективними, од.; I_z – загальна кількість управлінських інструментів в системі адміністрування, що використовуються на підприємстві, од.
Рівень формалізування управлінських процесів у системі адміністрування (R_{fup}), частк. од.	$R_{fup} = \frac{U_f}{U_z},$ де U_f – кількість управлінських процесів у системі адміністрування, які можна вважати формалізованими на високому рівні, од.; U_z – загальна кількість управлінських процесів у системі адміністрування, од.
Рівень диверсифікованості джерел інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування (R_d), частк. од.	$R_d = \sum_{i=1}^n d_i^2,$ де d_i – частка джерел інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування у структурі усіх джерел, частк. од.; n – загальна кількість джерел інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування, од.
Рівень точності інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування (R_t), частк. од.	$R_t = \frac{P_t}{P_z},$ де P_t – кількість працівників, котрі під час опитування вказали на точність інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування, ос.; P_z – загальна кількість працівників, що опитувались, ос.
Рівень сформованості системи адміністрування (R_{sf}), частк. од.	$R_{sf} = \frac{F_o}{F_z},$ де F_o – кількість завдань у системі адміністрування, які розв'язувалися за усталеними алгоритмами, підходами, процедурами тощо, од.; F_z – загальна кількість завдань у системі адміністрування, які розв'язувалися за визначений період, од.

Індикатори з позиції інвесторів	
Рівень відповідності фактичного бюджету впровадження чи вдосконалення системи адміністрування запланованому (R_v), частк. од.	$R_v = \frac{B_f}{B_z},$ де B_f та B_z – фактичний та запланований бюджет на впровадження чи вдосконалення системи адміністрування, тис. грн.
Період окупності інвестиційного проекту формування чи вдосконалення системи адміністрування (P_p), років	$P_p = \frac{I_z}{N_s},$ де I_z – загальна вартість інвестицій в реалізацію проекту формування чи вдосконалення системи адміністрування, тис. грн.; N_s – середньорічні грошові надходження за результатами формування чи вдосконалення системи адміністрування, тис. грн.
Величина чистої приведеної вартості інвестиційного проекту формування чи вдосконалення системи адміністрування (NPV), тис. грн.	$NPV = PV - I_o,$ де I_o – загальна вартість інвестицій в реалізацію проекту формування чи вдосконалення системи адміністрування в нульовий період, тис. грн.; PV – величина поточної вартості доходів від інвестиційного проекту формування чи вдосконалення системи адміністрування, тис. грн.
Індикатори з позиції розробників	
Рівень відповідності фактичної тривалості реалізації проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування запланованій (чи окремих робіт у межах проекту) (R_{vidp}), частк. од.	$R_{vidp} = \frac{T_f}{T_z},$ де T_f та T_z – фактична та запланована тривалість реалізації проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (чи окремих робіт у межах проекту), год.
Кількість виявлених під час тестування помилок за результатами реалізації проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (чи реалізації окремих робіт у межах проекту) (K_{pom}), од.	Індикатор обчислюється загальною кількістю помилок, що виявлені під час тестування за результатами реалізації проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (чи реалізації окремих робіт у межах проекту).
Рівень відповідності фактичного бюджету впровадження чи вдосконалення системи адміністрування запланованому (R_v), частк. од.	$R_v = \frac{B_f}{B_z},$ де B_f та B_z – фактичний та запланований бюджет на впровадження чи вдосконалення системи адміністрування, тис. грн.
Рівень якості комунікацій із замовниками проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (чи реалізації окремих робіт) (R_{ya}), частк. од.	$R_{ya} = \frac{D_{zad}}{D_{zag}},$ де D_{zad} – кількість працівників розробника, які під час опитування вказали на свою задоволеність якістю комунікацій із замовниками в межах проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (чи реалізації окремих робіт), ос.; D_{zag} – загальна кількість працівників, що опитувались щодо задоволення якістю комунікацій із замовниками в межах проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (чи реалізації окремих робіт), ос.

Джерело: удосконалено авторами

на основі концепції процесно орієнтованого менеджменту, що дало змогу виокремити індикатори з позицій замовників, інвесторів та розробників проектів формування чи вдосконалення систем адміністрування. Так, до переліку індикаторів з позиції замовників віднесено рівень економії часу внаслідок впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (R_e), рівень недоступності інформаційних сервісів (R_n), рівень задоволеності персоналу системою адміністрування (R_{zad}), рівень реагування на запити щодо проблем у системах адміністрування (R_{r2}), рівень невиконання завдань у зв'язку з проблемами у системі адміністрування (R_{nz}), рівень якості комунікацій у системах адміністрування (R_q), рівень ефективності управлінського інструментарію в системі адміністрування (R_{uj}), рівень формалізування управлінських процесів у системі адміністрування (R_{iup}), рівень диверсифікованості джерел інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування (R_d), рівень точності інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування (R_t), рівень сформованості системи адміністрування (R_{sf}). Індикатори з позиції

нання завдань у зв'язку з проблемами у системі адміністрування (R_{nz}), рівень якості комунікацій у системах адміністрування (R_q), рівень ефективності управлінського інструментарію в системі адміністрування (R_{uj}), рівень формалізування управлінських процесів у системі адміністрування (R_{iup}), рівень диверсифікованості джерел інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування (R_d), рівень точності інформаційно-документального забезпечення системи адміністрування (R_t), рівень сформованості системи адміністрування (R_{sf}). Індикатори з позиції

інвесторів включають рівень відповідності фактичного бюджету впровадження чи вдосконалення системи адміністрування запланованому (R_v), період окупності інвестиційного проекту формування чи вдосконалення системи адміністрування (P_p), величину чистої приведеної вартості інвестиційного проекту формування чи вдосконалення системи адміністрування (NPV). До переліку індикаторів з позиції розробників віднесено рівень відповідності фактичної тривалості реалізації проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування запланованій (чи окремих робіт у межах проекту) (R_{vidp}), кількість виявлених під час тестування помилок за результатами реалізації проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (чи реалізації окремих робіт у межах проекту) (K_{pom}), рівень відповідності фактичного бюджету впровадження чи вдосконалення системи адміністрування запланованому (R_v), рівень якості комунікацій із замовниками проекту впровадження чи вдосконалення системи адміністрування (чи реалізації окремих робіт) (R_{ya}).

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі повинні полягати у визначенні критеріальних меж наведених індикаторів оцінювання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чеснокова С., Донская А., Горчиков Р. Процессно-ориентированное управление как основа эффективной деятельности. *Вестник АГТУ*. 2007. № 3. С. 201-203.
2. Тараскина Ю. Показатели бизнес-процессов как основа оценки эффективности деятельности организации. *Вестник АГТУ. Серия: Экономика*. 2015. № 4. С. 15-22.
3. Лысов А. Технология анализа информационных рисков на основе метода анализа иерархий. *Вестник Тюменского государственного университета*. 2007. № 5. С. 106-111.
4. Мельник О. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств : монографія Львів : видавництво Львівської політехніки, 2010. 344 с.
5. Амосов О., Гавкалова Н. Публічне адміністрування в Україні: зв'язок з архетипами та пріоритети розвитку. *Публічне управління: теорія і практика*. 2014. № 2. С. 7-13.
6. Белоус Е. Терминологическое наименование сферы работы с документами: от делопроизводства к управлению документацией. *Вестник Волгоград-*

ского государственного университета. Серия 2. 2013. № 2. С. 139-142.

7. Войнаренко М., Костюк О. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 4. С. 49-51.

8. Шура Н. Принципи публічного адміністрування як регулятори соціально-економічних процесів у національній економіці. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 260-263.

REFERENCES:

1. Chesnokova S., Donskaya A., Gorchikov R. (2007) Protsessno-orientirovannoe upravlenie kak osnova effektivnoy deyatel'nosti [Process-oriented management as the basis of effective activity]. *AHTU Bulletin*, no. 3, pp. 201-203.
2. Taraskina Yu. (2015) Pokazateli biznes-protsessov kak osnova otsenki effektivnosti deyatel'nosti organizatsii [Indicators of business processes as a basis for assessing the effectiveness of the organization]. *AHTU Bulletin. Series: Economy*, no. 4, pp. 15-22.
3. Lysov A. (2007) Tekhnologiya analiza informatsionnykh riskov na osnove metoda analiza ierarkhiy [Information risk analysis technology based on hierarchy analysis method]. *Bulletin of Tyumen State University*, no. 5, pp. 106-111.
4. Melnyk O. (2010) *Sistemy diagnostyky dijalnosti mashynobudivnykh pidpriyemstv* [Diagnosis systems of machine-building enterprises activity]. Lviv : Lviv Polytechnic Publishing House (in Ukrainian).
5. Amosov O., Havkalova N. (2014) Publichne administruvannya v Ukrayini: zv'yazok z arkhetypamy ta priorytety rozvytku [Public Administration in Ukraine: Relationship with Archetypes and Development Priorities], *Public Administration: Theory and Practice*, no. 2, pp. 7-13.
6. Belous Ye. (2013) Terminologicheskoe naime-novanie sfery raboty s dokumentami: ot deloproizvodstva k upravleniyu dokumentatsiy [Terminological name of the scope of work with documents: from record keeping to document management]. *Bulletin of Volgograd State University. Series 2*, no. 2, pp. 139-142.
7. Voynarenko M., Kostyuk O. (2013) Sutnist' ta pryntsyepy biznes-administruvannya na pidpriyemstvakh za umov minlyvoho konkurentnoho seredovyschcha [The essence and principles of business administration in enterprises in a changing competitive environment]. *Economics: realities of time*, no. 4, pp. 49-51.
8. Shura N. (2016) Pryntsyepy publichnoho administruvannya yak rehulyatory sotsial'no-ekonomichnykh protsesiv u natsional'niy ekonomitsi [Principles of public administration as regulators of socio-economic processes in the national economy]. *Global and national problems of the economy*, no. 14, pp. 260-263.

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

FORMING OF REGIONAL ECONOMIC POLITICS

УДК 332.021

Пак Н.Т.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту Львівський національний університет імені Івана Франка

Мельник І.П.

магістр Львівський національний університет імені Івана Франка

Pak Nataliia

Ivan Franko National University of L'viv

Melnyk Iryna

Ivan Franko National University of L'viv

У статті проаналізовано терміни «регіональна політика», «регіональна економічна політика», висвітлено мету й завдання регіональної економічної політики. Розглянуто підходи науковців до визначення поняття «регіональна політика», запропоновано авторський варіант цього визначення. Проаналізовано етапи формування й розвитку регіональної політики. Проаналізовано основні наукові напрями сучасної теорії регіональної політики. Зокрема, розглянуто напрям, який повністю заперечував вплив держави на регіональний розвиток, розглянуто його недоліки. Проаналізовано напрями так званих активних реформаторів, в основі поглядів яких лежать моделі кумулятивного регіонального економічного зростання. Зазначено, що роль держави полягає не у всебічному втручанні в господарську діяльність, а в регулюванні та контролі, які підпорядковані певній меті й зачіпають лише найбільш важливі напрями економічного розвитку. Розглянуто ідеї прихильників адаптаційної регіональної економічної політики.

Ключові слова: регіональна політика, регіональна економічна політика, регіони, «активні реформатори», адаптаційна регіональна політика.

В статье проанализированы термины «региональная политика», «региональная

экономическая политика», освещены цель и задания региональной экономической политики. Рассмотрены подходы ученых к определению понятия «региональная политика», предложен авторский вариант этого определения. Проанализированы этапы формирования и развития региональной политики. Проанализированы основные научные направления современной теории региональной политики. В частности, рассмотрено направление, которое полностью отрицало влияние государства на региональное развитие, рассмотрены его недостатки. Проанализированы направления так называемых активных реформаторов, в основе взглядов которых лежат модели кумулятивного регионального экономического роста. Указано, что роль государства заключается не во всестороннем вмешательстве государства в хозяйственную деятельность, а в регулировании и контроле, которые подчинены определенной цели и задавают лишь наиболее важные направления экономического развития. Рассмотрены идеи сторонников адаптационной региональной экономической политики. **Ключевые слова:** региональная политика, региональная экономическая политика, регионы, «активные реформаторы», адаптационная региональная политика.

In the article analyzed terms "regional politics", "regional economic politics", an aim and task of regional economic politics are illuminated. Going of scientists is examined near determination of concept "regional politics", the authorial variant of this determination is offered. The stages of forming and development of regional politics are analyzed. In the articles analyzed looks of scientist N.I. Larina. Determination of A.G. Grunberg is considered, interesting is an attempt of V.S. Fateyev to take into account integration processes in interpretation of regional politics. Offer authorial interpretation of concept "regional politics": regional politics – It the regionally oriented activity of the state and state oriented activity of regions are specialized on condition of optimal mutual relations of state and regional levels of management, the result of that must be effective development of regions and state on the whole, sent to overcoming of spatial disproportions. The stages of formation and development of regional policy are analyzed. The first one was 30s of the XX century, when regional events were held only in the United Kingdom and the United States. In the second phase – from the late 40's to the end of the 50's – Western Europe expanded the range of countries practicing regional events. Since the late 50's and before the economic downturn in 1974–1975, the need for regional policy is recognized almost everywhere. It has become one of the main directions of the regulatory activity of the state. The main scientific directions of the modern theory of regional policy are analyzed. In particular, the direction, which completely denied the state's influence on regional development, considered its disadvantages. The directions of "active reformers" are analyzed, based on their views on the models of cumulative regional economic growth. It is noted that the role of the state lies not in the full interference of the state in economic activity, but in regulation and control, which are subject to a certain purpose and affect only the most important directions of economic development. The ideas of supporters of adaptive regional economic policy are considered.

Key words: regional politics, regional economic politics, regions, "active reformers", adaptation regional politics.

Постановка проблеми. Велика різноманітність природно-економічних умов та їх територіального поєднання, неоднаковий рівень соціально-економічного розвитку окремих територій України вимагають вироблення регіонального підходу до вирішення актуальних проблем її економіки, отже, до економічної політики в країні. Перенесення центру ваги на соціально-економічний розвиток регіонів – це запорука успіху ринкових перетворень у нашій державі. Уніфіковані підходи до проведення економічних реформ приречені на невдачу.

Здійснювані в країні реформи покликані змінити характер участі держави в господарській діяльності, зменшити частку державної власності, створити економічні умови для забезпечення високої ділової активності. Одним з найважливіших напрямів вирішення цього завдання є формування нау-

ково обґрунтованої регіональної економічної політики. Існують усі підстави ще й ще раз привертати увагу до проблем необхідності регіоналізації економічних реформ, кінцевою метою яких є економічне зміцнення держави та досягнення високого рівня життя населення. Особливістю сучасного етапу розвитку країни є втілення в життя адміністративної реформи, яка забезпечить фінансову незалежність регіонів.

З огляду на все сказане очевидно є необхідність поглиблення наукових досліджень у царині теорії та методології формування й реалізації регіональної економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регіональні дослідження перебували в полі зору українських науковців ще на початку та в середині ХХ ст. Ними займалися А. Ващенко, К. Воблій,

А. Діброва, П. Першин, С. Рудницький та інші вчені. Поступово сформувалися потужні школи дослідження проблем регіонального соціально-економічного розвитку, визначальний внесок у створення яких зробили М. Долішній, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, Ф. Заставний, І. Лукінов, І. Михасюк, В. Павлов, М. Паламарчук, Є. Пірожков, М. Пістун, В. Пила, С. Писаренко, В. Поповкін, О. Шаблій, І. Школа. Після здобуття Україною незалежності регіональні дослідження активізувались.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз теоретико-методологічних основ регіональної економічної політики.

З огляду на це основними завданнями є вивчення підходів до визначення змісту понять «регіональна політика», «регіональна економічна політика»; визначення методологічних основ формування регіональної економічної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У чому ж полягає сутність регіональної економічної політики? Цілком очевидно, що отримання відповіді на це питання передбачає з'ясування сутності поняття регіональної політики загалом. При цьому належить дотримуватися настанови М.І. Долішнього, В.С. Кравців та В.К. Симоненка про те, що, відповідно до прийнятих у науці вимог до визначення термінів, регіональна політика повинна означати перш за все політику, яку у визначенні потрібно уточнити ознаками, які відрізняють її від інших видів політик.

На наш погляд, влучним є спостереження Н.І. Ларіної, що регіональна політика – поняття багатозначне, що може широко застосовуватися в різних значеннях. Йдеться про три основних кола проблем, під час характеризувannya яких найчастіше використовується термін «регіональна політика», а саме врегулювання різних відносин між центральними органами влади й органами влади на місцях; державне втручання в соціально-економічне життя окремих територіальних утворень задля подолання наявних регіональних відмінностей в умовах життя населення та підприємництва (найчастіше це коло проблем розглядається разом з першим); проведення власної політики суб'єктами регіональної політики, зокрема економічної, соціальної, промислової, екологічної; тобто йдеться про регіональну політику, яка здійснюється самими регіонами. Таке розрізнення проблем можна вважати відносним, адже, як визнає Н.І. Ларіна, здебільшого поняття «регіональна політика» вживають у широкому сенсі слова, не виділяючи відмінностей у проблемах.

Дуже вагомий внесок у з'ясування сутності поняття «регіональна політика» зробив А.Г. Гранберг. Він цілком слушно зауважує, що у розв'язанні проблем регіонів беруть участь тією чи іншою мірою всі державні інститути, оскільки їхня діяльність так чи інакше прив'язується до певних тери-

торій. Проте він застерігає, що вирішення регіональних проблем далеко не завжди є для них основною функцією, тому, на думку науковця, доцільно виділяти спеціалізовану регіонально орієнтовану діяльність, яка називається регіональною політикою держави. Далі А.Г. Гранберг зазначає, що регіональна політика – це правова, економічна, соціальна діяльність центрального та регіонального управління з оптимізації взаємодії центру та регіонів для досягнення максимально ефективного розвитку як країни загалом, так і її регіонів зокрема. Таке трактування має переваги перед присутньою в літературі точкою зору, за якої регіональна політика – це система стратегічних цілей та науково обґрунтованих заходів держави, спрямованих на розвиток територій, адже прихильники цієї точки зору звужують уявлення про предмет регіональної політики держави, бо вони фактично ігнорують проблеми, пов'язані з територіальним розвитком усієї країни [1].

Має перевагу визначення А.Г. Гранберга також над досить близьким до нього визначенням В.К. Симоненка, за якого під регіональною політикою слід розуміти, з одного боку, чітко опрацьовану в законодавчому аспекті практичну діяльність держави в усіх регіонах країни, а з іншого боку, соціально-економічну політику, здійснювану на базі загальнодержавного законодавства самими регіонами для досягнення тих чи інших регіональних і місцевих цілей та завдань. Як слушно зазначається в праці, «правильно підмітивши суть регіональної політики як єдність дій держави і регіонів, автор роль останніх вбачає тільки у регулюванні соціально-економічних процесів, які, очевидно, далеко не повністю охоплюють увесь спектр регіонального життя [1].

Досить цікавою є спроба В.С. Фатєєва врахувати у трактуванні регіональної політики інтеграційні процеси. Він зазначає, що в найбільш загальному вигляді регіональну політику можна визначити як діяльність органів влади будь-якої країни або органів, створених на міждержавній основі, щодо однієї або декількох частин національної або сукупної території. Ця думка віддзеркалює, зокрема, реалії інтеграційних процесів в рамках Європейського Союзу (ЄС), де з кінця 60-х рр. послідовно реалізуються такі засади регіональної політики, як проведення узгодженої політики ЄС національними урядами та місцевими органами влади під час підготовки планів регіонального розвитку, визначення стратегічних цілей структурної політики ЄС. Реалізації цієї засади сприяло, зокрема, створення комітету з регіональної політики, підпорядкованого Раді Міністрів ЄС та Європейському фонду регіонального розвитку (ЄФРР) [2].

Враховуючи все сказане вище щодо визначення регіональної політики, нагадаємо, що не

буде помилкою стверджувати, що регіональна політика – це спеціалізована регіонально орієнтована діяльність держави та державно орієнтована діяльність регіонів за умови оптимальних взаємовідносин державних і регіональних рівнів управління, результатом яких повинен бути ефективний розвиток регіонів та держави загалом, спрямований на подолання просторових диспропорцій.

Регіональна політика, як слушно зауважив А.В. Куклінський, загалом така ж стара, як і держава. Продовжуючи цю думку, науковець вказує на те, що «ми можемо дискутувати про регіональні політики не тільки в сучасних державах, але й в Римській імперії». Проте, як слушно він зазначає, поняття регіональної політики і сам термін належать до досвіду двадцятого століття [2].

У розвитку сучасної регіональної політики можна простежити декілька етапів. Зокрема, А.Д. Сапожников виділяє такі етапи. Першим етапом є 30-ті рр. ХХ ст., коли вжиття регіональних заходів відбувалось лише у Великобританії та США. На другому етапі, тобто з кінця 40-х до кінця 50-х рр., у Західній Європі розширюється коло країн, що практикують регіональні заходи. З кінця 50-х рр. до економічного спаду 1974-1975 рр. необхідність проведення регіональної політики визнають майже повсюдно. Вона стала одним з основних напрямів регулюючої діяльності держави [2].

Становлення сучасної теорії регіональної економічної політики розпочалося за часів Великої депресії. У її розвитку простежуються три напрями.

Позиція представників одного з них полягає у запереченні необхідності впливу держави на регіональне економічне зростання. В її основі лежить неокласична теорія регіонального економічного зростання, заснована на виробничій функції. Вона базується на припущенні, за якого відмінності в регіональних темпах економічного зростання можна пояснити з огляду на теорію загальнонаціонального економічного зростання. На думку її представників, головної уваги заслуговують фактори підвищення виробничого потенціалу регіональних економічних систем. При цьому мається на увазі те, що в умовах конкуренції між регіонами за обмежені фактори виробництва ціни на них через їх мобільність зближуються, а це має привести до вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів. За такого бачення проблеми регіонального економічного зростання виходить, що розвиток національної економіки є результатом ефективного розподілу ресурсів між регіонами, який досягається виключно за допомогою ринкових регуляторів, тобто без втручання держави. Втім, прихильники неокласичної теорії регіонального економічного зростання не заперечують необхідність виділення «проблемним» регіонам фінансової допомоги для вирішення соціальних проблем. Такими регіонами вважаються зони

перенаселення або територіальні одиниці з дуже високою концентрацією господарської діяльності.

Розглядуваний напрям має декілька істотних недоліків. По-перше, можливість спонтанного вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів є дуже сумнівною хоча б через те, що природні властивості території не є мобільними. По-друге, мобільність факторів виробництва не завжди сприяє такому вирівнюванню. Досить вказати на те, що міграція трудових ресурсів найчастіше має виключно негативні наслідки для економічно відсталіх регіонів, бо насамперед з них виїжджають представники молоді, кваліфіковані кадри. По-третє, без державного втручання неможливо виправити неприродні деформації, спричинені волюнтаризмом епохи планової економіки. По-четверте, оскільки ринковий механізм не гарантує повного використання потенціалу розвитку окремих регіонів, існує небезпека неповного використання потенціалу розвитку країни загалом. По-п'яте, державі все одно доводиться втручатися в економіку регіонів, зокрема, через необхідність розбудови інфраструктури. Отже, ліпше це робити на основі продуманої та заздалегідь спланованої політики, ніж за принципом реагування на ту чи іншу ситуацію, який фактично передбачається неокласичною теорією регіонального економічного зростання [3].

Проте, незважаючи на всі ці недоліки, розглядуваний напрям усе ще має чимало прихильників. Це, очевидно, викликано тим, що із 70-х рр. ХХ ст. в економічній теорії та практиці місце адептів інтервенціонізму, тобто неокейнсіанців, які не зуміли виробити надійні рецепти боротьби зі стагфляцією, посіли прихильники сучасних неокласичних економічних доктрин (монетаризму, теорії раціональних сподівань, економіки пропозиції), котрі мало не змагаються між собою в тому, хто з них є найпослідовнішим ідеологом мінімізації державного втручання в економіку [4].

Між тим хоча використання рекомендацій макроекономічних доктрин, альтернативних кейнсіанським, дало певні позитивні результати, проте є достатня кількість підстав вважати слушною точку зору, що недооцінка ролі держави в економіці така ж небезпечна, як і недооцінка ролі ринкового механізму. Це зумовлене низкою чинників, головним з яких є потреба компенсувати вади ринку, оскільки ринок не в змозі вирішити низку важливих життєвих проблем, наприклад, у царині екології, соціальної справедливості, освіти, охорони здоров'я; необхідністю регулювання відносин між сферою макро- та мікроекономіки й усередині останньої. В ринковій економіці безперервно відбувається зіткнення інтересів окремих підприємств, а також інтересів окремих підприємств та національної економіки. Узгодити інтереси всіх сторін можна тільки за допомогою макроекономічного регулювання.

Роль держави полягає не у всебічному втручанні держави в господарську діяльність, а в регулюванні та контролі, які підпорядковані певній меті та зачіпають лише найбільш важливі напрями економічного розвитку [5].

Звернімося тепер до того напрямку в розвитку теорії регіональної економічної політики, який є діаметрально протилежним розглянутому вище. Його представників іноді називають активними реформаторами. В основі їх поглядів лежать моделі кумулятивного регіонального економічного зростання, які були започатковані інституціоналістами, розвинуті економістами-географами, а втілені в життя неокейнсіанцями.

Автором базової моделі кумулятивного зростання є Г. Мюрдаль, що є визначним представником шведської школи політичної економії, одним із творців сучасного інституціоналізму, який ще на межі 20-30-х рр. ХХ ст. відкинув ідею невтручання держави в економіку. В рамках цієї моделі він показав, як за допомогою спеціалізації та ефекту масштабу досягаються зростання та множення незначних на початку переваг певної території [6].

Саме прихильникам цього напрямку належить формулювання такої мети регіональної політики, як згладжування (саме згладжування, а не вирівнювання) відмінностей у рівнях економічного розвитку регіонів. З цієї мети випливає, що держава має стимулювати, а також здійснювати інвестиції у «депресивні» регіони, які є територіальними одиницями з відносно низьким рівнем життя [2].

Прикладом успішного втілення в життя такої лінії поведінки держави щодо «депресивних» регіонів є досвід Великобританії. У 30-ті рр. за дорученням британського уряду були проведені дослідження стану низки «депресивних районів», у яких питома вага безробітних сягала 40% усієї робочої сили. На основі результатів цих досліджень у 1934 р. був прийнятий закон про так звані спеціальні (особливі) райони, відповідно до якого об'єктами позачергової уваги уряду було визначено чотири регіони, такі як Південний Уельс, Північно-Східна Англія, Західний Камберленд, Західна й Центральна Шотландія. До початку 80-х рр. наголос робився на залученні в «депресивні» райони Великобританії великих компаній з інших районів (насамперед, з Південного Сходу), транснаціональних компаній. Це досягалось як шляхом надання фінансових пільг, так і шляхом розвитку інфраструктури в «депресивних» районах. Криза 1979-1980 рр. показала всю нестійкість досягнутого за рахунок зовнішніх джерел розвитку й привела до переорієнтації на розвиток «депресивних» районів за рахунок внутрішніх джерел, тобто місцевого бізнесу [6].

Нині у Західній Європі з огляду на досвід Великобританії та деяких інших країн використовують сис-

тему регулювання «депресивних» регіонів, засадою якої є те, що державна підтримка є необхідною умовою підйому кризових та «депресивних» регіонів. Однак державне втручання має починатися до того, як регіональна криза вже вибухнула, тому ще на стадії стабільного розвитку необхідно створювати умови для виникнення нових галузей; пріоритетними соціальними проблемами є створення робочих місць високої кваліфікації для місцевих кадрів, недопущення зниження рівня доходів населення, розвиток соціальної інфраструктури; основою стабілізації «депресивних» районів є розвиток у них нових наукоємних галузей промисловості, ділових послуг, рекреації; ліпше орієнтуватись на внутрішні ресурси регіону, оскільки розвиток на базі зовнішніх ресурсів є нестабільним [7].

Компромисом між охарактеризованими вище напрямками є адаптаційна регіональна політика. Її прихильники вважають, що завданням регіональної політики держави є прискорення процесів, що протікають природно, без зміни їх напрямку. Мається на увазі те, що стимулювання економічного зростання в певних регіонах є ефективним лише за умови, що в них є відповідні передумови, які лише слід підсилити. Проте таке стимулювання не дасть очікуваних результатів, якщо ці регіони на цьому етапі розвитку країни є непривабливими для приватних інвесторів.

Одним з родоначальників цього напрямку є німецький дослідник А. Льош, який, високо оцінюючи здатність регіональної економіки до саморегулювання, відзначав, що розгортання тенденції до зближення рівнів економічного розвитку регіонів під дією лише стихійних ринкових сил може відбуватись надто повільно. Саме тому він пропонував створення пільгових умов для переміщення виробництва, рекомендував організувати централізоване постачання потенційних інвесторів інформацією про найбільш бажані та зручні напрями інвестування.

Порівняння позицій активних реформаторів та прихильників адаптаційної регіональної економічної політики дає змогу зробити такі висновки. Незважаючи на значну привабливість позиції активних реформаторів, у сучасних українських умовах вона є непридатною. По-перше, її логіка суперечить загалом неоліберальному курсу економічних реформ у нашій країні, повний відхід від якого навіть за наявності великого бажання вже є неможливим. По-друге, вона передбачає величезні державні витрати, ресурсів для яких Україна не має й навряд чи матиме у передбачуваній перспективі. Отже, на озброєння належить взяти адаптаційну модель. При цьому її варто розширити за рахунок вжиття заходів, спрямованих на стимулювання зростання в «проблемних» регіонах з огляду на те, що за ступенем можливостей необхідно забезпечувати реалізацію засади

територіальної справедливості. Остання передбачає, що розподіл доходів між територіями, подібно до розподілу доходів у суспільстві загалом, має, з одного боку, бути спрямований на забезпечення мінімальних потреб усіх членів суспільства, а з іншого боку, відповідати засаді «хто більше створює, той більше одержує».

Щоправда, дехто заперечує засаду територіальної справедливості, вважаючи, що стимулювання економічного розвитку проблемних регіонів однозначно приводить до зниження економічної ефективності [8]. Однак досить переконливою є протилежна точка зору, прихильники якої вказують на таке. По-перше, існування територіальної несправедливості може спричинити соціальний вибух. По-друге, вона зумовлює неповноцінне використання потенціалу розвитку регіонів. По-третє, економічний ефект, пов'язаний з нею, може бути лише короткостроковим, бо в довгостроковій перспективі територіальна несправедливість приведе до утворення таких диспропорцій, усунення яких коштуватиме дуже дорого.

Висновки з проведеного дослідження. Регіональна політика – це спеціалізована регіонально орієнтована діяльність з оптимізації взаємодії центру та регіонів для досягнення максимально ефективного розвитку як країни загалом, так і її регіонів зокрема. У регіональній політиці сьогодні простежуються дві тенденції: з одного боку, відбувається процес централізації державного управління, а з іншого боку, відбувається скорочення адміністративних методів управління.

Сучасна історія регіональної політики починається з 30-х рр. ХХ ст. і пов'язана з широко відомим досвідом Великобританії та США, в яких державна влада активно вплинула на розвиток «проблемних» районів. Вивчення зарубіжного досвіду становлення й розвитку регіональної політики дає можливість ознайомитися ближче із загальними рисами та особливостями регулювання розвитку регіонів.

Україні найбільше підходить модель адаптаційної регіональної економічної політики, за якої завданням регіональної політики держави є прискорення процесів, що протікають природно, без зміни їх напрямку. При цьому її доцільно розширити за рахунок охоплення заходів, вжиття яких спрямоване на стимулювання зростання в «проблемних» регіонах з огляду на те, що за ступенем можливостей необхідно забезпечувати реалізацію засади територіальної справедливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов. 2-е изд. Москва : ГУ ВШЭ, 2001. 495 с.
2. Фатеев В.С. Менеджмент и региональная политика за рубежом. Минск : Наука и техника, 1994. 213 с.
3. Соколова И.Ю. Федеральные и местные правительства: споры о разделении экономических функций. *США: экономика, политика, идеология*. 1993. № 7. С. 61-68.
4. Сорокина В.В. Региональная политика в Великобритании. *Мировая экономика и международные отношения*. 1996. № 6. С. 136-139.
5. Соколова И.Ю. О взаимодействии федеральной и местных властей в региональных экономических программах. *США: экономика, политика, идеология*. 1994. № 1. С. 82-87.
6. Пак Н.Т. Регіональна економіка : навчальний посібник. Львів : Львівська Політехніка, 2015. 325 с.
7. Круш П.П. Регіональне управління : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2007. 247 с.
8. Заболотький Б.І. Національна економіка : підручник. Львів : Новий світ, 2010. 582 с.

REFERENCES:

1. Granberg A.G. (2001) *Osnovy regional'noy ekonomiki : uchebnik dlya vuzov*. [The basis of the regional economy : a textbook for universities]. Moskva : GU VSHE (in Russian).
2. Fateev V.S. (1994) *Menedzhment i regional'naya politika za rubezhom*. [Management and regional policy abroad]. Minsk : Nauka i tekhnika (in Russian).
3. Sokolova I.Yu. *Federal'nye i mestnye pravitel'stva: spory o razdelenii ekonomicheskikh funktsiy*. [Federal and local governments: disputes about the division of economic functions]. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya*, no. 7, pp. 61-68.
4. Sorokina V.V. *Regional'naya politika v Velikobritanii*. [Regional policy in the UK]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, no. 6, pp. 136-139.
5. Sokolova I.Yu. *O vzaimodeystvii federal'noy i mestnykh vlastey v regional'nykh ekonomicheskikh programmakh*. [The interaction of federal and local authorities in regional economic programs]. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya*, no. 1, pp. 82-87.
6. Pak N.T. (2015) *Rehionalna ekonomika : navch. pposibnyk* [Regional economy : textbook]. Lviv : Lviv Politechnic (in Ukrainian).
7. Krush P.P. (2007) *Rehionalne upravlinnia: navchalnyi posibnyk*. [Regional management: textbook] Kyiv: Center of Educational Literature (in Ukrainian).
8. Zabolotskyi B.I. (2010). *Natsionalna ekonomika : pidruchnyk* [A national economy : textbook]. Lviv : New world (in Ukrainian).

ОГЛЯД ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

REVIEW OF ACTIVITIES OF PUBLIC ENTERPRISES IN UKRAINE AND WAYS TO IMPROVE EFFICIENCY OF THEIR ACTIVITY

В останні роки зростає значення державних підприємств, і ця тенденція триватиме через постійні зміни в структурі світової економіки. Сьогодні на державні підприємства припадає близько 10% світового ВВП. В Україні налічується близько 3500 підприємств. Зі згаданих 3500 ДП функціонують тільки близько 1800, інші ліквідуються або збанкрутували. Функціонуючі ДП в більшості випадків приносять збитки державному бюджету. Багато з них продовжують працювати в збиток через корупцію, погане управління і обтяжливих завдань державної політики, виконуваних ДП. Незважаючи на важливі реформи, проведені в державному секторі України, слід зазначити, що вони поки не принесли помітних змін. Подальші реформи повинні бути незворотними і привести до конкретних і помітних змін. У статті проводиться загальний аналіз діяльності державних підприємств, огляд фінансової звітності найбільших підприємств та наводяться основні шляхи щодо реформування державного сектору та покращення ефективності діяльності державних підприємств.

Ключові слова: Державні підприємства, фінансові показники, зайнятість, управління, прибутковість.

In the last few years, the importance of state-owned enterprises is growing, and this trend will continue through constant changes in the structure of the world economy. SOEs represent a significant share of assets and employment in developed countries. State-owned enterprises, which belong to the majority, account for about us \$ 2 trillion in assets and more than 6 million jobs in OECD countries combined. SOEs play a particularly important role in network industries. The OECD estimates that SOEs operating in the energy and transport sectors represent about 40% of the total value of SOEs and about 43% of the total number of SOEs jobs in value terms. Today, state-owned enterprises account for about 10% of global GDP. In Ukraine, there are about 3,500 SOEs. Out of the mentioned 3,500 SOEs, only about 1,800 are functioning, others are being liquidated or bankrupt. The functioning SOEs in most cases bring losses to state budget. Many of them continue to operate at a loss because of corruption, poor governance and burdensome public policy tasks performed by the SOEs. Despite the important reforms implemented in the public sector of Ukraine, it should be noted that they have not brought any noticeable changes yet. Further reforms must be irreversible and lead to concrete and visible changes. In accordance with the OECD Corporate Governance Guidelines, this will require particular efforts to strengthen the capacity of the proprietor to professionally and effectively exercise ownership, while continuing to improve the practice of corporate governance in the public sector. These reforms can largely protect the SOEs sector from future political interference and potential excessive interference. In addition, without eliminating the risk of corruption and breach of integrity in the SE sector, the benefits of reforms cannot be fully realized to improve corporate governance practices. The article provides a general analysis of the activities of state enterprises, a review of the financial statements of the largest enterprises and the main ways of reforming the public sector and improving the efficiency of state enterprises.

УДК УДК 339.9

Родіонова Т.А.

к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Пятков А.М.

студент Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Rodionova Tatiana

Odesa I.I. Mechnikov National University
Ryatkov Artem
Odesa I.I. Mechnikov National University

денція буде продовжуватися через постійні зміни в структурі світової економіки. Сьогодні на державні підприємства припадає близько 10% світового ВВП. В Україні налічується близько 3500 підприємств. Зі згаданих 3500 ДП функціонують тільки близько 1800, інші ліквідуються або збанкрутували. Функціонуючі ДП в більшості випадків приносять збитки державному бюджету. Багато з них продовжують працювати в збиток через корупцію, погане управління і обременительних задач державної політики, виконуваних ДП. Незважаючи на важливі реформи, проведені в державному секторі України, слід зазначити, що вони поки не принесли помітних змін. Подальші реформи повинні бути незворотними і привести до конкретних і помітних змін. У статті проводиться загальний аналіз діяльності державних підприємств, огляд фінансової звітності найбільших підприємств та наводяться основні шляхи щодо реформування державного сектору та покращення ефективності діяльності державних підприємств.

Ключевые слова: Государственные предприятия, финансовые показатели, занятость, управление, доходность.

In recent years, the importance of state-owned enterprises is growing, and this trend will continue through constant changes in the structure of the world economy. SOEs represent a significant share of assets and employment in developed countries. State-owned enterprises, which belong to the majority, account for about us \$ 2 trillion in assets and more than 6 million jobs in OECD countries combined. SOEs play a particularly important role in network industries. The OECD estimates that SOEs operating in the energy and transport sectors represent about 40% of the total value of SOEs and about 43% of the total number of SOEs jobs in value terms. Today, state-owned enterprises account for about 10% of global GDP. In Ukraine, there are about 3,500 SOEs. Out of the mentioned 3,500 SOEs, only about 1,800 are functioning, others are being liquidated or bankrupt. The functioning SOEs in most cases bring losses to state budget. Many of them continue to operate at a loss because of corruption, poor governance and burdensome public policy tasks performed by the SOEs. Despite the important reforms implemented in the public sector of Ukraine, it should be noted that they have not brought any noticeable changes yet. Further reforms must be irreversible and lead to concrete and visible changes. In accordance with the OECD Corporate Governance Guidelines, this will require particular efforts to strengthen the capacity of the proprietor to professionally and effectively exercise ownership, while continuing to improve the practice of corporate governance in the public sector. These reforms can largely protect the SOEs sector from future political interference and potential excessive interference. In addition, without eliminating the risk of corruption and breach of integrity in the SE sector, the benefits of reforms cannot be fully realized to improve corporate governance practices. The article provides a general analysis of the activities of state enterprises, a review of the financial statements of the largest enterprises and the main ways of reforming the public sector and improving the efficiency of state enterprises.

Key words: State-owned enterprises, financial indicators, employment, management, profitability.

Постановка проблеми. Незважаючи на великомасштабну приватизацію державних підприємств, вони як і раніше грають важливу роль на конкурентних ринках як всередині країни, так і в усьому світі. Крім того, за останнє десятиліття державна власність в ряді випадків розширилася. Нові політичні стратегії для окремих фірм і секторів визначили державну власність, особливо в країнах з ринковою економікою. Це розширення включає також короткострокові заходи деяких урядів в контексті фінансової кризи. В результаті ДП є важливими суб'єктами на декількох внутрішніх і міжнародних ринках. Сектор державних підприємств в країнах ОЕСР сьогодні значно менше, ніж

в країнах з ринковою економікою, що формується. Проте він залишається досить важливим в ряді країн ОЕСР і в ряді окремих секторів економіки, перш за все в мережевих галузях (енергетика, телекомунікації, транспорт) і банківському секторі. Незважаючи на хвилі приватизації та реформ, присутність держави в економіці залишається значною серед країн, що розвиваються.

Зокрема, вважається, що уряди використовують безпосередню відповідальність для досягнення подальших цілей в області розвитку і політики. Хоча все більше число ДП в цих країнах є економічно життєздатними підприємствами, послідовне застосування стандартів

корпоративного управління, проте, все ще відстає, зокрема через складну мережу правових статусів і різних визначень ДП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теми державних підприємств займалися Sturesson J. у публікації «Державні підприємства – каталізатори створення суспільної цінності?» [1], Kowalski P. у статті «Державні підприємства: наслідки для торгівлі та політики» [2], Ferrari A.; Mare S.; Skampelos I. у статті «Державна власність фінансових установ Європи та Центральної Азії» [3], Uwe Böwer у публікації «Державні підприємства в новій Європі» [4], Vovchuk H. у публікації «Енергетичні реформи: виклик газовому ринку України» [9], Minich R. у статті «Державні підприємства України: яке їхнє майбутнє?» [11], Cai J. та ін. у статті «Інформаційна асиметрія і корпоративне управління» [12] та Bosak O. у публікації «Може реформа корпоративного управління в українських держкомпаніях залучити міжнародні інвестиції в енергетику?» [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність суттєвих досліджень у сфері державної власності та оцінки ефективності діяльності державних підприємств в Україні, приділяється небагато уваги щодо дослідження можливих шляхів покращення діяльності ДП та вирішення істотних проблем державного сектору. З огляду на це залишається актуальним розробка реформ та методів, які дозволять покращити ситуацію у державному секторі України.

Мета статті полягає у проведенні аналізу економічної діяльності державних підприємств в Україні та надання пропозицій щодо покращення ефективності їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні держпідприємства складають значну частину економіки, забезпечують ключові державні послуги і представляють найбільшого роботодавця в країні. Кількість держпідприємств в Україні дуже висока, причому менше половини з них оцінюються як функціонуючі. Однак жодне державне агентство в Україні не має актуальних даних. Більшість функціонуючих державних підприємств не працюють ефективно. Більше того, багато з них працюють збитково через корупцію, безгосподарність та обтяжливі цілі державної політики, що здійснюються державними підприємствами. Зусилля, спрямовані на скорочення їх кількості через злиття, приватизацію та ліквідацію, нещодавно почалися, але зіткнулися з опором.

Сьогодні в Україні відсутній стратегічний документ, який би визначав обґрунтування та напрямки реформування державного сектору. У 2014 році почалася розробка такого документу, і очікувалося, що він буде прийнятий у 2015 році. Проте станом на 2018 рік прийняття такого документу не було здійснено [5]. Тому Україні рекомендується

ретельно оцінювати та розкривати цілі, які обґрунтовують державну власність, ухвалюють та публікують їх у формі політики державної власності та підлягають регулярному перегляду цієї політики. Це створить основу для решти реформи сектору держпідприємств і забезпечить його узгодженість та відповідає інтересам громадськості.

Станом на 2018 рік в Україні існує понад 3385 підприємств, проте лише 1618 з них функціонує [6]. Переважна більшість українських держпідприємств були створені як унітарні підприємства, специфічна корпоративна форма, закріплена тільки для державної власності.

Більшість державних підприємств працюють неефективно, причому багато з них продовжують працювати в збиток через корупцію, погане управління і обтяжливих завдань державної політики, виконуваних ДП. Державні підприємства також є власниками необоротних активів, що мають незначне відношення або не мають ніякого відношення до їх власних підприємств і операцій, таких, як готелі, курорти і ресторани.

З 2014 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) стверджує, що уряд не має досвіду або потенціалу для ефективного управління таким великим портфелем або інвестування в ДП належним чином [5]. Тільки сама кількість підрозділів є переважною і неможливо для будь-якого уряду її контролювати. Нещодавно були зроблені зусилля по скороченню числа ДП шляхом об'єднання існуючих ДП та створення вертикальних/горизонтальних інтегрованих ДП, приватизації та ліквідації нефункціонуючих або іншим чином застарілих підрозділів, однак ці зусилля зустріли опір.

У 2013 році в Україні налічувалося близько 3632 державних підприємств, про в період 2013-2018 їх кількість поступово скоротилася до 3385 у 2018 році. Кількість працівників також зменшилася з 1112,3 тис. у 2013 році до 820,5 у 2017 році (табл. 1).

Таблиця 1

Розмір та дохідність державного сектору

Рік	Чистий дохід ДП	Кількість ДП	Активні ДП, %	Число працівників (у тис.)
2013	279,8	3632	58,1	1112,3
2014	376,9	3338	54,8	930,0
2015	442,7	3458	52,1	849,3
2016	590,8	3435	51,5	839,3
2017	824,5	3421	50,1	820,5

Джерело: Складено автором на основі [8]

За весь досліджуваний період дохідність державних підприємств зростала. У 2013 цей показник склав 279,8 млрд. грн., а у 2015 році вже майже 442,7 млрд. грн. У 2016 році загальна вартість активів становила 1441 млрд. грн., річ-

ний дохід склав 590,8 млрд. грн. Майже 50% цієї виручки було отримано компаніями нафтогазової галузі. Державні підприємства в енергетичному і транспортному секторах також принесли близько 20% від загальних доходів. На 100 найбільших держпідприємств припадало близько 80% загальних активів і 80% загального доходу [5].

У 2017 році вартість портфеля державних підприємств склала близько 1509 млрд. грн., що на 5% більше, ніж у 2016 році. Річний дохід склав близько 824,5 млрд. грн., прибуток державних компаній склав 44,4 млрд. грн, що на 38,5% більше, ніж у попередньому році. На це найбільше вплинула висока прибутковість сектора природного газу і нафти, який являється найбільш прибутковим сектором у державному портфелі України. Прибуток цього сектору станом на 2017 рік склав більше ніж 39 млрд. грн.

Другим по прибутковості був сектор транспорту, прибуток якого склав близько 5,5 млрд. грн. Також гарні результати показав сектор енергетики – 4 млрд. грн. Зі збитками завершили рік сектор вугільної промисловості (3,1 млрд. грн), хімічної галузі (1,3 млрд. грн.) та сільське господарство (1,2 млрд. грн.). До списку найбільш рентабельних компаній у 2017 році увійшли: «НАК Нафтогаз України», Державне підприємство «Адміністрація морських портів України», ПАО «Центренерго», НЕК «Укренерго», Державне підприємство «Міжнародний аеропорт Бориспіль» [7].

В області природного газу і нафти Україна забезпечує значну частину своїх внутрішніх потреб за рахунок власного виробництва. Понад 70% споживання газу в Україні покривається за рахунок місцевого виробництва, левова частка якого здійснюється дочірньою компанією НАК «Нафтогаз».

Видобуток природного газу в Україні становить близько 20,5 млрд. куб. м, з них 16,4 млрд. куб. м. видобувають державні виробники, такі як УГВ, Укрнафта і Хрономорнафтогаз, а решта 4,1 млрд. куб. м. – незалежні виробники.

В 2017 році УГВ збільшила виробництво на 4,4% до 14,6 млрд. куб. м до 15,3 млрд. куб. м, що стало найвищим рівнем за 24 роки. Проте «Укрнафта» і компанії приватного сектора скоротили обсяги виробництва з 1,3 млрд. куб. м і 4,2 млрд. куб. м до 1,1 млрд. куб. м і 4,1 млрд. куб. м відповідно [8]. Уряд оголосив про плани збільшити обсяг видобутку газу в країні до 20 млрд. куб. м в 2020 році за рахунок збільшення видобутку відповідними державними підприємствами, а також незалежними виробниками (до 7 млрд. куб. м) (рис. 1).

Імпортний газ задовольняє 30% внутрішнього попиту України. У 2017 році «Нафтогаз» отримав 62% імпортованого природного газу, а інша частина була надана іншими учасниками ринку, що становить 14,1 млрд. куб. м. Згідно з третім енергетичним пакетом ЄС, Україні необхідно відділити свою газотранспортну систему від видобутку і поставок природного газу або електроенергії (розукрупнення) [9]. Третій енергетичний пакет являється зведенням законів, спрямованих на підвищення ефективності енергетичного ринку та створення єдиного ринку газу та електроенергії в ЄС. Необхідність здійснення розукрупнення і лібералізації пов'язана, насамперед, з підвищенням довіри до українського газового ринку. Розукрупнення сприяє створенню більш конкурентного ринку і зміцнення правил захисту прав споживачів, що означає, що особа, яка прямо або побічно керує підприємством з виробництва або постачання, не може контролювати оператора

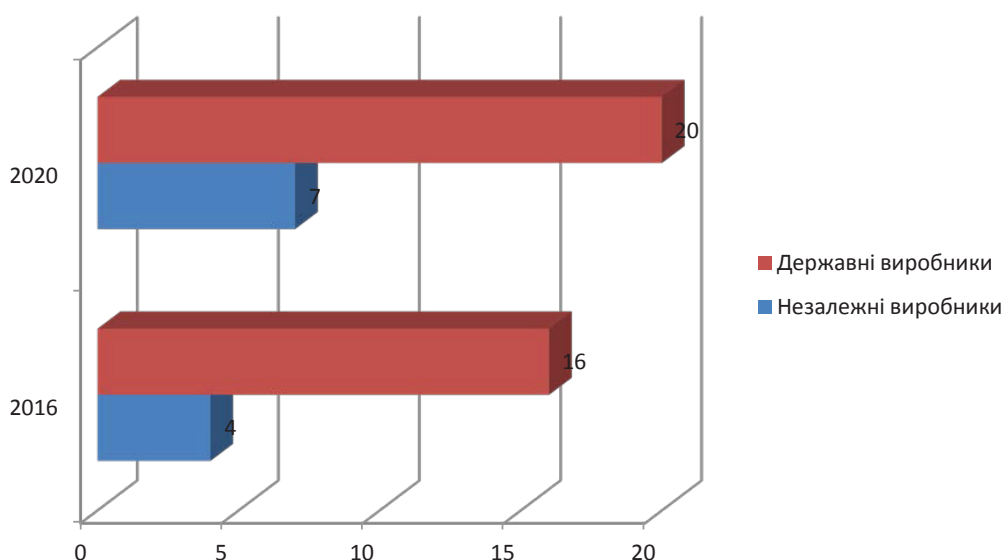


Рис. 1. Видобуток природного газу в Україні (у млрд. куб. м)

Джерело: Складено автором на основі [8]

транспортної системи. Завдяки різноманітним стратегіям, направленим на відкриття енергетичного сектору для посилення конкуренції та доступу на ринки європейських партнерів, згідно з зобов'язанням України реалізувати «Третій енергетичний пакет» і зобов'язанням перед міжнародними кредиторами, а також зусиллями Нафтогазу щодо інтеграції в європейський ринок, число незалежних імпортерів газу збільшилася з року в рік з 19 імпортерів у 2015 році до 66 у 2017 році [10].

Проаналізувавши фінансову звітність компанії «НАК Нафтогаз», треба зазначити, що чистий прибуток компанії порівнюючи з 2016 фінансовим роком зріс на 121% і склав 39,449 млрд. грн., що являється гарним показником. На це вплинуло остаточне рішення Стокгольмського арбітражу щодо контракту на постачання газу між «Нафтогазом» і «Газпромом». Суд задовольнив позов «Нафтогазу» про те, що «Газпром» не виконав узгоджені обсяги транзиту, присудивши йому \$4,63 млрд. збитків. Але суд також постановив, що «Нафтогаз» повинен виплатити «Газпрому» \$2 млрд. за заборгованість по газу. У 2017 році основна частина виручки «Нафтогазу» (227,5 млрд. грн.) надійшла від реалізації і поставок газу (включаючи видобуток і імпорт природного газу) (табл. 2).

Таблиця 2

**Фінансова звітність компанії «Нафтогаз»
(у млн. грн.)**

	2016	2017
Доходи	192,764	227,478
Витрати на реалізацію	-121,804	-157,147
Валовий прибуток	70,960	70,331
Доходи, визнані за результатами арбітражу щодо транзиту газу	-	57,125
Інші операційні доходи	2,627	5,092
Витрати, визнані за результатами арбітражу з продажу газу	-	-44,528
Інші операційні витрати	-45,545	-27,475
Операційний прибуток	28,042	60,545
Фінансові витрати	-9,581	-8,302
Фінансовий прибуток	5,913	1,598
Чисті витрати в іноземній валюті	-5,790	-1,043
Прибуток до оподаткування	18,485	52,751
Податок на прибуток	-636	-13,302
Чистий прибуток	17,849	39,449

Джерело: складено автором на основі [10]

Також слід проаналізувати діяльність компанії Укренерго, яка є домінуючою у секторі електроенергетики, який являється другим за величиною сектором економіки. Історично підприємство фінансувало свої програми за рахунок кредитів ЄБРР і Світового банку. У 2015 році «Укренерго» підписала кредитну угоду зі Світовим банком на суму 378 млн. доларів США для фінансування модернізації своєї мережі електропередач та під-

тримки реалізації оптового ринку електроенергії в Україні [8]. Кредит дозволить не тільки профінансувати фізичну модернізацію, а й створити елементи, необхідні для більш ефективної ринкової системи ціноутворення на електроенергію.

Фінансові показники підприємства стабільно зростали в останні роки в основному за рахунок підвищення тарифів на енергоносії. Прибуток до сплати податків Укренерго в середині 2017 року зріс до 3,2 млрд. грн. (зростання на 65% в порівнянні з 2016 роком), чистий прибуток виріс на 81%. Раніше в 2016 році «Укренерго» подвоїла чистий прибуток до 2,2 млрд. грн. в порівнянні з 2015 роком. У 2017 році в «Укренерго» працювало близько 11500 осіб. Укренерго не є прикладом середньостатистичного українського унітарного підприємства. Компанія сподівається стати успішним прикладом корпоративізації, запровадити належну практику корпоративного управління, рекомендовану ОЕСР і сприяти дотриманню Україною вимог Європейської мережі операторів систем передачі електроенергії.

Незважаючи на важливі реформи, здійснені у державному секторі України треба відзначити, що помітних змін вони поки не принесли. Надалі реформи повинні бути незворотними і привести до конкретних і помітних змін. Відповідно до керівних принципів ОЕСР з корпоративного управління ДП це потребуватиме особливих зусиль щодо зміцнення спроможності держави-власника професійно та ефективно здійснювати права власності, продовжуючи вдосконалювати практику корпоративного управління в державному секторі. Ці реформи можуть в значній мірі захистити сектор ДП від майбутнього політичного втручання і потенційного надмірного втручання. Крім того, без усунення ризиків корупції та порушення цілісності в секторі ДП (зокрема, в секторі природного газу і нафти) переваги реформ неможливо повною мірою реалізувати для вдосконалення практики корпоративного управління. Паралельно з цим держава має працювати над зміцненням незалежних регулюючих органів і правозастосовних органів у сфері конкуренції, а також над зміцненням органів з попередження корупції, проведення розслідувань та правозастосовної діяльності.

Висновки і пропозиції. Істотною проблемою державного сектору України станом на 2019 рік залишаються перебільшений сектор ДП (понад 3385 підприємств) що є проблемою для ефективного управління або інвестування в державні підприємства належним чином. Україні потрібно провести реформу державних підприємств з особливим акцентом на ефективному управлінні сектором ДП, що допоможе збільшити ефективність державних підприємств та обмежити їх кількість.

Також треба зазначити, що функціонуючі ДП в більшості випадків приносять збитки держав-

ному бюджету України. Керівники часто використовують підприємства для збагачення. Вони можуть купувати товари або послуги за завищеними цінами і продавати їх за цінами нижче ринкових. В обох випадках ці керівники отримують відкати. В результаті втрати для ДП зазвичай покриваються за рахунок державного бюджету, тобто від податків, сплачених українцями. У цьому випадку Україна може провести приватизацію або закрити неефективні державні підприємства та забезпечити дохід до бюджету. Здатність приватного власника управляти підприємством набагато вище, ніж у держави. Він буде зацікавлений в прибутку. Тому приватизовані компанії будуть платити більше податків до бюджету, і ці кошти можна буде використовувати на програми соціального забезпечення.

Ще однією важливою групою методів, пов'язаних з інформаційною асиметрією і поведінкою топ-менеджерів, є їх інсайдерська діяльність. Йдеться про операції з цінними паперами компанії. Володіння унікальною інформацією про поточний і майбутній стан компанії надає своїм менеджерам можливість для спекуляцій. Іншими словами, матеріалізувати інформаційну нерівність. Менеджмент знає бізнес набагато краще, ніж акціонери, тому акціонерам складно контролювати менеджмент. Рішенням такої проблеми для стратегічних ДП, які не можуть бути приватизовані, є корпоративне управління, яке повинно здійснюватися незалежними експертами і професіоналами, які діють в інтересах підприємства. Цей вид управління може бути більш ефективним. Сильна і ефективна стратегія корпоративного управління є найважливішим фактором при прийнятті всіх інвестиційних рішень. Інвестори уважно стежать за тим, як компанії керують собою і як вони встановлюють відносини зі своїми основними зацікавленими сторонами. Високий рівень прозорості дуже важливий, оскільки він може забезпечити використання компаніями високоякісних стандартів обліку, розкриття інформації, дотримання і аудиту. Тому в Україні, як і в Швеції, повинна проводитись своєчасна оцінка ефективності державних підприємств щодо чітко встановлених цілей та показників ефективності. Щорічні звіти державних підприємств повинні публікуватися своєчасно.

Високоякісне корпоративне управління може стимулювати інвесторів до прийняття остаточних інвестиційних рішень. Це в свою чергу означає, що зміцнення практики управління можуть допомогти українським компаніям залучати інвестиції і процвітати на світовому ринку. Позитивні результати цього процесу реформ можуть вплинути на поведінку інвесторів при прийнятті рішення про інвестування в український державний сектор.

Також проблема особливо актуальна для України, яка повинна бути вирішена – це верховенство

права. Держава має виконувати функції судді, а не гравця на ринку. Держава повинна створювати правила і забезпечувати їх дотримання. До тих пір, поки ця проблема не буде вирішена, не має значення, які правила існують, оскільки ніхто не буде працювати з ними у будь-якому випадку.

Україні слід також забезпечити, щоб оголошені плани реформ щодо окремих ДП, зокрема флагманських ДП, здійснювалися в строки, спочатку встановлені урядом. Державні структури власності повинні ефективно взаємодіяти і контролювати здійснення узгоджених цілей компаній та політики управління ДП. Чіткі лінії зв'язку з компанією повинні бути встановлені, щоб уникнути декількох рівнів прийняття рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Jan Stuessen, 2015, State-Owned Enterprises Catalysts for public value creation? URL: <https://tinyurl.com/y6dr3bto> (дата звернення: 19.03.2019).
2. Kowalski, P. et al. (2013), "State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications", OECD Trade Policy Papers, No. 147, OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869c9kqk7l-en> (дата звернення: 21.03.2019).
3. Ferrari, Aurora; Mare, Davide Salvatore; Skamnelos, Ilias. 2017. State ownership of financial institutions in Europe and Central Asia, Policy Research working paper; no. WPS 8288. Washington, D.C. : World Bank Group. URL: <https://tinyurl.com/yy3qufoe> (дата звернення: 24.03.2019).
4. Uwe Böwer, 2017, State-Owned Enterprises in Emerging Europe: The Good, the Bad, and the Ugly, Working Paper No. 17/221. URL: <https://tinyurl.com/yxvxyqrs> (дата звернення: 07.04.2019).
5. OECD (2018), Anti-Corruption Reforms in Ukraine: Prevention and Prosecution of Corruption in State-Owned Enterprises. URL: <https://www.oecd.org/corruption/anti-bribery/OECD-ACN-Ukraine-4th-Round-Bis-Report-SOE-Sector-2018-ENG.pdf> (дата звернення: 12.04.2019).
6. Government portal, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, 2019. URL: <https://www.kmu.gov.ua/en/news/derzhavni-pidpriyemstva-teper-zvituvatimut-v-elektronnomu-viglyadi> (дата звернення: 13.04.2019).
7. Ukraine: The 100 largest state-owned companies, Ministry of Economic Development press-release, 2018. URL: <https://www.marketwatch.com/press-release/ukraine-the-100-largest-state-owned-companies-completed-2017-with-a-profit-of-444-billion-uah-2018-09-28> (дата звернення: 15.04.2019).
8. OECD 2019, State-owned enterprise reform in the ukrainian hydrocarbons sector. URL: <http://www.oecd.org/corporate/SOE-Reform-in-the-Hydrocarbons-Sector-in-Ukraine-ENG.pdf> (дата звернення: 16.04.2019).
9. Hrystyna Vovchuk, 2018, Energy reforms: the challenge for Ukraine's gas market. URL: <https://www.euneighbours.eu/en/east/eu-in-action/stories/energy-reforms-challenge-ukraines-gas-market> (дата звернення: 18.04.2019).

10. Naftogaz annual report, 2017. URL: http://www.naftogaz.com/files/Zvity/NAK_AnRep2017_EN.pdf (дата звернення: 19.04.2019).

11. Ruslan Minich, 2017, Ukraine's state-owned enterprises: what is their future? URL: <http://reformsguide.org.ua/analytics/ukraines-state-owned-enterprises-what-is-their-future/> (дата звернення: 17.04.2019).

12. Cai Jie et al., 2015, Information Asymmetry and Corporate Governance. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1082589 (дата звернення: 06.04.2019).

13. Olha Bosak, 2018, Can corporate governance reform at Ukrainian state-owned companies attract international energy investment? URL: <http://bunews.com.ua/opinion/item/can-corporate-governance-reform-at-ukrainian-state-owned-companies-help-to-attract-international-energy-investment> (дата звернення: 21.04.2019).

REFERENCES:

1. Jan Stureson (2015) Derzhavni pidpryjemstva-katalizatory stvorennja suspilnoji cinnosti? [State-Owned Enterprises Catalysts for public value creation?] Access mode: <https://tinyurl.com/y6dr3bto> (accessed: 19.03.2019).

2. Kowalski, P. et al. (2013) Derzhavni pidpryjemstva: naslidky dlja torghivli ta polityky [State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications], OECD Trade Policy Papers, No. 147, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869ckqk7l-en> (accessed: 21.03.2019).

3. Ferrari, Aurora; Mare, Davide Salvatore; Skamnelos, Ilias. (2017) Derzhavna vlasnistj finansovykh ustanov u Jevropi ta Centralnij Aziji [State ownership of financial institutions in Europe and Central Asia]. Policy Research working paper; no. WPS 8288. Washington, D.C. : World Bank Group. Access mode: <https://tinyurl.com/y3qufoe> (accessed: 24.03.2019).

4. Uwe Böwer (2017) Derzhavni pidpryjemstva v Jevropi, shho rozvyvajetsja: khoroshi, poghani i potvorniqwse [State-Owned Enterprises in Emerging Europe: The Good, the Bad, and the Ugly]. Working Paper No. 17/221. Access mode: <https://tinyurl.com/yxvxyqrs> (accessed: 07.04.2019).

5. OECD (2018) Antykorupcijni reformy v Ukraini: poperedzhennja ta peresliduvannja korupciji na derzhavnykh pidpryjemstvakh [Anti-Corruption Reforms in Ukraine: Prevention and Prosecution of Corruption in State-Owned Enterprises]. Access mode: <https://www.oecd.org/corruption/anti-bribery/OECD-ACN-Ukraine-4th-Round->

<Bis-Report-SOE-Sector-2018-ENG.pdf> (accessed: 12.04.2019).

6. Government portal, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, 2019. Access mode: <https://www.kmu.gov.ua/en/news/derzhavni-pidpryemstva-teper-zvituvatimut-v-elektronnomu-viglyadi> (accessed: 13.04.2019).

7. Ukraine: The 100 largest state-owned companies, Ministry of Economic Development press-release (2018). Access mode: <https://www.marketwatch.com/press-release/ukraine-the-100-largest-state-owned-companies-completed-2017-with-a-profit-of-444-billion-uah-2018-09-28> (accessed: 15.04.2019).

8. OECD (2019) Reforma derzhavnykh pidpryjemstv u vuglevodnevomu sektori Ukrainy [State-owned enterprise reform in the ukrainian hydrocarbons sector]. Access mode: <http://www.oecd.org/corporate/SOE-Reform-in-the-Hydrocarbons-Sector-in-Ukraine-ENG.pdf> (accessed: 16.04.2019).

9. Hrystyna Vovchuk (2018) Energhetychni reformy: vyklyk ghazovomu rynku Ukrainy [Energy reforms: the challenge for Ukraine's gas market]. Access mode: <https://www.euneighbours.eu/en/east/eu-in-action/stories/energy-reforms-challenge-ukraines-gas-market>. (accessed: 18.04.2019).

10. Naftogaz annual report (2017) Access mode: http://www.naftogaz.com/files/Zvity/NAK_AnRep2017_EN.pdf (accessed: 19.04.2019).

11. Ruslan Minich (2017) Derzhavni pidpryjemstva Ukrainy: jake jikhnje majbutnje? [Ukraine's state-owned enterprises: what is their future?]. Access mode: <http://reformsguide.org.ua/analytics/ukraines-state-owned-enterprises-what-is-their-future/> (accessed: 17.04.2019).

12. Cai, Jie and Qian, Yiming and Liu, Yixin and Yu, Miaomiao (2015) Informacijna asymetrija i korporativne upravlinnja [Information Asymmetry and Corporate Governance]. Access mode: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1082589 (accessed: 06.04.2019).

13. Olha Bosak (2018) Mozhe reforma korporativnogho upravlinnja v ukrajinsjkykh derzhkompanijakh zaluchty mizhnarodni investyciji v energhetyku? [Can corporate governance reform at Ukrainian state-owned companies attract international energy investment?]. Access mode: <http://bunews.com.ua/opinion/item/can-corporate-governance-reform-at-ukrainian-state-owned-companies-help-to-attract-international-energy-investment> (accessed: 21.04.2019).

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

УДК 338.432

Черкасова Т.І.

к.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємств
Одеський національний політехнічний університет

Моторнюк І.В.

студентка
Одеський національний політехнічний університет

Митрошак Ю.М.

студентка
Одеський національний політехнічний університет

Cherkasova Tetyana

Odessa National Polytechnic University

Motornyyuk Iлона

Odessa National Polytechnic University

Mytroshak Yuliya

Odessa National Polytechnic University

У статті розглянуто особливості розвитку підприємств аграрного сектору України, охарактеризована значущість сільського господарства для забезпечення конкурентоспроможності економіки країни. Надана характеристика сучасного стану розвитку аграрного сектору країни та змін, які свідчать про сталу тенденцію укрупнення бізнесу в галузі. Досліджено стан інвестиційної діяльності аграрних підприємств: визначені зміни рівня інвестицій основних країн-інвесторів, зміни темпів капітальних інвестицій в аграрний сектор за останні роки. Виявлене уповільнення інвестицій у галузь. Проаналізовані наявні проблеми галузі: стан техніко-технологічної бази аграрних підприємств, способи фінансування інвестиційної діяльності підприємств, сучасні особливості ресурсного забезпечення діяльності аграрних підприємств, напрями державної підтримки галузі, визначені найпривабливіші напрями інвестування в агропромисловий сектор. Розглянуті перспективи вирішення виявлених проблем.

Ключові слова: економічний розвиток, аграрний сектор економіки, інвестиційна діяльність, проблеми галузі, державна підтримка.

В статье рассмотрены особенности развития предприятий аграрного сектора Украины, охарактеризована значимость сельского хозяйства для обеспечения конкурентоспособности экономики страны. Дана характеристика современного состояния развития аграрного сектора страны. Исследовано состояние инвестиционной деятельности аграрных предприятий: выявлены изменения уровня инвестиций основных стран-инвесторов, изменения темпов капитальных инвестиций в аграрный сектор за последние годы. Проанализированы существующие проблемы отрасли: состояние технико-технологической базы аграрных предприятий, способы финансирования инвестиционной деятельности предприятий, современные особенности ресурсного обеспечения деятельности аграрных предприятий, направления государственной поддержки предприятий отрасли, определены наиболее привлекательные направления инвестирования в агропромышленный сектор. Рассмотрены перспективы решения выявленных проблем.

Ключевые слова: экономическое развитие, аграрный сектор экономики, инвестиционная деятельность, проблемы отрасли, государственная поддержка.

The article considers the features of the development of enterprises in the agrarian sector of Ukraine, describes the importance of agriculture to ensure the competitiveness of the economy. Over the last year, Ukraine ranked third among the countries – the main suppliers of agri-food products in the EU, and the share of agricultural and food products in the country's export was 41%. The current development stage of the industry is proposed to be considered as a qualitatively new stage in the integration of the Ukrainian agricultural sector with international agricultural products markets. The paper describes the current state of development of the agricultural sector of the country and changes that indicate a steady trend of business consolidation in the industry. The state of investment activity of agricultural enterprises has been investigated: changes in the level of investments of the main investing countries, changes in the rates of capital investments in the agricultural sector in recent years have been revealed. An investments slowdown in the industry was revealed. Analyzed the existing problems of the industry. An analysis of the technical and technological base of agrarian enterprises showed that enterprises prefer to buy imported equipment (combines, tractors, etc.). An analysis of ways to finance the investment activities of enterprises confirmed that the main source of financing capital investments of agricultural enterprises is their own funds. There is no lending to long-term investment projects related to business development today. Modern features of the resource support of agricultural enterprises activities require attention to questions of the formation of intangible resources of the enterprise, creating conditions for the introduction of innovative technologies. The directions of the governmental support of industry enterprises were considered, a significant increase in the governmental support volume of agricultural enterprises over the last 5 years was emphasized. The most attractive areas of investment in the agro-industrial sector were identified. The prospects for solving the identified problems were considered.

Key words: economic development, agrarian sector of the economy, investment activity, industry problems, government support.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є однією з провідних галузей економіки України, від розвитку якої залежить конкурентоспроможність та розвиток як окремих суміжних галузей економіки, так і держави загалом. Сьогодні країна поступово перетворюється на впливового гравця світового аграрного та продовольчого ринків, посідаючи провідні місця у торгівлі зерновими та олійними культурами, експортуючи значні обсяги соняшникової олії та молочної продукції, яєць та курятини. Так, за останні 12 місяців серед країн – головних поставальників агропродовольчої продукції в ЄС Україна посіла третє місце, обігнавши Китай. Обсяг поставок становив: США – 12,4 млрд. євро, Бразилія – 11,8 млрд. євро, Україна – 5,9 млрд. євро, Китай – 5,7 млрд. євро, а позитивне сальдо торгівлі України агропродовольчою продукцією з ЄС становило в зазначений період 3,772 млрд. євро [1].

За даними Державної служби статистики, у 2017 році частка сільськогосподарської та харчової продукції в експорті країни становила 41,0%, частка сільського, лісового та рибного господарства у ВВП країни у 2016 році була на рівні 12,09% [2, с. 209, 495]. Все це свідчить про значущість сільського господарства для забезпечення конкурентоспроможності економіки країни.

Однак зростання потенціалу АПК виявило низку галузевих проблем, які зумовлені трансформаційними процесами, що відбуваються у аграрному секторі економіки країни, та заважають його подальшому соціально-економічному розвитку. До них слід віднести структурні та організаційні зміни в галузі, рівень інвестиційної та інноваційної діяльності, зміни на ринку праці, труднощі управління витратами та інші. Сьогодні найбільш гостро стоять питання недостатнього фінансування малих та

середніх підприємств агропромислового комплексу та забезпечення їм ефективної державної підтримки з метою подальшого розвитку. Вирішення всіх цих питань необхідно ув'язувати з удосконаленням механізму формування потенціалу розвитку аграрних підприємств, що позитивно вплине як на розвиток окремих аграрних підприємств, так і на розвиток сільськогосподарської галузі загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням економічного розвитку аграрного сектору економіки України та динаміці інвестиційних процесів у сучасних умовах його функціонування присвячені роботи багатьох учених: О. Собкевича, В. Месель-Веселяка, І. Безп'ятої, О. Бородіної, А. Духневича, М. Кісіля, І. Конєвої, Г. Кукель, Ю. Лузана, А. Музиченка та інших. У їхніх працях висвітлена низка основних проблем забезпечення ефективного функціонування підприємств АПК та питання формування їхньої інвестиційної привабливості, але питання цілеспрямованого формування потенціалу розвитку аграрних підприємств залишається невирішеним.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика основних проблем аграрного сектору та визначення напрямів підвищення інвестиційної привабливості проектів у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Інвестиційний клімат в аграрному секторі прямо залежить як від результатів його реформування за останні роки, актуальності інвестиційних проектів та рівня їх фінансування, державної підтримки проектів в АПК, так і від рівня економічного розвитку окремих аграрних підприємств. Саме тому, по-перше, необхідно охарактеризувати особливості сучасного стану розвитку аграрного сектору країни.

На наш погляд, його слід оцінити як якісно новий етап інтеграції аграрного сектору України з міжнародними ринками сільськогосподарської продукції. Зміни в аграрному секторі економіки є результатом вступу країни до СОТ та врахування нових ринкових можливостей у господарській діяльності окремого підприємства і нових вимог до продукції.

Так, індекси сільськогосподарської продукції свідчать про переважне зростання обсягів виробництва та реалізації за період 2010-2017 років, яке станом на кінець 2017 року становило 131,2% за період. Але необхідно відмітити, що у 2017 році цей індекс становив 97,8%.

За аналізований період постійно зростала частка продукції рослинництва у загальному обсязі сільськогосподарської продукції – з 63,9% у 2010 році до 72% у 2017 році. У грошовому вимірі за цей же період продукція рослинництва зросла більш ніж у 2 рази – з 92,8 млрд. грн. до 185,0 млрд. грн.

Динаміка структури сільськогосподарської продукції за категоріями виробників свідчить про постійне зростання частки продукції сільськогосподарських підприємств з 48,3% у 2010 році до 56,4% у 2017 році за сталого зростання частки

фермерських господарств з 6,1% до 8,7% у відповідні роки. За попередніми даними, у 2018 році індекс сільськогосподарської продукції порівняно з 2017 роком становив 107,8%, а у сільськогосподарських підприємств – 112,1% [4].

За статистичними даними, у 2010 році в країні було 48824 сільськогосподарських підприємств, на кожне з яких у середньому припадало 442 га сільськогосподарських угідь, у 2013 р. – 47475 та 458 га відповідно, у 2014 р. – 45910 та 471 га, у 2015 р. – 42949 та 489,2 га, у 2017 р. – 40735 та 490,0 га. Таким чином, можна стверджувати про стале зниження кількості підприємств галузі та зростання площі угідь, що в середньому припадає на кожне сільськогосподарське підприємство.

На кінець 2017 року 48,8% загальної площі сільськогосподарських угідь використовували підприємства, що мали угіддя площею від 500 до 4000 га, тобто перевищували середнє значення. Частка цих підприємств у загальній кількості аграрних підприємств становить 16,4%. Тобто як результат реформ у аграрному секторі, можна відмітити інституційні зміни, які пов'язані з укрупненням бізнесу та зростанням кількості середніх та великих підприємств в галузі.

Українські науковці значну увагу приділяють фактору появи та функціонування таких утворень крупного бізнесу, як агрохолдинги. Характеризуючи їхню діяльність, як правило, відмічають використання сільськогосподарських угідь за умов оренди, міжрегіональний характер діяльності, формування замкнених ланцюгів формування витрат та просування продукції на ринку, активну діяльність на зовнішніх товарних та фінансових ринках. Однією з основних характеристик діяльності таких структур є формування значних площ угідь, які вони орендують, та пряме іноземне інвестування. Основна кількість підприємств з іноземними інвестиціями мають земельні площі від 10 тис. га до 100 тис. га, на яких, як правило, вирощують пшеницю, кукурудзу, соняшник, ріпак та сою.

Однак слід відмітити, що інвестиційний клімат в Україні найчастіше характеризують як малосприятливий, що є причиною недостатньої кількості стратегічних іноземних інвестицій. Він зумовлює вичікувальну позицію стратегічних інвесторів, особливо у плані залучення середнього й великого капіталу.

Основними країнами-інвесторами вітчизняного сільського господарства є Кіпр (його частка у загальних обсягах інвестування за період 2010-2016 рр. зросла до 36,4%; Великобританія – 10,2%, Німеччина – 6,3%, Польща – 6,1%). За цей період збільшили свою частку такі країни, як Кіпр – на 10,2 п.п. та Франція – на 2,0 п.п. До країн-інвесторів, які суттєво зменшили свою частку у загальних обсягах ПІІ, слід віднести Великобританію – зменшення на 9,9 п.п., США та Австрію – на 3,2 п.п. кожна [5].

Аналіз інвестиційної діяльності впродовж 2018 року виявив уповільнення інвестицій у галузь.

Найбільше прямих інвестицій в аграрний сектор України надійшло з Кіпру (137,5 млн. дол.), Британських Віргінських островів (85,2 млн. дол.), Німеччини (80,7 млн. дол.), Данії та Польщі. Хоча обсяг освоєних капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки за 2018 рік порівняно з 2017 роком у чинних цінах, збільшився на 14%, з урахуванням інфляції їх реальний приріст становив лише 8,5%. Це найнижчий показник темпів приросту капітальних інвестицій за останні три роки, тому що у 2016 році він становив 49,5%, а у 2017 році – 30,7% [6]. Але наявність стратегічних інвесторів – це умова подальшого розвитку як окремого аграрного підприємства, так і аграрного сектору загалом.

Інвестиційна активність аграрних підприємств прямо залежить від рівня витрат на виробництво, ресурсного забезпечення та фінансового стану окремого підприємства, умов фінансування діяльності підприємств та рівня державної підтримки. Усі ці чинники прямо впливають на ефективність функціонування та розвиток підприємства, на поліпшення інвестиційного клімату.

Аналізуючи перелічені чинники, необхідно розглянути такі питання. *Стан техніко-технологічної бази аграрних підприємств.* Наявна сільськогосподарська техніка у більшості підприємств потребує модернізації. Найбільш зношеними є комбайни. Проте разом зі зменшенням рівня забезпечення сільськогосподарською технікою аграрних підприємств суттєво скорочувалося її виробництво в Україні. Основними країнами-експортерами тракторів до України є Китай (малогабаритна техніка), США (енергоємні машини) та Білорусь (трактори МТЗ). Українські аграрії віддають перевагу імпортній техніці. Так, у 2017 році 100% самохідних обприскувачів, 98% зернозбиральних комбайнів, 95% тракторів, 89% плугів, 55% розкидачів органічних та мінеральних добрив, 46% сівалок, 25% дискових борін, які були продані в Україні, були імпортними [7, с. 46].

Аграрії високо оцінюють імпортне обладнання та вважають, що воно є більш технологічно досконалим та більше відповідає сучасним умовам бізнесу, хоча і є дорожчим. 2014-2015 роки характеризувалися низьким обсягом імпорту аграрної техніки (вдвічі нижчим від показників 2013 року), що пояснюється політичною та економічною нестабільністю в країні. При цьому знизився рівень інвестицій саме в техніку зі значними цінами та довгим періодом окупності – трактори, комбайни та самохідні обприскувачі. Починаючи з 2016 року, імпорту техніки почав зростати і досягнув показників 2013 року. За даними Асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», у 2017 році був найвищий за останніх 10 років загальний обсяг імпорту сільськогосподарської техніки в 1,5 млрд. дол. [7, с. 46].

Аналіз статистичної звітності за останні роки свідчить про стійкі темпи оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.

У зв'язку з послабленням у 2014-2015 роках курсу національної валюти сьогодні гостро стоїть проблема ціни техніки та доступності придбання нової техніки та технологій. Питання вибору джерел фінансування капітальних вкладень прямо пов'язане з підвищеним рівнем ризику та невизначеності в аграрному бізнесі. Останнє пояснюється тим, що на результати діяльності аграрного підприємства впливає не тільки стан виробничо-технічної, кадрової та фінансової складових частин його економічного потенціалу, але й особливості кліматичних умов, у яких діє підприємство, якість ґрунтів, свобода доступу до додаткових фінансових ресурсів, наявний рівень інфраструктури регіону, у якому діє підприємство, та інше.

Способи фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Аналіз структури капітальних інвестицій у сільське господарство України за джерелами фінансування у 2013-2017 роки виявив, що капітальні інвестиції за рахунок власних коштів сільськогосподарських товаровиробників постійно перебувають на рівні 69-70%, а позикові кошти мають вагомe значення для забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства.

В умовах підвищеного рівня невизначеності та ризику, пов'язаного з постійними змінами цін на добрива, паливо-мастильні матеріали, електричну енергію, насіння та ін., аграрні підприємства віддають перевагу інвестиціям, що забезпечують їхнє стабільне функціонування, тобто інвестиціям у приріст оборотних засобів. За такого вибору питання техніко-технологічного переоснащення стає другорядним за відсутністю фінансування.

У 2017 році аграрні підприємства мали можливість залучити фінансування завдяки таким інструментам, як: банківське кредитування, інвестиції, аграрні розписки, товарні кредити, вексельне фінансування. У 2018 році 82 банки мали ліцензію на кредитування аграрних підприємств. Але кредитування довгострокових інвестиційних проектів, які пов'язані з розвитком бізнесу, практично не відбувалося.

Сьогодні для вирішення цієї проблеми в Україні поширюється практика закупівлі сільськогосподарської техніки в кредит та лізинг. На практиці річна процентна ставка коливається від 1% в доларах і від 10% у гривнях, перший внесок повинен бути не менш 20% вартості техніки. Слід відмітити, що вартість кредитів в іноземній валюті зростала протягом усього 2017 року [7]. Також є ринок техніки «вторинного використання», але цей сегмент не є важливим для розвитку агропідприємств та фермерських господарств у зв'язку з тим, що пропозиції, характерні для цього сегменту, не мають належного попиту.

Переваги лізингу пояснюються гнучкістю цього способу фінансування, який використовують недостатньо. Саме в умовах невизначеності та ризику особливої уваги заслуговує така форма, як пайовий лізинг, який широко використовують у світовій практиці для фінансування інвестиційних програм.

Ресурсне забезпечення діяльності аграрного підприємства. Найчастіше, розглядаючи це питання, всі ресурси розділяють на дві групи – матеріальні та нематеріальні. Якщо завдання формування необхідного рівня матеріальних ресурсів прямо пов'язані з питаннями нарощення рівня оборотних активів підприємства та практично вирішуються за наявності відповідного обсягу фінансування, то формування необхідного рівня нематеріальних ресурсів перетворюється на якісно інше завдання, зумовлене необхідністю зростання рівня знань фірми (рівня кваліфікації окремих працівників та управлінців, придбання ліцензій на нові технології та ін.), тобто є умовою її інноваційного розвитку.

Основою технологічного прогресу в аграрному секторі економіки сьогодні вважають точне землеробство. Саме воно є тою інноваційною технологією, яка базується на обробці поточних даних щодо стану ґрунтів, результатів внесення добрив, дає змогу аналізувати дані, які отримані в інфрачервоному випромінюванні, може локально визначати температуру та рівень вологості ґрунтів та інше. Як результат, якісно поліпшуються агротехнічні показники діяльності підприємства, що, окрім зростання врожайності, забезпечує істотну економію витрати добрив, води, палива, насіння, а загалом забезпечує контроль за якістю продукції відповідно до національних та світових стандартів та екологічністю агровиробництва. Але використання цієї технології пов'язане не стільки з інвестиціями у її придбання, скільки з необхідністю підвищення кваліфікації працівників.

Але ця технологія – одна з багатьох, які вже різною мірою упроваджуються в практику агробізнесу: No-till та Mini-till, органічне землеробство; GPS-моніторинг сільськогосподарської техніки; крапельне зрошення; використання біопестицидів, біодобрив; нові системи вирощування та забою птиці та інші, які розглянуто у [8].

Рівень державної підтримки. Загалом на державну підтримку аграрного сектору в Державному бюджеті України на 2019 рік передбачено 6,9 млрд. гривень, що в 6,7 разів більше передбаченого в 2014 році.

До основних напрямів державної підтримки сільського господарства слід віднести цінове регулювання, товарні та фінансові інтервенції, тимчасове адміністративне регулювання цін та тимчасову бюджетну дотацію, державні заставні закупівлі зерна, фінансову підтримку суб'єктів господарювання через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів (на умовах фінансового лізингу), державну підтримку галузі тваринництва, бюджетну дотацію для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції.

У світлі питань, що розглядалися вище, важливим є збільшення у 2019 році обсягу компенсації придбання вітчизняної техніки – з 1 млрд. грн. до 1,38 млрд. грн., витрати на здешевлення кредитів аграріям зростуть удвічі – з 66 млн. грн. до 127 млн. грн.

Найпривабливіші напрями інвестування у агропромисловий сектор. До найбільш привабливих напрямів інвестування, на наш погляд, слід віднести проекти, пов'язані з розвитком інфраструктури регіону, зниженням витрат грошей та часу на транспортування, зберігання і перевалку. «Вузьким місцем» цього напрямку натеper є відсутність необхідної кількості вагонів-зерновозів та недостатня кількість елеваторів.

В Україні сукупна потужність усіх сертифікованих елеваторів становить близько 30 млн. т. (рис. 1), лідируючими областями за загальними елеваторними потужностями є Одеська (4,72 млн. т.), Полтавська (4,64 млн. т.) та Миколаївська область (3,75 млн. т.).

Але, на думку фахівців, уже зараз відчувається серйозний дефіцит потужностей зі зберігання

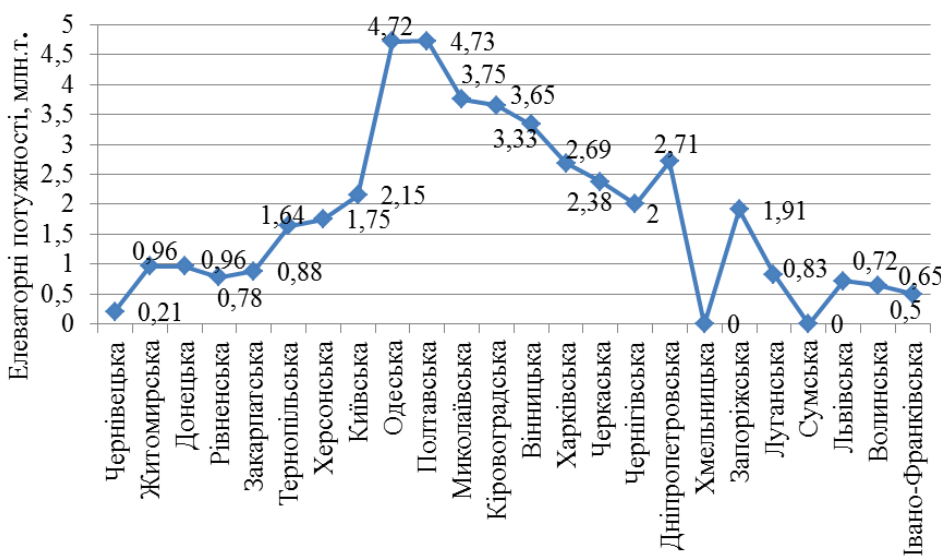


Рис. 1. Елеваторні потужності по областях за 2018 рік, млн. т.

зерна, який становить 25-30 млн. т. Якщо врахувати, що вартість будівництва однієї тонни елеваторних потужностей становить близько 150-250 дол., то інвестиційний потенціал сектору за зберіганням зерна слід оцінити не менше 5 млрд. дол. [9]. Однак експерти вважають, що будівництво елеваторів буде привабливим для великих агропідприємств і трейдерів, які таким чином зможуть забезпечити себе потужностями зі зберігання зерна й отримають можливість

реалізувати урожай не в період мінімальних цін, наприклад, одразу після жнив, а пізніше.

Інвестиції у проекти цього напрямку у 2019 році отримують державну підтримку в обсязі 850 млн. грн. на часткове відшкодування вартості об'єктів зі зберігання та переробки зерна (як будівництва, так і реконструкції споруд зі зберігання і переробки зерна), яке буде надаватися на безповоротній основі в розмірі 30% вартості (без урахування ПДВ) за завершені в поточному році етапи будівництва і реконструкції об'єктів.

Висновки з проведеного дослідження. Аграрний сектор економіки України сьогодні активно розвивається та має значний потенціал подальшого розвитку. Але наявність невирішених питань щодо узгодження умов діяльності різних за масштабом підприємств, створення преференцій крупному аграрному бізнесу, недостатній рівень підтримки малого та середнього бізнесу негативно впливає на ефективність діяльності як окремих підприємств, так і аграрного сектору загалом. Диференціація заходів державної підтримки відповідно масштабу бізнесу, акцент на підтримку саме малого бізнесу, необхідність удосконалення умов фінансування розвитку малого та середнього бізнесу, за яких ставки відсотків за кредитами будуть вищі за рентабельність виробництва за інвестиційними проектами, – все це сприятиме створенню інвестиційно-привабливого клімату у галузі та її подальшому розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна – в трійці основних постачальників агропродукції до ЄС. VEZHA. 2019. URL: <https://vezha.net.ua/suspilstvo/ukrayina-v-trijci-osnovnix-postachalnikiv-agroprodukciji-do-yes/> (дата звернення: 23.04.2019).
2. Статистичний щорічник України за 2017 рік / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 540 с.
3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. 218 с.
4. Індекс сільськогосподарської продукції у 2018 році / Державна служба статистики України. Київ, 2019. URL: <https://dzi.gov.ua/press-centre/news/indeks-silskogospodarskoyi-produktsiyi-u-2018-rotsi/> (дата звернення 7.03.2019).
5. Патика Н.І. Іноземні інвестиції в сільському господарстві України: сучасний стан та вплив на його розвиток. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 5. С. 26-31.
6. У 2018 році уповільнилася динаміка капітальних інвестицій в агросектор. *AgroPolit.com*. 2019. URL: <https://agropolit.com/news/11666-u-2018-rotsi-upovilnilasya-dinamika-kapitalnih-investitsiy-v-agrosector> (дата звернення: 9.04 2019).
7. Ведення агробізнесу в Україні. *Український клуб аграрного бізнесу*. 2018. 97 с. URL: <http://ucab.ua/>

files/Survey/Doing/DoingAgribusinessInUkraine_2018.pdf (дата звернення 15.03 2019).

8. Черкасова Т.І., Каражова Н.Д. Особливості формування інвестиційного потенціалу агропідприємств України. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 16. С. 105-109.

9. Рейтинг елеваторних мощностей по областям Украины. *ELEVATORIST.COM*. 2019. URL: <https://elevatorist.com/rating/rejting-elevatornyih-moschnostey-po-oblastyam-ukrainy> (дата звернення: 4.04.2019).

REFERENCES:

1. VEZHA (2019). Ukraine – v triitsi osnovnykh postachalnykh ahroproduksii do EU [Ukraine is among the three main suppliers of agricultural products in the EU]. Available at: <https://vezha.net.ua/suspilstvo/ukrayina-v-trijci-osnovnix-postachalnikiv-agroprodukciji-do-yes/> (accessed 24 April 2019).
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2017 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
3. Lupenko Yu.O., Mesel'-Veselyak V.Ya. (eds.) (2012) Strategichni naprjamy rozvytku sils'kogho ghospodarstva Ukrayiny na period do 2020 roku [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine for the period up to 2020] Kyiv: National research center «Institute of agrarian Economics», p. 218. (in Ukrainian).
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019). Indeks sils'koghospodarskoyi produkciji u 2018 roci [Index of agricultural products in 2018]. Available at: <https://dzi.gov.ua/press-centre/news/indeks-silskogospodarskoyi-produktsiyi-u-2018-rotsi/> (accessed 7 March 2019).
5. Patyka N. I. (2018) Inozemni investyciji v sils'jkomu ghospodarstvi Ukrayiny: suchasnyj stan ta vplyv na jogho rozvytok [Foreign investments in agriculture of Ukraine: current state and impact on its development]. *Investitsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 5, pp. 26-31.
6. AgroPolit (2019). U 2018 roci upovilnylasja dynamika kapitalnykh investycij v aghrosector [In 2018, the dynamics of capital investments in the agricultural sector slowed down]. Available at: <https://agropolit.com/news/11666-u-2018-rotsi-upovilnilasya-dinamika-kapitalnih-investitsiy-v-agrosector> (accessed 9 April 2019).
7. Ukrainian club of agricultural business (2018). Vedennya ahrobiznesu v Ukrayini [Conducting agribusiness in Ukraine], pp. 97. Available at: http://ucab.ua/files/Survey/Doing/DoingAgribusinessInUkraine_2018.pdf (accessed 15 March 2019).
8. Cherkasova T.I., Karazhova N.D. (2017) Osoblyvosti formuvannja investycijnogho potencialu aghropidpryjemstv Ukrayiny. [Features of formation of investment potential of agricultural enterprises of Ukraine]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*. Odesa, vol. 16, pp. 105-109.
9. ELEVATORIST (2019). Rejting elevatorykh moshchnostey po oblastyam Ukrainy [Rating of Elevator capacities by regions of Ukraine]. Available at: <https://elevatorist.com/rating/rejting-elevatornyih-moschnostey-po-oblastyam-ukrainy> (accessed 4 April 2019).

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

INFORMATION RESOURCES IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISES
ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

This article discusses information resources in an enterprise management system. The modern economic theory considers information resources as one of the factors of production, which allows businesses to automate the collection and processing of information, or reduce the costs of these processes. Information as an economic resource brings together other factors of production, improves the organization and orderliness of the economic system, and provides coordination of the actions of economic entities. But we must state that the information resource, in comparison with other resources of the economy, has its own specific characteristics. The rarity problem is also inherent in it, but at the same time, an information product once created can be replicated many times. This is obvious in tourism. Further research needs a review of the automated management systems of tourism enterprises as a whole. This gives prospects for the promotion of those services.

Key words: marketing information system, information resources, information technologies, information management, informatization.

В даній статті розглядаються інформаційні ресурси в системі управління підприємством. Сучасна економічна теорія розглядає інформаційні ресурси як один з чинників виробництва, що дозволяє підприємствам автоматизувати збір та обробку інформації, або зменшити витрати на ці процеси. Інформація як економічний ресурс об'єднує інші фактори виробництва, покращує організацію і впорядкованість економічної системи, забезпечує координацію дій суб'єктів господарювання. Знання туристичного призначення та розуміння його проблеми передбачає спостереження за туристами на місці курорту, аналіз попередньої реклами та пріоритетність конкурентів. Все, щоб мати можливість з'єднати інформацію між ними. Сучасні засоби комунікації дозволяють поєднувати не тільки подібні елементи, але й відмінні. Не тільки мережі об'єднують соціальні теми, але й ці суб'єкти, у тому числі в різних мережах, здатні з'єднувати ці мережі. Але треба констатувати, що інформаційний ресурс, у порівнянні з іншими ресурсами економіки, має свої специфічні особливості. Проблема рідкості також притаманна їй, але в той же час, інформаційний продукт, що був створений, може бути відтворений багато разів. Це є очевидним у туризмі. Одним з важливих напрямів інформатизації рекреаційної та туристичної діяльності є створення інтегрованої бази даних про кількісний, якісний та динамічний стан, про взаємозв'язок ресурсного потенціалу та систем RTC, про необхідність існуючих і прогнозування розвитку курортно-рекреаційних і туристичних об'єктів і природокористування. Сьогодні реалізація туристичної діяльності та послуг немислима без використання інформаційних ресурсів та комунікаційних технологій. Їхня цінність для споживачів пов'язана з отриманням та передачею електронної інформації, що є частиною різноманітної туристичної діяльності та пропонованих послуг ділового зв'язку. Тут проблеми та напрями формування системи інформаційного забезпечення рекреаційно-туристичної діяльності. Подальші дослідження потребують перегляду автоматизованих систем управління туристичними підприємствами в цілому. це дає перспективи для просування цих послуг.

UDC 330.341.1:330.322

Sushenko Olena

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Tourism
Kharkiv National University of Economics
Matkhni Ekouaghe
Master of Science in International
Economic,
Postgraduate Student, Assistant Lecturer
Kharkiv National University of Economics

теория рассматривает информационные ресурсы как один из факторов производства, который позволяет предприятиям автоматизировать сбор и обработку информации или снизить затраты на эти процессы. Информация как экономический ресурс объединяет другие факторы производства, улучшает организацию и упорядоченность экономической системы, обеспечивает координацию действий хозяйствующих субъектов. Но надо констатировать, что информационный ресурс, по сравнению с другими ресурсами экономики, имеет свои специфические особенности. Проблема редкости также присуща ей, но в то же время созданный информационный продукт может многократно тиражироваться. Это очевидно в таких секторах экономики, как туризм. Для дальнейших исследований необходим обзор автоматизированных систем управления туристическими предприятиями в целом. Это дает перспективы для продвижения этих услуг.

Ключевые слова: маркетинговая информационная система, информационные ресурсы, информационные технологии, управление информацией, информатизация.

У статті розглядаються інформаційні ресурси в системі управління підприємством. Сучасна економічна теорія розглядає інформаційні ресурси як один з чинників виробництва, що дозволяє підприємствам автоматизувати збір та обробку інформації, або зменшити витрати на ці процеси. Інформація як економічний ресурс об'єднує інші фактори виробництва, покращує організацію і впорядкованість економічної системи, забезпечує координацію дій суб'єктів господарювання. Знання туристичного призначення та розуміння його проблеми передбачає спостереження за туристами на місці курорту, аналіз попередньої реклами та пріоритетність конкурентів. Все, щоб мати можливість з'єднати інформацію між ними. Сучасні засоби комунікації дозволяють поєднувати не тільки подібні елементи, але й відмінні. Не тільки мережі об'єднують соціальні теми, але й ці суб'єкти, у тому числі в різних мережах, здатні з'єднувати ці мережі. Але треба констатувати, що інформаційний ресурс, у порівнянні з іншими ресурсами економіки, має свої специфічні особливості. Проблема рідкості також притаманна їй, але в той же час, інформаційний продукт, що був створений, може бути відтворений багато разів. Це є очевидним у туризмі. Одним з важливих напрямів інформатизації рекреаційної та туристичної діяльності є створення інтегрованої бази даних про кількісний, якісний та динамічний стан, про взаємозв'язок ресурсного потенціалу та систем RTC, про необхідність існуючих і прогнозування розвитку курортно-рекреаційних і туристичних об'єктів і природокористування. Сьогодні реалізація туристичної діяльності та послуг немислима без використання інформаційних ресурсів та комунікаційних технологій. Їхня цінність для споживачів пов'язана з отриманням та передачею електронної інформації, що є частиною різноманітної туристичної діяльності та пропонованих послуг ділового зв'язку. Тут проблеми та напрями формування системи інформаційного забезпечення рекреаційно-туристичної діяльності. Подальші дослідження потребують перегляду автоматизованих систем управління туристичними підприємствами в цілому. це дає перспективи для просування цих послуг.

Ключові слова: маркетингова інформаційна система, інформаційні ресурси, інформаційні технології, інформаційне управління, інформатизація.

Formulation of the problem. Tourism today is a global computerized business, in which the largest airlines, hotel chains, and travel companies all over the world participate. The modern tourist product becomes more flexible and individual, more attractive and accessible to the consumer.

The personal computer and the Internet, their accessibility and reliability, contribute to the penetration of new information technologies in all spheres of society. These technologies are, perhaps, the first in the history of mankind, providing growth in productivity in the service sector.

We can see here the inevitability of informatization of tourism companies caused by a sharp increase in

the role and importance of information for their customer base. For the normal functioning of an organization of any scale, it is no longer sufficient only for resources (material, natural, labour, financial, energy) that are traditional for industrial society, it is necessary to know how to use these resources most effectively and to have information about technologies. Therefore, information became an essential resource.

In general, information resources are understood as the entire amount of information available in the information system, alienated from its creators and intended for public use.

Unlike other types of resources (material, natural, etc.), information resources are practically inexhaust-

ible: as society develops and information consumption grows, their reserves do not decrease but grow. Such phenomena, however, cannot be explained by traditional resource-based approaches.

Information is in fact the vital resource that connects managers to each other and feeds them into their decision-making processes.

Each day, companies face new challenges: they must achieve maximum levels of quality and customer satisfaction, launch new products, position and consolidate existing ones, seek greater market share, etc.

Indeed, the main purpose of marketing is to determine the needs and desires expressed or not of the populations in order to propose in a later phase, goods and services that can meet these needs or desires. Thus, marketing can be conceived as the first creative link in the organization that can lead to sales and retention of a target audience for strategic marketing. It is then that we will be able to distinguish operational marketing or 4Ps, namely, the price, product, advertising, and promotion policies.

The successful functioning of enterprises in a market economy depends to a large extent on two main factors: an objective assessment of the general state of the economy by the management and services of the enterprise, market conditions and the nature of market processes in their development and interconnection, as well as the ability to perceive the information produced by the market, to adequately assess, analyse, and correctly apply it.

Facing each one of these challenges implies covering greater information needs day by day and, although statistics, computing, and engineering are highly developed, almost never have all the information that is needed to make marketing decisions, this is due to much to the fact that the economy and people are highly variable. This dynamic, linked to the need to obtain profits, forces companies to require more and better information and to design systems that allow them to obtain and manage it in the best way.

Setting objectives. The purpose of this article is to structure and understand this problem and set up perspectives for companies especially those operating in the tourism sector.

Analysis of recent research and publications. To make the information process efficient, obtain it, analyse it, and make decisions based on it, it develops in the companies, usually in the marketing department, what is known as a marketing information system.

Marketing information collects vital information from various sources, analyses and synthesizes them, and disseminate to the marketing decision-makers. The system provides valuable information inputs to the companies to effectively implement the marketing concept.

Marketing information system (MkIS) is the continuing future-oriented structure of information flow in order to make operational strategies.

In modern business, the product flow and information flow are equally essential. Information is the current that keeps the wires of marketing alive because the flow of marketing information is equally important as the flow of goods and services.

Marketing research, the formal mean of obtaining information, has been playing a pivotal advisory role in the marketing field. The basic need of marketing management is genuine information flow from the market to the decision-maker. Marketing information includes all the facts, figures, estimates, and opinions affecting the quality of decisions for the survival and growth of the business.

These are specially designed methods of providing management with an orderly flow of right information, for the right people, at the right time. Marketing executives gather relevant information adequately and timely from internal and external sources. Quantitative analysis and precise impartial decision-making are the most crucial point of the whole system.

A marketing information system (MkIS) is intended to bring together disparate items of data into a coherent body of information. MkIS is, as will shortly be seen, more than raw data or information suitable for the purposes of decision-making. MkIS also provides methods for interpreting its own information: "A marketing information system is a continuing and interacting structure of people, equipment, and procedures to gather, sort, analyse, evaluate, and distribute pertinent, timely, and accurate information for the use by marketing decision-makers to improve their marketing planning, implementation, and control."

An ideal marketing information system should generate periodic information and recurring studies according to the information needs of marketing management; must update and project information trends based on past and new data; must analyse the information using quantitative models that represent reality (statistical techniques and models).

There are three factors that determined the effectiveness of MkIS: the nature and quality of the data available; the ways in which data is processed to obtain usable information; and the ability of system operators and managers to use the output to work together.

A Marketing Information System consists of three separate data flow systems: the internal accounting system: it is a very rich source of information but the most basic one used by most marketing managers to control order reports, sales reports, inventories, and debts.

The internal accounting system can be used to provide information quickly, this monthly or weekly information can be processed graphically and give rise to short-term forecasts.

Information System: It consists of collected information about the competition and the environment. They relate to the analysis of the economic, social or political environment.

To use this system in an integrated way requires means to monitor the environment such as specialized journals, professional journals, conferences, colloquia, sector studies, monitoring structure (competitive and commercial) in-house. The alert or watch information collected is usually discussed in weekly or monthly meetings by members of the marketing team.

Marketing research system: We are moving towards this system when the formal studies that are conducted to solve a particular problem are insufficient. Marketing research specifies the information that is needed to address specific marketing issues through the following steps: - a collection of appropriate data, - analysis of data, - and reporting of research results with its implications.

These three systems must be integrated into one system to eliminate the risk of multiple updates, reduce errors, and ensure that all the staff involved uses the same data. For example, updates from daily sales for a particular product are summarized in real time and can be presented in a report and summarized further, again in real time, for meaningful analysis for management. In addition, each level creates a link between disparate sources of information and decision-makers.

A Marketing Information System can include eight (8) subsystems, each associated with a particular area of marketing: 1) sales, 2) forecasts, 3) marketing research, 4) pricing policy, 5) distribution, 6) promotion, 7) new product development, and 8) product planning. All are linked together, as well as non-marketing domains, for the transfer of common data (figure 1).

A key problem for management information systems is the provision of the raw data input and the maintenance of up-to-date information. The company already generates data on sales, revenue, expenses, payments, and other fundamental business information. Marketing departments often have additional

databases. The right management information system for your company can use this data in either its current form or import it from a standard format. In this way, the data in the system is always the same data as the company working level is using and generating. If the management information system requires extra processing, the data will be less current and less valuable.

As mentioned earlier, the information available is great, so businesses have to know how to choose the one that is relevant for them; that is why if enterprises want to create effective strategies properly founded, companies cannot make use of improvisation to obtain information. These information systems must be properly established, planned, and organized, in order to obtain the updated data that is needed.

This leads to an issue in the market research because it specifies the information required to address these problems; design the method to collect the information; directs and implements the data collection process; analyse the results and communicate the findings and their implications.

Furthermore, the usability of these systems is a major problem for management information systems. A powerful system perfect for the data of the company is wasted if its employees don't use it. Management information systems fail because their user interface is too complicated, it's too hard to get useful results or the results are not in a useful form when the system generates them. Before selecting your system, you have to check for these issues. The reports have to be easy to understand and relevant to your company. Users have to be able to generate the reports they want with a minimum of training and with little effort.

Presentation of the main material. An important management information system characteristic is the ability to adapt to changes in a company. The available information may change, the reports you want

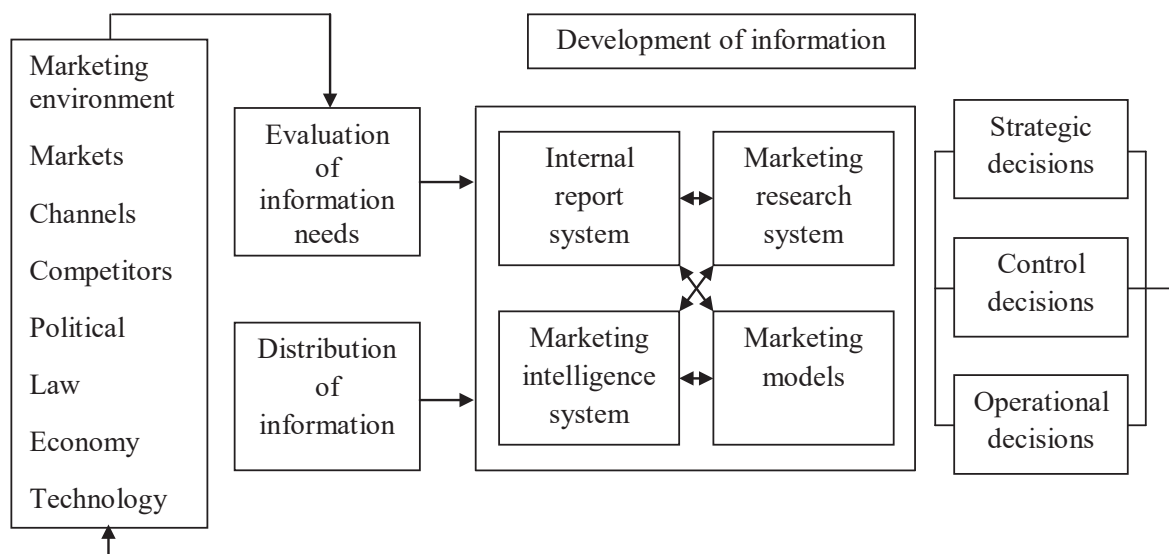


Fig. 1. The structure of a marketing information system

may vary and often the personnel using the system changes. The system you put in place has to allow for revisions in the inputs and outputs, either easily enough through the enterprise's own IT staff or at agreed rates by the supplier. There has to be a simple method of adding and deleting user accounts that you can handle internally because old, active accounts can be a security problem. Indeed, the advertising companies have data figures, but these, as important as they are to understand the context of the brand, or the product sold are not enough.

Knowing a brand and understanding its problem involves observing consumers at the point of sale, analysing past advertising and, in priority, those of competitors.

Today it is rather the excess of information, which poses a problem, it is necessary thus to sort, to discriminate and, above all, to be able to connect the information between them.

The need to gather diverse information resources becomes necessary. In fact, information resource means the resource used by a company or an organization, in the context of its information processing activities, to carry out its mission.

On the one hand, a certain amount of knowledge is the knowledge of people, experts (expertise). The volume of this knowledge is steadily increasing as a result of better and more focused scientific research leading to discoveries and scientific and technical achievements, deeper and broader education of the population, the development and ubiquitous modern means of computer technology, communications, and other factors.

On the other hand, the main and most of the resources are accumulated information that has been recorded on various carriers throughout the historical course of human development and continues to be accumulated and recorded at a very rapid pace (using modern computer and communication tools).

Following on the above Figure 2, it is advisable to divide all IR into two classes: undocumented, which include individual and collective knowledge of specialists, and documented. Documented IR, on the basis of consolidation of information, are divided into text (written), graphics (drawings, diagrams, charts, maps, diagrams, pictures), photo, audio (records, audio cassettes, etc.), video (movies, transparencies, slides, etc.), and electronic documents.

On the basis of information fixation, documented IR can also be divided into two classes: fixed and stored on different types of material media (various materials: paper, canvas, clay, paraffin, photographic film, film, magnetic film, etc.) and converted and fixed in electronic form (computer memory, floppy disk, CD, etc.).

On the basis of authenticity, documented IR are divided into documents-originals and copied or reproduced documents (microfiches, microfilms, photocopies, etc.).

On the basis of thematic affiliation, IR can be divided into many thematic areas and sub-areas of knowledge, for example: scientific resources; social resources; environmental resources; legislative resources; regulatory resources; statistical resources; training resources, etc.

It is quite difficult to use this feature of IR classification since the same resource can contain information on a number of different topics. In this case, IR is included in the relevant types of topics, and thus it can occur many times in different lists.

It should be noted that the exchange of information as a result of communication is inherent in all living nature (by some teachings of the non-materialistic nature and inanimate), but only the man owns the property of deep knowledge of the surrounding world, extraction of various information from it, its analysis and, on this basis, generation and accumulation of new knowledge. It is this – the formation and use of IR – that distinguishes a person from all living things and allows him not only to consciously navigate in the surrounding environment but also to create social wealth around him, build social relations, and provide his vital activity through scientific and technical achievements (figure 2).

It is extremely important that in a certain way collected and purposefully processed information generates new knowledge. Thus, information has a unique property to reproduce knowledge and enhance the effect of their accumulation (summation), which leads to the constant growth of IR.

This can be seen in the corporate management systems, in which information is treated into diverse forms given its economic importance.

This lies in its capacity as an asset, as a competitive and production factor. Poor information behaviour (demand, supply) generally increases the risk of failure of decisions and measures in the various institutions (companies, ministries, professional associations, etc.). Special importance has been gained in information management for the company in connection with strategic planning and innovation management.

In fact, if the information is viewed as an entrepreneurial resource, it must be made accessible to management and thus to planning, organization, and control. The task of information management is to ensure that information is used effectively (purposefully) and efficiently (economically). Information management is thus an integral part and a cross-sectional function of corporate governance.

The enterprise will source its information resources both in and outside its sphere of activity, so we are talking here about corporate information resources.

In fact, information resources are the total amount of data and knowledge circulating in the enterprise, incoming and outgoing from it, materialized in any medium.

Corporate information resources are divided into three groups: own, acquired, and received from the

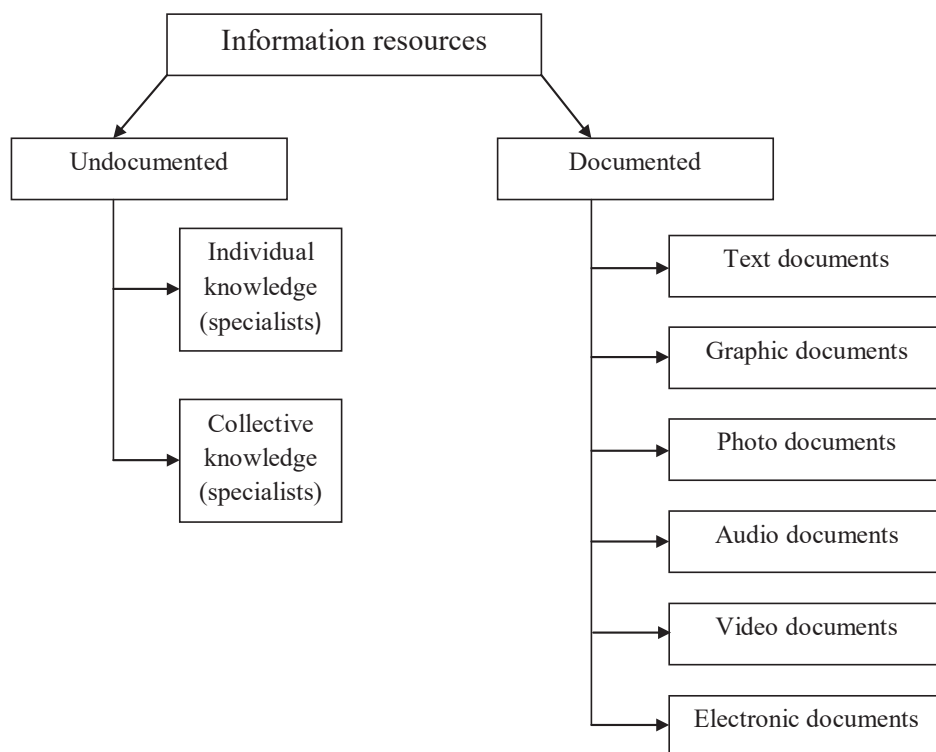


Fig. 2. Classification of information resources

third parties. Own – those that are generated within the enterprise, the rest come from the outside.

There are many means and channels for internal communication, whether written, oral or technological. Choosing the channels that best suit the needs of the company, its economic potential or the volume of personnel to manage, is a job that must be done with meaning.

Own information resources, depending on the material carrier are divided into electronic and paper. The latter, as a rule, paper documents management and organizational and administrative nature.

Electronic – information resources entered in the computer memory. Management documents reflect the production, economic, financial, and other operations performed in the course of the operation of the enterprise. Such documents include planning, accounting, analytical, statistical, marketing, logistics, design, and technological (labour, material, and technological norms) and so on.

Documents of organizational and administrative nature are divided into the following groups:

- organizational (tasks and objectives of the enterprise, the structure of the enterprise, the staffing table, the articles of association of the enterprise, etc.);
- administrative (orders, instructions, instructions, instructions, etc.);
- reference (letters incoming and outgoing, acts, references, reviews, abstracts, library collections, etc.);
- other (patent, legal, and other documentation).

The information resources received from outside may be either paid (purchased) or provided by out-

side organizations in accordance with arrangements or obligations (resources received). Both these and others can have both a paper presentation form and be transmitted over information networks.

External (incoming from outside) information resources arise in the external environment and reflect the economic, social, market, technological, banking, tax, insurance, and other relationships, in which enterprises with other economic entities are located. The form of existence of such information resources is websites, electronic documents, and documentary data stores.

The acquired information resources include periodically performed paid analytical services. For example, in various consulting firms, it is possible to order the analysis of exchange rate dynamics, cross rates of currencies, dynamics of securities, rates of the attracted rouble and other deposits, information on competitors, trends in changes in the business environment and the state of international markets, etc.

Unlike the acquired, the information resources obtained reflect business relations with partners, as well as relations with higher or lower standing organizations. Content information resources of this class record information received from banks, insurance, tax, and other organizations. A special place in this class is occupied by Internet resources of individual ministries and departments.

With the passage of time, there are more and more different organizations that, seeing competitiveness increase, feel the need to incorporate innovations to survive. The most “fast” begin to understand the value of information management to globally guide

their business. This means a structural change of the entire informative system of the institution, a restructuring that allows us to better perceive the variations of the environment and, in this way, to give answers in accordance with the moment.

Information management is the new name of the development. Are the professionals (librarians, documentalists) ready to accept the challenge? We believe that information professionals are in an adequate situation, they have knowledge, resources, capacity, and conditions to maintain a sustainable leadership in the organization of information but they have to determine what they believe their position should be and fight for it. We must start from the basic criteria, restructure the concept of the information scientist to adapt it to the new, complex, and changing needs of the tourism companies.

Information is a vital resource for any organization, and good use of it can mean the difference between success and failure for a company. The success of an organization no longer depends only on the way, in which each person manages their material resources but it is more important to make good use of intangible assets such as know-how, customer knowledge, and market, etc.

The concepts of management information system were developed to counteract such inefficient development and ineffective use of the computer.

The management of information system concept is vital to efficient and effective computer use in the business of two major reasons:

- It serves as a systems framework for organizing business computer applications. Business applications of computers should be viewed as interrelated and integrated computer-based information systems and not as independent data processing job.

- It emphasizes the management orientation of electronics information processing in business. The primary goal of computer-based information systems should be the processing of data generated by business operations.

The management information system provides the following advantages.

1. Facilitates planning: MIS improves the quality of plans by providing relevant information for sound decision-making. Due to an increase in the size and complexity of organizations, managers have lost personal contact with the scene of operations.

2. Minimizes information overload: MIS change the larger amount of data into the summarized form and thereby avoids the confusion, which may arise when managers are flooded with detailed facts.

3. MIS encourages decentralization: Decentralization of authority is possible when there is a system for monitoring operations at lower levels. MIS is successfully used for measuring performance and making the necessary change in the organizational plans and procedures.

4. Brings coordination: MIS facilities integration of specialized activities by keeping each department aware of the problem and requirements of other departments. It connects all decision centres in the organisation.

5. Makes control easier: MIS serves as a link between managerial planning and control. It improves the ability of management to evaluate and improve performance. The used computers have increased the data processing and storage capabilities and reduced the cost.

6. MIS assembles, process, stores, retrieves, evaluates, and disseminates information.

Informatization of the tourist space is an indispensable condition for the successful functioning of the subjects of tourism. Thanks to the latest technologies it is possible to improve the information, methodological and technological components of the management system at the business and government levels in the field of international tourism.

Returning to the specificity of tourism, it should be noted that it is information that is the basis for the activities of travel agents and tour operators. Therefore, in the face of constantly growing competition, the use of information technology becomes very important.

For some years now, organizations have recognized the importance of managing the information resources in their sphere of activities.

When many people wonder why studying information systems, it is the same as asking why someone should study accounting, finance, operations management, marketing, human resource management or any other important business function. What I can assure you is that many companies and organizations have succeeded in their objectives for the implementation and use of Information Systems.

In this way, they constitute an essential field of study in business administration and management.

With the passage of time, there are more and more different organizations that, seeing competitiveness increase, feel the need to incorporate innovations to survive. The most "fast" begin to understand the value of information management to globally guide their business. This means a structural change of the entire informative system of the institution, a restructuring that allows us to better perceive the variations of the environment and, in this way, to give answers in accordance with the moment. This means that organizing any type of institution as an information system is not only to include an innovation but also to prepare it so that it can always be in a "state of innovation." Information management must collaborate with all the innovations that the organization intends to incorporate in a fast and timely manner, and it must be an innovation.

Therefore, information management in organizations is a factor that can not only influence the development of the activity but also the position it occupies

in the same institution. In a word, the consumption of information contributes to increasing productivity, as well as competitiveness, efficiency, and effectiveness.

Information is a valuable and expensive resource; therefore, it needs a meaningful strategy. The managers and/or responsible of the institutions must make use and management of the information as one more type of resource, that is, they must attend to their productivity and effectiveness, which will contribute to achieving greater successes.

Information resources management, consequently, is the managerial link that communicates the information resources with the objectives proposed by the institution.

F.W. Horton and C.F. Burk devised a methodology to identify information resources in organizations. This methodology is a process that can be applicable to any type of organization, at any hierarchical level of the same, or in all of it.

It consists of four parts and through it you can get to know what are and where are the information resources of an organization, in addition to knowing who uses it, with what cost and what is the result obtained.

In the first phase, all sources, systems or services that are carried out in the institution must be gathered. As a result, an inventory of all the potential information resources that can be used by the organization will be obtained (infomap1) * In the second phase, once the infomap is obtained, the costs and values of the same are analysed to determine how much expensive and how important they are. In this way, the cost-value relationship (weighting of the infomap2) will be obtained. * In the third phase, after a deep analysis relating the potential resources that we describe in the first phase with the structure of the organization, the obtained data are organized and presented (ranking of information2). For this, they suggest using, among other tools, the matrices, because these will help us to determine where the potential resources are located based on the role of the user, the person in charge of the sector/area that works with respect to them. That is, it determines which group uses, distributes or manages the resources that were identified at the first stage.

In the fourth and last phase, what is found is summarized in the context of the objectives proposed by the organization, in order to point out the organizational information resources, as well as to point out the weaknesses and strengths that it presents; as well as, a set of recommendations, such as: determining responsibilities with respect to the use and management of strategic information resources; start using more frequently the information resources that are not used and that due to their particularities would speed up the activities of the organization, databases that have to be joined, possibility of developing an intranet, etc.

The librarians, documentalists, we occupy a privileged situation for the handling of information, for

their knowledge and skills. But we must always bear in mind that, as information managers have inescapable functions to fulfil (not losing sight of, the type of institution in which we are), such as:

- Position the role of the professional as an information manager, consolidating coherent, efficient and effective internal organizational policies.
- Manage the efficient acquisition, processing, storage, and dissemination of information within the organization and in relation to its environment.
- Propose appropriate technologies for the treatment of information.
- Update the infomap and effect its diffusion.
- Harmonize the requirements of the different users.
- Coordinate and supervise the operation of computer resources.
- Evaluate the information products and services used by the organization.

It is essential for the professional to establish bases that facilitate the informational flow, and therefore, the development of the functions assigned to him. That is to say, that communication channels must be known and the line of communication must be as direct as possible.

One of these areas is to develop a much more direct function oriented to the satisfaction of real information needs. Devote, perhaps, less attention to traditional routine activities and face the challenge posed by the new information technology, in the context of solving the varied and changing needs of different user groups (including the organization as a whole).

With information technologies, great benefits have been achieved, such as better understanding the needs of customers, offering better service delivery, reaching a greater number of customers and optimizing their resources, thus increasing their efficiency. The most relevant cases of IT application in tourism are online reservation systems, Internet service sales, and data mining systems. It is concluded that well-applied information technologies translate into a better interaction between hotels, restaurants, travel agencies, and airlines with their clients, thus achieving benefits for all.

In Marketing, there is a difference between the search for information that the consumer performs internally and externally.

Quoting Gil and Berriel (1999) the data warehouse can be used by hotels to develop concepts that give them new facilities, such as the design of new products adapted to each client, adjust the profile of the demand, identify the potential of franchises, manage the budgets of different areas, analyse productivity, investigate equipment failures, analyse and locate new markets, evaluate the quality of the service provided, analyse the impact of promotions, determine the productivity of employees in relation to the satisfaction of customers, etc.

And it is that the client has become the epicentre and object of desire of tourist companies and destinations, that strive to develop increasingly sophisticated technological systems to inspire, sell, loyalty.

Satisfaction, besides being one of the main consequences of marketing activity, relates different processes that culminate in the act of purchase (in this case, the visit of a destination) and consumption during the stay at the destination. Therefore, satisfaction is the result end of the activities carried out during this purchase and consumption process (information search, among them). Therefore, it is also done an analysis of satisfaction, obtained by assessing some remarkable aspects of the tourist destination and of a general form as a whole from the trip.

Since the Internet and smartphones are helping tourists to be more independent in planning their stay and in their destination orientation, these centres are experiencing declining ridership.

Tourists actively process the information obtained from the different sources, but do not make judgments about the product or service based only in this information, but combine it with other experiences and prior knowledge to develop attitudes and intentions and reach the purchase decision the information derived from this research represents an added value for the design of marketing strategies, in general, and promotion of destinations in particular, of suppliers, intermediaries that they market tourism products and public institutions that promote the destinations.

Though tourists and travellers are overwhelmed with tourist information and, at the same time, grapple with the difficulty of judging the credibility of the sources, as well as the quality and authenticity of the content. Overwhelmed by this wealth of information, visitors often rely on their intuition, their memories or their friends' recommendations to evaluate the tourism experiences offered to them. Although the legitimacy of tourism businesses is not fundamentally in question, they must review their mission, their contribution and how they operate. These institutions face new challenges such as value creation, economic performance, and the integration of recent technological advances.

Sometimes an enemy, sometimes an ally, technology puts pressure on the role of tourist information offices. In addition to providing quality information, these institutions now have the challenge of giving tourists a real taste of the destination that goes beyond what they can see on the Web.

Services such as overnight in a hotel, car rental, package tours and seats in airplanes are not forwarded to travel agents, who in turn do not store them until they are sold to consumers. Information is transmitted and used about the availability, cost, and quality of these services. Similarly, real payments are not transferred from travel agents to tour operators, and commissions are paid from travel agents to travel agents. In fact, information about payments and receipts is translated.

Three characteristic features of tourism:

1. A diverse and integrated trade in services.
2. Tourism is an integrated service.
3. This is an information-rich service.

Thus, tourism, both international and domestic, is the sphere of the growing use of information technology. It uses an information technology system that consists of:

- computer backup system;
- systems for holding teleconferences, video systems, computers, information management systems;
- electronic information systems for airlines;
- electronic money transfer, telephone networks, mobile means of communication, etc.

It should be noted that this system of technologies is used not only by travel agents, hotels or airlines separately, but by all of them in general. Moreover, for all segments of the tourism market, it is important to use the information technology system by all other participants in the sale and purchase of the service.

For example, internal hotel management systems are connected to computer global networks, which in turn provide the basis for communication with hotel reservation systems, which, already in the opposite direction, are available to travel agents. Consequently, we are dealing with an integrated system of information technology, which is spreading in tourism. In addition, some components of the tourism industry are closely interrelated with each other – in fact, many tour operators are vertically or horizontally involved in each other's activities. All this allows us to consider tourism as a highly integrated service, which makes it even more receptive to the use of information technology in organization and management.

As a result of the use of IT, the safety and quality of tourism services are increasing, and their apparent human content is not changing at all.

Conclusions from the conducted research.

As we saw earlier, an information resource management system helps ensure that resources are used effectively. All types of business information systems have had to evolve due to the use of new technologies, for their automation in all their operational processes, as base systems that work for their decision-making, with the different types of levels, becoming in fundamental tools to acquire competitive advantage towards new markets, and implementing and using maximum stability in the market.

We live in an era where the common denominator of progress will be the wise application of information, science and technology, in the production of goods and services for the satisfaction of social needs, as well as the adequate use of resources to increase the wellbeing of society and man. In other words, we are talking about the correct management of information.

Define the requirements for the company's information system through the participation of all those people who have a personal interest in the effective

management of it. Plan, design, build, practice, and implement the enterprise's information system. Periodically review the effectiveness of the system in terms of achievements in the management of resources in the capabilities of companies in general and tourism companies in particular. Nowadays, much attention is paid to the development of tourism and the improvement of tourist and excursion services. Improving the quality of service and expanding and promoting the range of services provided can possible only with the use of the latest information technologies. We can see in this assessment that marketing technologies can play a significant role in the tourist company management.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акперов И.Г., Сметанин А.В., Коноплева И.А. Информационные технологии в управлении: учебник. НИЦ ИНФРА-М, 2013. 400 с.
2. Гвоздева, В.А. Информатика, автоматизированные информационные технологии и системы:

- учебник. М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. 544 с.
3. Есаулова, С.П. Информационные технологии в индустрии туризма: учебник М.: Дашков и К, 2012. 152 с.
 4. Панов А.В. Разработка управленческих решений: информационные технологии. учебник для вузов. / А.В. Панов. М.: Горячая линия-Телеком. 2012. 151 стр.

REFERENCES:

1. Akperov, I.G. Information technologies in management: Textbook / I.G. Akperov, A.V. Smetanin, I.A. Konopleva. Moscow: SIC INFRA-M, 2013. 400 pp.
2. Gvozdeva, V.A. 2013 Informatics, automated information technologies and systems: Textbook / V.A. Gvozdev. – Moscow: ID FORUM, SIC INFRA-M. – 544 pp.
3. Esaulova, S.P. 2012 Information technology in the tourism industry: Textbook / S.P. Esaulov. – Moscow: Dashkov and K. – 152 pp.
4. Panov, A.V. 2012. Development of management solutions: information technology. textbook for high schools. / A.V. Panov. – M.: Hot line-Telecom. – 151 pp.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА CONCEPTUAL PROVISIONS OF THE COMPLEX MODEL FOR ASSESSING THE LEVEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF IRON ORE ENTERPRISE

У роботі наголошується на актуальності інноваційного розвитку та необхідності комплексної оцінки його рівня для моделювання, прогнозування та вироблення стратегії подальшої діяльності залізорудних підприємств, що зумовлюється кризовими тенденціями в їх функціонуванні, які особливо відчутні в останній час. Проведено огляд найбільш відомих підходів до оцінки рівня інноваційного розвитку підприємств, висвітлено їхні позитивні та негативні сторони. Різноманітність інноваційних напрямів розвитку підприємства зумовлює існування різних ефектів, які детально висвітлено в роботі та проаналізовано. Доведено, що необхідно використовувати сучасний математичний апарат, зокрема моделі Боумоля та Міллера-Ора. Зауважено, що рівень інноваційного розвитку залізорудного підприємства залежить від низки внутрішніх та зовнішніх чинників. Запропоновано функцію, що враховує вплив груп чинників на рівень інноваційного розвитку залізорудного підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, залізорудне підприємство, чинники впливу, моделі Боумоля та Міллера-Ора, економіко-математична модель, функціональна оцінка впливу.

В работе сделан акцент на актуальности инновационного развития и необходимо-

сти комплексной оценки его уровня для моделирования, прогнозирования и выработки стратегии дальнейшей деятельности железорудных предприятий, что обуславливается кризисными тенденциями в их функционировании, которые особенно ощущаются в последнее время. Проведен обзор наиболее известных подходов к оценке уровня инновационного развития предприятий, освещены их положительные и отрицательные стороны. Разнообразие инновационных направлений развития предприятия обуславливает существование различных эффектов, которые подробно освещены в работе и проанализированы. Доказано, что необходимо использовать современный математический аппарат, в частности модели Боумоля и Миллера-Ора. Отмечено, что уровень инновационного развития железорудного предприятия зависит от ряда внутренних и внешних факторов. Предложена функция, учитывающая влияние групп факторов на уровень инновационного развития железорудного предприятия.
Ключевые слова: инновационное развитие, железорудное предприятие, факторы влияния, модели Боумоля и Миллера-Ора, экономико-математическая модель, функциональная оценка влияния.

УДК 330.341.1:338.12.015

Воробйов Р.Б.

здобувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізький національний університет

Vorobiov Ruslan

Kryvyi Rih National University

The issue of innovation, the level of innovation development of enterprises, assessment, regulation and management occupy an important place in the work of Ukrainian and foreign scientists. However, with such a broad interest in this issue, there are no modern mathematical models for a comprehensive assessment of the level of innovative development of the iron ore company, taking into account all factors and peculiarities of the activities of such business entities. Stable state and development of the enterprise, its innovative updating is impossible without diagnostics, which in its turn can not be adequately carried out without the availability of the appropriate mathematical tools. The paper emphasizes the relevance of innovative development and the need for a comprehensive assessment of its level for modeling, forecasting and developing a strategy for the further activity of iron ore enterprises. A review of the most well-known approaches to assessing the level of innovation development of enterprises, their positive and negative aspects are highlighted. Variety of innovative directions of enterprise development predetermines the existence of various effects, which are elucidated in detail and analyzed. It is proved that it is necessary to use a modern mathematical apparatus, in particular the Bowmol and Miller-Ora models. It was noted that the level of innovation development of an iron ore company depends on a number of internal and external factors. The proposed function, taking into account the influence of groups of factors on the level of innovation development of the iron ore company. The introduction of the proposed conceptual approach with the simultaneous application of modern mathematical apparatus will allow more qualitatively and comprehensively to conduct diagnostics of the innovative state of the iron ore company and the level of its innovation development, which will be positively reflected in the future on the main financial and economic indicators of its activities. The application of the Bowmol and Miller-Ora models will enable calculation based on real data with further simulation and forecasting, which will definitely have a positive effect on the level of efficiency and profitability of the iron ore company.

Key words: innovation development, iron ore enterprise, factors of influence, models of Bowmol and Miller-Ora, economic-mathematical model, functional evaluation of influence.

Постановка проблеми. У сучасних умовах науково-технічного прогресу, глобалізації та інтенсифікації особливої актуальності набуває інноваційний розвиток залізорудних підприємств, що є неможливим без застосування інструментарію відповідної оцінки його рівня. Результати такої оцінки є визначальним вектором подальшого розвитку підприємства у цілому та його виробничої, кадрової, збутової тощо політики. Отже, можна впевнено стверджувати, що існування комплексного підходу до оцінки рівня інноваційного розвитку є необхідною умовою для його сталого розвитку та стабільного стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інновацій, рівня інноваційного розвитку підприємств, оцінки, регулювання та управління ним займає важливе місце в роботах українських та зарубіжних учених, які здійснили вагомий внесок у розвиток теорії інновацій та інноваційного розвитку, серед них: Р. Акофф, І. Ансофф, О.І. Амоша, І.О. Бланк, О.А. Зінченко, П. Друкер, А.І. Кабанов, С.М. Ілляшенко, В.Я. Нусінов, А.М. Турило, А.А. Турило, Р.А. Фатхутдінов, М.В. Чорна, Й. Шумпетер та ін.

Однак за такого широкого інтересу до даної проблематики відсутні сучасні математичні моделі комплексної оцінки рівня інноваційного

розвитку залізорудного підприємства, що б урахували всі чинники та особливості діяльності таких суб'єктів підприємницької діяльності.

Стабільний стан та розвиток підприємства, його інноваційне оновлення неможливі без діагностики, яка, своєю чергою, не може бути адекватно здійснена без наявності відповідного математичного інструментарію.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення та розроблення концептуальних положень комплексної моделі оцінки рівня інноваційного розвитку залізорудного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як і будь-яке явище та економічний процес, інноваційний розвиток підприємства та його стан неодноразово досліджувалися низкою вчених та розглядалися багатьма практиками. Результати інноваційного розвитку підприємства багатьма науковцями пропонується оцінювати за критеріями актуальності, значущості та багатоаспектності [1, с. 43].

Критерій актуальності передбачає відповідність певного інноваційного проекту пріоритетам науково-технічного і соціально-економічного розвитку країни, регіону та підприємства зокрема.

Критерій «значущість» визначають із позицій державного, регіонального, секторального значень, а також із позицій підприємства.

Критерій багатоаспектності враховує вплив інноваційного розвитку на різні сфери діяльності підприємства та науково-технічний, ресурсний, соціальний, екологічний ефекти.

Різноманітність інноваційних напрямів розвитку підприємства зумовлює існування різних ефектів, зокрема:

1. Економічний ефект, який проявляється через пряму економічну вигоду від упровадження результатів інноваційної діяльності. Кількісно він проявляється через економію часу, зростання прибутку, зменшення витрат тощо. При цьому економічний ефект інноваційного напрямку розвитку може спостерігатися в одного чи в кількох суб'єктів інноваційного процесу:

- розробника, який реалізує свої розробки (патенти, товарні марки, корисні моделі, промислові зразки тощо);
- виробника (впровадження інновацій у виробництво чи реалізація інноваційної продукції);
- посередника (реалізація інноваційної продукції, застосування нових методів просування продукції тощо);
- споживача (зменшення експлуатаційних витрат під час використання інноваційної продукції) і т.д.;
- суспільства у цілому (підвищення рівня якості життя).

2. Науково-технічний ефект, який полягає у збільшенні прикладних науково-технічних знань і умінь та оцінюється показниками:

- підвищення науково-технічного рівня виробництва;
- збільшення питомої ваги нових прогресивних технологічних процесів та інформаційних технологій;
- кількістю зареєстрованих охоронних документів (авторських посвідчень);
- підвищенням рівня автоматизації, механізації й роботизації виробництва;
- підвищенням конкурентоспроможності підприємства і його продукції;
- зростанням іміджу товаровиробника.

3. Науковий (пізнавальний) ефект, який проявляється у вигляді збільшення наукових, науково-технічних знань щодо закономірностей розвитку природи і суспільства. Кількісно оцінити даний ефект досить важко, переважно про нього можна судити з темпів розвитку певних галузей науки, виникнення нових галузей чи нових напрямів у традиційних галузях та через показники зростання кількості наукових публікацій і посилань на публікації в наукових працях вітчизняних чи іноземних науковців.

4. Соціальний ефект, який полягає у створенні більш сприятливих умов для життєдіяльності суспільства у цілому та оцінюється через показники якості життя населення. На рівні підприємства соціальний ефект оцінюється через:

- поліпшення умов праці працівників;
- приріст доходів персоналу;
- зміни в структурі персоналу з огляду на рівень кваліфікації, гендерного співвідношення;
- поліпшення стану здоров'я персоналу;
- збільшення тривалості вільного часу за зменшення тривалості робочого часу без зменшення чи зі збільшенням рівня оплати праці.

5. Екологічний ефект, який полягає у зменшенні екодеструктивного впливу на довкілля та поліпшенні якості навколишнього середовища [1, с. 44].

Комплексна оцінка рівня інноваційного розвитку промислового підприємства класично здійснюється за трьома складниками:

- ресурсним, який визначає рівень залучених та застосованих інноваційних ресурсів, що дали змогу досягнути певного рівня інноваційного розвитку промислового підприємства;
- технологічним, який характеризує рівень технологічного стану процесу виробництва шляхом упровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових інноваційних видів продукції;
- ринковим складником інноваційного розвитку, який визначає вплив підприємства на економіку через реалізацію і насичення ринку власною інноваційною продукцією.

Кожний із зазначених складників має відповідний набір первинних показників, що впливають на інтегральний показник рівня інноваційного розвитку промислового підприємства.

Під інтегральним показником рівня інноваційного розвитку підприємства провідні науковці, що

працюють за даною тематикою, пропонують уважати результат оцінювання основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, який ґрунтується на визначенні узагальнюючих показників, шляхом застосування системи часткових показників та методу експертного опитування [2]. Виходячи з відомої методики інтегрального оцінювання інноваційного розвитку підприємства [3, с. 37-42], з урахуванням запропонованих основних складників забезпечення інноваційної діяльності інтегральний показник інноваційного розвитку підприємства пропонують визначати за такою формулою [2]:

$$I_n = Y_{рес} \cdot K_1 + Y_{тех} \cdot K_2 \cdot Y_{ринк} \cdot K_3, \quad (1)$$

де I_n – інтегральний показник рівня інноваційного розвитку промислового підприємства;

$Y_{рес}$ – показник ресурсної підсистеми забезпечення інноваційного розвитку підприємства;

$Y_{тех}$ – показник рівня технологічного оновлення промислового підприємства;

$Y_{ринк}$ – показник рівня впровадження та комерціалізації інновацій;

K_1, K_2, K_3 – коефіцієнти, які характеризують вагомість підсистем (значення коефіцієнтів розраховуються методом експертних оцінок).

Узагальнюючі показники $Y_{рес}, Y_{тех}, Y_{ринк}$ у даній методиці пропонується розраховувати за єдиною формулою:

$$y = \frac{X_1 \cdot A_1 + X_2 \cdot A_2 + \dots + X_i \cdot A_i}{100}, \quad (2)$$

де X_1, \dots, X_i – коефіцієнти, що характеризують певний узагальнюючий показник;

A_1, \dots, A_i – питома вага коефіцієнта в загальному комплексі оцінок, %.

Розрахунок інтегрального показника рівня інноваційного розвитку промислового підприємства в роботі [2] пропонується здійснювати в декілька етапів.

Перший етап передбачає визначення мети оцінювання інноваційного розвитку підприємства. Метою є розроблення методичних засад оцінювання інноваційного розвитку промислового підприємства з урахуванням ресурсного, технологічного та ринкового складників інноваційної діяльності.

На другому етапі здійснюється постановка завдань інтегрального оцінювання інноваційного розвитку підприємства. Основними завданнями є: формування інформаційної бази для оцінювання інноваційного розвитку та прийняття управлінських рішень, вироблення прогнозів економічного й соціального розвитку підприємства, встановлення механізмів обробки і передачі первинної та вторинної інформації про інноваційний розвиток підприємства, визначення необхідного обсягу вихідних даних, встановлення кількісних характеристик основних складників інноваційного розвитку, забезпечення комплексного підходу до оцінювання інноваційного розвитку підприємства

з подальшим формуванням рейтингу підприємств конкретної галузі за рівнем інноваційного розвитку.

Третій етап – розроблення принципів оцінювання інноваційного розвитку машинобудівного підприємства, серед яких доцільно виділити принципи системного аналізу, інформаційної повноти та достовірності даних, комплексного підходу до оцінювання, логічного завершення проведеної оцінки.

Четвертий етап передбачає визначення основних напрямів інтегрального оцінювання та узагальнюючих показників: рівня ресурсного потенціалу забезпечення інноваційного розвитку; рівня технологічного оновлення промислового підприємства; рівня впровадження та комерціалізації інновацій. Інноваційний потенціал машинобудівного підприємства являє собою наявні та приховані можливості залучення та використання ресурсів для забезпечення конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій. Узагальнюючий показник рівня інноваційного потенціалу на етапі створення новацій у роботі [2] пропонується визначати через показники використання інвестиційних (фінансових) ресурсів, кадрового, інтелектуального, матеріально-технічного, інформаційного потенціалу та ресурсу новацій. Якщо ресурсний потенціал є вихідною позицією, основою ініціювання, розроблення і створення інновацій, то наступний складник інноваційного розвитку – технологічний – забезпечує власне промислове освоєння та виготовлення інноваційної продукції і характеризується узагальнюючим показником рівня технологічного оновлення промислового виробництва, який пропонують визначати за показниками ефективності використання основних засобів і технологій, продуктивності праці та продуктивності інформації.

Два попередні складники забезпечують створення та освоєння виробництва інноваційного продукту, а останній – ринковий – служить засобом його просування та збуту на ринку. Для розрахунку узагальнюючого показника рівня провайдингу інноваційної продукції використовують систему таких показників: ринкової віддачі активів, частки фірми на ринку інновацій, рентабельності реалізації інноваційної продукції, передпродажної підготовки, доведення продукту до споживача, ефективності рекламної діяльності, ритмічності збуту нової продукції.

На п'ятому етапі здійснюється відбір основних показників за кожним напрямом інтегральної оцінки. На шостому етапі здійснюється вибір групи експертів, які визначають коефіцієнти вагомості окремих часткових показників у системі узагальнюючих за напрямками оцінки. На сьомому етапі проводиться розрахунок узагальнюючих показників за напрямками інтегральної оцінки інноваційного розвитку. Восьмий етап передбачає визначення інтегрального показника рівня інноваційного

розвитку промислового підприємства та узагальнення результатів оцінювання.

Залежно від значення інтегрального показника рівня інноваційного розвитку промислового підприємства вченими пропонується градація стадії інноваційного розвитку та характеру стану таких підприємств, що розроблена на підставі низки наукових робіт із даного напрямку [4]:

Високе значення інтегрального показника. Стадія гіперрозвитку. Організація інноваційної діяльності на підприємстві сприяє розвитку його потенціалу, що, відповідно, створює нові, більш широкі можливості для ефективної її реалізації на вітчизняних промислових підприємствах. Це дає їм змогу приймати стратегічні та тактичні рішення щодо інноваційного розвитку, що забезпечують конкурентну позицію підприємства на ринку. Такий стан можна охарактеризувати як максимально сприятливий.

Середнє значення інтегрального показника. Стадія розвитку. Організація інноваційної діяльності на підприємстві є достатньо сприятливою для розвитку його потенціалу, адаптованості, ефективності, рівня здатності та гнучкості, що дає можливість розвиватися стабільно, створюючи нові можливості для виявлення чинників і резервів його підвищення та виділити основні напрями вдосконалення діяльності машинобудівних підприємств.

Низьке значення інтегрального показника. Стадія рецесії. Характеризує поступовий вихід підприємства з кризового стану, однак рівень реалізації інноваційного розвитку з урахуванням запропонованих основних складників забезпечення інноваційної діяльності є недостатнім для оцінки та підвищення ефективності управлінських рішень.

Не знижуючи вагомість та актуальність вищенаведених підходів до оцінки рівня інноваційного розвитку, вважаємо за доцільне розроблення концептуальних підходів до математичної моделі залежності рівня інтенсивності інноваційного розвитку від низки чинників.

Так, на нашу думку, рівень інноваційного розвитку залізорудного підприємства залежить від низки внутрішніх та зовнішніх чинників:

I. Внутрішні чинники.

1. Комплексний стан підприємства:

- рівень його фондоозброєності;
- рівень фізичного та морального зносу основних виробничих фондів;
- фінансовий стан;
- ступінь кадрового забезпечення та якість персоналу підприємства.

2. Рівень менеджменту підприємства:

- ступінь схильності керівництва та власників до інноваційних ризиків;
- готовність керівництва до впровадження інноваційних заходів.

3. Характеристика продукції, що випускається, з погляду інноваційності.

II. Зовнішні чинники.

1. Стан економіки країни та світу в певний момент часу (фаза, стадія економічного циклу) та актуальність упровадження інноваційних заходів.

2. Стан кадрового потенціалу регіону та країни у цілому (надлишок або дефіцит необхідних працівників відповідної освіти, кваліфікації та досвіду).

3. Кон'юнктурний стан галузі економіки, в якому працює підприємство, що досліджується.

4. Значення курсу національної валюти до провідних іноземних валют.

Таким чином, рівень інноваційного розвитку (*ID*) ми пропонуємо розраховувати як багатофакторну функцію:

$$ID = f(IF, OF), \quad (3)$$

де *IF* – сукупність внутрішніх чинників впливу на інноваційний розвиток залізорудного підприємства;

OF – сукупність зовнішніх чинників впливу на інноваційний розвиток залізорудного підприємства.

Свою чергою, маємо такі функції для визначення вищенаведених факторних показників:

$$IF = f(CS, M, IP), \quad (4)$$

де *CS* – показник, що характеризує комплексний стан залізорудного підприємства;

M – показник, що характеризує рівень ефективності менеджменту залізорудного підприємства;

IP – рівень інноваційності продукції, що випускає підприємство, та інноваційної активності самого підприємства;

$$OF = f(SE, PP, SI, ER), \quad (5)$$

де *SE* – стан економіки країни та світу в певний момент часу (фаза, стадія економічного циклу);

PP – стан кадрового потенціалу регіону та країни у цілому;

SI – кон'юнктурний стан галузі економіки, у нашому разі залізорудної галузі;

ER – значення курсу національної валюти до провідних іноземних валют.

Для побудови конкретних економіко-математичних моделей кожної з наведених функцій (3-5) необхідно використовувати сучасні розробки з відповідного математичного моделювання.

Серед великої кількості існуючих математичних моделей, на жаль, відсутні підходи, що повністю підходять для означеної мети та можуть бути використані під час розрахунків та подальшому моделюванні й оптимізації рівня інноваційного розвитку залізорудного підприємства. Найбільш близькими розробками, які можна використовувати з деякими вдосконаленнями, є моделі Боумоля та Міллера-Ора.

Однак перед тим, як перейти до інтегральної оцінки інноваційного розвитку, необхідно визначитися з підходами та методами оцінки кожного відзначеного вище складника.

Отже, оцінку показника *CS*, що характеризує комплексний стан залізорудного підприємства, пропонується оцінювати за допомогою розро-

бленого одеськими науковцями алгоритму оцінки економічного стану промислових підприємств [5] з урахуванням специфіки залізорудної галузі.

Перероблена з урахуванням особливостей залізорудних підприємств багатофакторна модель оцінки економічного стану суб'єктів господарювання має вигляд:

$$CS = 0,015 + 0,42P1 + 0,083P2 + 0,054P3 + 0,022P4 + 0,021P5 + 0,28P6, \quad (6)$$

де CS – результативна ознака, що характеризує економічний стан залізорудного підприємства на основі чинників, до яких належать групи показників, що характеризують: майновий стан підприємства ($P1$ – виробничий складник), ділову активність підприємства ($P2$ – фінансовий складник), рентабельність підприємства ($P3$ – фінансовий складник), фінансову стійкість підприємства ($P4$ – фінансовий складник), ліквідність підприємства ($P5$ – фінансовий складник), ефективність кадрового потенціалу підприємства ($P6$ – кадровий складник).

Показник M , що характеризує рівень ефективності менеджменту залізорудного підприємства, пропонується оцінювати за допомогою методу експертних оцінок. Детально це питання висвітлено в роботі [6, с. 288-293].

Показник IP оцінки рівня інноваційності продукції, що випускає підприємство, та інноваційної активності самого підприємства слід розраховувати за наведеною в роботі [1, с. 143-148] методикою з використанням результативної формули:

$$P_{\text{ін. акт.}} = \sum (P_i \cdot W_i), \quad (7)$$

де $P_{\text{ін. акт.}}$ – рівень інноваційної активності підприємства;

P_i – експертна оцінка використання i -того елемента інноваційного потенціалу, бали;

W_i – коефіцієнт вагомості i -того елемента інноваційного потенціалу.

Для оцінки сукупності зовнішніх чинників впливу на інноваційний розвиток залізорудного підприємства (OF) автором даного дослідження пропонується використовувати міжнародні підходи, зокрема методику рейтингової оцінки.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, повертаючись до означеної мети даної роботи, а саме розроблення концептуальних положень комплексної моделі оцінки рівня інноваційного розвитку залізорудного підприємства, слід відзначити, що впровадження запропонованого нами концептуального підходу з одночасним застосуванням сучасного математичного апарату дасть змогу більш якісно та комплексно проводити діагностику інноваційного стану залізорудного підприємства та рівня його інноваційного розвитку. Застосування

моделі Боумоля та Міллера-Ора дасть можливість здійснювати розрахунки на основі реальних даних із подальшим моделюванням та прогнозуванням, що неодмінно позитивно відобразиться на рівні ефективності та прибутковості діяльності залізорудного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний розвиток підприємства / за ред. П.П. Микитюка. Тернопіль : Принтер Інформ, 2015. 224 с.
2. Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2011. № 1 (4). URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>. (дата звернення: 30.04.2019).
3. Черваньов Д., Нейкова Л. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств України. Київ : Знання, 1999. 514 с.
4. Маслак О.І., Сокурєнко П.І., Збиранник О.М. Оцінювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: комплексний підхід. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 23. № 2. С. 102-107.
5. Тарасевич А.П. Система моніторингу економічного стану підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2016. 22 с.
6. Лизанець А.Г., Бисага С.В. Оцінка ефективності праці менеджерів різних рівнів. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18 Ч. 6. С. 288-293.

REFERENCES:

1. Mykytjuk P.P. (2015) *Innovacijnyj rozvytok pidpryjemstva* [Innovative development of the enterprise] / Ternopilj: PP «Prynter Inform». (in Ukrainian).
2. Maljuta L. (2011) Ocinjuvannja rivnja innovacijnogho rozvytku promyslovogho pidpryjemstva [Assessment of the level of innovative development of an industrial enterprise]. *Socialjno-ekonomichni problemy i derzhava*. no. 1 (4). Available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>. (accessed: 30 April 2019).
3. Chervanjov D., Nejnova L. (1999) *Menedzhment innovacijno-investycijnogho rozvytku promyslovykh pidpryjemstv Ukrainy* [Management of innovation and investment development of industrial enterprises of Ukraine] Kiyv: Znannja. (in Ukrainian).
4. Maslak O.I., Sokurenko P.I., Zbyrannyk O.M. (2016) Ocinjuvannja innovacijnogho rozvytku mashynobudivnykh pidpryjemstv: kompleksnyj pidkhid [Evaluation of innovative development of machine-building enterprises: a comprehensive approach]. *Ekonomichnyj analiz: zbirnyk naukovykh pracj*. vol. 23. no. 2, pp. 102-107.
5. Tarasevych A.P. (2016) *Systema monitoryngghu ekonomichnogho stanu pidpryjemstva* [The system of monitoring the economic condition of the enterprise] (PhD Thesis), Odesa: Odesa National Economic University.
6. Lyzanecj A.Gh., Bysagha S.V. (2008) Ocinka efektyvnosti pracj menedzheriv riznykh rivniv [Assessment of the efficiency of managers at different levels]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*. vol. 18 (6), pp. 288-293.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ MANAGEMENT OF INVESTMENT PROJECTS IN RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

УДК 330.322:656.2

Гарасєв М.

асистент кафедри менеджменту
і адміністрування
Український державний університет
залізничного транспорту

Garayev Mekan

Ukrainian State University
of Railway Transport

У статті обґрунтовано необхідність перегляду положень управління інвестиційними проектами на підприємствах залізничного транспорту, що обумовлені кардинальними інноваційними змінами у світі та використанням у процесі господарювання провідних підприємств цифрових технологій. Досліджено особливості управління інвестиційними проектами на підприємствах залізничного транспорту в умовах цифровізації економіки. Обґрунтовано необхідність удосконалення організаційних аспектів формування та реалізації інвестиційного проекту на основі використання цифрової інвестиційної платформи. Розкрито мету створення цифрової інвестиційної платформи підприємств залізничного транспорту. Доведено, що використання цифрової інвестиційної платформи АТ «Укрзалізниця» в процесі формування та реалізації інвестиційного проекту дасть змогу підприємствам залізничного транспорту отримати економічний, тактично-оперативний, стратегічний та інформаційний ефект.

Ключові слова: управління, інвестиційний проект, цифровізація, підприємство, залізничний транспорт.

В статті обґрунтовано необхідність перегляду положень управління інве-

стиційними проектами на підприємствах залізничного транспорту, которые обусловлены кардинальными инновационными изменениями в мире и использованием в процессе хозяйствования ведущих предприятий цифровых технологий. Исследованы особенности управления инвестиционными проектами на предприятиях железнодорожного транспорта в условиях цифровизации экономики. Обоснована необходимость совершенствования организационных аспектов формирования и реализации инвестиционного проекта на основе использования цифровой инвестиционной платформы. Раскрыта цель создания цифровой инвестиционной платформы предприятий железнодорожного транспорта. Доказано, что использование цифровой инвестиционной платформы АО «Укрзалізниця» в процессе формирования и реализации инвестиционного проекта позволит предприятиям железнодорожного транспорта получить экономический, тактико-оперативный, стратегический и информационный эффект.

Ключевые слова: управление, инвестиционный проект, цифровизация, предприятие, железнодорожный транспорт.

The article substantiates the necessity revision of the provisions of management of investment projects in railway transport enterprises, which are caused by radical innovation changes in the world and the use of leading enterprises of artificial intelligence in the process of management. It has been established that a completely new cluster of technologies is currently allocated – fundamental technologies that change not just some aspects of the interaction of various economic agents, but primarily the investment activity environment, its paradigm, that is, the basic principles on which the investment system was built and functioned before. The features of management of investment projects in railway transport enterprises in the conditions of digitization of economy are investigated. The necessity of improving the organizational provisions of the formation and implementation of an investment project based on the use of the digital investment platform as a single industry integration tool, which will optimize the main investment business processes, will make transparent the basic administrative procedures of the investment sphere in the railway industry and increase the attraction of foreign investors, is substantiated. The purpose and purposes of creating a digital investment platform for railway enterprises are revealed. The main ones are: the formation of a single information space for investment activities of rail transport enterprises; full control of business processes that occur during the implementation of an investment project; speeding up of administrative procedures by domestic and foreign investors; reduction of corruption risks during investment activity; increasing the attractiveness of rail transport for investors; transparent management of investment projects; improvement of the investment climate, etc. From the railway companies' point of view, the theoretical basis for investment activity and, accordingly, the functioning of the investment platform should be the concept of strategic management of economic behavior, which will provide the basis for ensuring competitive advantages in the future. In general, the use of the digital investment platform JSC "Ukrzaliznytsya" in the process of formation and implementation of the investment project will allow railway enterprises to obtain economic, tactical-operational, strategic and informational effects.

Key words: management, investment project, digitalization, enterprise, railway transport.

Постановка проблеми. Теперішній час характеризується кардинальними змінами, обумовленими четвертою інноваційною революцією у світі та відповідним використанням у процесі господарювання провідних підприємств штучного інтелекту, а також упровадженням цифровізації, роботизації тощо.

Зазначені зміни торкнулися всіх без винятку сфер функціонування підприємств залізничного транспорту, тому під час розгляду ефективності їх функціонування в сучасних умовах господарювання слід обов'язково звернути увагу на той факт, що відомі стандартні підходи до управління нині несумісні з принципами сучасної цифрової

економіки, а тому вже не раз довели свою недієвість, отже, потребують перегляду.

Особливо гостро це питання постає щодо інвестиційної діяльності АТ «Укрзалізниця», адже нині, в умовах майже повного зношення основних виробничих фондів, конкурентоспроможність підприємств залізничного транспорту перш за все визначається рівнем інвестиційної активності та масштабами інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування дієвої системи управління інвестиційною діяльністю, зокрема інвестиційними проектами, що містить велике коло питань (від залучення інвесторів до формування й осо-

бливостей реалізації інвестиційного проекту та визначення його економічної ефективності), присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як В.Л. Дикань, І.В. Токмакова, В.О. Овчиннікова, М.В. Корінь, А.В. Толстова [1], Х.З. Махмудов, І.І. Петренко [2], Г.П. Подшиваленко [3], Б.М. Щукін [4].

Особливості функціонування підприємств в умовах цифровізації економіки та дослідження відповідних змін у системі їх управління розкрито в працях таких науковців, як Дж. Мануйка [5], М. Янсіті, К. Лакані [6], К. Леторнео, С. Велан [7], І.В. Токмакова, Д.А. Шатохін, С.В. Мельник [8], А.І. Метляєва [9], В.В. Токарев [10], К.А. Куприна, Д.Л. Хазанова [11].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей управління інвестиційними проектами на підприємствах залізничного транспорту в умовах цифровізації економіки та окреслення організаційних аспектів формування й реалізації інвестиційного проекту з використанням цифрової інвестиційної платформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства, його ефективної діяльності у довготерміновій перспективі, а також підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначається рівнем інвестиційної активності та масштабами інвестиційної діяльності підприємства, які залежать від ефективності механізму управління цією діяльністю [2].

Здійснення підприємством інвестиційної діяльності неможливе без знання теорії та практики прийняття управлінських рішень у галузі розроблення її ефективних напрямів, ретельної експертизи окремих об'єктів можливого інвестування, формування оптимально збалансованого інвестиційного портфеля [3].

Первинною організаційною ланкою інвестиційної діяльності є інвестиційний проект, саме поняття якого трактується дослідниками по-різному. Для того щоби повніше охопити багатофункціональність поняття «інвестиційний проект», Б.М. Щукін визначає його у двох аспектах: як документ і як конкретні дії інвестора щодо реалізації своїх інвестиційних намірів. Згідно з першим аспектом інвестиційний проект – це спеціально підготовлена документація з максимально повним описом та обґрунтуванням усіх особливостей майбутнього інвестування. У такому розумінні проект є документованим інвестиційним планом. Щодо другого аспекту, то інвестиційний проект – це комплекс заходів, яких вживає інвестор задля реалізації свого плану нарощування капіталу. Дії інвестора мають бути оптимальними для досягнення поставлених цілей під час обмеження часових, фінансових та матеріальних ресурсів. Двохаспектне визначення інвестиційного проекту дає можливість

точніше й повніше окреслити питання його розроблення та експертизи. На думку науковця, за відсутності проекту не виникає предмета переговорів для ухвалення рішення між інвестором, його партнерами та майбутніми кредитором. На етапі реалізації інвестування без наявності документованого проекту неможливо ефективно координувати зусилля учасників проекту. Координуюча роль проекту, звичайно, поступово замінюється реальними укладеними договорами між учасниками, проте як довгостроковий план проект має значення аж до повної реалізації намірів інвестора [4].

Так, можна погодитися з вищенаведеною думкою про зміст інвестиційного проекту та його базових положень, однак за останні декілька років практика управління інвестиційною діяльністю в різних напрямках господарювання піддається найсильнішому впливу з боку інноваційних високоінтелектуальних технологій, активно присутніх з другої половини минулого століття. До таких технологій сміливо можна зарахувати практично всі технології, що ведуть до цифровізації операційних процесів і процесів взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності. Зазначене дає змогу вітчизняним підприємствам отримувати істотний зиск з цифровізації (рис. 1).

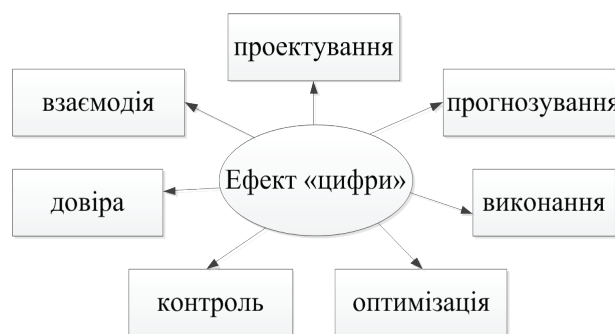


Рис. 1. Ефекти від цифровізації в системі менеджменту інвестиційної діяльності

Джерело: складено на основі [5-7]

Проте нині виділяється абсолютно новий кластер технологій, а саме фундаментальні технології, які змінюють не просто деякі аспекти взаємодії різних економічних агентів, але й саме середовище інвестиційної діяльності, її парадигму, тобто ті базові принципи, на яких інвестиційна система будувалася й функціонувала до цього.

Серед перших подібних технологій можна виділити блокчейн, що є системою зберігання даних про операції у вигляді незмінної та абсолютно прозорої для кожного користувача послідовності, ланцюжків, блоків. Таким чином, формується перший крок до відкритої, але водночас абсолютно надійної та захищеної системи обміну інформацією без посередників, отже, відсутність усіх належних витрат. Шляхи застосування такої універсальної системи практично безмежні, а це дає широкі можливості для повної трансформації інвестиційного

сектору як індустрії, що завжди ставить в пріоритет безпеку зберігання даних та операцій суб'єктів інвестиційної діяльності.

К. Леторнео та С. Велан [7] вважають, що більшість інвестиційних установ почала свій шлях до цифровізації кілька років тому й має чітко визначені стратегії в цьому напрямі. Зокрема, все більше суб'єктів інвестиційної діяльності використовують мобільні телефони та планшети для здійснення фінансових операцій, мобільний досвід стає ключовим аспектом цифрової стратегії, яку повинні вирішувати всі суб'єкти господарювання. Більш того, щоби йти в ногу зі швидко мінливим ринком, сучасним підприємствам доводиться адаптувати свої бізнес-моделі.

Підтверджує це й М. Джоберт, який зазначає, що гнучкість повинна стати домінуючим геном в ДНК кожного підприємства [9].

Таким чином, стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств залізничного транспорту у сфері інформаційних технологій, які відповідають поточним ринковим очікуванням, стане ключовим фактором успіху в забезпеченні ефективності інвестиційної діяльності. Крім цього, підприємствам необхідно зосередити свої стратегії на моделі взаємовідносин з вітчизняними та міжнародними інвесторами, підвищити лояльність та налагодити процес взаємодій. Зручність, швидкість та безпека – це не просто додаткові переваги, адже нині вони вже є стандартними вимогами швидко мінливих відносин між суб'єктами інвестиційної діяльності.

Задля цього пропонуємо поліпшити інвестиційний та діловий клімат вітчизняної залізничної галузі, що вважаємо за доцільне побудувати на основі цифровізації взаємодії підприємств залізничного транспорту та інвесторів.

Для цього слід створити цифрову платформу, на базі якої треба сформувати інвестиційний портал, систему управління інвестиційними проектами, CRM-систему для роботи з інвесторами та єдину систему підприємств залізничного транспорту України (рис. 2). Запропонована цифрова платформа повинна стати єдиним галузевим інтеграційним інструментом, який дасть змогу, з одного боку, зробити прозорими основні адміністративні процедури інвестиційної сфери, а з іншого боку, сформувати галузеву BigData з можливістю оптимізації основних інвестиційних процесів.

Нині цифрова інвестиційна платформа повинна стати першим кроком у процесі подальшого створення загальної галузевої платформи в рамках реалізації корпоративної програми «Цифрова платформа розвитку залізничного транспорту України».

Використання наскрізних технологій в інвестиційній платформі буде актуальне не лише сьогодні, але й в майбутньому, адже в ній наведені в електронному вигляді основні типи для підприємств залізничного транспорту інвестиційні

бізнес-процеси. Зазначене дасть змогу збільшити інвестиційну активність підприємств залізничного транспорту за рахунок поліпшення умов ведення бізнесу в усій галузі, відповідно, приросту іноземних та вітчизняних інвестицій.

Крім того, комплексна цифрова інвестиційна платформа дасть змогу істотно спростити відповідні адміністративні процедури й скоротити час розгляду заявок від інвесторів та забудовників, прискорити видачу необхідних для реалізації інвестиційних проектів, дозволів (дозволи на будівництво, технологічне приєднання до інженерних мереж тощо).

Також завдяки комплексній цифровізації інвестиційної сфери залізничного транспорту керівництво АТ «Укрзалізниця» може отримувати найактуальніші аналітичні дані для прийняття своєчасних управлінських рішень. Отже, цілями створення цифрової інвестиційної платформи стануть формування єдиного інформаційного простору інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту; повний контроль бізнес-процесів, що відбуваються під час реалізації інвестиційного проекту; прискорення проходження адміністративних процедур вітчизняними та закордонними інвесторами; зниження корупційних ризиків під час здійснення інвестиційної діяльності; підвищення привабливості залізничного транспорту для інвесторів; прозоре управління інвестиційними проектами; поліпшення інвестиційного клімату тощо.

Цифрова інвестиційна платформа АТ «Укрзалізниця» є інтегрованою системою, яка вирішує традиційні та специфічні завдання інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту з урахуванням експлуатаційно-технологічних та організаційно-економічних особливостей кожного підприємства залізничного транспорту, а також є невід'ємною частиною моделі функціонування галузі. Ця платформа повинна бути певною мірою стандартизована для можливості використання її всіма підприємствами залізничного транспорту, а також досить гнучкою, щоби враховувати специфічні особливості конкретного підприємства галузі.

З боку підприємств залізничного транспорту теоретичною основою інвестиційної діяльності та, відповідно, функціонування інвестиційної платформи повинна стати концепція стратегічного управління економічної поведінки, що створить підґрунтя для забезпечення конкурентних переваг всього залізничного транспорту в майбутньому.

Отже, використання цифрової інвестиційної платформи АТ «Укрзалізниця» в процесі формування та реалізації інвестиційного проекту дасть змогу підприємствам залізничного транспорту отримати ефекти: по-перше, економічний, що виражається у збільшенні кількості прибутку, що буде досягатися за рахунок підвищення інвестиційної активності та, відповідно, зростання кількості реалізованих інвестиційних проектів; по-друге, так-

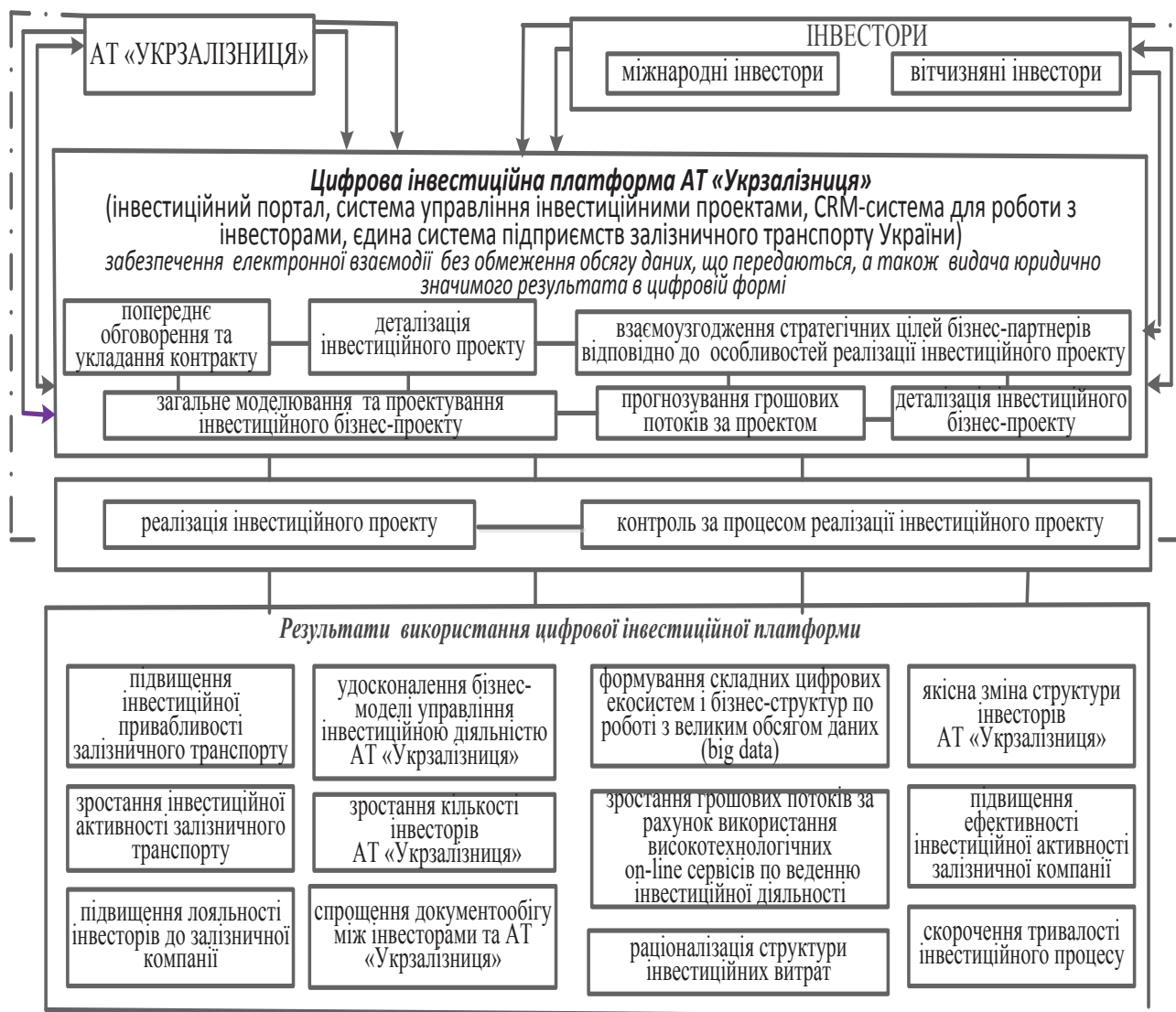


Рис. 2. Організаційна схема формування та реалізації інвестиційного проекту з використанням цифрової інвестиційної платформи AT «Укрзалізниця»

тично-оперативний, що виражається в розробленні раціональної економічної поведінки, спрямованій на вирішення ситуаційних інвестиційних проблем в короткостроковому періоді, моніторингу та контролі реалізації прийнятих інвестиційних рішень менеджерами всіх рівнів; по-третє, стратегічний, що виражається в науковому обґрунтуванні інвестиційних стратегічних орієнтирів, завдань, планів розвитку підприємства, розробленні ефективної інвестиційної програми, підвищенні рівня раціональності економічної поведінки підприємства; по-четверте, інформаційний, що характеризує максимізацію співвідношення використовуваних на підприємстві під час формування та реалізації інвестиційних проектів інформаційних ресурсів і витрат на їх збирання, оброблення, зберігання та необхідні для цього інформаційні потоки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, вдосконалено організаційні положення формування та реалізації інвестиційного проекту на підприєм-

ствах залізничного транспорту за рахунок використання цифрової інвестиційної платформи як єдиного галузевого інтеграційного інструмента, що дасть змогу оптимізувати основні інвестиційні бізнес-процеси, зробить прозорими основні адміністративні процедури інвестиційної сфери в залізничній галузі, а також активізує залучення вітчизняних та іноземних інвесторів. Загалом використання цифрової інвестиційної платформи AT «Укрзалізниця» в процесі формування та реалізації інвестиційного проекту дасть змогу підприємствам залізничного транспорту отримати економічний, тактично-оперативний, стратегічний та інформаційний ефект.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи бізнесу : навчальний посібник / В.Л. Дикань, І.В. Токмакова, В.О. Овчиннікова, М.В. Корінь, А.В. Толстова. Харків : УкрДУЗТ, 2017. 291 с.

2. Махмудов Х.З., Петренко І.І. Інвестиційний проєкт як форма реалізації інвестиційного потенціалу. *Економіка і регіон*. 2011. № 2 (29). С. 132-136.

3. Подшиваленко Г.П., Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. и др. Инвестиционная деятельность : учебное пособие. 2-е изд., стер. Москва : Кнорус, 2006. 432 с.

4. Щукін Б.М. Інвестування : курс лекцій. Київ : МАУП, 2004. 216 с.

5. Manyika J. Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy. *Global Institute*. 2013. Т. 180. P. 11-17.

6. Iansiti M., Lakhani K. The Truth About Blockchain. *Harvard Business Review*. 2017. № 1. P. 118-127.

7. Letourneau K.B., Whelan S.T. Blockchain: Staying Ahead of Tomorrow. *The Journal of Equipment Lease Financing*. 2017. Т. 35. № 2. P. 1-6.

8. Токмакова І.В., Шатохін Д.А., Мельник С.В. Стратегічне управління розвитком підприємств у умовах цифровізації економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 64. С. 283-291.

9. Метляева А.И. Что такое digital business и digital transformation? *Современные инновации*. 2017. № 7 (21). С. 14-17.

10. Токарев В.В. Диджитализация бизнеса UPM. *Технологии и средства связи*. 2016. № 2 (113). С. 12-13.

11. Куприна К.А., Хазанова Д.Л. Инструментарий диджитализации. *Вестник научных конференций*. 2016. № 5-5 (9). С. 263-266.

REFERENCES:

1. Dukan V.L., Tokmakova I.V., Ovchynnikova V.O., Korin M.V., Tolstova A.V. (2017) *Osnovy biznesu : navchalny posibnyk* [Establish business : tutorial]. Khakiv : UURT, 291 p. (in Ukrainian).

2. Makhmudov Kh.Z., Petrenko I.I. (2011) *Investytsiyny proekt yak forma realizacii investytsynogo potentsialu* [Investment project as a form of investment potential implementation]. *Economy and region*. PoltNTU, no. 2 (29), pp. 132-136 (in Ukrainian).

3. Subshivalenko G.P. (2006) *Investuvannya deyatelnost : uchebnoe posobie* [Investment activity : study. way] / N.V. Kiseleva, T.V. Borovikova, G.V. Zakharova and others [2nd ed., ster.]. M. : Knorus, 432 p. (in Russian).

4. Shchukin B.M. (2004) *Investuvannya : kurs lekciy* [Investing : a course of lectures]. K. : MAUP, 216 p. (in Ukrainian).

5. Manyika J. (2013) *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and global economy*. *Global Institute*, T. 180. P. 11-17.

6. Iansiti M., Lakhani K. (2017) *The truth about blockchain*. *Harvard Business Review*, no. 1, pp. 118-127.

7. Letourneau K.B., Whelan S.T. (2017) *Blockchain: Staying Ahead of Tomorrow*. *The Journal of Equipment Lease Financing*. T. 35. No. 2. P. 1-6.

8. Tokmakova I.V., Shatokhin D.A., Melnyk S.V. (2017) *Strategichne upravlinnya rozvytkom pidpryemstv v umovakh cyfrovizacii ekonomiky* [Strategic management of the development of enterprises in the conditions of digitalization of the economy]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, no. 64, pp. 283-291 (in Ukrainian).

9. Metlyayeva A.I. (2017) *Shto takoe digital business and digital transformation?* [What is digital business and digital transformation?] *Modern innovations*, no. 7 (21), pp. 14-17 (in Russian).

10. Tokarev V. (2016) *Digitalizaciya biznesa UPM* [Digitalization of the UPM business]. *Technologies and communication facilities*, no. 2 (113), pp. 12-13 (in Russian).

11. Kuprin K.A., Khazanova D.L. (2016) *Instrumenty digitalizacii* [Instrumentation of digitalization]. *Bulletin of scientific conferences*, no. 5-5 (9), pp. 263–266 (in Russian).

ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ FORMATION OF PARADIGM MANAGEMENT AS AN ECONOMIC SYSTEM

У статті розглянуто процес формування парадигми управління як теоретико-методологічної основи впровадження інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства. Для успішного функціонування підприємствам готельно-ресторанного господарства необхідно розробляти та впроваджувати інновації не тільки в діяльність самого підприємства, але й у систему його управління. Вивчено етапи розвитку наукових знань про інновації. Доведено, що жодна система чи підприємство не може досягти бажаного успіху без ефективної системи управління. Зроблено аналіз економічної сутності понять «інновації» та «управління». Проаналізовано історію управління, що дало можливість виділити підходи до визначення сутності та ролі управління. Визначено види складових формування парадигми управління як економічної системи, досліджено їх сутність у контексті ситуаційного, функціонального, процесного та системного підходів.

Ключові слова: управління, система, інновації, розвиток, підприємство, готельно-ресторанне господарство.

В статье рассмотрен процесс формирования парадигмы управления как теоретико-методологической основы внедрения инновационного управления развитием предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Для успешного функционирования предприятиям гостинично-ресторанного хозяйства необходимо разрабатывать и внедрять инновации не только в деятельность самого предприятия, но и в систему его управления. Изучены этапы развития научных знаний об инновациях. Доказано, что никакая система или предприятие не может достигнуть желаемого успеха без эффективной системы управления. Сделан анализ экономической сущности понятий «инновации» и «управление». Проанализирована история управления, что позволило выделить подходы к определению сущности и роли управления. Определены виды составляющих формирования парадигмы управления как экономической системы, исследована их сущность в контексте ситуационного, функционального, процессного и системного подходов.

Ключевые слова: управление, система, инновации, развитие, предприятие, гостинично-ресторанное хозяйство.

УДК 005.41:338.48

Давидова О.Ю.

д.е.н, доцент, професор кафедри готельного і ресторанного бізнесу Харківський державний університет харчування та торгівлі

Davydova Oksana

Kharkov State University of Food Technology and Trade

In the article considered the process of formation of paradigm management as the theoretical-methodological basics of the implementation of the innovation management the development of enterprises of hotel and restaurant industry. For the successful functioning of enterprises of hotel and restaurant industry will need to develop and implement innovation not only in the activities of the enterprise and its management system. Studied the stages of development of scientific knowledge about innovation. An important stage in the study of innovation is their classification on a number of specific signs. It is proved that any system any enterprise may not achieve the desired success without an effective management system. The analysis of the history of management, which gave the possibility of to highlight the approaches to the definition of the entity and the role of management. Categorical and classification apparatus of the "innovation management of the enterprise development" is systematized and expanded, which complements and establishes logical connections between the basic categories and concepts of the research, due to clarification of the essence of concepts "innovation", "management". Identify the types of the components forming a paradigm of governance as an economic system, investigated their essence in the context of the situation, functional, process and system approaches. Theoretical and methodological foundations of the innovation management of enterprise development are formed, based on the combination of generalized statements of theories and concepts of economics, expansion of evolutionary dynamics of the stages of the development of methods and means of scientific knowledge, defining principles of forming methodology of innovation management of the enterprise development. It allows us to establish dynamic relationship between the increase in the volume and scale of scientific views, as well as deepening of scientific knowledge of the laws and patterns of real natural and social world functioning, modern innovative knowledge and views in the system of managing enterprises, which is the basis of modern management paradigm.

Key words: management, system, innovation, development, enterprise, hotel and restaurant industry.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання спонукають керівників вітчизняних підприємств до формування системи інноваційного управління, а саме до постійного пошуку та вдосконалення механізмів формування й продукування ефективних управлінських рішень.

Для завоювання внутрішніх та зовнішніх ринків сучасним керівникам необхідно підвищувати конкурентоспроможність підприємств за рахунок підвищення якості продукції та рівня обслуговування, відповідати світовим стандартам, мати висококваліфікований персонал та займатися постійним підвищенням його кваліфікації, використовувати провідні технології тощо. Це стосується всіх суб'єктів господарювання загалом та підприємств готельно-ресторанного господарства зокрема, тому що вихід України на новий рівень суспільно-економічних відносин не тільки з європейськими державами, але й з усіма країнами світу потребує нових перетворень. Незважаючи на наявні про-

блеми, наша країна має низку переваг, зокрема вона географічно сприятливо розташована. Проведення «Євро-2012» показало, що країна є привабливою для іноземних туристів, отримано багато позитивних відгуків. Проте для підвищення рівня обслуговування необхідно займатися питаннями формування системи інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства, що підвищить рівень конкурентоспроможності країни на світовій арені та сприятиме залученню додаткових інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства розглянуто в працях О. Борисової [1], С. Бурого [2], Л. Малюк [3], В. Антонової [4], О. Шаповалової [5], А. Прокопюк, Ю. Феленчак [6], Г. П'ятницької [7] та інших науковців. У них досліджено основи організації та розвитку готельно-ресторанного господарства, проаналізовано чинники, що впливають на ринок

готельно-ресторанного господарства України. Для формування системи інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства необхідно провести додаткові дослідження для виявлення їх впливу на готельно-ресторанне господарство.

Постановка завдання. Для успішного функціонування підприємствам готельно-ресторанного господарства необхідно не тільки розробляти та впроваджувати інновації в діяльність самого суб'єкта господарювання, але й формувати та впроваджувати інновації в систему його управління, тому необхідно провести дослідження щодо формування парадигми управління як економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для підприємств готельно-ресторанного господарства важливим є надання основних та додаткових послуг максимально високої якості. Сьогодні стає все складніше зацікавити споживача зручними апартаментами та красивим виглядом з вікон. Якщо раніше готельна сфера була орієнтована переважно на туристів, які «диктували» готелям умови роботи, то сьогодні ставка досить часто робиться на представників бізнесу, як великого, так і малого. Їхні вимоги до комфортного розміщення на порядок вищі, ніж у туристів, адже готель для ділової людини – це не тільки місце проживання, але й місце роботи. Сучасні готелі все частіше пропонують споживачам організацію бізнес-конгресів, зали для

прес-конференцій, допомогу в організації переговорів зі споживачами та партнерами. Для досягнення цих цілей обладнуються не тільки конференц-зали, але й лобі-бари та просто вестибюлі, де може бути організована кава-брейк. При цьому для «ділових» готелів ще й вибирають особливе розташування, зручне з точки зору транспортних розв'язок.

У сучасних умовах жорсткого середовища інновації відіграють найважливішу роль у діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Інновації мають такі властивості [8; 9], як науково-технічна, технологічна, управлінська новизна, практична застосовність, відповідність ринковому попиту, потенційна прибутковість.

Розвиток наукових знань про інновації відбувався за певними етапами (рис. 1). Важливим етапом вивчення інновацій є їх класифікація за низкою певних ознак. Світ інновацій різноманітний, проте їх ад'єктивний характер та багатовекторне використання вимагають формування класифікатора інновацій, що дасть можливість осягнути їх роль у розвитку підприємств, а саме:

- охарактеризувати спрямованість та ефективність інноваційного розвитку;
- сформуванати перспективність інноваційного розвитку;
- визначити зв'язки між різними видами інновацій;
- обґрунтувати вибір методів управління інноваційним розвитком відповідно до особливостей

будь-якого інноваційного процесу, що впливає на ефективність прийняття управлінських рішень;

– розробити механізми та організаційні форми інноваційного управління розвитком підприємств залежно від виду та напрямку нововведень;

– реалізувати процес інноваційного управління розвитком підприємств залежно від використання різновекторних інноваційних технологій у сучасних умовах господарювання;

– оптимізувати організаційні форми інноваційної діяльності та інноваційної інфраструктури, економічні відносини в інноваційній сфері;

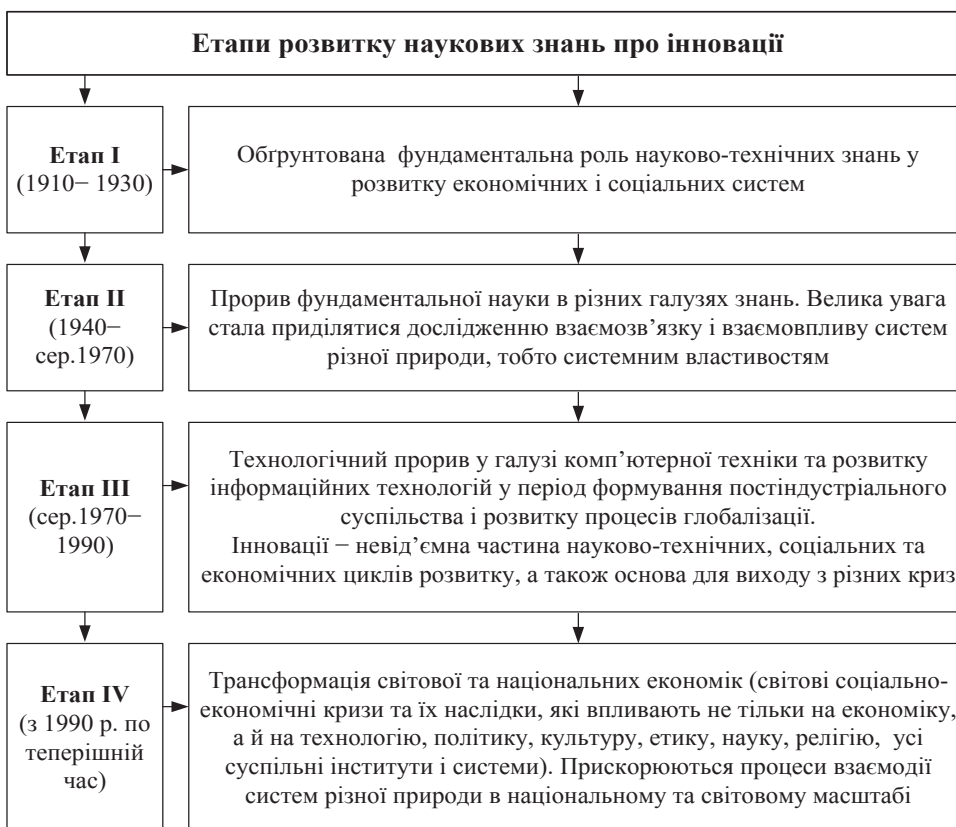


Рис. 1. Етапи розвитку наукових знань про інновації

– створити стимули для активізації інноваційних процесів у галузях, регіонах та на підприємствах.

Проблема відсутності єдиного підходу до тлумачення терміна «інновація» приводить до неоднозначності визначення цього поняття вченими-економістами та потребує його уточнення. Інновації є визначальним чинником під час формування управлінських рішень щодо впровадження інноваційного управління розвитком у діяльність підприємств, тому актуальною є проблема визначення теоретико-методологічного базису поняття «інновація», що є ґрунтовним напрямом прогресивного соціально-економічного розвитку.

Автором проаналізовано економічну сутність поняття «інновації», який дав змогу сформулювати таке визначення: інновації – це результат системної діяльності, орієнтований на здійснення нового або вдосконаленого виду бізнесу чи послуг, що дасть економічну вигоду та забезпечить підвищення конкурентоспроможності [10].

Жодна система чи підприємство не може досягти бажаного успіху без ефективної системи управління. Підприємство як складна техніко-технологічна й соціально-економічна система, націлена на реалізацію підприємницького інтересу за

допомогою задоволення суспільних потреб, зможе ефективно функціонувати та виконувати свою місію в довгостроковій перспективі, якщо діяльність усіх його підрозділів, виділених відповідно до принципів горизонтального та вертикального поділу праці, й окремих виконавців буде раціонально організована, оптимально скоординована, адекватно контрольована, тобто керована.

Управління підприємством є одним з напрямів його звичайної діяльності, а також обов'язковою умовою, що забезпечує цілеспрямованість, цілісність, поліструктурність, відкритість, синергічність, стратегічність та протиентропійність підприємства як виробничої системи.

Автором проаналізовано економічну сутність поняття «управління», результати якого дали змогу визначити, що цим терміном називають процес, спрямований на підвищення рівня конкурентоспроможності шляхом ефективного функціонування та розвитку системи (процесу виробництва, персоналу, явищ тощо) [10].

Аналіз історії управління дає можливість виділити підходи до визначення сутності та ролі управління (рис. 2).

Види та сутність складових формування парадигми управління наведено в табл. 1.

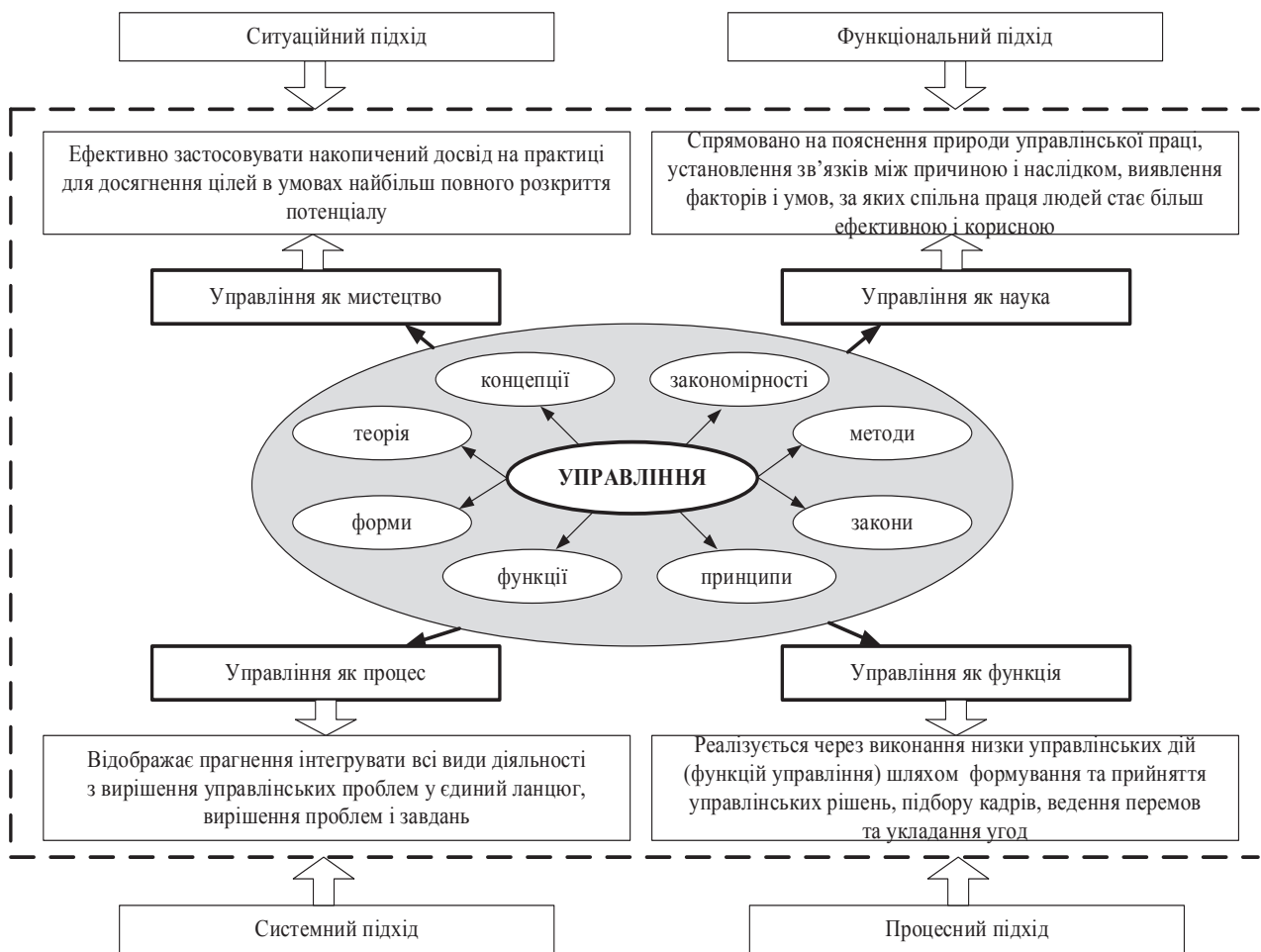


Рис. 2. Формування парадигми управління як економічної системи

Види та сутність складових формування парадигми управління як економічної системи

Складові	Види	Сутність
1	2	3
Методи	Економічні	Ґрунтуються на дії економічних факторів ринкової економіки, реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах через використання товарно-грошових відносин.
	Адміністративні (організаційно-розпорядчі)	Сукупність засобів адміністративного впливу (на відносини працівників виробництва). Застосування цих методів гарантується чинною системою державних законів і нормативних актів. Адміністративні методи припускають організаційний та розпорядчий вплив.
	Соціально-психологічні	Сукупність специфічних способів впливу на міжособистісні стосунки та зв'язки, соціальні процеси, що виникають у трудових колективах. Ґрунтуючись на моральних стимулах до праці, вони діють на особу за допомогою психологічних прийомів (власний приклад, авторитет) задля перетворення адміністративного завдання на внутрішньо усвідомлену потребу людини.
	Технологічні	Впливають на діяльність працівників через документи, які визначають технологію фінансово-господарських процесів.
	Ідеологічні	Спрямовані на підвищення ідейно-політичного, загальноосвітнього та культурного рівня працівників, виховання дисципліни праці, відповідальності за доручену справу. До цієї групи методів управління належать різноманітні методи пропаганди (виробнича пропаганда) й агітації (наочна агітація).
	Правові	Вплив здійснюється на основі методів правової регламентації (видання державних указів, законів, постанов, інструкцій та інших нормативних актів) і конкретних розпорядчо-правових актів (затвердження проекту реконструкції, призначення на посаду тощо).
Закони	Закон спеціалізації управління	Акцентує увагу на тому, що за багатофункціональної системи управління виникає необхідність розподілу певних функцій та повноважень, здійснюваних окремими людьми та трудовим колективом.
	Закон інтеграції управління	Має об'єктивний характер, тобто на практиці управління не може здійснюватися без об'єднання, координації діяльності багатьох працівників.
	Закон необхідної та достатньої централізації управління	На практиці виявляється як закон оптимального поєднання централізації та децентралізації. Він передбачає, з одного боку, централізоване, сконцентроване управління, тобто реалізацію процесу управління за вертикаллю, а з іншого боку, необхідність передачі деяких повноважень управління на нижчий щабель ієрархії.
	Закон демократизації управління	Передбачає участь виконавців у процесі, наприклад, шляхом передачі їм власності (у вигляді акцій чи інших цінних паперів).
	Закон раціонального використання часу	Один з найважливіших законів ринкової економіки. Фактично час трансформувався в економічну категорію, цінність якої зумовлює всі аспекти діяльності підприємства (швидкість обігу капіталу, адаптування до змінюваних умов тощо).
Принципи	Принцип відтворення системи життєзабезпечення	Функціонування підприємства як системи господарювання має забезпечувати збереження екосистеми, ресурсозбережне відтворення всіх компонентів системи.
	Принципи соціальної орієнтації підприємства	Кінцевою метою функціонування підприємства має стати виробництво товарів та послуг, необхідних для суспільства.
	Принцип правової регламентації управління	Економіко-правове регулювання процесів управління підприємства з дотриманням нормативних актів, які регламентують законність управління.
	Принцип наукової обґрунтованості системи управління	Припускає врахування економічних законів та законів мислення під час формування системи, а також застосування наукових підходів, які сприяють підвищенню стабільності системи управління.
	Принцип орієнтації підприємства на інноваційний шлях розвитку	Для підвищення конкурентоспроможності підприємства його економічний розвиток необхідно орієнтувати на інвестування в інновації (переважно в нові технології та менеджмент).
	Принцип збереження та розвитку конкурентних переваг	Виявлення сильних та слабких сторін функціонування підприємства дає змогу сформувати стратегію діяльності на основі їх прогнозування, отримати конкурентну перевагу у випуску товару (виконанні послуг).
	Принцип єдності теорії та практики управління	Будь-яке управлінське рішення має відповідати логіці, принципам і методам управління, вирішуючи одне з практичних завдань.
	Принцип зіставлення варіантів управлінських рішень під час їх вибору	Варіанти управлінських рішень наводяться в зіставному вигляді за такими критеріями, як час, якість, рівень освоєння, метод одержання інформації, критерії ризику та невизначеності.

1	2	3
Функції	Збирання, оброблення, збереження та передачі інформації	Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією дає ринкові переваги, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень.
	Аналіз	Спрямований на визначення стану об'єктів управління. Під час аналізування досліджуються особливості та тенденції зміни об'єктів управління й самого процесу управління шляхом виявлення властивостей, характеристик цих об'єктів та процесів та зіставлення їх між собою за встановленими критеріями та показниками.
	Прогнозування	Дає змогу передбачити можливість виникнення проблемних ситуацій та вжити превентивних заходів, а за появи небажаних подій ідентифікувати їх, виявити ступінь та глибину розвитку кризи задля вироблення рішення для її ліквідації.
	Облік	Формування основної частини інформаційного забезпечення процесів управління як процесів прийняття рішень. Облік як констатація й оцінювання результатів реалізації управлінських рішень проводиться за даними внутрішньої звітності підприємства.
	Планування	Полягає в обґрунтуванні цілей та способів їх досягнення на основі визначення комплексу завдань і робіт, а також ефективних методів, способів та ресурсів усіх видів, необхідних для виконання цих завдань та виявлення їх взаємозв'язку. Планування є основною ланкою та організаційним початком усього процесу реалізації цілей підприємства.
	Організація	Процес створення структури підприємства, що дає можливість людям ефективно працювати разом для досягнення спільної мети. Отже, початковою умовою створення структури підприємства є формування стратегії, а основна мета організаційної функції в менеджменті полягає в забезпеченні переходу від стратегії до структури.
	Мотивація	Процес, за допомогою якого менеджер заохочує інших людей працювати для досягнення організаційних цілей, задовольняючи їх власні потреби.
	Контроль	Дає керівнику можливість слідкувати за виконанням управлінських рішень і вносити корективи. Незважаючи на те, що контроль не надто подобається працівникам, він все ж таки є об'єднувальним чинником діяльності контролюючих та контрольованих.
	Регулювання	Спрямоване на усунення відхилень, збоїв, недоліків тощо в керованій системі шляхом розроблення та вжиття керівною системою відповідних заходів.
	Координація	Діяльність, спрямована на узгодження, впорядкування дій у керованій системі, приведення їх у відповідність до поставленої мети.
Форми	Лінійна	Процес управління здійснюється у взаємовідносинах між начальником і підлеглими за ієрархічною структурою згори донизу.
	Функціональна	Спільні для кількох підрозділів функції управління передаються одному органу (підрозділу) або виконавцю. Цей виконавець виконує однорідні за змістом або технологією робіт функції та отримує накази від декількох керівників.
	Лінійно-функціональна	Певною мірою усуває недоліки, управлінські рішення розробляють висококваліфіковані та досвідчені спеціалісти, а розпорядження віддають за лінійними ланками.
	Програмно-цільова	Існують керівники окремих проектів або підрозділів, які дають розпорядження щодо найефективнішого використання всіх ресурсів (матеріальних, трудових та фінансових) для досягнення конкретних цілей виробництва.
	Дивізійна	Поєднує процес управління за продуктовим та регіональним принципами. Головним елементом цієї форми управління є відділи, наділені оперативною самостійністю, які вступають у договірні відносини між собою, а на основі отримання прибутків здійснюють самофінансування. Вище керівництво за цієї форми управління приймає стратегічні рішення, що визначають розвиток підприємства на тривалу перспективу.
	Матрична	Поєднує лінійну, програмно-цільову та функціональну форми. Їх вибір та поєднання залежать від типу виробництва, характеру технологічних операцій, поставленої мети. Так, за масового серійного виробництва раціональними є лінійна та функціональна форми, за необхідності розроблення нової техніки – програмно-цільова організаційна форма управління.
Теорії	Система Тейлора	Застосування системи Тейлора потребувало нової організації управління, нових обов'язків керівників. Головною особливістю була заміна чисто лінійної, «військової» організації прямого підпорядкування функціональною. Особливе значення мала функція планування. Дослідник вважав, що завод повинен управлятися не стільки директором-розпорядником, скільки плановим відділом.
	Принципи управління Форда	Суворя, побудована по вертикалі організація управління об'єднанням низки підприємств, кінцева мета яких полягає у виготовленні автомобіля. Всіма частинами й етапами виробництва управляв один центр. Масове виробництво, яке забезпечувало найменшу з можливих вартість виробів, задоволення масового попиту покупців та найбільший прибуток. Розвинена стандартизація, яка давала можливість швидко та без зайвих витрат переходити на нові модифікації автомобіля за постійності базової моделі. Конвеєр з глибоким розподілом праці, який ділиться на сотні й тисячі дрібних операцій. Це дало можливість зробити виробництво безперервним, масовим і водночас дешевим. Праця на такому потоці не потребувала високої кваліфікації. Постійне вдосконалення управління виробництвом.

1	2	3
Теорії	Теорія Гаррінгтона-Емерсона	Найважливіші відкриття щодо принципів підвищення продуктивності праці. Тип організації, який існував до цього, можна назвати командним, бюрократичним, тому що він створений не для раціонального виробництва, а для зручності роботи управлінського апарату. Р. Емерсон говорив, що необхідно змінити весь адміністративний цикл. Піднімаючись уверх за адміністративними східцями, ми переконуємося в тому, що це існує не для задоволення тих, хто працює нижче. Майстер працює на заводі не для того, щоб зняти відповідальність із завідувача, а для того, щоб керувати робітниками.
	Теорія Файоля	Науковець велику увагу приділяв управлінню персоналом, насамперед адміністративним кадрам. А. Файолю належить розроблення низки принципів адміністративного управління, які, на його думку, є універсальними для будь-якого підприємства.
Концепції	Концепція вдосконалення виробництва	Споживачі віддають перевагу товарам, які сильно поширені та пропонуються за помірною ціною. В основі цієї концепції лежать такі передумови: – підприємство концентрує увагу на зниженні собівартості, щоб виробляти товари за доступними цінами; – споживачі зацікавлені в купівлі товарів, які виробляє це підприємство; у цій ситуації стає можливим стан перевищення попиту на товар над його пропозицією, внаслідок чого основним завданням підприємства стає пошук напрямів розширення виробництва; – споживачі знають про наявність виробів-аналогів; вони здійснюють свій вибір на основі порівняння цін на аналогічні товари.
	Концепція вдосконалення товару	Передбачає, що споживач сприятливо ставитиметься до товару, оскільки він має досить високу якість та характеризується найкращими експлуатаційними властивостями. У цьому разі підприємству слід сконцентрувати увагу на вдосконаленні товару.
	Концепція інтенсифікації комерційних зусиль	Ця концепція також відома як концепція збуту. Вона характеризує напрям, якого дотримуються виробники товарів у своєму прагненні правильно організувати збутову діяльність. На практиці реалізація концепції пов'язана з нав'язуванням покупки, причому продавець прагне за будь-яку ціну укласти угоду, а задоволення потреб покупця є другорядним питанням.
	Концепція класичного маркетингу	Концепція класичного маркетингу – це орієнтація на покупців, підкріплена комплексом заходів, вжиття яких спрямоване на задоволення потреб ринку.
	Концепція соціально-етичного маркетингу	Необхідність забезпечення збереження та зміцнення добробуту споживача зокрема та суспільства загалом. Появу цієї концепції спричинили деякі сумніви щодо того, наскільки концепція класичного маркетингу відповідає нашому часу, реаліями якого є погіршення стану навколишнього середовища, недостатність природних ресурсів, стрімкий приріст населення, всесвітня інфляція та занепад сфери соціальних послуг.
	Концепція маркетингу взаємодії	В основу концепції маркетингової взаємодії покладено ідею про те, що об'єктом маркетингового управління є не сукупне рішення, а взаємовідносини (комунікації) з покупцями та іншими учасниками процесу купівлі-продажу. Взаємовідносини як результат ефективної взаємодії стають продуктом, у якому інтегрований інтелектуальний та інформаційний ресурси, що є основними чинниками безперервності ринкових відносин.
Закономірності	Загальні	– Закономірність відповідності соціального змісту управління формам власності на засоби виробництва; – закономірність переважної ефективності свідомого планомірного управління; – закономірність співвідносності керуючої та керованої систем, суб'єкта та об'єкта управління; – закономірність посилення процесів поділу та кооперації праці в управлінні.
	Окремі	– Закономірність зміни функцій управління; – закономірність оптимізації кількості ступенів управління; – закономірність концентрації функцій управління; – закономірність поширеності контролю.

Джерело: сформовано автором

Таким чином, визначено складові формування парадигми управління як економічної системи, їх види. Досліджено їх сутність у контексті ситуаційного, функціонального, процесного та системного підходів.

Висновки з проведеного дослідження.

На основі узагальнення наявних наукових досліджень розроблено теоретико-методологічні основи впровадження інноваційного управління розвитком підприємств, за допомогою яких здобу-

ваються та формуються сучасні інноваційні знання та погляди в системі управління підприємствами, які є основою сучасної парадигми управління та ґрунтуються на поєднанні узагальнених положень теорій та концепцій економіки, розширенні еволюційної динаміки етапів розвитку методів та засобів наукового пізнання.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що створення, розроблення та застосування інноваційного управління розвитком підприємства

неодмінно стане основою його успіху. Інноваційне управління розвитком підприємства є унікальним фундаментом для підвищення конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання з урахуванням внутрішнього та зовнішнього впливу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисова О. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. Вип. 1 (2). С. 331-338.
2. Бурий С. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 5. Т. 2. С. 201-205.
3. Малюк Л. та ін. Концептуальні принципи формування стандартів сервісу в ресторанному бізнесі. Харків : ХДУХТ, 2011. 73 с.
4. Антонова В. Стратегическое развитие ресторанного бизнеса: теория и методология исследования : монография. Донецк : ДонНУЭТ, 2008. 226 с.
5. Шاپовалова О. Інноваційна діяльність як основа підвищення конкурентоспроможності готельного господарства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2013. № 16. С. 224-228.
6. Прокопюк А., Феленчак Ю. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства України та Польщі. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2015. Вип. 25.4. С. 259-265.
7. П'ятницька Г. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : монографія. Київ : КНТЕУ, 2007. 465 с.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития : учебник. Москва : Прогресс, 2005. 376 с.
9. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення : монографія. Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2002. 315 с.
10. Давидова О. Методологія інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04. Харків, 2018. 630 с.

REFERENCES:

1. Borysova O. (2012) Tendenciji rozvytku ghoteljno-restorannogho biznesu v Ukrajinі [Development trends of hotel and restaurant business in Ukraine].

Ekonomichna strateghija i perspektyvy rozvytku sfery torghivli ta poslugh zb. nauk. pracj Kharkivskogho derzhavnogho univertytetu kharchuvannja ta torghivli, vol. 1 (2), pp. 331-338.

2. Buryj S. (2014) Innovacijnyj potencial u sferi ghoteljno-restorannogho biznesu ta turyzmu [Innovation potential in the field of hotel and restaurant business and tourism]. *Visnyk Khmeljnyckogho nacionaljnogho univertytetu. Ekonomichni nauky*, no. 5, t. 2, pp. 201-205.

3. Maljuk L., Kononenko T., Polstjana N., Usina A., Davydova O. (2011) Konceptualjni pryncypy formuvannja standartiv servisu v restorannomu biznesi [Conceptual principles of the formation of standards of service in the restaurant business]. Kharkiv : KhDUKht, 73 p.

4. Antonova V. (2008) Strategicheskoe razvitiе restorannogho biznesa: teorija i metodologija issledovanija [Strategic development of restaurant business: theory and methodology of research]. Donetsk : DonNUET, 226 p.

5. Shapovalov A. (2013) Innovative activity as the basis for improving the competitiveness of the hotel industry [Innovation as a basis for increasing the competitiveness of hotel management]. *Journal of East Ukrainian National University of Vladimir Dal*, no. 16, pp. 224-228.

6. Prokopjuk A., Felenchak Ju. (2015) Suchasni tendenciji rozvytku restorannogho ghospodarstva Ukrajinny ta Poljskhi [Modern trends in the development of catering trade in Ukraine and Poland]. *Naukovyj visnyk Nacionaljnogho lisotekhnichnogho univertytetu Ukrajinny*, vol. 25.4, pp. 259-265.

7. Piatnytska G. (2007) Restoranne hospodarstvo Ukrainy: rynkovi transformatsii, innovatsijnyj rozvytok, strukturna pereorijentatsiia [Ukrainian Restaurant Trade: Market Transformations, Innovation Development, Structural Reorientation]. Kyiv : KNTEU.

8. Santo B. (2005) Innovatsiya kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiya [Innovation as a tool for economic development]. Moscow : Progress, 376 p. (in Russian).

9. Chukhraj N. (2002) Formuvannja innovacijnogho potencialu pidpryjemstva: marketynghove i loghistychnе zabezpechennja [The formation of the innovative potential of the enterprise: marketing and logistics]. *Ljviv : Nacionaljnnyj univertytet "Ljvivska politekhnika"*, 2002. 315 p. (in Ukrainian).

10. Davydova O. (2018) *Metodologhija innovacijnogho upravlinnja rozvytkom pidpryjemstv ghoteljno-restorannogho ghospodarstva* [Methodology of innovation management of the development of enterprises of the hotel and restaurant industry] (Doctor sciences Thesis), Kharkiv : Kharkiv State University of Food Technology and Trade.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РУХОМ ДЕБІТОРСЬКОЇ Й КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

IMPROVING THE MANAGEMENT OF THE MOVEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE AS AN INSTRUMENT FOR THE FORMATION OF CURRENT ASSETS FINANCING SOURCES

УДК 338.28

Горбунова А.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

Дойнов Р.С.

студент
Запорізький національний університет

Gorbunova Anna

Zaporizhzhya National University

Doinov Roman

Zaporizhzhya National University

У статті розглянуто характер впливу розміру дебіторської та кредиторської заборгованості на діяльність підприємства, зокрема на формування джерел фінансування оборотного капіталу. Проаналізовано фактори впливу на розмір дебіторської та кредиторської заборгованості, окреслено їх вплив на розмір вільних грошових коштів досліджуваного підприємства. Прослідковано рух грошових платежів дебіторів та кредиторів і стан коштів на кожну дату платежу дебіторів та кредиторів. З'ясовано, яким чином впливають умови розрахунків, що склалися на досліджуваному підприємстві, на стан грошових коштів протягом досліджуваного періоду. Визначено залишки кредиторської та дебіторської заборгованості на кінець періоду, а також те, яким чином це впливає на фінансовий стан підприємства. Визначено основні умови, за допомогою яких підприємство може впливати на суму дебіторської та кредиторської заборгованості, а також на розмір вільних грошових коштів.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, оборотні кошти, дебітор, кредитор, виручка від продажу.

В статье рассмотрен характер влияния размера дебиторской и кредиторской задолженности на деятельность предприятия, в частности на формирование источников финансирования оборотного капитала. Проанализированы факторы влияния на размер дебиторской и кредиторской задолженности, обозначено их влияние на размер свободных денежных средств исследуемого предприятия. Прослежено движение денежных платежей дебиторов и кредиторов и состояние средств на каждую дату платежа дебиторов и кредиторов. Выяснено, каким образом влияют условия расчетов, которые сложились на исследуемом предприятии, на состояние денежных средств в течение исследуемого периода. Определены остатки кредиторской и дебиторской задолженности на конец периода, а также то, каким образом это влияет на финансовое состояние предприятия. Определены основные условия, с помощью которых предприятие может влиять на сумму дебиторской и кредиторской задолженности, а также на размер свободных денежных средств.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, оборотные средства, дебитор, кредитор, выручка от продажи.

Improving the management of the movement of accounts receivable and payable as an instrument for the formation of working capital financing sources. One of the sides of improving the enterprises' activities results is the efficient management of the movement of accounts receivable and payables. These balance sheets accounts significantly affect the formation of sources of financing working capital. The optimal ratio of receivables and payables allows the company to finance working capital with its own current assets. Otherwise, the company is forced to attract funds from external sources which entail financial losses in the form of percent for the use of money. To create effective conditions for the formation of sources of financing working capital, it is necessary to establish an effective system for managing both receivables and payables arrears. The relevance of the topic devoted to the problems of payables and receivables is justified by the need for prompt and effective management of them in a modern enterprise for its successful economic growth. The article discusses the nature of the impact of the size of receivables and payables on the activities of the enterprise, in particular on the formation of sources of financing working capital. The factors influencing the size of receivables and payables are analyzed and their impact on the amount of free funds of the studied enterprise is indicated. The cash payments of debtors and creditors and the status of funds at each payment date of debtors and creditors were traced. It was found out how the payment terms conditions that were formed at the enterprise under investigation affect the condition of funds during the period under study, the remaining payables and receivables at the end of the period are determined and how this affects the financial condition of the company are determined too. The basic conditions by which the company can influence the amount of receivables and payables and the amount of free cash are. The study showed that effective management of accounts receivables and payables is an important condition for ensuring timely financing of current assets without raising capital for this. With their balanced size, the company has a high solvency and a high level of financial stability.

Key words: accounts receivable, payables, current assets, debtor, creditor, proceeds from the sale.

Постановка проблеми. Одним зі способів покращення результатів діяльності підприємств є ефективне управління рухом дебіторської та кредиторської заборгованості. Ці статті балансу сильно впливають на формування джерел фінансування оборотних активів. Оптимальне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості дає змогу підприємству фінансувати оборотні активи за допомогою власних обігових коштів. В іншому разі підприємство вимушене залучати кошти із зовнішніх джерел, що має фінансові втрати у вигляді відсотків за користу-

вання грошей, а також можливе порушення виробничого циклу, зменшення обсягу виробництва продукції та доходу від реалізації, тому для створення ефективних умов формування джерел фінансування оборотних активів необхідно налагодити дієву систему управління рухом як дебіторської, так і кредиторської заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю знайшли висвітлення в працях багатьох вітчизняних науковців, таких як М.Д. Білик, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, В.П. Сав-

чук, В.П. Шило, Н.І. Верхоглядова, А.Г. Темченко, О.М. Брадул.

А.С. Макарова та К.Т. Коновалова розглядають у своїх дослідженнях методи управління кредиторською заборгованістю, а також обґрунтовують шляхи їх вдосконалення [1]. Є.П. Гнатенко та В.В. Волошина здійснюють порівняльний аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві [2; 3]. Б.В. Дергалюк [4] обґрунтовує використання дебіторської заборгованості як інструмента забезпечення економічної безпеки підприємств. Економічну сутність дебіторської та кредиторської заборгованості, їх динаміку та структуру досліджує Л.В. Кручак [5]. М.П. Хохлов та О.С. Корнієнко вивчають процес управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, а також його вплив на ефективність використання обігових активів [6].

Однак, незважаючи на ґрунтовні наукові розробки, проблеми управління кредиторською та дебіторською заборгованістю потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження показників, які впливають на розмір та рух дебіторської та кредиторської заборгованості, а також розроблення пропозицій щодо вдосконалення управління рухом дебіторської та кредиторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність власного обігового капіталу не завжди є надійним джерелом фінансування обігових активів підприємств. Для запобігання браку готівки потрібно, щоби власні обігові кошти були більшими за поточні фінансові потреби організації, тому управління грошовими коштами, зрештою, має забезпечувати регулювання обсягу власних обігових коштів та поточних фінансових потреб, які залежать не стільки від тактичних, скільки від стратегічних рішень фінансових менеджерів підприємств.

На механізм формування джерел фінансування обігового капіталу значний вплив справляє співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства, а також оборотність кожної з них. Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то це може свідчити про більш швидку оборотність кредиторської заборгованості порівняно з оборотністю дебіторської заборгованості. У цьому разі протягом певного часу борги дебіторів перетворюються на грошові кошти через більш тривалі часові інтервали, ніж інтервали, коли підприємство потребує грошових коштів для сплати боргів кредиторам. Відповідно, виникає брак грошових коштів в обігу, що спричиняє необхідність залучення додаткових джерел фінансування.

Надходження виручки від продажу продукції визначає можливість підприємства щодо повернення боргів кредиторам. Дебіторська заборгованість формується як борги покупців, тому управління нею має бути спрямоване на забезпечення

своєчасного й повного надходження грошових коштів для здійснення платежів кредиторам.

Отже, для забезпечення ефективних умов формування джерел фінансування оборотних активів необхідно кваліфіковано й одночасно управляти рухом як дебіторської, так і кредиторської заборгованості. Як вихідні дані для такого оцінювання необхідно враховувати борг, що належить до аналізованого періоду. При цьому з балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості слід виключити довгострокову та прострочену. Зрештою, все це дає змогу відповісти на запитання про те, чи забезпечують договірні умови розрахунків з покупцями й постачальниками потреби підприємства в грошових коштах.

Виконаємо аналіз руху дебіторської й кредиторської заборгованості на прикладі металургійного підприємства ПрАТ «Дніпроспецсталь». Нижче подана інформація за I квартал 2017 року (млн. грн.):

- 1) дохід (виручка) від продажу продукції становить 2037, 8;
- 2) собівартість реалізованої продукції – 1785,8;
- 3) середні балансові залишки дебіторської заборгованості – 1351,3, зокрема простроченої – 116,1;
- 4) середні балансові залишки кредиторської заборгованості – 1253,5, зокрема простроченої – 8,4;
- 5) зміна балансових залишків запасів за квартал – 74,8.

На основі наведених звітних даних розрахуємо показники, що характеризують рух дебіторської та кредиторської заборгованості на досліджуваному підприємстві. Так, одноденна виручка від продажу становить $2037,8/90 = 22,6$ млн. грн. Поточна дебіторська заборгованість складає $1351,3 - 116,1 = 1235,2$ млн. грн. Отже, середня оборотність дебіторської заборгованості становить близько 55 днів ($1235,2/2037,8 \cdot 90$). Одноденна собівартість реалізованої продукції з урахуванням змін залишків запасів дорівнює $(1785,8 + 74,8)/90 = 20,7$ млн. грн. Кредиторська заборгованість, що належить до аналізованого періоду, становить $1222,8 - 8,4 = 1214,4$ млн. грн. Середня оборотність кредиторської заборгованості, що відображає умови розрахунків з постачальниками, розрахунків з оплати праці та розрахунків з бюджетом, дорівнює 59 днів ($1214,4/1860 \cdot 90$).

Таким чином, у середньому через кожні 55 днів підприємство одержує оплату від дебіторів 1235,8 млн. грн., а через кожні 59 днів вимушене сплачувати кредиторам 1214,4 млн. грн. Якщо ж такі умови зберігаються в наступні квартали, то можна прослідкувати рух грошових платежів дебіторів та кредиторів і стан грошових коштів на кожну дату платежів.

Рух грошових коштів з покупцями й постачальниками в умовах, що аналізуються, протягом чотирьох кварталів наведено на рис. 1.

Розрахунки свідчать про те, що взаємовідносини підприємства з дебіторами та кредиторами

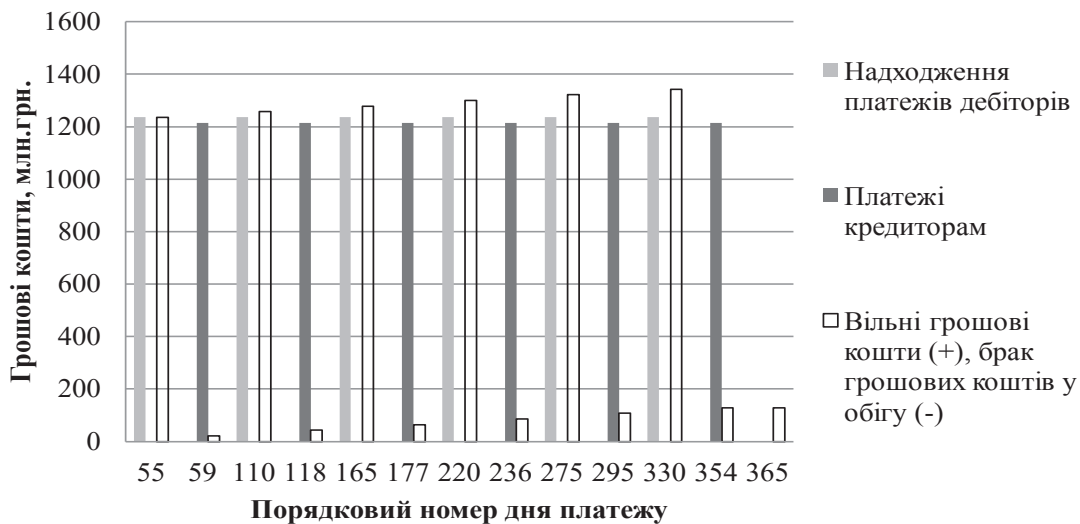


Рис. 1. Рух дебіторської та кредиторської заборгованості по підприємству ПрАТ «Дніпроспецсталь» (варіант 1)

Джерело: розраховано за [7]

сприятливі, адже в обігу постійно присутні грошові кошти, сума яких послідовно зростає.

Таким чином, за дотримання дебіторами договірних термінів платежів підприємство має фінансові ресурси для своєчасних розрахунків з кредиторами та вільні кошти в обігу. Ці сприятливі умови забезпечуються двома такими обставинами:

- 1) середній одноденний розмір виручки від продажу перевищує середню одноденну суму витрат на продану продукцію та приріст балансових запасів;
- 2) дебіторська заборгованість обертається швидше за кредиторську заборгованість.

Вплив кожної з названих обставин на формування вільних грошових коштів в обігу, відповідно, на достатність платежів дебіторів для своєчасного погашення кредиторської заборгованості нерівноцінний.

Припустимо, що в наведених вище даних змінилась тільки одна умова: середня одноденна виручка від продажу менше від середніх одноденних витрат і змін залишків запасів. Це приведе до формування таких даних:

- 1) середня одноденна виручка від продажу становить 19 млн. грн.;
- 2) середні одноденні витрати на продану продукцію з урахування змін залишків запасів – 20,7 млн. грн.;
- 3) оборотність поточної дебіторської заборгованості – 55 днів;
- 4) оборотність поточної кредиторської заборгованості – 59 днів.

Розрахуємо, виходячи з цих даних, стан дебіторської, кредиторської заборгованості та грошових коштів.

Кожний платіж покупців дорівнює $19 \times 55 = 1045$ млн. грн.; кожний платіж кредиторам становить $20,7 \times 59 = 1214,4$ млн. грн.

Дані свідчать про те, що надходжень від дебіторів недостатньо для своєчасних розрахунків з кредиторами (рис. 2).

Умови наявності вільних грошових коштів в обігу можна подати у вигляді нерівності (1):

$$P_d \times K_{dz} > P_k \times K_{kz}, \quad (1)$$

де P_d – сума одного платежу дебіторами; P_k – сума одного платежу кредиторам; K_{dz} – число оборотів дебіторської заборгованості; K_{kz} – число оборотів кредиторської заборгованості.

Розрахунки свідчать про те, що на 330 день здійснюється умова нерівності (1), а саме: $1045 \times 6 > 1214,4 \times 5$. Сума вільних грошових коштів в обігу становить 198 млн. грн.

Аналогічний розрахунок на 365 день дає такий результат:

- 1) поточна дебіторська заборгованість становить $365:55 = 6,37$ млн. грн.;
- 2) кредиторська заборгованість становить $365:59 = 6,19$ млн. грн.

При цьому дефіцит суми вільних грошових коштів в обігу дорівнює 1016,4 млн. грн.

Аналіз свідчить про те, що кількість оборотів дебіторської заборгованості не змінилась, а кількість оборотів дебіторської заборгованості зростає в 1,2 рази. Це й спричинило брак коштів.

Змінимо деякі умови розрахунків. Припустимо, що кількість днів обігу дебіторської та кредиторської заборгованості практично змінити неможливо. Як спосіб вирішення проблеми залишається або збільшення суми платежів дебіторів, або зменшення суми платежів кредиторам, тобто може йтися про збільшення виручки від продажу або зменшення виплат на оплату постачальникам.

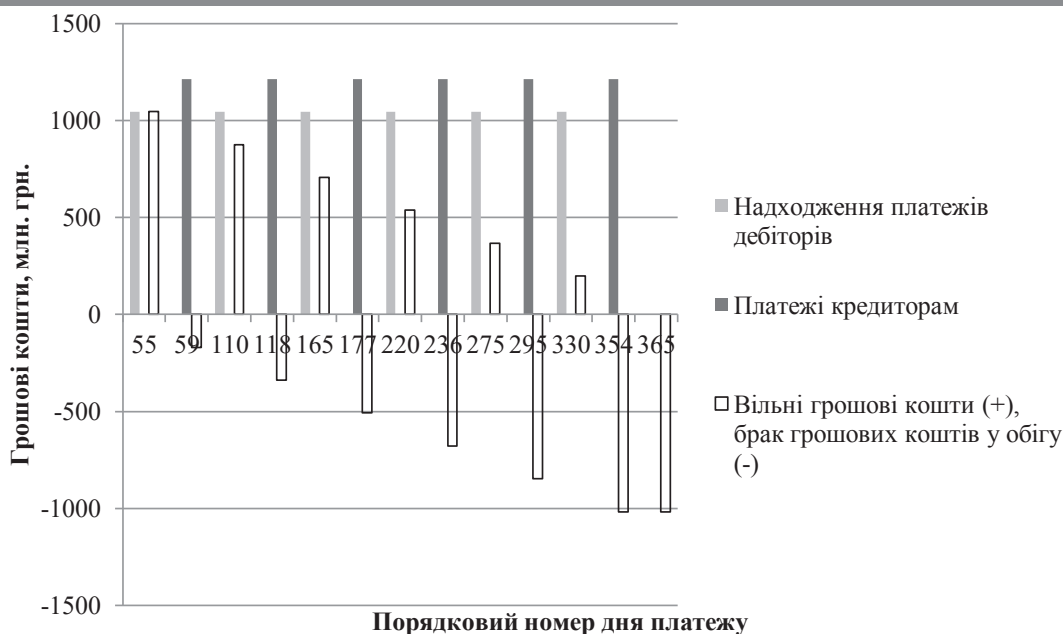


Рис. 2. Рух дебіторської та кредиторської заборгованості по підприємству ПрАТ «Дніпроспецсталь» (варіант 2)

Джерело: розраховано за [7]

Якщо вирішувати проблему шляхом збільшення вартості продажу, то наскільки її необхідно збільшити, щоб усунути нестачу грошових коштів в обігу на кінець четвертого кварталу? Визначимо мінімальну величину платежу дебіторів, що за інших рівних умов приводить хоча б до нульового результату, й позначимо її через Π_d . Тоді $\Pi_d \times 6 = 1214,4 \times 6$. Звідси випливає, що $\Pi_d = 1214,4$ млн. грн., тобто якщо вартість продажу зросте більше, ніж на 16% ($1214,4/1045$), то проблема буде вирішена.

Збільшення обсягу продажу на 16% за інших рівних умов приведе до суми кожного платежу дебіторів у розмірі 1214,4 млн. грн. за місяць замість 1045 млн. грн. Потреба залучення додаткових джерел фінансування значно зменшиться.

Отже, зростання вартості продажу привело до таких результатів:

- 1) немає браку грошових коштів в обігу на останню дату;
- 2) немає періодів, протягом яких наявна нестача грошових коштів.

Таким чином, проблему не вдалося вирішити повністю, але вдалося зняти її гостроту. Повне усунення браку грошових коштів за такого перевищення неможливо.

Кардинально вирішити питання можна тільки за умови того, що виручка від продажу перевищує загальну величину витрат на продану продукцію та зміну залишків запасів. Однак і за цієї умови необхідно враховувати кількість оборотів дебіторської та кредиторської заборгованості за період.

Аналіз свідчить про те, що, виходячи з нерівності (1), можемо стверджувати, що за поєднання

більш швидкої оборотності кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською та більшої суми платежу кредиторам, ніж платіж дебіторів, брак грошових коштів в обігу буде наявним протягом усього періоду, поки буде така ситуація. Причому сума недостачі буде пропорційно зростати, тому таке поєднання умов бажано не допускати. В усіх інших випадках доцільно регулювати величину, що перебуває в нерівності (1), щоб у межах можливостей ліквідувати нестачу грошових коштів в обігу або хоча б зменшувати її розмір та тривалість.

Висновки з проведеного дослідження. Вартість оборотних активів залежить від вартості поточної дебіторської заборгованості та вартості запасів. На наявність вільного залишку грошових коштів в обігу впливає сума одного платежу дебіторами, відповідно, кредиторам, а також їх оборотність. Управління рухом дебіторської та кредиторської заборгованості має базуватись на встановленні взаємовигідних договірних відносин покупців та продавців товарів. Ефективне управління рухом обсягу та оборотністю дебіторської та кредиторської заборгованості є важливим інструментом забезпечення своєчасного фінансування оборотних активів, підвищення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства..

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макарова А.С., Коновалова К.Т. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 34. С. 181-184.

2. Гнатенко Є.П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. *Економічні науки. Облік і фінанси*. 2013. № 2. С. 34-36.

3. Гнатенко Є.П., Волошина В.В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2015. № 4. С. 38-41.

4. Дергалюк Б.В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4314> (дата звернення: 08.04.2019).

5. Курчак Л.В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. *Економічний аналіз*. 2016. № 2. С. 93-96.

6. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 403-407.

7. Офіційний сайт підприємства ПрАТ «Дніпро-спецсталь». URL: <http://www.dss-ua.com/rus/index.wbp> (дата звернення: 08.04.2019).

REFERENCES:

1. Makarova A.S., Konovalova K.T. (2018) Udoskonalennia obliku kredytorскоiu zaborhovanistiu ta metodyky upravlinnia neiu. [Improvement of accounts payable and methods of management of it] *Prychornomorski ekonomichni studii*, no. 34, pp. 181-184.

2. Hnatenko Ye.P. (2013) Shchodo analizu stanu debitorskoi ta kredytorскоi zaborhovanosti na pidpriemstvi. [On the analysis of the status of accounts receivable and payables at the enterprise] *Ekonomichni nauky. Oblik i finansy*, no. 2, pp. 34-36.

3. Hnatenko Ye.P., Voloshyna V.V. (2015) Analiz spivvidnoshennia debitorskoi ta kredytorскоi zaborhovanosti pidpriemstva. [Analysis of the ratio of receivables and payables of the enterprise] *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho derzhavnoho universytetu imeni V.O. Sukhomlynskoho. Ekonomichni nauky*, no. 4, pp. 38-41.

4. Derhaliuk B.V. (2015) Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu yak instrument zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv v suchasnykh umovakh [Management of accounts receivable as a tool for economic security of enterprises in modern conditions:]: *Efektyvna ekonomika*, no. 9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4314> (accessed: 08 April 2019).

5. Kurchak L.V. (2016) Analiz stanu debitorskoi ta kredytorскоi zaborhovanosti subiekta hospodariuvannia [Analysis of the status of receivables and payables of an entity] *Ekonomichniyi analiz*, no. 2, pp. 93-96.

6. Khokhlov M.P., Korniienko O.S. (2017) Upravlinnia debitorskoiu ta kredytorскоiu zaborhovanistiu. [Debt and payables management] *Ekonomika i suspilstvo*, no. 10, pp. 403-407.

7. Ofitsiynyi sait pidpriemstva PrAT "Dniprospepstal". Available at: <http://www.dss-ua.com/rus/index.wbp> (accessed: 08 April 2019).

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF STARTUPS: DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

УДК 334.025

Дрималовська Х.В.

к.е.н., асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет
«Львівська політехніка»

Жигадло О.І.

студент
Національний університет
«Львівська політехніка»

Drymalovska Khrystyna

National University "Lviv Polytechnic"
Zhyhadlo Oleksandra
National University "Lviv Polytechnic"

У статті розглянуто специфічні риси стартапу, визначальні елементи успіху імплементації інноваційної бізнес-ідеї, з одного боку, та найбільш поширені причини невдач, з іншого боку. Дослідження висвітлює особливості етапів життєвого циклу цього виду організації підприємницької діяльності. Також на основі провідних світових індексів визначено передумови розвитку стартапів у міжнародній спільноті та в Україні, окреслено загальні закономірності їх функціонування. На основі статистичних даних виявлено найбільш перспективні напрями господарської діяльності, в межах яких для цього типу фірм існують можливості реалізації підприємницького потенціалу. Також досліджено найновіші стартапи у світі та в Україні, виявлено засади їх успішного функціонування та можливості покращення загального інвестиційно-інноваційного клімату в країнах базування. Виокремлено основні особливості розвитку стартапів у світі загалом та Україні зокрема.

Ключові слова: стартап, бізнес, венчурний капітал, міжнародні інвестиції та інновації, перспективи стартапів, міжнародний стартап.

В статье рассмотрены специфические черты стартапа, определяющие элементы успеха имплементации инновационной бизнес-идеи, с одной стороны, и наиболее распространенные причины неудач, с другой стороны. Исследование освещает особенности этапов жизненного цикла этого вида организации предпринимательской деятельности. Также на основе ведущих мировых индексов определены предпосылки развития стартапов в международном сообществе и в Украине, определены общие закономерности их функционирования. На основе статистических данных выявлены наиболее перспективные направления хозяйственной деятельности, в рамках которых для этого типа фирм существуют возможности реализации предпринимательского потенциала. Также исследованы новейшие стартапы в мире и в Украине, выявлены основы их успешного функционирования и возможности улучшения общего инвестиционно-инновационного климата в странах базирования. Выделены основные особенности развития стартапов в мире вообще и Украине в частности.

Ключевые слова: стартап, бизнес, венчурный капитал, международные инвестиции и инновации, перспективы стартапов, международный стартап.

The article investigates the specific features of the startup, identifies the elements of successful implementation of the innovative business idea on the one hand and the most common causes of failure on the other. The study highlights the peculiarities of the stages of the lifecycle of this type of entrepreneurial activity. Also, based on the leading world indexes and ratings (Global Innovation Index, The Global Startup Ecosystem Ranking), the preconditions for the development of startups in the international environment and in Ukraine is determined, and the general regularities of their functioning are outlined. Based on statistical data, the most perspective fields of economic activity for the implementation of entrepreneurial potential are discovered. This paper also explores the latest startups in the world and in Ukraine, identifies the principles of their successful functioning and the possibilities of improving the overall investment and innovation climate in the home countries. The main areas of implementation of startups within the leading business centers are revealed as well. The following priority areas for the implementation of innovative business ideas are described in detail: Artificial Intelligence, Blockchain, Advanced Manufacturing and Robotics, Agtech. The article highlights the main features of the development of startups in Ukraine: dependence on foreign investment, the use of information and computer technologies, the availability of venture funds and investment attractiveness of the country as a whole. The most well-known Ukrainian startups that have gained international recognition, and the problems solved with the products of these firms are described. The article explores the effectiveness of introducing startups by identifying areas of public life where innovation is involved, and whether they satisfy consumers' demand. The main features of development of startups in the world and Ukraine are outlined. The general tendencies and regularities of development of startup projects are described. The growing, stable and regressive spheres of introduction of startups in the world are presented.

Key words: startup, business, venture capital, international investments and innovations, prospects for startups, international startup.

Постановка проблеми. В українському економічному середовищі стартапом прийнято називати суб'єктів малого підприємництва, функціонування яких пов'язане з нововведеннями, покликаними покращити реальні умови життя людей. Непередбачуваність успішності маркетингових стратегій підприємств, розвинена конкуренція та мінливість соціально-політичного становища країни є визначальними проблемами впровадження цього типу господарської діяльності. Сфера стартапів та венчурного бізнесу потребує детального дослідження задля виявлення перспективних способів їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей розвитку стартапів відображено в працях таких науковців, як С. Бланк,

Б. Дорф [1], Е. Райз [2], Б. Купер, П. Власковіц [3]. Прикладні аспекти втілення в життя стартапів досліджують переважно іноземні науковці-підприємці, наприклад Т. Браун [4], Б. Хоровіц [5], Р. Хоффман [6]. З огляду на актуальність означеної проблематики, активізується дослідницька діяльність українських економістів, таких як Є. Чазов, М. Кравченко, М. Мальчик.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні сучасних світових тенденцій розвитку стартапів в українських реаліях економічного життя та на міжнародному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення стартап-індустрії відбувається через створення компаній, які пропонують для

вибраної цільової аудиторії інноваційні товари, технології чи послуги. Позитивною особливістю таких новостворених структур є їх здатність динамічно розвиватися, швидко адаптуватися до мінливого ринкового середовища. У створенні таких компаній беруть участь насамперед особистості з креативним мисленням та високим адаптаційним потенціалом. До негативних особливостей стартап-компаній можна віднести відсутність чіткої організаційної структури управління, високий інвестиційний ризик, обмежений рівень ресурсів.

Морган Браун виділяє такі послідовні фази життєвого циклу (рис. 1) стартапу:

- 1) визначення проблеми та способів її вирішення;
- 2) створення моделі мінімально життєздатного продукту;
- 3) пошук цільового ринку та дослідження перспективних клієнтських каналів;
- 4) розширення;
- 5) зрілість.

На кожній стадії визначаються мета, первинні та вторинні цілі, мінімальний набір обов'язкових завдань та бажаних результатів. Згідно з чітко сформульованими критеріями успішності на кожному етапі можна охарактеризувати ефективність діяльності бізнесу [7].

Опишемо більш детально вищезазначені фази життєвого циклу стартапу [7]. Перша стадія життєвого циклу стартапу вимагає чіткого формулювання проблеми, ідентифікування основних способів її вирішення та вибору найбільш прийняттого плану дій. Друга стадія передбачає створення мінімально життєздатного продукту з найменшими затратами часу та капіталу, а також оцінюванням обсягу попиту та вивченням особливостей клієнтів задля мінімізації ризиків. Третя стадія життєвого циклу стартапу визначає відповідність товару чи послуги умовам ринку на основі зворотного зв'язку з урахуванням вивчення обізнаності споживачів

з місією товару. Під час цього етапу відбувається сегментація ринку задля вивчення потреб споживачів. Для четвертої стадії розширення є характерним збільшенням чисельності командних гравців через набір фахівців з глибоким досвідом у тій чи іншій галузі. На цьому етапі важливо задокументувати зроблені кроки, які привели до успіху, оскільки стадія розширення є найбільш тривалою та нерідко наслідком трансформації стартапу в цілісну бізнес-екосистему. П'ята стадія вимагає постійного вдосконалення підприємства на основі інвестування в команду, пошуку резервів зменшення собівартості продукту тощо. Ця стадія життєвого циклу орієнтована на пошук способів розширення стартапу за кордон. Такі компанії, як «Facebook» та «LinkedIn» у межах цього етапу шукали можливості інтернаціоналізації бізнесу та розробляли стратегії локалізації в зарубіжних країнах.

На підставі аналізу особливостей фаз життєвого циклу стартапу, згідно з Морганом Брауном, визначальними елементами є ідея, персонал, комунікації, стратегія [7]. В основу забезпечення життєздатності стартапу покладено ідею, для якої характерною є не лише наявність інноваційної складової, але й можливість оцінювання потреб споживачів. У започаткуванні стартапу провідну роль відіграють не досвід та освіта засновників, а їх особистісні якості та характер. На думку Дж. Коллінза [8], ключова роль та відповідальність відводиться лідерам, які прагнуть до успіху компанії, а не до особистого визнання. Також лише за умов сформованої команди підприємства можна визначити вектор розвитку й стратегію суб'єкта господарської діяльності. Важливе місце в імплементації стартапу посідають комунікації. Завдяки налагодженому зворотному зв'язку зі споживачами та партнерами можна усунути можливі ризики проекту, залучити зовнішні джерела фінансування, досягнути ефективності діяльності. Такий елемент, як стратегія, є визна-

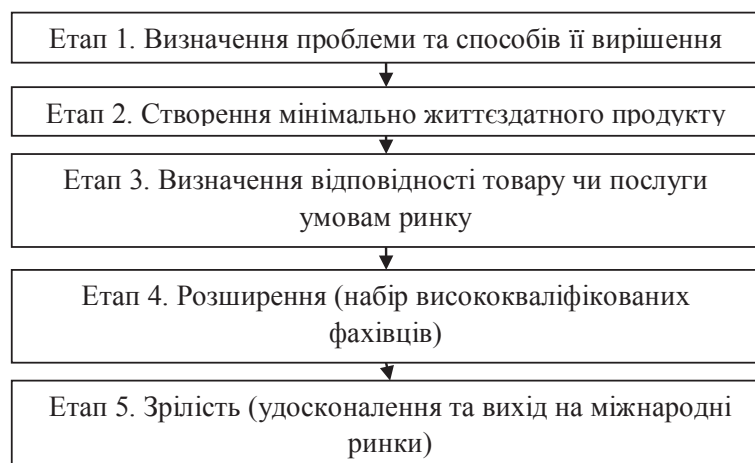


Рис. 1. Життєвий цикл стартапу

Джерело: розроблено автором на основі [7]

чальним упродовж усього життєвого циклу стартапу. Розроблення стратегії охоплює оцінювання масштабів проекту, запровадження ефективної цінової політики задля максимізації прибутку підприємства.

Згідно з дослідженням, проведеним «СВ Insights» [9], найбільш поширеними причинами невдалої імплементації стартапів є помилкова політика ціноутворення (18% випадків з вибіркової сукупності), передчасний вихід з конкурентного середовища (19%), неспроможність створити успішну команду працівників (23%), неефективний метод управління фінансовими ресурсами та їх нестача (29%), а також невідповідність продукту ринковим потребам (42%). Проекти стартапів у різних країнах світу упродовж останніх років характеризуються певними закономірностями та тенденціями в розвитку [14].

1) Підприємницьке новаторство майже повністю побудоване на основі Інтернету та інформаційно-комунікаційних технологій. Підприємець та інвестор Стів Кейс називає цей процес Третьою хвилею інтернет-революції. Першу хвилю очолювали компанії, які допомогли побудувати фундамент всесвітньої мережі. Друга хвиля була керована компаніями «Google» і «Facebook», які створювали соціальні медіа, пошук в Інтернеті та продукти електронної пошти, тоді як такі компанії, як «Snapchat», розробляли програми, призначені для користувачів смартфонів. Нині третя хвиля зводить ці етапи в одне ціле та уможливорює впровадження Інтернету в конкретні галузеві вертикалі.

2) Основу для стартапів в епоху технологій формують також дослідження й розробки. За 2006-2016 рр. чисельність заявок на патенти

зросла на вражаючі 113% [10], причому витрати на НДДКР у ВВП зросли на 15,7% [10] за цей же період часу. За аналогічною тенденцією до зростання чисельність науковців-розробників на душу населення за 2005-2015 рр. зросла на 23,16% [10].

3) Стартапи, що розвиваються в екосистемі, пов'язані з глобальним комплексом знань, мають більшу спроможність до розроблення провідних світових бізнес-моделей, оскільки вони мають доступ до міжнародних ринків. Проекти, які зароджуються в інвестиційно-інноваційних осередках, зростають удвічі швидше.

4) Основними засобами поширення обізнаності цільової аудиторії про сам стартап є соціальні мережі. «Instagram», «Facebook», «YouTube» тощо нині є провідними рекламними панелями в Інтернеті завдяки можливості охоплення потенційних клієнтів.

Задля дослідження передумов розвитку стартапів у тих чи інших країнах необхідно здійснити аналізування низки показників. Провідними визначниками потенціалу країни у цій сфері є Індекс інноваційного розвитку (Global Innovation Index), складений Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization), Корнелльським університетом та міжнародною бізнес-школою «Insead», та Індекс глобальних стартап-екосистем (The Global Startup Ecosystem Ranking).

Згідно зі звітом Індексу інноваційного розвитку 2018 р. консолідований індекс, що включає 80 індикаторів з оцінювання політичного середовища країни, рівня освіти, інфраструктури та складності ведення бізнесу [11], сягає 68,4 балів для Швейцарії, яка займає провідну позицію в рейтингу (рис. 2). Нідерланди (зміна показника

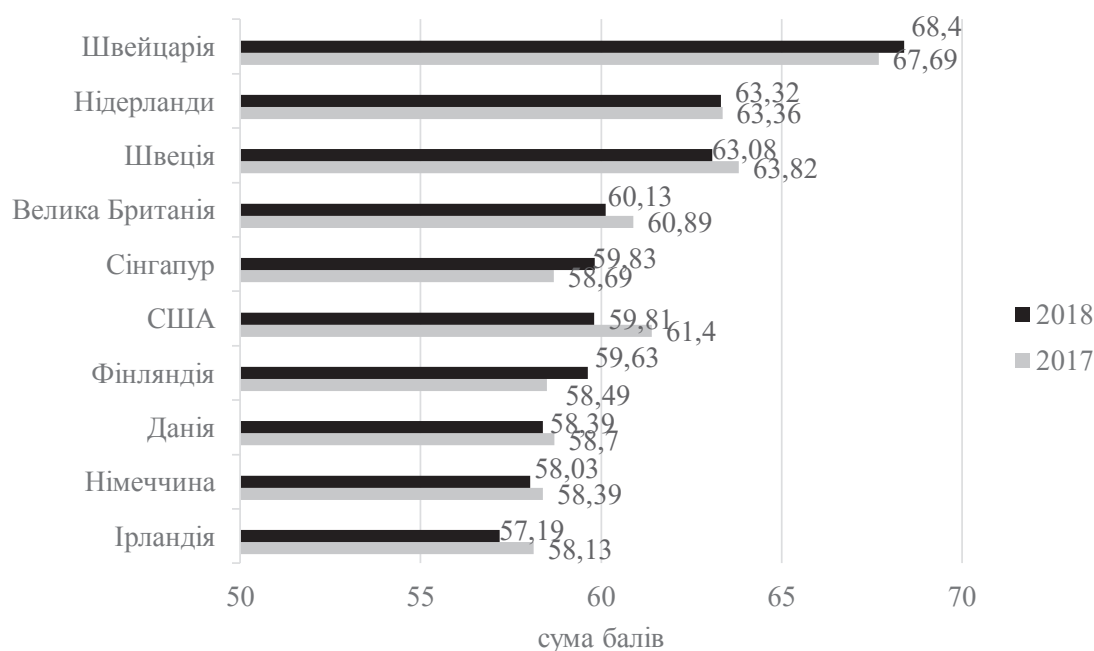


Рис. 2. Динаміка Індексу інноваційного розвитку для країн першої десятки за версією 2018 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [12; 13]

у 2017-2018 рр. становить -0,04 бали), Швеція (-0,74 бали), Велика Британія (-0,76 балів) та США (-1,59 бали) послабили свої позиції в бальному співвідношенні порівняно з 2017 р. Решта досліджених країн демонструє стабільне покращення стосовно інноваційного розвитку.

Індекс глобальних стартап-екосистем формується через ранжування окремих бізнес-центрів за п'ятьма основними компонентами, такими як продуктивність, фінансування, талант, ринковий дохід і досвід. Відповідно до опублікованої доповіді [14] визначено провідні осередки інноваційного бізнесу, якими стали Кремнієва долина (Сан-Франциско, США), Нью-Йорк (США), Лондон (Велика Британія), Тель-Авів (Ізраїль), Стокгольм (Швеція), Чикаго (США), Бенгалуру (Індія), Сан-Паулу (Бразилія) та Кейптаун (ПАР). Дані стартап-екосистеми вирізняються амбітними цілями та впровадженням продуктів, орієнтованих на глобальних клієнтів. Провідними країнами імплементації стартапів за регіонами є:

- 1) Північна Америка: США, Канада;
- 2) Латинська Америка: Мексика, Чилі, Бразилія, Аргентина, Колумбія;
- 3) Європа: Велика Британія, Ізраїль, Німеччина, Швеція, Данія;
- 4) Азія: Сінгапур, Китай, Південна Корея, Японія;
- 5) Африка: ПАР, Кенія, Єгипет.

Найперспективнішими сферами впровадження стартапів у 2018 р. були (табл. 1) прогресивне виробництво та робототехніка, агротехнології та нові харчові продукти, Blockchain, штучний інтелект (далі – ШІ) та аналітика. Детальніше розглянемо найбільш зростаючі галузі щодо започаткування інноваційних бізнесів.

Таблиця 1

Зростаючі, стабільні та регресивні сфери впровадження стартапів у світі

Сектор	Частка глобальних стартапів, %	Зростання бізнесових формувань, %
Зростаючі сфери		
Прогресивне виробництво та робототехніка	1,3	15,3
Агротехнології та нові харчові продукти	0,6	14,3
Blockchain	1,5	17,9
Штучний інтелект та аналітика	5,0	12,9
Стабільні сфери		
Біотехнології	1,8	-5,7
Кібербезпека	0,7	4,6
Екотехнології	2,1	-9,7
Регресивні сфери		
Рекламні технології	3,3	-6,9
Ігри	4,8	-4,2
Цифрові медіа	20,4	-2,3

Джерело: систематизовано авторами на підставі [14]

Штучний інтелект – це перспективне поле для заснування стартапів. Марк Цукерберг оптимістично стверджує, що ШІ підвищить якість життя, наприклад, допоможе запобігти нещасним випадкам на дорогах, підвищить продуктивність окремих людей. Останні дослідження показують, що глобальний ВВП може бути на 14% більшим у 2030 р. внаслідок вливання додаткового венчурного капіталу в розмірі 15,7 трлн. дол. (з огляду на останні тенденції) у ШІ, що робить його найвигіднішою комерційною діяльністю в сучасній економіці. Провідні можливості існують також на суміжному ринку аналітичної діяльності. Фірма «IDC» («International Data Corporation») оцінює, що витрати на аудит зростуть зі 130,1 млрд. дол. у 2016 р. до більш ніж 203 млрд. дол. у 2020 р. Китайський уряд, наприклад, заявив, що країна повинна стати світовим лідером у галузі надання аналітичних послуг до 2030 року. Підприємці, інвестори, глобальні організації та уряди визнали Blockchain революційною технологією, яка матиме значний вплив на різні сфери, а також відобразиться на соціальній та економічній інфраструктурі. Завдяки зростанню цін на біткойни та інші криптовалюти протягом останніх 1,5 років увага громадськості сконцентрувалася на основоположній технології, яка лежить в її основі, а саме Blockchain. Це перша відкрита мережа, що дає змогу здійснювати платежі, бартер або будь-яку іншу форму обміну цінностями без централізованого моніторингу. Загальна вартість інвестицій, вкладена в цю галузь шляхом заснування стартапів, зросла на 1321% з 2012 по 2017 рр. [14].

Оцифрування – це шлях вперед. Прогресивне виробництво та робототехніка також є одними з найперспективніших напрямів створення стартапів останніми роками. Оскільки цифрова революція продовжує змінювати світову економіку та стосується буквально всіх галузей. Ця сфера зараз змінює динаміку обробної промисловості. Наприклад, коли у 2017 р. «Desktop Metal» оприлюднила плани 3D-принтера «Виробнича система» (у 100 разів швидшого, ніж традиційно використовувані лазерні агрегати), заяву зустріли зі скептицизмом. Однак лише через кілька місяців журнал «Popular Science» оголосив продукт найкращою інновацією в машинобудуванні. Безсумнівно, галузь прогресивного виробництва та робототехніки матиме далекосяжний вплив на світову економіку. Лише за 2012-2017 рр. загальні інвестиції в цю сферу зросли на 1386%, що вказує на безумовну успішність стартапів [14].

За кордоном створення стартапів притаманне різним видам діяльності, зокрема ігровій платформі, розумним нагадуванням у смартфоні, плануванню Instagram-постів, резервному копіюванню у смартфонах, соціальній мережі, фінансовому онлайн-помічнику [15].

Українські компанії також стають відомими на міжнародному рівні, їхні продукти та послуги купуються за кордоном, а краудфандингові кампанії приваблюють спонсорів з усього світу. Амбітні та креативні українці активно беруть участь у процесі розвитку стартапів, втілюючи в життя найбільш незвичайні та інноваційні ідеї. Провідними з них є такі [16].

1) «TripMyDream» – один з найкращих і найвідоміших проектів, заснований у 2015 р. Реалізована ідея стала найкращим туристичним стартапом світу за результатами конкурсу «Seedstars Summit 2016». «TripMyDream» зібрав інвестиції в розмірі 500 тис. дол. США і є найбільш успішним на британському ринку.

2) «SolarGaps» є стартапом у галузі відновлюваної енергетики. Інноваційні жалюзі, представлені у 2017 р., здатні перетворювати сонячні промені на електрику. Встановлення «SolarGaps» у приміщенні дає змогу виробляти 100 кВт електроенергії протягом місяця.

3) «Myhelix» – проект, заснований у 2016 р. двома випускниками кафедри біології Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Продукт стартапу дає змогу аналізувати інформацію ДНК для визначення правильного способу харчування для конкретної людини. Сьогодні ця київська компанія проводить комерційні ДНК-тести та надає рекомендації клієнтам.

4) «PassivDom» є першим автономним будинком у світі, який працює виключно на сонячній енергії. Прототип створюють за один день за допомогою 3D-принтера, існує можливість його транспортування. «PassivDom» почав працювати навесні 2017 р. і вже отримав 8000 замовлень із США.

5) Український стартап «UniExo» на чолі із розробником Антоном Головаченком виграв у міжнародному конкурсі інновацій і робототехніки «Robot Launch 2017», отримав можливість взяти участь у програмі Кремнієвої долини для залучення інвестицій. Проект ініціює виробництво сконструйованих засновником екзоскелетів, тобто пристроїв, які дадуть людям з проблемами опорно-рухового апарату можливість самостійно рухатися. Перевага цього продукту полягає в тому, що він значно дешевший, ніж іноземні аналоги.

Отже, українські стартапи охоплюють різні сфери суспільного життя й задовольняють попит усіх споживачів. Однак спостерігається тенденція залежності успішності проектів від іноземних інвестицій. На жаль, вітчизняна науково-дослідницька база є порівняно застарілою, що унеможливує швидкі темпи розвитку інновацій в Україні. Лише за допомогою краудфандингу та об'єднання ресурсів засновників з іноземними інвесторами проекти реалізуються.

Саме тому за Індексом інноваційного розвитку у 2018 р. Україна посідає 43 місце [12] з показником 38,52 бали, що на 29,88 бали менше, ніж

показник Швейцарії, що посідає перше місце. Минулого 2017 р. вітчизняна економіка була оцінена у 37,62 бали [13] (50 місце) з відривом в розмірі 30,07 бали. Відповідно, така тенденція вказує на позитивні зрушення у сфері інноваційної діяльності України останніх років.

Висновки з проведеного дослідження. Стартапи дедалі глибше проникають в економічну сферу суспільного життя. На основі проведеного дослідження можна виокремити основні особливості розвитку стартапів у світі загалом та в Україні зокрема:

1) більш успішними впродовж останніх років є ті проекти, які реалізуються в межах провідних бізнес-центрів, та ті, які створюють продукт зі сфер штучного інтелекту, агротехнологій, Blockchain та робототехніки;

2) лівова частка інноваційних компаній припадає на найбільш розвинені країни, однак існує тенденція до появи нових стартапів саме в тих країнах, що розвиваються;

3) Україна є перспективним гравцем на міжнародному ринку інновацій та венчурного капіталу, однак успіх вітчизняних стартапів базується на використанні іноземних джерел фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Blank S., Dorf B. The Startup Owner's Manual. 2012.
- Ries E. The lean startup. Crown Business. 2011.
- Cooper, B., Vlaskovits P. The Lean Entrepreneur: How Visionaries Create Products, Innovate with New Ventures, and Disrupt Markets. 2013.
- Brown T., Katz B. Change by design: How design thinking transforms organizations and inspires innovation. 2009.
- Horowitz B. The hard thing about hard things: Building a business when there are no easy answers. 2014.
- Hoffman R., Casnocha B., Yeh C. The alliance: Managing talent in the networked age. 2014.
- 5 Phases of the Startup Lifecycle: Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup. URL: <https://growthhackers.com/articles/5-phases-of-the-startup-lifecycle-morgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup> (дата звернення: 1.04.2019).
- Collins J.C. Good to great: Why some companies make the leap ... and others don't. New York, NY : Harper Business, 2001.
- The Top 20 Reasons Startups Fail. URL: https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/?utm_content=65237055&utm_medium=social&utm_source=twitter (дата звернення: 1.04.2019).
- World bank. URL: <https://data.worldbank.org> (дата звернення: 1.04.2019).
- Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/home> (дата звернення: 1.04.2019).
- Cornell University, INSEAD, and WIPO: The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. 2018.

13. Cornell University, INSEAD, and WIPO: The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. 2017.

14. Global Startup Ecosystem Report 2018. URL: <https://startupgenome.com/reports/2018/GSER-2018-v1.1.pdf> (дата звернення: 1.04.2019).

15. Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com> (дата звернення: 1.04.2019).

16. 10 most successful Ukrainian startups. URL: <https://destinations.com.ua/business/trends-innovations/480-top-10-business-startups-in-ukraine-that-influenced-the-world> (дата звернення: 1.04.2019).

REFERENCES:

1. Blank S., Dorf B. (2012). The Startup Owner's Manual.

2. Ries E. (2011). The lean startup. Crown Business.

3. Cooper B., Vlaskovits, P. (2013). The Lean Entrepreneur: How Visionaries Create Products, Innovate with New Ventures, and Disrupt Markets.

4. Brown T., Katz B. (2009). Change by design: How design thinking transforms organizations and inspires innovation.

5. Horowitz B. (2014). The hard thing about hard things: Building a business when there are no easy answers.

6. Hoffman R., Casnocha B., Yeh C. (2014). The alliance: Managing talent in the networked age.

7. 5 Phases of the Startup Lifecycle: Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup. URL: [\[hackers.com/articles/5-phases-of-the-startup-lifecycle-morgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup\]\(https://growth-hackers.com/articles/5-phases-of-the-startup-lifecycle-morgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup\) \(accessed: 1 April 2019\).](https://growth-</p>
</div>
<div data-bbox=)

8. Collins J.C. (2001). Good to great: Why some companies make the leap ... and others don't. New York, NY : Harper Business.

9. The Top 20 Reasons Startups Fail. URL: https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasonstop/?utm_content=65237055&utm_medium=social&utm_source=twitter (accessed: 1 April 2019).

10. World bank. URL: <https://data.worldbank.org> (accessed: 1 April 2019).

11. Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/home> (accessed: 1 April 2019).

12. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2018): The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva.

13. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2017): The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva.

14. Global Startup Ecosystem Report 2018. URL: <https://startupgenome.com/reports/2018/GSER-2018-v1.1.pdf> (accessed: 1 April 2019).

15. Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com> (accessed: 1 April 2019).

16. 10 most successful Ukrainian startups. URL: <https://destinations.com.ua/business/trends-innovations/480-top-10-business-startups-in-ukraine-that-influenced-the-world> (accessed: 1 April 2019).

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF MOTOR VEHICLES ENTERPRISES

У статті проаналізовано рейтинг країни за Індексом глобальної конкурентоспроможності й фактори, що перешкоджають веденню бізнесу. Акцентовано увагу на значенні конкурентоспроможності підприємств у загальному економічному розвитку країни. Приділено увагу оцінюванню конкурентоспроможності, що є вихідним етапом для розроблення стратегічних альтернатив щодо підвищення конкурентних позицій підприємства. Запропоновано послідовність дій під час визначення конкурентоспроможності автотранспортного підприємства та основні критерії й напрями її оцінювання. Визначено, що під час оцінювання конкурентоспроможності підприємства мають використовуватись як кількісні, так і якісні показники. Це дасть змогу більш точно охарактеризувати стан конкурентоспроможності підприємства. Досліджено сутність матричних, індексних та графічних методів оцінювання конкурентоспроможності автотранспортних підприємств, визначено переваги й недоліки їх застосування на практиці.

Ключові слова: автотранспортне підприємство, конкурентоспроможність, процес управління, конкурентна боротьба.

В статті проаналізовані рейтингів країн по Індексу глобальної конкурентоспроможності і фактори, прешкоджающие ведению бизнеса. Акцентировано внимание на значении конкурентоспособности предприятий в общем экономическом развитии страны. Уделено внимание оцениванию конкурентоспособности, что является исходным этапом для разработки стратегических альтернатив касательно повышения конкурентных позиций предприятия. Предложены последовательность действий при определении конкурентоспособности автотранспортного предприятия и основные критерии и направления ее оценивания. Определено, что при оценивании конкурентоспособности предприятия должны использоваться как количественные, так и качественные показатели. Это позволит более точно охарактеризовать состояние конкурентоспособности предприятия. Исследована сущность матричных, индексных и графических методов оценивания конкурентоспособности автотранспортных предприятий, определены преимущества и недостатки их применения на практике.

Ключевые слова: автотранспортное предприятие, конкурентоспособность, процесс управления, конкурентная борьба.

УДК 330.56:656.07

Дяченко Т.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Національний транспортний університет

Седой В.Г.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Національний транспортний університет

Dyachenko Tatyana

National Transport University

Sedoy Vladislav

National Transport University

The ability to survive in a competitive environment depends on its competitiveness. Accordingly, an assessment of the competitiveness of the enterprise is relevant, taking into account sectoral peculiarities. Transport plays a special role in the economic development of the country, as it is a connecting link between producers and consumers of goods and services, provides for the exchange of goods and the movement of people. Market and market relations in society are impossible without transport. The management of the competitiveness of the motor transport enterprise is aimed at the formation, development and implementation of competitive advantages and ensuring the viability of the enterprise as the subject of economic competition. The purpose of the article is to analyze the methodological foundations of the competitiveness of the motor transport enterprise as the initial stage of the prospect of further development, the possibility of achieving strategic goals and objectives. Methods of research used in the process of writing the article provide for the application of general scientific methods of economic science. As a result of the analysis, attention was paid to the importance of the competitiveness of enterprises in the overall economic development of the country. The article notes that the assessment of competitiveness is the initial stage for the development of strategic alternatives in the field of increasing the competitive position of the enterprise. The sequence of actions in determining the competitiveness of a motor transport company and the main criteria and directions of its assessment were proposed. It has been determined that in the process of assessing the competitiveness of enterprises, both quantitative and qualitative indicators should be used. This will more accurately characterize the state of competitiveness of the enterprise. The essence of matrix, index and graphic methods of estimation of competitiveness of motor transport enterprises is investigated, and the advantages and disadvantages of their application in practice are determined. The practical significance of this article is that studies on the assessment of the competitiveness of motor transport enterprises have been carried out and will contribute to their stable functioning, as well as to reduce the risks arising in the course of their activities.

Key words: motor transport enterprise, competitiveness, management process, competitive struggle.

Постановка проблеми. Змагання транспортних підприємств за найкращі методи господарювання, найбільш вигідні умови здійснення перевезень на основі застосування сучасних ефективних технологій, підвищення якості послуг спричиняє розвиток конкуренції на транспорті.

Можливість транспортного підприємства конкурувати на ринку транспортних послуг залежить від конкурентоспроможності перевезень та сукупності економічних методів виробничо-фінансової діяльності підприємства, які впливають на результати конкурентної боротьби. Ефективними перевезеннями можна назвати таку організацію перевізного процесу, за якої доставка вантажоодержувачу

здійснюється у визначений термін; тривалість перевезення є мінімально можливою за поточного стану інфраструктури та рівня обслуговування.

В сучасних умовах становлення й розвитку ринкових відносин перед кожним підприємством постає проблема оцінювання рівня конкурентоспроможності для того, щоби посилити конкурентну позицію та запропонувати ефективні напрями підвищення. Оцінювання конкурентоспроможності є вихідним етапом для розроблення стратегічних альтернатив щодо підвищення конкурентних позицій підприємства.

Аналіз конкурентоспроможності фірми на ринку потребує з'ясування факторів, що впливають

на ставлення покупців до фірми та її продукції. Усі фактори конкурентоспроможності можна умовно розділити на зовнішні та внутрішні.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим етапом планування розроблення стратегії конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність виявляється через конкуренцію та в умовах конкуренції. Залежно від рівня та об'єкта аналізу розрізняють конкурентоспроможність націй, держави, економіки, галузі, фірми, продукції.

Аналіз конкурентоспроможності фірми на ринку потребує з'ясування факторів, що впливають на ставлення покупців до фірми та її продукції. Оцінювання стану конкурентоспроможності дасть змогу своєчасно відреагувати на можливі загрози та стабільно функціонувати в умовах ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню окремих завдань конкурентоспроможності присвячені дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема роботи І. Ансоффа, А. Вайсмана, А.П. Градова, В.Л. Диканя, Ю.Б. Іванова, В.І. Коршунова, М.І. Круглова, Ж-Ж. Ламбена, М.Й. Малік, М. Портера, В.С. Пономаренка, А.А. Томпсона, Р.А. Фатхутдінова, В.Г. Шинкаренка, А.Ю. Юданова [1-6]. Однак вони не охоплюють всіх аспектів цієї проблеми. Крім цього, функціонування автомобільного транспорту в сучасних умовах вимагає переусвідомлення раніше отриманих результатів та вирішення комплексу нових завдань, що виникли.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методичних засад конкурентоспроможності автотранспортного підприємства як вихідного етапу перспективи подальшого розвитку, можливості досягнення стратегічних цілей та виконання завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція відіграє як позитивну, так і негативну роль. Тривалий час в нашій країні робився наголос переважно на негативних наслідках конкуренції, зокрема витісненні дрібних виробників великим капіталом, розоренні одних і збагаченні інших, посиленні соціальної несправедливості, значному зростанні майнової диференціації населення, загостренні безробіття, інфляції. Подвійна сутність конкуренції знаходить свій прояв у найважливішій характеристиці діяльності підприємства, якою є конкурентоспроможність.

Можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Ця категорія має різні тлумачення в економічній літературі. Для її характеристики використовуються поняття порівняльних витрат (Д. Рікардо), порівняльних переваг (Є. Хекшер, Б. Олін), порівняння конкурентних переваг, факторів управління та продуктивності використання ресурсів (М. Портер), конкурентного статусу фірми (І. Ансофф). Проте, незважаючи на різні підходи до

визначення сутності поняття, всі дослідники визначають порівняльний (визначення рівня конкурентоспроможності) та часовий характер (динамічність).

Особлива роль в економічному розвитку країни належить транспорту. Він є сполучною ланкою між виробниками та споживачами товарів і послуг, забезпечує обмін товарами та переміщення людей. Без нього неможливі ринок і ринкові відносини в суспільстві. Як об'єкт ринку транспорт продає свої послуги щодо переміщення вантажів та пасажирів. Процес виробництва продукції вважається закінченим, якщо продукцію доставлено споживачу. Частка транспортних витрат у сучасних умовах в кінцевій ціні продукції сягає 15-20%, проте може складати 40% і більше. Недооцінка ролі транспорту негативно впливає на економічний розвиток держави.

В сучасних умовах конкурентоспроможність на товарних ринках стає проблемою національної (державної) безпеки. З огляду на те, що критерієм адаптації підприємств до ринкових умов господарювання є рівень конкурентоспроможності, важливо дослідити взаємозв'язок між конкурентоспроможністю країни загалом та підприємством зокрема. Як відомо, конкурентоспроможність – це здатність випереджати інших, використовуючи свої переваги під час досягнення поставлених цілей. Розрізняють конкурентоспроможність товарів, компаній, країн, а також цілих регіонів. До того ж всі ці поняття тісно взаємопов'язані та доповнюють один одного.

Під час розгляду конкурентоспроможності підприємств неможливо обійти увагою питання економічного стану самої країни. Згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018 (The Global Competitiveness Index), опублікованим Всесвітнім економічним форумом, Україна посіла 81 місце серед 137 країн світу (табл. 1). Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал») за трьома основними групами субіндексів, такими як «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності», «Інновації та фактори вдосконалення» [7].

Вже традиційно рейтинг очолили Швейцарія та Сінгапур. До десятки найбільш конкурентоспроможних увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія.

Згідно з даними дослідження Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього

Таблиця 1

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності

Країни світу (вибірка)	2014–2015 рр. (зі 144 країн)	2015–2016 рр. (зі 140 країн)	2016–2017 рр. (зі 138 країн)	2017–2018 рр. (зі 137 країн)
Україна	76	79	85	81
Грузія	69	66	59	67
Туреччина	45	51	55	53
Польща	43	41	36	39

показника спостерігалася також у минулорічних дослідженнях. Також Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової Індексу (мінус 9 пунктів), інфраструктурної складової (мінус 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку (мінус 2 пункти).

Негативними факторами ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення) корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну державну бюрократію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погану етику робочої сили, низьку якість охорони здоров'я та недостатню освіченість працівників [7].

Слід звернути увагу на те, що поки не покращиться стан конкурентоспроможності підприємств у країні, загальна економічна ситуація буде залишатися безперспективною. Основними факторами успіху підприємства в конкурентній боротьбі в умовах змінного зовнішнього середовища є завоювання й утримання конкурентних переваг. Саме тому підприємства мають сформувати ефективний механізм управління конкурентоспроможністю в умовах сучасної глобалізованої економіки та здійснювати постійний пошук і створення конкурентних переваг. Конкурентоспроможність транспортного підприємства на певному сегменті ринку є узагальнюючою оцінкою його конкурентних переваг щодо формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та

досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи.

Конкурентоспроможність є одним з вагомих показників стану підприємства як господарської (виробничої) системи, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та завдань. Підтримка або підвищення конкурентоспроможності може розглядатися також як одне з функціональних стратегічних завдань підприємства. Оцінювання конкурентоспроможності конкретного підприємства передбачає проведення певних дій (рис. 1).

І етап передбачає визначення кола підприємств-конкурентів. Під час аналізування зовнішнього середовища особливу увагу необхідно приділяти конкурентам. Конкурентоспроможність автотранспортного підприємства оцінюється через порівняння умов, ресурсів та результатів діяльності з певною групою підприємств, які визнані його конкурентами.

Є певні вимоги, що висуваються до підприємств-конкурентів:

- функціонування на одному регіональному ринку діяльності або його певному сегменті, а саме районі діяльності, визначеному в межах міста, району чи області;
- відповідність асортиментної структури запропонованих послуг;
- зіставлення фаз життєвого циклу підприємства та основних стратегічних цілей розвитку;
- наявність доступу та рівність можливостей щодо формування ресурсного потенціалу підприємства.

Перші дві ознаки є вирішальними для початку конкурентної взаємодії підприємств.

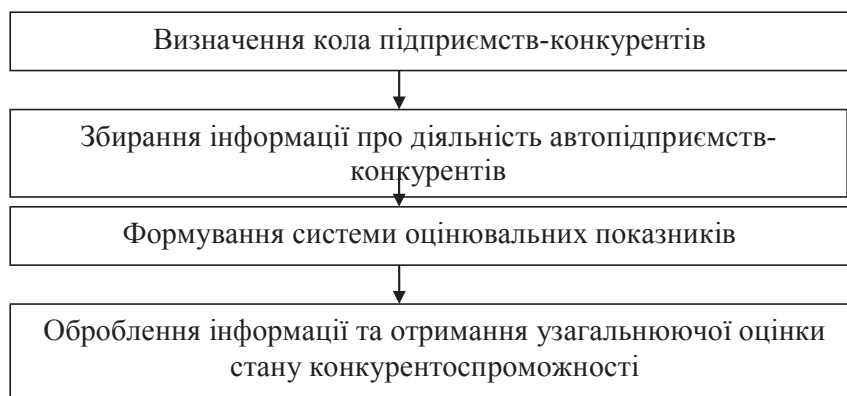


Рис. 1. Послідовність дій під час визначення конкурентоспроможності автотранспортного підприємства

Невідповідність же підприємств за трьома іншими ознаками допускає їх конкуренцію, проте визначає нерівність стартових умов конкурентної боротьби.

II етап полягає у збиранні інформації про діяльність підприємств-конкурентів. Інформація, необхідна для оцінювання конкурентоспроможності підприємства, може бути отримана декількома шляхами:

- отримання об'єктивної кількісної інформації про основні результати господарсько-фінансової діяльності підприємств-конкурентів (джерелом її отримання можуть бути форми бухгалтерської, статистичної або податкової звітності; кон'юнктурні огляди регіонального споживчого ринку, виконані відповідними маркетинговими фірмами; матеріали галузевої та спеціальної преси; спеціально замовлені дослідження);

- збирання якісної інформації про діяльність підприємств-конкурентів, стратегію та тактику їх діяльності (така інформація може бути отримана шляхом проведення соціологічних опитувань, вибірових спостережень, залучення експертів тощо).

III етап передбачає формування системи оціночних показників. Виходячи з теоретичних основ оцінювання конкурентоспроможності підприємства та враховуючи наявну інформацію, формують перелік основних критеріїв та показників оцінювання конкурентоспроможності. Основні критерії та напрями оцінювання конкурентоспроможності автотранспортного підприємства наведено на рис. 2.

Таким чином, під час оцінювання конкурентоспроможності підприємства можуть використовуватись як кількісні, так і якісні показники. Система кількісних показників застосовується для оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Якісні показники використовуються під час оцінювання у вигляді опису (образу) або у вигляді бальної оцінки якості, отриманої на основі експертного зіставлення фактичного стану з найкращим.

IV етап полягає в обробленні інформації та отриманні узагальнюючої оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

Для того щоби покращити конкурентоспроможність автотранспортного підприємства, необхідно провести її оцінювання. Існує певна кількість методів, які дають змогу оцінити конкурентоспроможність підприємства. Основні з них наведені на рис. 3.

Матричні методи є відособленою великою групою. Сутність цих методів полягає в маркетинговому оцінюванні діяльності підприємства. В основі методики лежить аналіз двовимірних матриць, що будуються за принципом системи координат, де по осі абсцис та осі ординат відображаються зміни двох факторів конкурентоспроможності, що мають прямий взаємозв'язок та впливають один на одного. Перевагою цих методів є простота використання на практиці. Недоліки методів полягають в тому, що як процес, так і результат такого оцінювання дають досить обмежене уявлення про

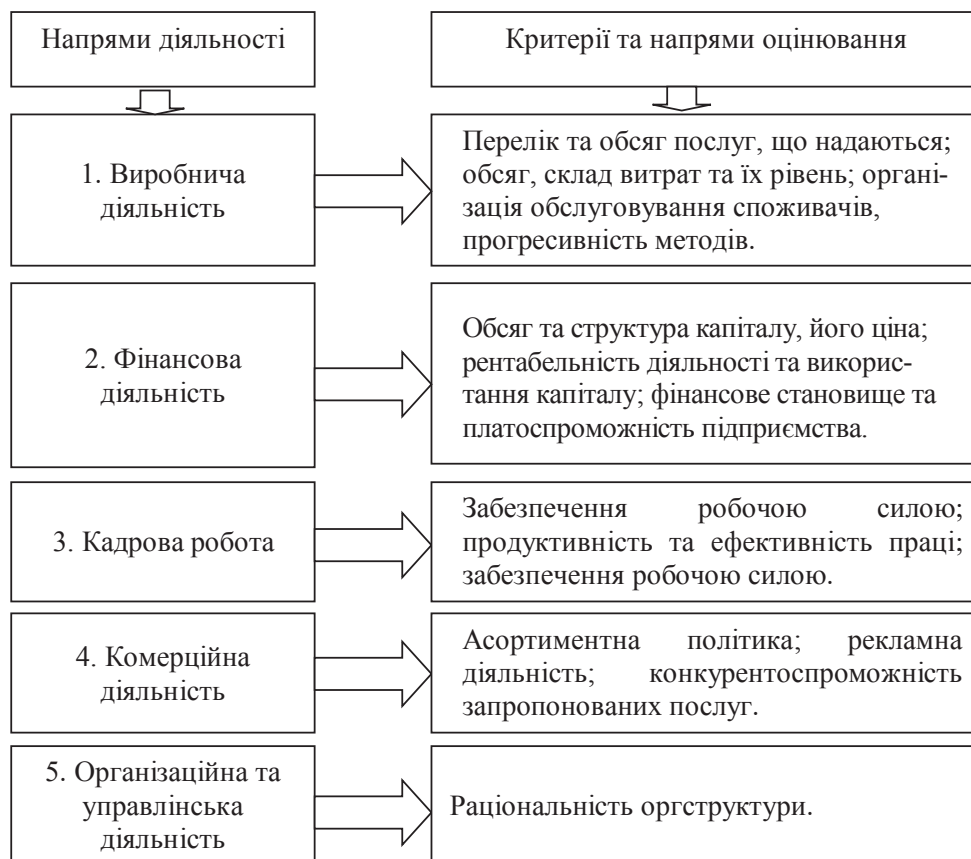


Рис. 2. Основні критерії та напрями оцінювання конкурентоспроможності підприємства

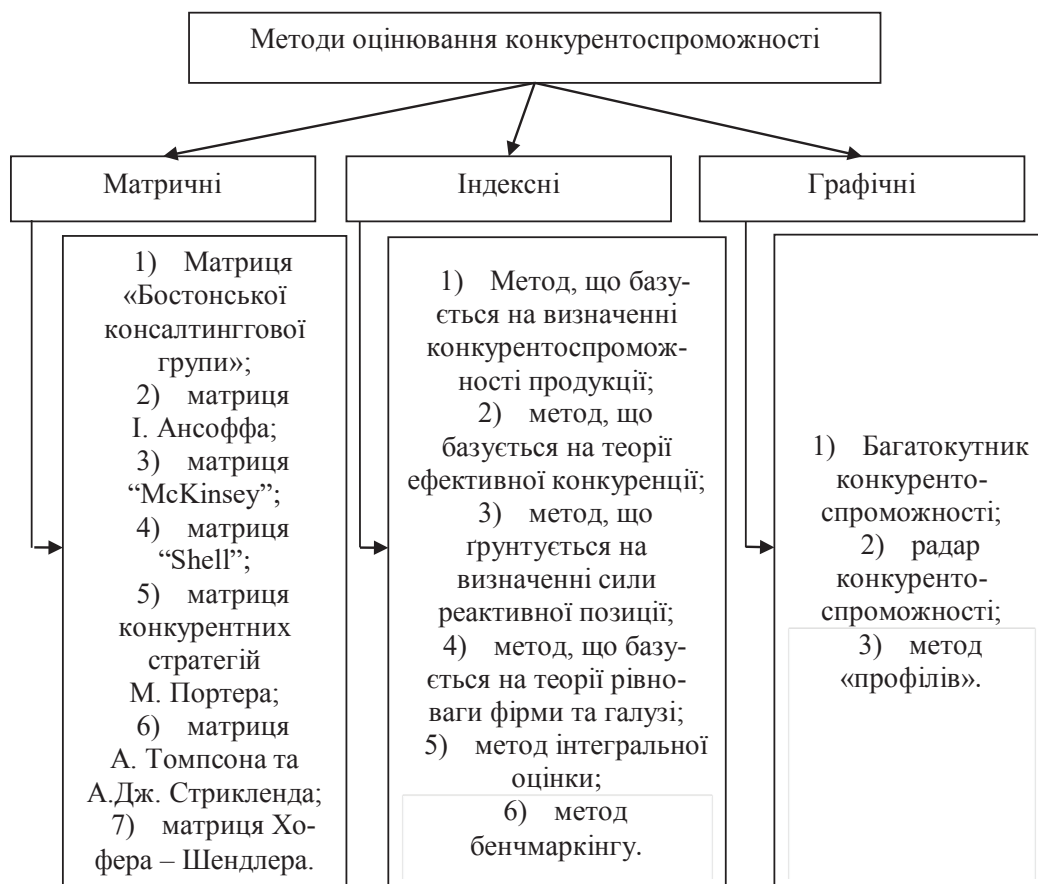


Рис. 3. Методи оцінювання конкурентоспроможності автотранспортних підприємств

конкурентоспроможність підприємства через урахування недостатньої кількості факторів, що впливають на її рівень. Графічні методи базуються на побудові багатокутника конкурентоспроможності.

Процес управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства складається з таких дій:

- моніторинг конкурентного середовища та оцінювання конкурентної ситуації в галузі й на ринку;
- аналіз конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників;
- конкурентне позиціонування підприємства, тобто вибір стратегічних господарських підрозділів з перевагами в конкурентній боротьбі;
- розроблення концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства;
- реалізація конкурентної стратегії підприємства (рис. 4).

Система управління конкурентоспроможністю є частиною системи управління підприємством, а її основним завданням є забезпечення максимально високого та стійкого рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом участі у формуванні управлінських впливів, що реалізуються в системі управління підприємством.

Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства є певним аспектом

менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг, а також забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень науки управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт та суб'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління. Склад основних елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства та їх взаємозв'язки представлені на рис. 5.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них; використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності,

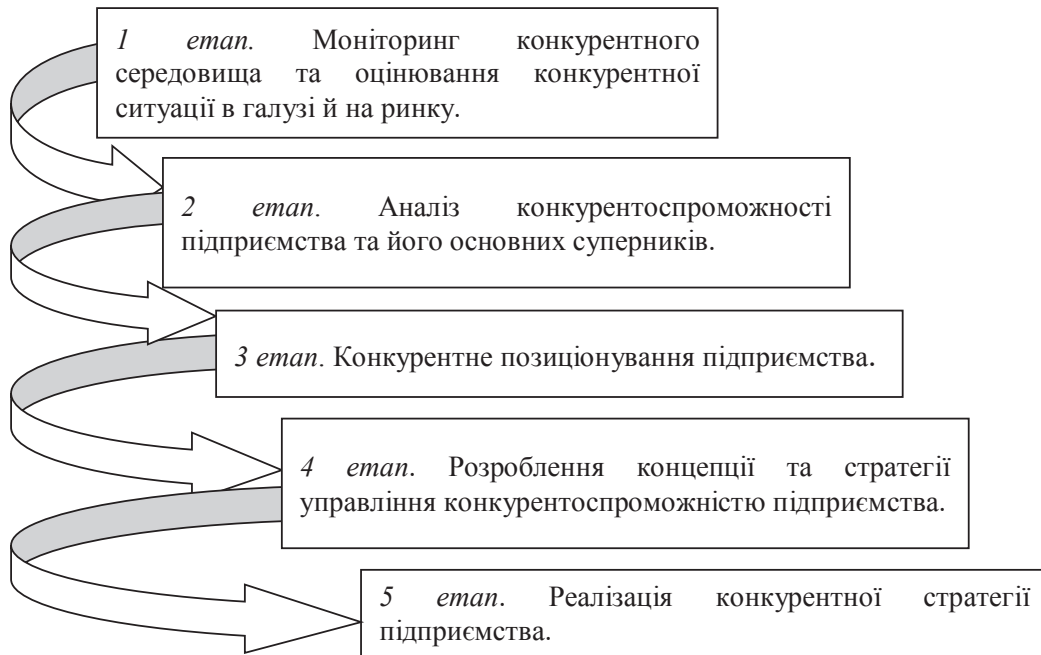


Рис. 4. Процес управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства

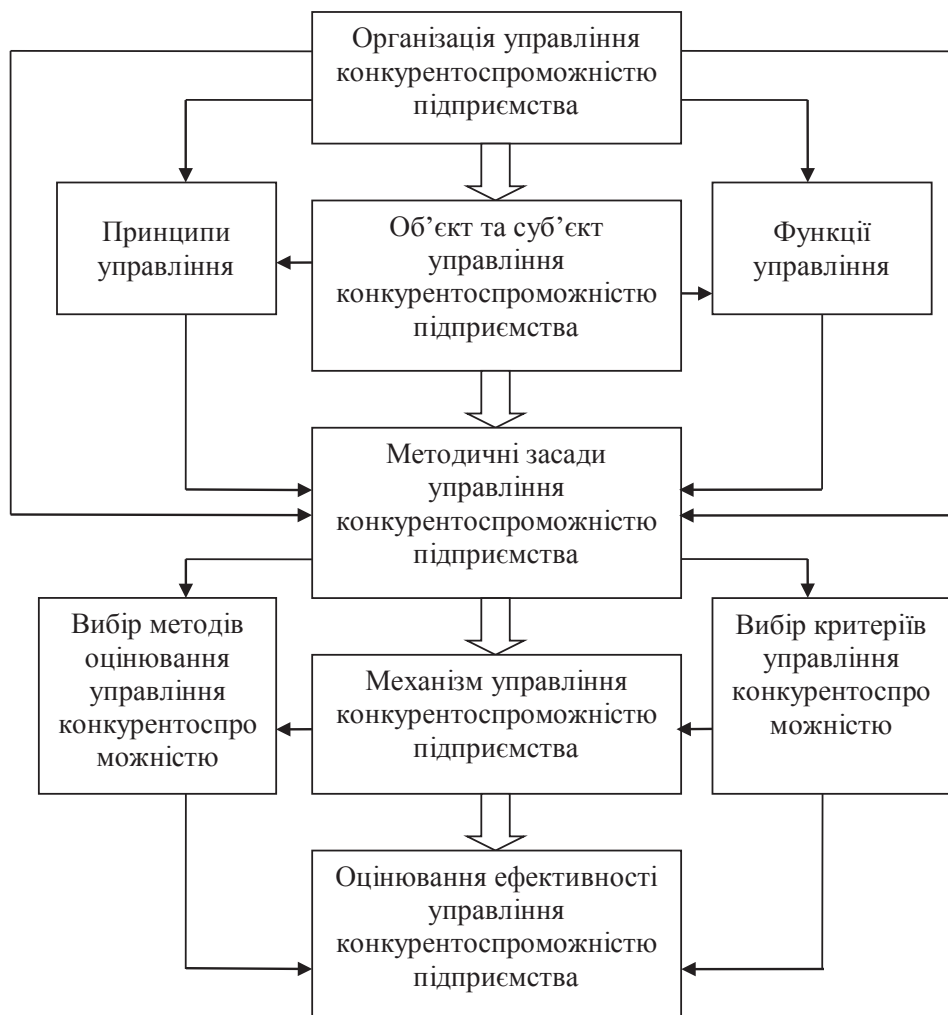


Рис. 5. Взаємозв'язок елементів системи організаційного управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства

необхідний та достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

До суб'єктів управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства належать:

- власник підприємства, який за будь-яких умов має брати безпосередню участь у формуванні стратегічних цілей та завдань підприємства, пов'язаних з економічними інтересами та фінансовими можливостями власника;

- вищий управлінський персонал підприємства;

- лінійні менеджери підрозділів підприємства, які є відповідальними за ефективну реалізацію планів дій щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності;

- менеджери-економісти консалтингових фірм, що залучаються на підприємство на платній основі для розроблення та реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Стосовно функцій управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства, то до них слід віднести функції цілепокладання, планування, організування, мотивування та контролювання діяльності з формування конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності. Серед принципів слід виділити принципи системності управління, наукової обґрунтованості, ранжирування об'єктів управління за їх важливістю, багатоваріантності, збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства, ринкової орієнтації, комплексності, гнучкості.

Рівень якості – це кількісна характеристика ступеня придатності того чи іншого виду продукції (послуги) для задоволення конкретного попиту на неї порівняно з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання. Оцінювання якості послуг передбачає визначення абсолютного, віднос-

ного, перспективного та оптимального її рівнів. Багатоаспектний вплив підвищення якості та, як наслідок, конкурентоспроможності автотранспортного підприємства не тільки на виробництво та ефективність господарювання, але й на імідж і конкурентоспроможність підприємства загалом зображено на рис. 6.

Кожний із зазначених вище показників якості має велике самостійне значення й тією чи іншою мірою враховується в роботі автотранспортних підприємств. Однак для забезпечення фірмового транспортного обслуговування споживачів транспортних послуг необхідний облік одночасно всіх складових якості, тобто всіх показників у комплексі.

Розвиток конкурентного ринку транспортних послуг вимагає створення умов для перевищення рівня пропозиції високоякісних транспортних послуг над попитом, а також забезпечення публічності й інформаційної відкритості ринку за цінами та якістю послуг. Це забезпечить споживачам можливість вільного вибору транспортних послуг, змусить робити механізм «ціна – якість», зробить ціну та якість предметом конкуренції.

Механізм «ціна – якість» дає змогу стимулювати дослідження попиту на різні категорії послуг й проводити аналіз рівня конкурентів, підвищувати якість транспортних послуг, що надаються, знаходити оптимальний баланс між їх ціною та якістю. Все це створює умови для подальшого підвищення ефективності роботи та зростання конкурентоспроможності загалом.

За результатами моніторингу необхідно провести зіставлення отриманих показників з аналогічними характеристиками конкуруючих суб'єктів і виконати прогностичні розрахунки на майбутнє. За широкої номенклатури необхідно весь асортимент послуг (продукції) розподілити по товарних групах, ґрунтуючись на вагомості критеріїв.

Показники якості рівня транспортного обслуговування

- рівень швидкості чи терміну доставки вантажів порівняно з нормами;
- рівень схоронності перевезених вантажів;
- повнота задоволення попиту на транспортні послуги по обсягах заявлених перевезень;
- рівень дотримання гарантованої ритмічності, регулярності чи погодженої рівномірності доставки вантажів «точно в термін» у часі доби, тижня, місяця, чи кварталу року;
- рівень комплексності транспортного обслуговування згідно зі стандартами чи договорами від моменту заявки й навантаження до моменту вивантаження й здачі вантажу одержувачу за системою «від дверей до дверей»;
- рівень транспортної доступності чи забезпеченості користувачів транспортних послуг;
- рівень безпеки перевезень

Рис. 6. Показники якості рівня транспортного обслуговування

Джерелом інформації можуть бути як самі підприємства, так і конкуренти. Таке дослідження може бути реалізоване шляхом опитування за допомогою спеціально розробленої анкети (з'ясовується, чи все влаштовує споживачів, мотиви споживчих переваг тощо).

Отримані відомості створюють інформаційне поле аналізу й дають змогу надати за певний період оцінку конкурентного середовища досліджуваних суб'єктів ринку; виявити динаміку змін ринку загалом та його сегментів зокрема, а також встановити причини таких змін; провести порівняння конкретних показників з аналогічними характеристиками конкурентів і перейти до необхідних розрахунків та прийняття управлінських рішень.

Однак для оцінювання конкурентоспроможності транспортних підприємств можна використати моделі із застосуванням деталізованих показників, що характеризують кожну конкретну групу наданих послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Покращення стану економіки країни не може відбуватися без підвищення конкурентоспроможності самих підприємств. Особливо це стосується транспортної галузі як основної ланки, що поєднує всю економічну систему країни. Покращення результату за Індексом глобальної конкурентоспроможності без економічного розвитку на рівні підприємств унеможлиблює підвищення позиції країни в цьому рейтингу. Під час оцінювання конкурентоспроможності підприємства можуть використовуватись як кількісні, так і якісні показники. Система кількісних показників застосовується для оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Якісні показники використовуються під час оцінювання у вигляді опису (образу) або у вигляді бальної оцінки якості, отриманої на основі експертного зіставлення фактичного стану з найкращим.

Правильне визначення конкурентоспроможності для транспортного підприємства дає змогу керівництву виявити головних конкурентів, проаналізувати їх стратегію поведінки, побачити власне місце на відповідному ринку та розробити власну стратегію подальшої поведінки щодо нейтралізації конкурентів та збільшення власного прибутку.

Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства класифікуються на окремі групи за певною ознакою. Досить часто такою ознакою є форма представлення результатів оцінки. Відповідно до цієї ознаки виділяють графічні, матричні, індексні методи.

Підприємство не може досягти переваги над конкурентами абсолютно за всіма характеристиками конкурентоспроможності. Необхідний вибір пріоритетів та вироблення стратегій, що найбільшою мірою відповідають тенденціям розвитку ринкової ситуації та найкращим чином використовують сильні сторони підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция : учебное пособие / пер. с англ. под ред. В.Д. Шетинина. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. Москва : Маркетинг, 2002. 892 с.
3. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия. Харьков : ХНАДУ, 2003. 186 с.
4. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія. Київ : Державна академія керівних кадрів культури і мистецтв, 2006. 160 с.
5. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія. Київ : Інститут аграрної економіки, 2007. 270 с.
6. Россіхіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2010. Вип. 2. С. 184-187.
7. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності / Всесвітній економічний форум. URL <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (дата звернення: 26.03.2019).

REFERENCES:

1. Porter M. (1993) *Mezhdunarodnaya konkurentsya: uchebnoe posobie /per. s angl. pod red. V.D. Schetinina* [International competition: tutorial / lane. from english ed. V.D. Shchetinina]. *Mezhdunarodnyie otnosheniya – International relations*, pp. 896.
2. Fathutdinov R.A. (2002) *Konkurentosposobnost organizatsii v usloviyah krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment* [Competitiveness of organization in the conditions of crisis: economy, marketing, management]. *Marketing*.
3. Shinkarenko V.G. (2003) *Upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiya* [Managing the Competitiveness of Enterprises]. Kharkiv National Automobile Road University.
4. Dragan O.I. (2006) *Upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpriemstv: teoretichni aspekti : monografiya* [Managing the Competitiveness of Enterprises: Theoretical Aspects : Monograph]. *Derzh. akademiya kerivnih kadriv kulturi i mistetstv – State Academy of Leaders of Culture and Arts*.
5. Malik M.Y. (2007) *Konkurentospromozhnist agrarnih pidpriemstv: metodologiya i mehanizmi : monografiya* [Competitiveness of agrarian enterprises: methodology and mechanisms : monograph]. *Institut agrarnoi ekonomiki – Institute of Agrarian Economics*.
6. Rossihina O.E. (2010) *Osnovni faktori konkurentospromozhnosti pidpriemstva* [The main factors of enterprise competitiveness]. *Derzhava ta regioni. Seriya: Derzhavne upravlinnya – State and regions. Series: Public Administration*, vol. 2, pp. 184-187.
7. *Pozitsiya Ukraini v reytingu krayin svitu za Indeksom globalnoyi konkurentospromozhnosti : Vsesvitniy ekonomichniy forum (2018)* [The position of Ukraine in the world ranking according to the Global Competitiveness Index: World Economic Forum]. Retrieved from: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (accessed: 10 April 2019).

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ FORMATION OF SOCIAL STANDARDS OF BUSINESS IN THE CONTEXT OF RESTRUCTURING CORPORATE INFORMATION SYSTEMS

УДК 621:364:797:664

Єсіна О.Г.

старший викладач
кафедри економічної кібернетики
та інформаційних технологій
Одеський національний економічний
університет

Лінгур Л.М.

старший викладач
кафедри економічної кібернетики
та інформаційних технологій
Одеський національний економічний
університет

Yesina Olga

Odessa National University of Economics

Lingur Lyubov

Odessa National Polytechnic University

У статті досліджено корпоративну соціальну відповідальність як складову національного бізнесу. З'ясовано визначення корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовано основні проблеми соціальної відповідальності бізнесу в Україні, якими є обмежені механізми практичного заохочення соціальної відповідальності бізнесу; опозиція суспільства й влади один до одного; брак фінансів для участі у соціальному інвестуванні; низький рівень правової свідомості бізнесу; закритість компаній для широкої громадськості; недовіра до співпраці; неправильне інформування про соціальну відповідальність бізнесу в Україні. Проаналізовано підприємства, які приєдналися до Генеральної Угоди ООН в Україні для впровадження соціальних стандартів відповідальності. Визначено перспективи розвитку СВБ в Україні. Запропоновано впровадження основних положень концепції сталого розвитку за допомогою використання додаткового модулю до корпоративних інформаційних систем з інформацією про основні положення концепції сталого розвитку.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), соціально відповідальний бізнес (СВБ), сталий розвиток, партнерство, корпоративні інформаційні системи (КІС), реструктуризація.

В статье исследована корпоративная социальная ответственность как состав-

ляющая национального бизнеса. Выявлены определения корпоративной социальной ответственности. Проанализированы основные проблемы социальной ответственности бизнеса в Украине, которыми являются ограниченные механизмы практического поощрения социальной ответственности бизнеса; оппозиция общества и власти друг к другу; недостаток финансов для участия в социальном инвестировании; низкий уровень правового сознания бизнеса; закрытость компаний для широкой общественности; недоверие к сотрудничеству; неправильное информирование о социальной ответственности бизнеса в Украине. Проанализированы предприятия, которые присоединились к Генеральному Соглашению ООН в Украине для внедрения социальных стандартов ответственности. Определены перспективы развития СВБ в Украине. Предложено внедрение основных положений концепции устойчивого развития с помощью использования дополнительного модуля к корпоративным информационным системам с информацией об основных положениях концепции устойчивого развития.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), социально ответственный бизнес (СВБ), устойчивое развитие, партнерство, корпоративные информационные системы (КИС), реструктуризация.

The article examines corporate social responsibility as a component of national business. The definitions of corporate social responsibility have been clarified. The main problems of social responsibility of business in Ukraine are analyzed: limited mechanisms of practical encouragement of social responsibility of business; society and power are in opposition to business; lack of finance to participate in social investment; low level of legal consciousness of business; Closure of companies for the general public; distrust of cooperation; misinformation about social responsibility of business in Ukraine. A significant fragmentation in the sense of citizens of the essence of corporate social responsibility shows that today it has not become a strategic concept of enterprise development. In many respects, this is hindered by the imperfect legislative framework for motivating voluntary social investments. Domestic laws are exclusively compulsory and declarative. As a result, this leads to the fact that relations between business and government continue to be regulated by informal rules. Therefore, it is necessary to move through the formalization of rules and the development of modern instruments. The need for the development of organizations and enterprises in the framework of the paradigm of sustainable development makes it advisable to introduce at the enterprises an additional module for corporate information systems. With such a module, provide information to staff on the concepts of sustainable development; to increase the qualification of the personnel; evaluate staff to use such knowledge in their work. The functioning of such a module in the structure of corporate information systems will improve the functioning of management links of all levels. The Sustainability Module in corporate information systems can cover the following functional tasks: training and testing staff, providing information to the manager. An administrator as a professional who uses a systematic approach to making managerial decisions needs clear information that can be based on his decisions.

Key words: corporate social responsibility (CSR), socially responsible business (CSR), sustainable development, partnership, corporate information systems (CMS), restructuring.

Постановка проблеми. Соціальна відповідальність бізнесу останніми роками набуває все більшого поширення. Розвинуті країни формують сприйняття суспільством бізнесу не лише щодо його прибутковості, але й стосовно ціни та наслідків отримання прибутку, тобто до ринкового механізму функціонування суб'єктів господарської діяльності включаються соціальна та екологічна функції, що реально відображається в ринковій вартості компанії.

Останніми роками концепція держави загального добробуту все більше пов'язується з більш глобальними концепціями людського розвитку та людського капіталу, імплементація яких є одним з пріоритетних

напрямів діяльності світової спільноти. В Україні ці процеси перебувають у зародковому стані. Найбільшу зацікавленість до корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в нашій країні проявляють лише деякі менеджери-практики провідних фінансово-промислових груп та компаній.

Також останнім часом у суспільстві постають проблеми більш ефективного та безпечного розвитку людства, збереження навколишнього середовища, соціального захисту робітників, екологізації виробництва, а найголовніше, інформатизації як одного з головних імпульсів розвитку прогресу та суспільства. Ці питання розглядаються в концепції

сталого розвитку. Пошук можливостей та методів передачі інформації про основи сталого розвитку в максимально ефективний спосіб сьогодні є одним з першочергових завдань для розвитку соціально етичного бізнесу та світової економіки. На нашу думку, таким способом може стати впровадження додаткових модулів у корпоративних інформаційних системах (КІС) [3; 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Численні наукові дослідження соціальної відповідальності бізнес-структур представлені роботами Е. Карнегі, Ф. Берлі, Г. Мінза, Г. Гантта, О. Тіда, М. Фрідмана. У сучасній українській науці цю проблему розглядають такі вчені, як І. Давіденко, Ю. Петруніна, В. Борисова, І. Кириченко, П. Яницький, П. Калита, О. Василик, М. Долішний, В. Гейць, В. Осецький, А. Чухно. Проте зазначена проблема потребує подальшого поглибленого вивчення.

Окремо слід відзначити науковців, які зосередились на вивченні особливостей української моделі реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Зокрема, В. Воробей [2] визначає перспективи розвитку КСВ та пропозиції щодо ухвалення Національної стратегії КСВ; О. Грішнова розглядає роль соціальної відповідальності у подоланні економічної кризи; Л. Петрашко досліджує участь українських компаній у Глобальному договорі ООН.

М. Деркач, А. Дубівка, С. Войтко [4], І. Лебедев [5] приділяють увагу науковим дослідженням концепції сталого розвитку з різних аспектів. Корпоративні інформаційні системи набувають свого поширення на багатьох підприємствах, їх розвиток, впровадження та використання в різних напрямках розглядали А. Дубівка [6], Р. Літнарвич [7], Л. Павленко та інші вчені.

Однак ми вважаємо, що бракує досліджень щодо соціальної відповідальності бізнесу, майже не досліджуються поєднання сучасних можливостей інформаційного простору, інформатизації та створення сучасних корпоративних інформаційних систем для впровадження стандартів концепції сталого розвитку, навіть окремих її елементів соціальних, етичних, екологічних стандартів бізнесу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження корпоративної соціальної відповідальності та визначення перспективних напрямів її розвитку в Україні, а також спроба дослідити перспективи використання основ сталого розвитку на вітчизняних підприємствах засобами реструктуризації корпоративних інформаційних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасному бізнес-середовищі не існує єдиного підходу до трактування корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). На думку відомого економіста М. Фрідмана, соціальна відповідальність підприємства полягає у зростанні та максимізації прибутку. Згідно з іншим визначенням соціальна відповідальність підприємства – це спосіб управ-

ління бізнес-процесами задля забезпечення позитивного впливу на суспільство [1; 3; 7; 8].

Всесвітня бізнесова рада зі сталого розвитку (WBCSD, World Business Council for Sustainable Development) визначає соціальну корпоративну відповідальність як зобов'язання бізнесу сприяти сталому економічному розвитку, працюючи з найманими працівниками, їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом задля підвищення якості життя [10; 11].

Згідно з Меморандумом про соціальну відповідальність бізнесу в Україні під терміном «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ) слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [3, с. 178].

Серед ключових особливостей української моделі КСВ можна виділити [1; 2; 3; 7; 12]:

- відсутність в Україні ідеології соціально відповідального підприємництва та високого рівня громадянської самосвідомості;

- вимушений характер соціальної відповідальності бізнесу в Україні, адже для частини підприємців КСВ є відповіддю на запит влади, а деякі навіть вважають це формою державного рекету; до речі, це опосередковано підтверджується невеликою кількістю компаній, які приєдналися до Глобального договору ООН в Україні;

- відсутність прозорих процедур вироблення соціальної політики як на рівні держави та регіонів, так і на рівні підприємств; залежність форм і методів соціальної активності компаній від особистих уподобань та інтересів керівників і власників, що зумовлене, зокрема, підвищенням ролі керівників у післяприватизаційний період;

- високу варіативність форм соціальної активності, сформованих на окремих підприємствах і в компаніях, зокрема, шляхом власного балансу між економічною ефективністю та соціальною необхідністю;

- високу диференціацію соціальних корпоративних пільг, які орієнтовані на топ-менеджерів вищого рівня та деякою мірою на висококваліфіковані кадри (особливо останнім часом);

- значний розрив між суспільством і бізнесом щодо розуміння пріоритетів соціальної відповідальності.

Вирішенням цих проблем може стати впровадження податкових пільг для соціально відповідальних компаній. Це забезпечить їх фінансовими ресурсами, створить межі порозуміння між суспільством, владою та бізнесом.

Практика соціальної відповідальності бізнесу стала для українських підприємств звичним явищем, більшість топ-менеджерів знає про СВБ,

але не всі його впроваджують. Так, 75% опитаних в Україні топ-менеджерів обізнані про СВБ.

Сьогодні ключовими в Україні компаніями, в яких функціонують норми корпоративної відповідальності, є провідні транснаціональні корпорації, та вітчизняні компанії, що є лідерами формування трендів КСВ в українському бізнес-середовищі. Це, зокрема, «ТНК-ВР Україна», «Сіменс Україна», «Ніссан Мотор Україна», «Тетра Пак Україна», «Кока-Кола Бевериджис Україна», «Вітмарк Україна», «Ернст енд Янг», «Хюндай Мотор Україна» [5].

Глобальною ініціативою, що дає змогу компаніям забезпечити відповідність своєї діяльності та стратегії десяти загальним принципам у сфері прав людини, трудових відносин, збереження довкілля й протидії корупції, є Глобальний договір ООН (ГД ООН) [11]. Глобальний договір ООН – це добровільна ініціатива, що є найчисельнішою за кількістю країн (більше 200) та кількістю компаній (більше 6000). Вона об'єднує компанії, агентства ООН, бізнес-асоціації, неурядові організації, академічні інституції, громадські організації в єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне корпоративне лідерство [10; 11].

Десять принципів ГД ООН орієнтовані на втілення практик відповідального бізнесу у сферах прав людини, стандартів праці, екологічної відповідальності та боротьби з корупцією [10]. Мережа ГД в Україні була визнана однією з трьох найактивніших мереж ГД у світі у 2009 р. та отримала нагороду за внесок у справу розбудови та поширення ініціатив ГД ООН [11]. За період від дати офіційної презентації ГД ООН в Україні (26 квітня 2004 р.) кількість компаній-підписантів зросла до 200 (2014 р.) [4]. В середньому щороку до нього долучались 23 компанії, що діють на території нашої держави. З огляду на те, що станом на 1 квітня

2019 р. в Україні зареєстровані 1 312 302 суб'єкти ЄДРПОУ, навіть офіційно 245 соціально відповідальних компаній – це мізерна частка, адже складають тільки близько 0,018% всіх підприємств України, тому перебільшувати успіхи та здобутки розвитку КСВ в Україні не варто [5; 9].

Аналіз складу учасників ГД ООН за типом організації та сферою діяльності також дає змогу визначити особливості соціальної відповідальності бізнесу. Виявляється, що станом на квітень 2019 р. серед тих, хто долучився до ГД ООН, майже половину (42,3%) складають неурядові організації (міжнародні та місцеві), 9,5% – організації громадського сектору. Водночас серед учасників Договору тільки кожний сьомий (14,3%) є великою компанією. Рівно стільки ж є суб'єктів малого та середнього бізнесу. Крім того, участь у ГД ООН беруть 16 бізнес-асоціацій (8,5% загалу) та 21 інша організація (11,1% загалу), якими є науково-освітні установи, фонди, профспілки (рис. 1) [3; 9;10; 11].

Отже, як бачимо, серед тих організацій, які демонструють відданість міжнародним принципам соціальної відповідальності, великі, середні та малі компанії становлять меншість, а саме 28,6% загалу. Проте слід зважати на те, що кількість компаній, які практикують СВБ, не є сталою величиною. Зокрема, за даними спільноти «Соціально відповідальний бізнес», принаймні 135 українських підприємств та фірм вживають заходів, що пов'язані із соціальною відповідальністю [9]. Формальне взяття компанією на себе зобов'язань Глобального договору ООН на практиці не завжди визначає її наміри діяти відповідно.

Необхідність розвитку організацій та підприємств у рамках парадигми сталого розвитку викликає доцільність впровадження на підприємствах додаткового модулю до КІС, за допомогою якого можна надавати інформацію персоналу щодо

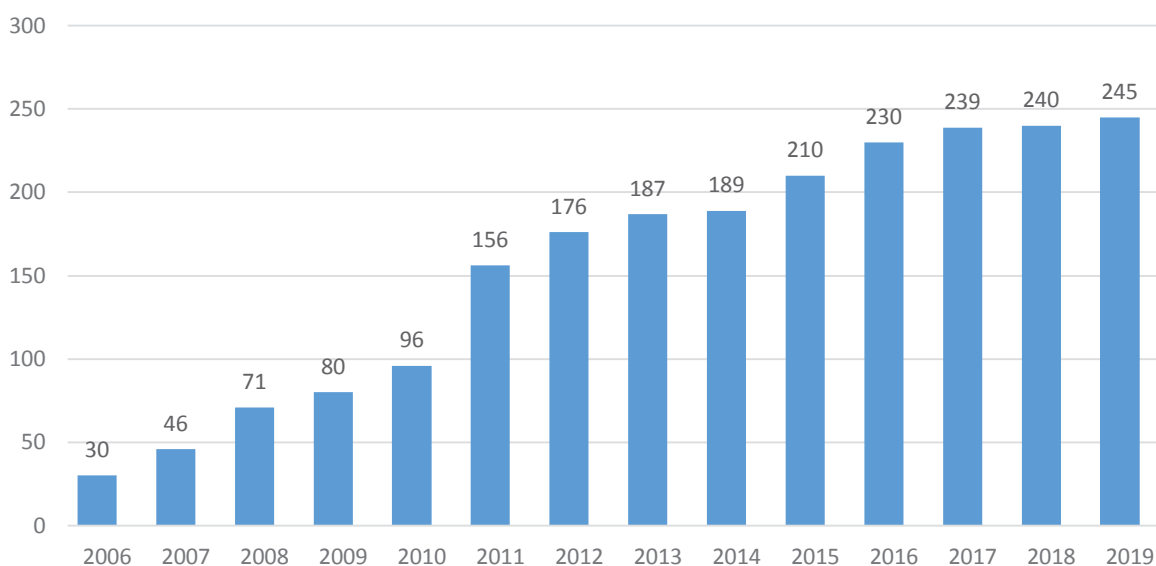


Рис. 1. Динаміка підприємств – учасників ГД ООН в Україні з 2006 р. по 1 квітня 2019 р.

Джерело: сформовано на основі [3; 5; 10]

положень концепції сталого розвитку; підвищувати кваліфікацію персоналу; оцінювати персонал щодо використання таких знань у роботі. Функціонування такого модулю у структурі корпоративних інформаційних систем допоможе вдосконалити функціонування управлінських ланок усіх рівнів. Сучасна управлінська парадигма формується на засадах концепції сталого розвитку та комплексної інформатизації управлінських процесів [4].

Відповідно, у світі бізнесу набули поширення корпоративні інформаційні системи (KIC) та міжорганізаційні інформаційні системи (MOIC). KIC є інформаційною системою, призначеною для комплексної автоматизації всіх видів господарської діяльності підприємств, зокрема корпорацій, що складаються з групи компаній, які вимагають єдиного управління [7]. Інструментом популяризації цінностей сталого розвитку комплексної інформатизації управлінських процесів є платформи корпоративних інформаційних систем (KIC), які фактично є «системою управління бізнес-процесами підприємства, яка підтримує функціонування підрозділів, забезпечуючи розподілену обробку інформаційних потоків протягом усієї технологічної ланки процедур управління» [8]. Як зазначає Р. Літнарівич, структура KIC функціонально відтворює організаційну структуру підприємства, вбудовану в інформаційно-телекомунікаційні мережі [7]. За спрощеною структурою KIC можна розподілити за функціональним призначенням для управлінської ланки та за інструментальним – для спеціалістів і технічних працівників.

Проблеми корпоративної соціальної відповідальності також можна розглядати як складову концепції сталого розвитку. Метою бізнесу, безумовно, є примноження прибутку та збільшення обсягів доходу своєї компанії. Водночас корпоративна соціальна відповідальність має бути проявлена через наслідування принципів сталого розвитку й може дати можливість компанії створити свій імідж як на ринку споживача, так і на ринку праці. Вияв соціальної відповідальності керівників в цьому разі проявлятиметься через інвестування в реструктуризацію KIC методом впровадження основ сталого розвитку. У реструктуризації KIC на основі сталого розвитку та шляхом їх модернізації реалізується соціальна відповідальність керівника та організації загалом, адже таке вкладання інвестицій створює підґрунтя, на якому можна вбудовувати ідеї концепції сталого розвитку в життєдіяльність організації загалом та її персоналу зокрема [3; 4].

Розуміння сучасними керівниками сутності концепції сталого розвитку визначає рівень їх відповідальності перед суспільством, організацією та колективом у декількох аспектах, а саме екологічному, економічному, соціальному та в аспекті розвитку інформаційної моделі інвестиційної складової в управлінській діяльності. Популяризація цінностей концепції сталого розвитку на платфор-

мах корпоративної інформаційної системи може транслювати корпоративну місію, цілі, цінності організації, безперервно нагадуючи менеджерам, спеціалістам і технічним виконавцям про корпоративну єдність у виконанні свого професійного обов'язку щодо збереження ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження корпоративної соціальної відповідальності в Україні виявило суттєві розбіжності в розумінні КСВ серед підприємців. На особливостях сприйняття сутності КСВ позначилися також масштаб та фінансове становище підприємств. Значна фрагментарність у розумінні громадянами сутності КСВ підтверджує, що сьогодні КСВ ще не стала стратегічною концепцією розвитку підприємств. Багато в чому їй перешкоджає недосконала законодавча база щодо мотивації здійснювати добровільні соціальні інвестиції. Вітчизняні закони мають винятково примусовий характер і декларативний зміст. Це приводить до того, що відносини між бізнесом та владою продовжують регулюватися неформальними правилами, тому необхідно рухатися шляхом формалізації правил взаємодії бізнесу у сфері соціальної відповідальності.

Основні ідеї сталого розвитку базуються на трьох напрямках, а саме екологічному, соціальному та економічному. Управлінська діяльність, що буде вдосконала саме за цими трьома напрямками, має принести позитивні результати в оптимізації управлінських систем вітчизняних підприємств та створити системний соціально-економічний ефект у збереженні довкілля задля майбутніх поколінь. Автори пропонують інтегрування в Корпоративні інформаційні системи модуля з додатковими функціями. Завдання такого модуля полягатиме в поширенні основних цінностей концепції сталого розвитку, наданні розуміння того, яким чином доцільно використовувати основні положення сталого розвитку в повсякденному житті та роботі. Модуль сталого розвитку в корпоративних інформаційних системах зможе охопити такі функціональні задачі, як навчання й тестування персоналу; надання інформації управлінцю. Управлінець як професіонал, що використовує системний підхід до прийняття управлінських рішень, потребує отримання чіткої інформації, на якій можуть ґрунтуватись його рішення. Додатковий модуль у корпоративних інформаційних системах дасть можливість управлінцю приймати більш сприятливі рішення для розвитку людства загалом.

Реструктуризація корпоративних інформаційних систем на сучасних українських підприємствах як процес, що робить безпосередній акцент на концепції сталого розвитку, свідчить про соціальну відповідальність керівників такого підприємства, отже, говорить про їх прагнення поліпшувати економічну, соціальну та екологічну ситуацію в країні та світі загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березіна О. Сучасні моделі корпоративної соціальної відповідальності. *Економічний простір*. 2010. № 41. С. 194-202.
2. Воробей В. Аналіз національних стратегій СББ. *Пропозиції для Національної стратегії розвитку СББ*. URL: http://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Analysis_of_National_CSR_Strategies__UA_.pdf (дата звернення: 29.04.2019).
3. Гайдученко Ю., Рядинська І. Корпоративна соціальна відповідальність в українському бізнес-середовищі. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка*. 2015. Вип. 15. С. 177–187. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprkhnpu_eko_2015_15_20 (дата звернення: 29.04.2019).
4. Дубівка А., Войтко С. Ідеї сталого розвитку в реструктуризації корпоративних інформаційних систем на підприємствах. *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. URL: <http://pag.kpi.ua/article/view/77305> (дата звернення: 29.04.2019).
5. Компанії, що практикують СББ. URL: <http://www.svb.org.ua/companies> (дата звернення: 29.04.2019).
6. Лебедєв І. Забезпечення сталого розвитку на засадах корпоративної соціальної відповідальності. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1 (139). С. 106-116.
7. Літнарівч Р. Платформи корпоративних інформаційних систем. Рівне : МЕНУ, 2012. 130 с.
8. Петрашко Л. Корпоративна соціальна відповідальність в українській бізнес-практиці. *Міжнародна економічна політика*. 2011. Вип. 1-2. С. 115-141.
9. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 5 жовтня 2000 р. № 2017-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14/ed20180406/card4> (дата звернення: 29.04.2019).
10. Сайт представництва ООН в Україні. URL: <http://www.un.org.ua/component/search/?searchword=sustaina&searchphrase=any&ordering=newest&limit=50> (дата звернення: 29.04.2019).
11. United Nations Global Compact. URL: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/participants> (дата звернення: 29.04.2019).
12. Lingur O., Ilesina L. The information security software in business. *Economics: realities of time. Scientific Journal*. 2013. № 5. P. 175-180. URL: <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2013/n5.html> (дата звернення: 29.04.2019).
2. Vorobey V. (2010). Analiz natsional'nykh stratehiy SVB. Propozytsiyi dlya Natsional'noyi stratehiyi rozvytku SVB [Analysis of national CSR strategies. Proposals for the National CSR Development Strategy]. Available at: http://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Analysis_of_National_CSR_Strategies__UA_.pdf (accessed: 29 April 2019).
3. Hayduchenko Y., Ryadynska I. (2015). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' v ukrayins'komu biznes-seredovyschi [Corporate Social Responsibility in the Ukrainian Business Environment]. *Collection of scientific works of the Kharkiv National Pedagogical University named after G.S. Skovoroda*. Vol. 15. P. 177-187. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprkhnpu_eko_2015_15_20 (accessed: 29 April 2019).
4. Dubivk A., Voytko S. (2015). Ideyi staloho rozvytku v restrukturyzatsiyi korporatyvnykh informatsiynykh system na pidpryyemstvakh [Ideas of Sustainable Development in the Restructuring of Corporate Information Systems at Enterprises]. *National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*. Available at: <http://pag.kpi.ua/article/view/77305> (accessed: 29 April 2019).
5. Kompaniyi, shcho praktykuyut' SVB [Companies practicing CSR]. Available at: <http://www.svb.org.ua/companies> (accessed: 29 April 2019).
6. Lebedyev I. (2013). Zabezpechennya staloho rozvytku na zasadakh korporativnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti [Provision of Sustainable Development on the Basis of Corporate Social Responsibility]. *Actually Problems of the Economy*. № 1 (139). P. 106-116.
7. Litnarovych R. (2012). Platformy korporatyvnykh informatsiynykh system [Platforms of corporate information systems]. Rivne : MESHU, 2012.
8. Petrashko L. Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' v ukrayins'kiy biznes-praktytsi [Corporate Social Responsibility in Ukrainian Business Practice]. *International Economic Policy*. 2011. Vol. 1-2. P. 115-141.
9. Pro derzhavni sotsial'ni standarty ta derzhavni sotsial'ni harantiyi : zakon Ukrayiny vid 5 zhovtynya 2000 roku № 2017-III [On State Social Standards and State Social Guarantees: Law of Ukraine]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14> (accessed: 29 April 2019).
10. Sayt predstavnytstva OON v Ukrayini [The site of the UN Office in Ukraine. Retrieved from: <http://www.un.org.ua/ua/what-rio> (accessed: 29 April 2019).
11. United Nations Global Compact. Available at: <http://www.unglobalcompact.org/participants/search> (accessed: 29 April 2019).
12. Lingur L., Ilesina O. (2013). The information security software in business) *Economics: realities of time. Scientific Journal*. № 5. P. 175-180. Available at: www.economics.opu.ua/files/archive/2013/n5.html (accessed: 29 April 2019).

REFERENCES:

1. Berezina O. (2010). Suchasni modeli korporativnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti [Contemporary Models of Corporate Social Responsibility]. *Ekonomichnyy prostir. – Economic Space*, no. 41, pp. 194-202.

ВИРОБНИЧИЙ І МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ І КОРПОРАЦІЙ НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

MANUFACTURING AND MARKETING POTENTIAL AGRICULTURAL ENTERPRISES AND CORPORATIONS IN THE FOOD PROMOTION MARKET

УДК 658.8:338.439

Ігнатенко М.М.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький
державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»

Бритвенко А.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки і фінансів
Бердянський університет менеджменту
і бізнесу

Ignatenko Nikolay

Pereiaslav-Khmelnytsky Hrygorii
Skovoroda State Pedagogical University

Brytvienco Anastasiia

Berdiansk University of Management and
Business

У статті висвітлено особливості й проблеми формування виробничого й маркетингового потенціалу тваринницької продукції аграрних підприємств і корпорацій. Визначено їх структуру, динаміку останніх років, а також оцінено та проаналізовано кількісні показники в натуральних і відносних величинах у динаміці за маркетинговими роками. Відзначено тенденції значного збільшення агрокорпорацій у їх формуванні та розвитку з визначенням відповідних рейтингів за видами продукції. Обґрунтовано значну роль кормовиробництва у збільшенні обсягів та підвищенні якості продукції. Сформульовано висновки про збереження агрокорпораціями провідних позицій у розвитку виробничого та маркетингового потенціалу, зокрема, тваринницької продукції на продовольчому ринку. Виробничий та маркетинговий потенціал аграрних підприємств та корпорацій України зосереджує майже дві третини поголів'я великої рогатої худоби. В них постійно зберігається тенденція підвищення інтенсивності господарювання. Виявлено, що потенціал виробництва й маркетингу яєць є найбільш корпоративізованим в аграрній галузі, а агрохолдинги мають високий рівень продуктивності в цій сфері.

Ключові слова: аграрні підприємства, корпорації, маркетинговий та виробничий потенціал, продовольча продукція, ринок, рейтинги, розвиток.

В статті освіщені особливості й проблеми формування виробничого

й маркетингового потенціала живо-водчеської продукції аграрних підприємств і корпорацій. Определены их структура, динамика последних лет, а также оценены и проанализированы количественные показатели в натуральных и относительных величинах в динамике по маркетинговым годам. Отмечены тенденции значительного увеличения агрокорпораций в их формировании и развитии с определением соответствующих рейтингов по видам продукции. Обоснована значительная роль кормопроизводства в увеличении объемов и повышении качества продукции. Сформулированы выводы о сохранении агрокорпорации ведущих позиций в развитии производственного и маркетингового потенциала, в частности, животноводческой продукции на продовольственном рынке. Производственный и маркетинговый потенциал аграрных предприятий и корпораций Украины сосредотачивает почти две трети поголовья крупного рогатого скота. В них постоянно сохраняется тенденция повышения интенсивности хозяйствования. Выявлено, что потенциал производства и маркетинга яиц является наиболее корпоративизованным в аграрной отрасли, а агрохолдинги имеют высокий уровень производительности в этой сфере.

Ключевые слова: аграрные предприятия, корпорации, маркетинговий и производственный потенциал, продовольственная продукция, рынок, рейтинги, развитие.

The article highlights the peculiarities and problems of the formation of production and marketing potential of livestock products of agrarian enterprises and corporations. Food production of livestock has not only productive but also social significance for the economy of agrarian enterprises, individual regions, and the whole country. Its functional purpose is to provide the population with such kinds of food products as milk, various kinds of meat, eggs, processing industry – raw materials. Their structure, dynamics of the last years have been determined, and the estimation and analysis of quantitative indicators in natural and relative values in the dynamics of marketing years have been carried out. The tendencies of a significant increase of agro-corporations in their formation and development with the definition of corresponding ratings according to the types of products are noted. It is substantiated a significant role of fodder production in increasing volumes and improving the quality of products. The production and marketing potential of agrarian enterprises and corporations of Ukraine is concentrated in almost two thirds of the livestock population. In them, there is a persistent tendency to increase the intensity of management. On the part of large agro holdings, a significant amount of meat cattle supply was formed at the expense of companies specializing in dairy or meat and dairy cattle breeding. By focusing on the development of highly productive dairy and meat and dairy livestock sectors, the corporate sector is gradually withdrawing from the turnover of low-productive and inefficient resources, which in the future will lead to a gradual decline in cattle population. Also, the corporate sector in livestock production is characterized by a tendency to increase milk production. In the country's agriculture, the processes of its industrialization are continuing: more than half of the milk comes from processing agricultural enterprises. It is determined that this market can be considered a market with a high level of corporatization. It is revealed that the potential of production and marketing of eggs is the most corporatized in the agrarian sector and agro holdings have a high level of productivity in this area.

Key words: agrarian enterprises, corporations, marketing and production potential, food products, market, ratings, development.

Постановка проблеми. Продовольча продукція тваринництва має не тільки виробниче, але й соціальне значення для економіки аграрних підприємств, окремих регіонів, всієї країни. Її функціональне призначення полягає в забезпеченні населення такими видами продуктів харчування, як молоко, різні види м'яса, яйця, переробна промисловість, тобто сировина. Однак упродовж останніх років спостерігаються нестабільні тенденції в розвитку галузі. Перш за все це пов'язане з відсутністю ефективних стратегій використання виробничого й маркетингового потенціалу аграр-

них підприємств у тваринництві, слабкою державною підтримкою малих та середніх товаровиробників, скороченням внутрішнього споживання та нерозвиненістю каналів збуту продукції, невідповідністю системи контролю й нагляду за якістю вітчизняної сировини сучасним вимогам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку та функціонування підприємств тваринницької галузі, продовольчої продукції тваринництва присвячені наукові дослідження вітчизняних вчених, зокрема роботи С. Азізова, В. Бойка, М. Бублика, С. Добровольської, М. Зубця, М. Ігна-

тенка, С. Кваші, Ю. Кернасюка, С. Коляденко, І. Ксьонжик, Л. Мармуль, О. Маслака, В. Месель-Веселяка, М. Місюка, І. Романюк, Н. Рунчевої. Проте використання їх виробничого та маркетингового потенціалу потребує подальших розробок.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні особливостей формування й тенденції розвитку виробничого та маркетингового потенціалу аграрних підприємств і корпорацій на ринку продовольчої продукції задля його оптимізації на перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробничий та маркетинговий потенціал аграрних підприємств з виробництва продовольчої продукції тваринного походження характеризується значними величинами, але нерівноважними тенденціями розвитку [1, с. 174]. У 2017 р. в Україні нараховувалось 4534,0 тис. голів великої рогатої худоби, що на 111,9 тис. голів, або на 2,4%, менше порівняно з початком 2014 р., зокрема у господарствах населення – 3096,5 тис. голів (на 42,9 тис. голів, або на 1,4% менше). У сільськогосподарських підприємствах поголів'я великої рогатої худоби скоротилось на 69,0 тис. голів (на 4,6%). Поголів'я корів в аграрних підприємствах (565,4 тис. голів) зменшилось на 1,7%, у господарствах населення (1943,4 тис. голів) – на 1,8%, що зумовило загальне скорочення показника на 1,8%, або на 45,5 тис. голів. Поголів'я свиней збільшилось на 4,6%, становлячи на кінець року 7922,2 тис. голів, зокрема в аграрних підприємствах – на 9,1% (3878,9 тис. голів), у господарствах населення – на 0,6% (4043,3 тис. голів).

В аграрних підприємствах це відбулося за рахунок зростання обсягів вирощування свиней (на 14,8%) та птиці всіх видів (на 13,2%). Середньодобові прирости великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі збільшились на 0,8%, свиней – на 5,8%, становлячи 508 г та 474 г відповідно. Якщо тут зберігалась тенденція підвищення інтенсивності господарювання (загальні обсяги вирощування худоби та птиці перевищували обсяги реалізації тварин на забій на 5,5%), то у господарствах населення, як і в попередні роки, обсяги реалізації худоби та птиці на забій випереджали обсяги їх вирощування.

Загальне виробництво м'яса (в забійній вазі) у 2017 р. становило 2,4 млн. т, що на 8,1% більше порівняно з 2016 р. Зростання виробництва м'яса спостерігалось як в аграрних підприємствах (на 170,1 тис. т, або на 13,4%), так і в господарствах населення (на 9,7 тис. т, або на 1,0%). У структурі виробництва м'яса сільськогосподарськими підприємствами найбільшою залишається питома вага м'яса птиці всіх видів (67,1% загального обсягу), а господарства населення віддавали перевагу виробництву свинини (40,7%) та яловичини й телятини (33,5%). Для галузі скотарства в її м'ясній скла-

довій динамічній тенденції розвитку або спаду нині не є характерними. Ситуація на ринку яловичини майже повністю залежить від процесів та структурних змін, що відбуваються в суміжній галузі, а саме молочного та м'ясо-молочного скотарства, для яких яловичина є побічним продуктом.

Маркетингова й виробнича ситуація з вирощуванням великої рогатої худоби на м'ясо залишається під впливом структурних змін галузі й ринку, пов'язаних з переходом більшості виробників у сегмент виробництва молока [2, с. 15]. Роблячи ставку на розвиток високопродуктивних молочних та м'ясо-молочних напрямів скотарства, виробники поступово виводять з обігу малопродуктивні та неефективні ресурси. У такій ситуації в найближчі два-три роки можна чекати подальшого поступового зниження поголів'я ВРХ зі стабілізацією на рівні 1,45-1,47 тис. голів. При цьому частка поголів'я корів складе не менше 40,0% у структурі ВРХ.

Загалом в Україні сільськогосподарські підприємства переважно за рахунок вирізання поголів'я збільшили обсяги реалізації ВРХ на забій до 187 тис. т, або на 13,6%. Сукупні обсяги виробництва яловичини в корпоративному секторі у 2015 р. оцінювались в 47,6 тис. т. Частка в загальному виробництві порівняно з минулим роком скоротилась із 7,3% до 6,5%. У корпоративних великих аграрних підприємствах спеціалізація на виробництві яловичини залишається перспективною й надалі, що наочно підтверджується динамікою обсягів виробництва.

Впродовж останніх років вона залишається стабільною. Це при тому, що в Криму на анексованій території залишився один з найбільших тваринницьких комплексів країни, який входить до складу агрохолдингу «МХП». Також виробничі активи у галузі тваринництва має «HarvEast». Без урахування цих потужностей обсяги виробництва яловичини склали трохи більше 43 тис. т. Значний обсяг пропозиції м'яса ВРХ формується за рахунок компаній, які спеціалізуються на молочному або м'ясо-молочному скотарстві.

З огляду на складність виробничо-економічних процесів, необхідність мобілізації значних обсягів оборотних коштів, невизначеність попиту на споживчому товарному ринку великотоварним м'ясним скотарством займаються не всі великі агрокорпорації [3, с. 94]. Так, це агрохолдинг «МХП», у якому розвиток скотарства був виділений в окремий виробничий напрям на базі незалежного інтегрованого підприємства «Дружба народів» (АР Крим). У «Ukrland Farming» спеціалізованим м'ясним скотарством займається їх основний сільськогосподарський актив, а саме компанія «Райз».

Відзначимо, що раніше корпорація «Ukrland Farming» анонсувала розвиток галузі м'ясного скотарства, але нині вона змістила акценти на розвиток молочного й м'ясо-молочного скотарства. З великих агрокомпаній також необхідно виділити агрохолдинг

«Агрейн» і його структурний підрозділ «Агрікор Холдинг», який входить в трійку провідних підприємств країни серед тих, що спеціалізуються на вирощуванні м'ясних порід великої рогатої худоби. Також м'ясним скотарством, проте в значно меншому обсязі займаються компанії «Сварог» та «Агропродінвест».

З компаній, що не увійшли до 15 вказаних раніше провідних агрокорпорацій, необхідно виділити «ВВ Холдинг», що є компанією, яка в найближчі два роки може увійти до десяти найбільших виробників ВРХ, а також «Агроінвестгруп». З найбільш істотних втрат 2015 р. у галузі виробництва м'яса ВРХ слід назвати вихід з ринку компанії «OSI Group». Негативна рентабельність виробництва на тлі постійного удорожчання кормів змусила компанію практично повністю позбавитися від скотарства, вирізавши практично все поголів'я ВРХ. У 2010 р., однак, компанія входила в число 5 найбільших виробників країни.

Спеціалізацію корпоративного сектору на виробництві молока представляють або агрохолдинги з інтегрованим виробництвом «Астарт», «Українська молочна компанія», «ІМК», «Агропродінвест», або ті, що мають значні виробничі ресурси у м'ясомолочному скотарстві, такі як «Harveast», «ПриватАгроХолдинг», «Агрофірма «Шахтар»». Часто останні формують обсяги виробництва за рахунок консолідації великої кількості дрібних та середніх ферм [4, с. 12].

Особливо значною концентрацією у великих агрокорпорациях характеризується виробництво яловичини. Майже 75,0% його потенціалу зосереджують лише 15 найбільших агрохолдингів. У 2017 р. вони забезпечили виробництво 33 тис. т продукції, що більше порівняно з минулим роком на 2,8%. Відзначимо, що з 15 найбільших виробників яловичини 13 увійшли в рейтинг 15 найбільших молочних компаній. Це також опосередковано підтверджує той факт, що більшість виробників орієнтується саме на молочне та м'ясо-молочне скотарство.

У скотарстві, як і в свинарстві, впродовж останніх десяти років зберігається тенденція поступового скорочення кількості суб'єктів господарювання. Проте якщо в свинарстві зменшення кількості підприємств, що здійснюють виробничу діяльність, було пов'язане з позитивними процесами консолідації та зростанням розмірів, то в скотарстві основні причини, що впливали на їх скорочення, відображали переважно негативний маркетинговий сценарій для галузі загалом [5, с. 8].

Молоко – це один з основних продуктів на продовольчому ринку в Україні, який формує близько 11,0% виробничого потенціалу галузі, однак водночас у країні продовжується негативна тенденція скорочення поголів'я корів. На початок 2017 р. їх кількість складала 2,6 млн. голів, що на 0,8% менше минулорічних показників. Незважаючи на скорочення поголів'я, виробництво молока збільшилося на 2,7%, або до 11,4 т, що свідчить про підвищення його продуктивності. Спостерігається тенденція до

збільшення виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах (13,0%). Водночас поліпшується якість молока. У 2016 р. частка сільськогосподарських підприємств у структурі постачань молока на переробку склала 48,0%. Однак за I квартал 2017 р. їх частка в промисловій переробці досягла вже 57,0%. При цьому очікується продовження механізації та автоматизації виробництва молока в майбутньому. 2017 р. був для розвитку галузі досить успішним. Високі закупівельні ціни дали змогу виробникам отримати більший дохід, а високі врожаї понизили ціни на корми в другому півріччі.

В сучасних умовах у країні продовжується процес індустріалізації виробництва молока, адже більше половини молока поступає на переробку від сільськогосподарських підприємств. Оскільки це досить велика кількість сировини надходить від приватних господарств, їх роль не слід недооцінювати. В умовах ринкової економіки господарствам населення стає все складнішим конкурувати з промисловими виробниками, тому все більшого значення набувають процеси їх інтеграції та кооперації [6, с. 248]. На початок 2017 р. в Україні були зареєстровані 290 молочних кооперативів, з яких тільки 69,0% діючих. Кількість діючих заготівельно-збутових кооперативів склала 121. Найбільша кількість цих об'єднань розташована в Черкаській (33) та Вінницькій областях (18 кооперативів).

Виробництво молока в Україні за 2017 р., згідно зі статистичними даними, склало 11,5 млн. т. При цьому 75,0% загального виробництва молочної продукції припадають на 20 найбільших агрокорпорацій. Провідні позиції займала корпорація «Данон Україна». Високі темпи розвитку були характерні для об'єднань «Галичина» та «Тернопільський молокозавод». Розвиток м'ясо-молочної галузі спирався на інноваційне кормовиробництво.

У 2017 р. в Україні вирощено 1311 тис. т (живої ваги) птиці всіх видів. З них реалізовано на забій 1261,4 тис. т живої ваги м'яса птиці всіх видів. Щодо показника минулого року, то обсяг реалізованої на забій птиці збільшився на 11,8%, або на 133,4 тис. т. Також було реалізовано на забій 1199,1 тис. т живої ваги бройлерів. Порівняно з 2016 р. обсяг реалізованого на забій м'яса бройлерів також збільшився на 12,4%, або на 132,3 тис. т. Справжнім монополістом є агрохолдинг «Миронівський хлібопродукт», який забезпечує виробництво понад 51,0% м'яса птиці в країні. У 2017 р. зафіксоване найвище за роки незалежності виробництво яєць, а саме 19,6 млрд. шт. Порівняно з 2016 р. виробництво яєць збільшилося на 2,6%. Це відбулося за рахунок зростання в аграрних підприємствах на 2,1%, або до 12,2 млрд. шт., за зменшення несучості курей-несучок з 293 до 289 яєць, або на 1,4%, а також у господарствах населення, а саме на 3,5%. Обсяг виробництва на одну особу – споживача яєць від птиці всіх видів у 2017 р. становив 431 шт.

Протягом 2017 р. на переробні підприємства загалом надійшли 1724,3 тис. т живої ваги худоби та птиці, що на 15,1% більше, ніж за 2016 р. Також було поставлено 4570,2 тис. т молока та молочних продуктів (на 3,1% менше). Із загального обсягу надходжень продукції тваринництва на переробні підприємства використано для переробки 1241,2 тис. т власно вирощеної худоби та птиці (на 18,0% більше, ніж у 2014 р.) та 19,2 тис. т власно виробленого молока, тобто у 2 рази більше.

За попередніми підсумками господарської діяльності сільськогосподарських підприємств (крім малих) у 2017 р. рівень рентабельності їх основної діяльності (без урахування бюджетних дотацій та доплат) загалом склав 11,5% проти 20,2% у попередньому році. У галузі тваринництва, як і в попередньому році, було рентабельним вирощування свиней на м'ясо й виробництво молока та яєць. Порівняно з 2016 р. прибутковість молока збільшилася з 2,3% до 13,4%, але зменшилася прибутковість виробництва яєць з 52,6% до 47,6%, вирощування свиней на м'ясо з 2,0% до 0,2%.

У 2016 р. вирощування сільськогосподарських тварин на м'ясо залишалось неефективним [7, с. 14]. Так, ще більш збитковим стало виробництво м'яса великої рогатої худоби, рентабельність якого становила -43,2% проти -29,5% у 2016 р., птиці – -9,9% проти -7,2%. Проте зменшилася збитковість вирощування на м'ясо вівець та кіз, яка становила -33,9% проти -40,0% у 2016 р. Також у звітному році було зафіксовано зниження рівня рентабельності виробництва вовни до -73,0% проти -61,0% у 2015 р. Це свідчить про необхідність посилення маркетингового потенціалу аграрних підприємств у цьому напрямі на продовольчому ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Виробничий та маркетинговий потенціал аграрних підприємств та корпорацій України зосереджує майже дві третини поголів'я великої рогатої худоби. В них постійно зберігається тенденція підвищення інтенсивності господарювання. З боку великих агрохолдингів значний обсяг пропозиції м'яса ВРХ формувався за рахунок компаній, які спеціалізуються на молочному або м'ясо-молочному скотарстві. Роблячи ставку на розвиток високопродуктивних молочних та м'ясо-молочних напрямів тваринництва, корпоративний сектор поступово виводить з обігу малопродуктивні й неефективні ресурси, що в подальшому приведе до поступового зниження поголів'я ВРХ.

Також для корпоративного сектору у тваринництві характерною є тенденція до збільшення виробництва молока. У сільському господарстві країни продовжуються процеси його індустріалізації, адже більше половини молока надходить на переробку від сільськогосподарських підприємств. Визначено, що цей ринок можна вважати ринком з високим рівнем корпоратизації. Виявлено, що потенціал виробництва й маркетингу яєць є найбільш кор-

поратизованим в аграрній галузі, а агрохолдинги мають високий рівень продуктивності в цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Добровольська С. Розвиток тваринництва сільськогосподарських підприємствах: зміни у структурі галузі. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 2. С. 173-176.
2. Мармуль Л., Аранчій Я. Методологічні аспекти визначення економічної ефективності ветеринарної діяльності у тваринництві. *Економіка АПК*. 2014. № 9. С. 14-18.
3. Ксьонжик І. Тваринництво: розвиток та перспективи залучення фінансових ресурсів. *Облік і фінанси АПК*. 2012. № 1. С. 93-95.
4. Ігнатенко М., Рунчева Н. Процеси ресурсозабезпечення спеціалізації та концентрації виробництва в корпоративних агроформуваннях. *Економіка та держава*. 2017. № 1. С. 10-14.
5. Коляденко С. Організаційно-економічні засади тваринницької продукції в Україні. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 6. С. 6-10.
6. Дієсперов В. Ефективність виробництва сільськогосподарського підприємстві : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2008. 340 с.
7. Романюк І. Особливості відтворювального процесу в аграрному секторі. *Агросвіт*. 2016. № 11. С. 12-15.

REFERENCES:

1. Dobovol's'ka, S. (2012) Rozvytok tvarynnytstva sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstvakh: zminy u strukturі haluzi [Development of livestock farming in agricultural enterprises: changes in the structure of the industry]. *Stalyy rozvytok ekonomiky*, vol. 2, pp. 173-176 (in Ukrainian).
2. Marmul' L., Aranchiy Ya. (2014) Metodolohichni aspekty vyznachennya ekonomichnoyi efektyvnosti veterynaranoi diyal'nosti u tvarynnyts'vi [Methodological aspects of determining the economic efficiency of veterinary activity in livestock breeding]. *Ekonomika APK*, vol. 9, pp. 14-18 (in Ukrainian).
3. Ks'onzhik I. (2012) Tvarynnytstvo: rozvytok ta perspektyvy zaluchennya finansovykh resursiv [Livestock: development and prospects of attracting financial resources]. *Oblik i finansy APK*, vol. 1, pp. 93-95 (in Ukrainian).
4. Ihnatenko M., Runcheva N. (2017) Protsesty resursozabezpechennya spetsializatsiyi ta kontsentratsiyi vyrobnytstva v korporatyvnykh ahroformuvannyakh [Processes of resource maintenance of specialization and concentration of production in corporate agribusiness]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 10-14 (in Ukrainian).
5. Kolyadenko S. (2011) Orhanizatsiyno-ekonomichni zasady tvarynnyts'koyi produktsiyi v Ukrayini [Organizational and economic principles of livestock production in Ukraine]. *Stalyy rozvytok ekonomiky*, vol. 6, pp. 6-10 (in Ukrainian).
6. Dyesperov V. (2008) *Efektynnist' vyrobnytstva sil's'kohospodars'koho pidpryyemstvi* [Efficiency of agricultural enterprise production]. Kyiv : NNTS "IAE".
7. Romanyuk I. (2016) *Osoblyvosti vidtvoryval'noho protsesu v ahrohomu sektori* [Features of the reproduction process in the agricultural sector]. *Ahrosvit*, vol. 11, pp. 12-15 (in Ukrainian).

МЕТОДЫ АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННОЙ БИРЖЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ METHODS OF ANALYSIS IN MODERN STOCK EXCHANGE ACTIVITIES

УДК 338.58:65.01

Кичук О.С.

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и организации предпринимательской деятельности
Одесский национальный экономический университет

Литвинова В.А.

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и организации предпринимательской деятельности
Одесский национальный экономический университет

Kichuk Oksana

Odessa National Economic University
Lytvinova Victoriya
Odessa National Economic University

Статья посвящена проблемам использования различных методов анализа в биржевой деятельности. Биржи стали популярным инструментом инвестирования капиталов и трансферта товарных и финансовых потоков. В статье изучены экономические, политические, форс-мажорные факторы влияния на рыночную цену, изучаемые в фундаментальном анализе. Обосновано, что структура и значимость данных факторов являются разными на разных рынках. Рассмотрены основные инструменты, сформулированы аксиомы технического анализа. Выявлена тенденция применения компьютерных технологий в техническом анализе, использования программ-роботов в биржевой торговле. Определено значение интуитивного анализа как синергии опыта и знаний. Проанализированы достоинства и недостатки основных методов анализа, используемых в современной биржевой деятельности. Обосновано, что в условиях ценовой нестабильности на финансовых и товарных национальных и международных рынках для эффективной работы в биржевой деятельности необходимо владеть фундаментальным и техническим анализом, а также уметь сочетать их.

Ключевые слова: биржевая деятельность, цена, фундаментальный анализ,

технический анализ, тренд, интуитивный анализ.

Статья посвящена проблемам использования различных методов анализа в биржевой деятельности. Биржи стали популярным инструментом инвестирования капиталов и трансферта товарных и финансовых потоков. У статті вивчено економічні, політичні, форс-мажорні фактори впливу на ринкову ціну, що вивчаються у фундаментальному аналізі. Обґрунтовано, що структура й значущість цих чинників є різними на різних ринках. Розглянуто основні інструменти, сформульовано аксіоми технічного аналізу. Виявлено тенденцію застосування комп'ютерних технологій у технічному аналізі, використання програм-роботів у біржовій торгівлі. Визначено сутність інтуїтивного аналізу як синергії досвіду та знань. Проаналізовано переваги й недоліки основних методів аналізу, використовуваних у сучасній біржовій діяльності. Обґрунтовано, що в умовах цінової нестабільності на фінансових і товарних національних та міжнародних ринках для ефективної роботи в біржовій діяльності необхідно володіти фундаментальним та технічним аналізом, а також вміти поєднувати їх.

Ключові слова: біржова діяльність, ціна, фундаментальний аналіз, технічний аналіз, тренд, інтуїтивний аналіз.

The article is devoted to the problems of using various methods of analysis in exchange activities. Exchanges have become a popular tool for investing capital and transferring commodity and financial flows. The article examines the economic, political, force majeure factors influencing the market price studied in fundamental analysis. It is substantiated that the structure and significance of these factors differ in different markets. Fundamental analysis is voluminous and time-consuming and requires processing a large amount of information. The disadvantage of fundamental analysis can be called the need to adapt it to different objects, sectors, and companies, depending on their features. Also, there is a factor of subjectivity. Herewith, fundamental analysis is indispensable for long-term investment strategies; it allows determining the trend at the beginning of its lifecycle, finding assets with a high potential for profitability growth in the future. The main tools are considered and the axioms of technical analysis are formulated. The tendency of the use of computer technology in technical analysis, the use of software-robots in stock trading is identified. The main advantage of applying technical analysis is that it is universal, used in different markets, and indispensable for short-term investments in speculative trading. Technical analysis is easier than fundamental ones, includes a limited set of tools and methods. Most technical analysis tools are available in modern trading platforms. This type of analysis allows studying different periods of time changes in prices, from one minute to decades. Disadvantages of technical analysis include subjectivity, lagging market reaction, failure of technical indicators. An analyst who applies purely technical analysis does not understand the causes of market price changes. The essence of intuitive analysis as the synergy of experience and knowledge is defined. It is substantiated that in terms of price instability in the international and national financial and commodity markets, in order to minimize risks and for the efficient work in exchange activities, it is necessary to master fundamental and technical analyses and be able to combine them.
Key words: exchange activity, price, fundamental analysis, technical analysis, trend, intuitive analysis.

Постановка проблемы. Биржи играют важную роль в формировании рыночной инфраструктуры. Мировые биржи формируют рыночные цены на различные активы. Биржевой рынок постоянно развивается, появляются новые инструменты и возможности. Развитие компьютерных технологий привело к глобализации биржевого рынка. Сегодня биржи стали популярным инструментом инвестирования капиталов и трансферта товарных и финансовых потоков.

В Украине также развивается биржевая инфраструктура, а именно появляются биржи, брокерские компании, сети консалтинговых предприятий в данной области. На биржевом рынке Украины осуществляются сделки различными активами, а именно готовой продукцией, сырьем, ценными бумагами, валютой и криптовалютой. Для осуществления прибыльных сделок субъекты бирже-

вых торгов должны принять правильные решения, основанные на анализе экономической ситуации. Разработка и практическое применение современных методов анализа в биржевой деятельности приобретает все большую актуальность в современной экономике.

Анализ последних исследований и публикаций. Методы анализа в биржевой деятельности вызывают интерес ученых и практиков в Украине и за рубежом. Значительный вклад в теорию и практику развития биржевой деятельности и методов анализа биржевых рынков внесли отечественные ученые, в частности О. Сохацкая, И. Роговская-Ищук, С. Винницкий, В. Симонян, В. Гагин. Отметим, что ученые в своих трудах приводят разные методы анализа в биржевой деятельности, а практики отдают предпочтение тем методам, которые

обеспечивают наибольшую эффективность с точки зрения доходности собственных сделок.

Постановка задания. Целью статьи является исследование особенностей, достоинств и недостатков основных методов анализа, применяемых в современной биржевой деятельности.

Изложение основного материала исследования. Основными условиями эффективной работы на биржевых рынках является владение современными методами анализа, изучение сложившихся тенденций и умение прогнозировать экономическую ситуацию.

Объектом заинтересованности практически всех участников рынков является цена, которая наиболее точно характеризует рынок в определенный момент времени. Когда цена не колеблется, рыночная ситуация характеризуется ценовой стабильностью. В последние 10-15 лет на мировых рынках ценовая стабильность встречается чрезвычайно редко. Напротив, характерным признаком развития как товарных, так и финансовых рынков сегодня является их ценовая нестабильность, или, как ее называют в зарубежной экономической литературе, волатильность [1, с. 150]. Ценовая нестабильность побуждает трейдеров активно использовать и совершенствовать методы анализа цен на различные активы.

Выделяют такие основные методы анализа финансовых и товарных рынков, как фундаментальный, технический и интуитивный.

Фундаментальный анализ предусматривает изучение политических и экономических факторов, влияющих на цену торгуемого актива. Также изучаются настроения рынка, обусловленные слухами и ожиданиями каких-либо событий. Фундаментальный анализ учитывает влияние форс-мажорных обстоятельств, к которым относят трудно прогнозируемые чрезвычайные происшествия, военные конфликты, террористические акты. Самой важной составляющей фундаментального анализа является изучение экономических факторов. Следует отметить, что структура и значимость этих факторов являются разными на разных рынках. Так, на валютном рынке основными экономическими факторами являются данные об экономическом развитии страны (ВВП, значение торгового баланса, индексы инфляции, уровень безработицы, индексы цен, изменение учетной ставки, индексы деловой активности). Фундаментальный анализ фондового рынка, кроме вышеперечисленных экономических факторов, характеризующих общую экономическую ситуацию, учитывает отраслевые особенности и микроэкономические факторы, в частности прибыльность компании, активы и обязательства, рыночную капитализацию, уровень рентабельности, дивидендную политику. На товарных сельскохозяйственных рынках учитываются погодные условия стран-производителей.

В современном мире влияние политики на экономику имеет особое значение, поэтому в ходе анализа в биржевой деятельности следует учитывать влияние фундаментальных политических факторов. К ним относят выборы президента, смену правительства, кадровые перестановки в центральных банках, политические кризисы, государственные перевороты, военные действия и т.д.

Фундаментальный анализ достаточно сложный, поскольку одни и те же факторы в разных условиях оказывают различное влияние на рынок. Этот метод основывается на логическом подходе к прогнозированию событий. Однако мировая практика показывает не всегда адекватную реакцию экономических субъектов на события. Данный вид анализа объемный и трудоемкий, требующий обработки большого массива информации. Источниками информации служат новости, статистические данные, различные отчеты и рейтинги. Развитие интернет-технологий сегодня значительно облегчает сбор информации для фундаментального анализа. Брокеры, консалтинговые, аналитические агентства выкладывают на своих сайтах экономические новости, обзоры рынков, ранжируют их по степени влияния на цены активов.

Значительным недостатком фундаментального анализа можно назвать необходимость его адаптации под различные объекты, отрасли и компании в зависимости от их особенностей. Также присутствует фактор субъективизма. Аналитик должен владеть глубокими знаниями, пониманием макроэкономики и микроэкономики, международных финансов, социальных и политических процессов.

Использование фундаментального анализа в долгосрочных стратегиях, основанных на многомесячных и даже многолетних тенденциях, достаточно эффективно. Именно анализ фундаментальных показателей и соотношений между ними позволяет определить тренд практически в самом начале его жизненного цикла. [2]. Так, качественный фундаментальный анализ позволяет инвестору найти активы, например акции, с высоким потенциалом роста доходности в будущем.

Вторым методом, завоевавшим популярность аналитиков в биржевой деятельности, стал технический анализ. Данный анализ состояния рынка основывается на предыдущей истории изменения цен. Главным инструментом технического анализа служат графики, отражающие изменение цен за определенный период времени. В связи с этим большинство определений понятия технического анализа его ключевым аспектом определяет графики. Так, С. Акеллис дает такое определение: «технический анализ – это метод изучения цен, главным инструментом которого служит графики» [3, с. 7].

В. Корельский и Р. Гаврилов дают более широкое определение: технический анализ – это система прикладных методов прогнозирования будущих

изменений на биржевых рынках, которая опирается на тщательное исследование прошлых событий, понимание глубины человеческой (массовой) психологии и знание теории и теории вероятности, а также является комбинацией «вековых подходов» и «новейших идей» анализа динамики рынка [4].

Отечественные ученые сгруппировали подходы к определению технического анализа по таким признакам, как процесс исследования динамики рынка, метод или совокупность методов, прикладная массовая психология. О. Сахацкая предлагает такое определение: технический анализ – это совокупность графических, математических, статистических и других методов, которые в соединении со знанием человеческой (массовой) психологии способствуют прогнозированию будущего движения цен на финансовых и товарных рынках [5].

Основой технического анализа служит теория Дуу. Рассмотрим основные положения данной теории.

Цена учитывает все. Суть данного положения заключается в том, что все факторы (экономические, политические, социальные, психотические), связанные с товаром, учтены участниками рынка и включены в цену. Следовательно, аналитик, абстрагируясь от факторов, влияющих на цену, концентрирует внимание на изменениях цен по сравнению со значениями, зафиксированными ранее.

Движение цен подчинено тенденциям. Тенденция (тренд) – это направление изменения цены или объемов торгов в конкретном временном периоде, то есть временные ряды можно разбить на интервалы, в которых прослеживается направление изменений цен. Восходящим трендом характеризуется ситуация на рынке, при которой каждый новый локальный минимум и локальный максимум выше предыдущего. При нисходящем тренде, наоборот, каждый новый локальный минимум и локальный максимум ниже предыдущего. Тренд является основополагающим понятием в техническом анализе. Главная цель составления и исследования графиков заключается в выявлении тенденций на ранних стадиях и следовании их направлениям.

История повторяется. Данное положение основано на годах не меняющейся психологии участников рынка, которые при принятии решений запоминают обстоятельства, в которых данные решения принимались, а в будущем при подобных обстоятельствах поведут себя аналогично. Поскольку поведение участников рынка отражается на цене, изменение цены в прошлом будет отражаться на настоящем и будущем.

Основным методом технического анализа является графический метод, основанный на построении графиков, выявлении трендов, графических фигур, указывающих на продолжение или изменение тенденции изменения цены. Следует отметить, что значительным недостатком данного метода

является субъективизм аналитика. В одной и той же рыночной ситуации разные аналитики могут увидеть разные графические фигуры и тенденции.

Статистические методы прогнозирования помогают нивелировать данный недостаток. Эти методы анализа достаточно трудоемки относительно расчетов. Статистические методы анализа получили широкое распространение с развитием компьютерных технологий. Разрабатываются компьютерные программы, основанные на математических и статистических методах, которые подают сигналы трейдеру, освобождая его от необходимости сложных математических расчетов. Некоторые ученые и практики называют данный вид анализа компьютерным. При помощи сложных компьютерных расчетов определяются технические индикаторы, представляющие собой математические преобразования биржевых цен, в результате которых находят значения, используемые для прогнозирования будущих изменений цен. Индикаторы точны и используются для получения торговых сигналов об открытии сделок. Также они предупреждают об окончании тенденции на рынке.

По предназначению технические индикаторы можно поделить на трендовые и осцилляторы. Трендовые индикаторы помогают выявить новые тенденции, определить их особенности. Осцилляторы наиболее эффективны при боковых тенденциях. Они сигнализируют о кратковременных критических периодах в динамике рыночной активности (состояниях перекупленности и перепроданности). Также осцилляторы позволяют заранее увидеть ослабление тенденции рынка, предсказать развороты тенденций.

Рассмотрим основные преимущества применения технического анализа. Данный вид анализ универсален, используется на разных рынках и незаменим для краткосрочных инвестиций, в спекулятивной торговле. Большинство аналитиков легче воспринимают визуальную информацию в виде графиков. Технический анализ легче фундаментального, включает ограниченный набор инструментов и методов, освоение которых позволяет успешно совершать сделки на рынке. Большинство инструментов анализа доступно в современных торговых платформах. Аналитик, использующий специальное программное обеспечение и применяющий технический анализ, способен быстрее переключаться с одной сделки на другую. Данный вид анализа позволяет изучать различные периоды времени изменения цен: от одной минуты до десятилетий.

К недостаткам технического анализа относят субъективизм, запаздывание рыночной реакции. Технические индикаторы иногда дают сбой. Аналитик, применяющий исключительно технический анализ, не понимает причины рыночных изменений цен.

Сегодня, с развитием компьютерных технологий, при помощи технического анализа можно полностью автоматизировать процесс торговли. Значительной

популярностью сегодня пользуются компьютерные программы-роботы с заданными параметрами, основанные на апробированных торговых стратегиях и системах. Использование роботов в торговле позволяет устранить негативное влияние человеческого фактора. Так, робот не устает, не подвержен стрессу, не принимает необоснованных, эмоциональных решений, всегда придерживается заданного алгоритма, мгновенно реагирует на заданные торговые сигналы и способен работать круглосуточно. Современные роботы могут работать в автоматическом и полуавтоматическом режимах. В первом случае робот сам совершает сделки, во втором сигнализирует трейдеру о сделке. Недостатками роботов являются их неспособность реагировать на нестандартную ситуацию, необходимость вносить изменения в программу, так как ситуация на рынке постоянно изменяется, что приводит к непредсказуемости эффективности работы, работе в долгосрочной перспективе. За результативного робота, как правило, следует заплатить крупную сумму денег. Сегодня на рынке существуют различные варианты использования роботов в торговле, в частности покупка готовых роботов, создание новых роботов, подключение к чужому роботу за определенный процент с прибыльных сделок.

Некоторые ученые и практики выделяют интуитивный метод анализа. На наш взгляд, интуитивный трейдинг нельзя ассоциировать с торговлей посредством угадывания. Интуиция в профессиональной деятельности развивается в результате накопленного опыта и знаний. Опытный трейдер способен быстро ориентироваться в рыночной ситуации, быстро принимать решение, чем торговать, когда и в каких количествах.

Н. Луданов в книге «Интуитивный трейдинг» под интуицией понимает синергию аккумулированного опыта в торговле и развитого восприятия. Интуитивный трейдинг – это прежде всего способность видеть на рынке закономерности. У каждого трейдера свой индивидуальный метод восприятия, который он постоянно совершенствует и развивает. Рынок непрерывно меняется, и модель интуитивной торговли меняется вместе с ним. Накапливая опыт, человек приобретает способность не только принимать верные решения, но еще и делать это мгновенно, так что многие начинают видеть в этом инстинктивные способности, но ничего сверхъестественного в этом нет, просто опыт делает внимание трейдера более цепким, а решения – верными и быстрыми [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что способность к интуитивному анализу базируется на синергии знаний и практического опыта. Недостатком метода можно назвать зависимость от времени и психологических особенностей трейдера. Для приобретения опыта требуется время. Отметим, что люди обладают разными способностями к усвоению знаний. Воспользоваться позитивным опытом

и знаниями часто мешают недисциплинированность трейдера, импульсивность, жадность, страх.

Выводы из проведенного исследования. Совершение операций на современных биржах сопряжено с финансовыми рисками. Это обусловлено отсутствием ценовой стабильности на международных и отечественных финансовых и товарных рынках. Субъекты рынка постоянно изучают новости, анализируют графики движения цен, выбирают активы, строят торговые планы и стратегии. Для совершения прибыльных сделок нужно владеть фундаментальным, техническим анализом и уметь сочетать их в работе. Важно понимать рассмотренные в статье достоинства и недостатки каждого метода анализа. С опытом работы у трейдера формируется особый тип мышления, помогающий формировать собственную торговую стратегию, выбирать правильные точки открытия и закрытия позиций, быстро реагировать на рыночные изменения. Только глубокие знания методов анализа в биржевой деятельности и умение их применять обеспечат минимизацию рисков, прогнозируемую и стабильную работу. Рассмотренные в статье методы анализа в биржевой деятельности должны быть предметом глубокого изучения ученых и практиков..

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сохацька О. Біржова справа : підручник. Київ : Кондор, 2008. 632 с.
2. Симонян В., Гагин В. Украинский фондовый рынок. Трейдинг в ритмах интернет-технологий. Киев : УБ ; Мастер-Брок, 2015. 383 с.
3. Акелис С. Технический анализ от А до Я. Москва : Евро, 2010. 277 с.
4. Корельский В., Гаврилов Р. Биржевой словарь. Т. 2. Москва : Международные отношения, 2000. 304 с.
5. Сохацька О., Роговська-Ішук І., Вінницький С. Фундаментальний та технічний аналіз цін товарних та фінансових ринків. Київ : Кондор, 2012. 305 с.
6. Луданов Н. Интуитивный трейдинг. Санкт-Петербург : Питер, 2010. 320 с.

REFERENCES:

1. Sokhatska O. (2008) *Birzhova sprava : pidruchnyk*. [Exchange case : textbook]. Kyiv : Kondor (in Ukrainian).
2. Simonyan V., Gagin V. (2015) *Ukrainskiy fondovyy rynek. Trejding v ritmakh internet tekhnologiy*. [Ukrainian stock market. Trading in the rhythms of Internet technologies]. Kiev : UB ; Master-Brok (in Russian).
3. Akelis S. (2010) *Tekhnicheskij analiz ot A do Ya*. [Technical Analysis from A to Z]. Moskva : Evro.
4. Korel'skiy V., Gavrilov R. (2000) *Birzhevoy slovar'*. T. 2. [Exchange dictionary]. Moskva : Mezhdunarodnye otnosheniya.
5. Sokhatska O., Rohovska-Ishchuk I., Vinnytskyi S. (2012) *Fundamentalnyi ta tekhnichniy analiztsin tovarnykh ta finansovykh rynkiv*. [Fundamental and technical analysis of the price of commodity and financial markets]. Kyiv : Kondor.
6. Ludanov N. (2010) *Intuitivnyy trejding* [Intuitive Trading]. Sankt-Peterburg : Peter.

КООПЕРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ПОКРАЩЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР COOPERATION AS ONE OF THE FACTORS FOR IMPROVING THE TECHNICAL SUPPORT OF GROWING GRAIN CROPS

У статті розглянуто основні напрями надходження сільськогосподарської техніки, необхідної для вирощування зернових культур. Аналіз механізму динаміки та особливостей купівлі тракторів прослідковано на прикладі компанії «АГСЛКО Україна». Розглянуто механізм оренди сільськогосподарської техніки, виконання робіт на орендних засадах. Основним регулюючим документом при цьому є договір оренди. Динаміку лізингових операцій відстежено на прикладі основних лідерів ринку лізингу України, якими є «Украгролізинг», «ОТП Лізинг» та «Приватбанк». Відзначено зміни на ринку лізингу на основі вартості укладених договорів. Одним із перспективних напрямів покращення забезпечення сільськогосподарських виробників технікою є кооперація. Твердження базуються на проаналізованому у статті досвіді Франції. Детально розкрито особливості машинно-технологічного кооперативу, призначення та основні принципи роботи. Зазначено організаційні та економічні ефекти, що можуть мати місце для учасників за такої форми співпраці.

Ключові слова: оренда, лізинг, сільськогосподарська техніка, кооперація, технічне забезпечення, придбання, структура.

В статье рассмотрены основные направления поступления сельскохозяйственной

техники, необходимой для выращивания зерновых культур. Анализ механизма динамики и особенностей покупки тракторов прослежен на примере компании «АГСЛКО Украина». Рассмотрен механизм аренды сельскохозяйственной техники, выполнения работ на арендных началах. Основным регулирующим документом при этом является договор аренды. Динамика лизинговых операций прослежена на примере основных лидеров рынка лизинга Украины, которыми являются «Украгролизинг», «ОТП Лизинг» и «Приватбанк». Отмечены изменения на рынке лизинга на основе стоимости заключенных договоров. Одним из перспективных направлений улучшения обеспечения сельскохозяйственных производителей техникой является кооперации. Утверждения базируются на проанализированном в статье опыте Франции. Подробно раскрыты особенности машинно-технологического кооператива, назначения и основные принципы работы. Указаны организационные и экономические эффекты, которые могут иметь место для участников при такой форме сотрудничества.

Ключевые слова: аренда, лизинг, сельскохозяйственная техника, кооперация, техническое обеспечение, приобретение, структура.

УДК 334.439:664.7

Колісник О.І.

здобувач

Білоцерківський національний аграрний університет

Kolisnyk Olesya

Bila Tserkva National Agrarian University

In the present article the author analyzes the dependence of the enterprise sizes, the area of cultivated lands and the availability of own equipment. The main directions of agricultural machinery arrivals that are necessary for grain crops growing are considered and they include the following: 1) the purchase of new agricultural machinery; 2) the rent; 3) fieldwork on a contractual basis; 4) finance leasing; 5) creation of service cooperatives for the joint purchase and use of agricultural machinery. An analysis of the mechanism of dynamics and peculiarities of buying tractors was followed by the example of the company "AGSOLKO Ukraine". The emphasis is placed on the main importers and business entities that create a demand. The space location of buyers and the dynamics of the purchasing are analyzed. The mechanism of renting agricultural machinery and performing works on lease basis are considered. The main regulatory document is the lease agreement. The acceptance and transfer certificate of agricultural machinery, a list and scope of work that will be provided by the lessor, the cost accounting of mechanized operations and others are attached to the lease agreement. The dynamics of leasing transactions is monitored on the example of the main leaders of the Ukrainian leasing market: "Ukragroleasing", "OTP Leasing" and "Privatbank". The leasing market changes are indicated on the basis of the value of the concluded contracts. The structure of the agricultural machinery transferred to agrarian lessor is analyzed. In highlighting this type of operations, the emphasis is placed on both advantages and disadvantages. Cooperation was noted as one of the promising directions for improving the provision of equipment to agricultural producers. Statements are based on the French experience that is analyzed in the article. Details of the peculiarities of the machine-technological cooperative, the purpose and basic principles of work are found out. The groups of cooperatives are distinguished depending on the categories of agricultural producers. The main organization and economic effects that may occur for participants in this form of cooperation are indicated. The peculiarities of functioning of these cooperatives and the possibility of their creation and further distribution in Ukraine are considered.

Key words: rent, leasing, agricultural machinery, cooperation, technical support, purchasing, structure.

Постановка проблеми. Прибутковість сільськогосподарського виробництва прямо залежить від рівня матеріально-технічного забезпечення та ефективності й доцільності його використання. Аграрії повинні сформувавши та вибрати найбільш економічно вигідний спосіб отримання та експлуатації сільськогосподарської техніки. Це забезпечить безперебійність виробничого процесу, мінімізує втрати врожаю та зменшить собівартість продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом матеріально-технічного забезпечення та пошуком шляхів поновлення й раціонального використання основних засобів займалися

Я.К. Білоусько, В.О. Галушко, О.В. Захарчук, Ю.О. Лупенко та інші вчені [5]. Основні засади інноваційного розвитку аграрних підприємств та ролі в ньому лізингу розглядаються в роботах Г.М. Підлісецького, Я.І. Костецького. Проблема розвитку та функціонування кооперації в сільському господарстві займалися В.В. Зіновчук, М.Й. Малік, П.В. Пивовар. Детального вивчення потребує механізм комплексного забезпечення та використання сільськогосподарської техніки, пріоритетну роль при цьому відіграє кооперація.

Постановка завдання. Метою статті є пошук найоптимальнішого способу забезпечення та

використання сільськогосподарської техніки під час вирощування зернових культур різними формами господарювання залежно від розміру та площі оброблюваних земель.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Технічне забезпечення є основою виконання робіт у задані агротехнічні строки та гарантією зниження витрат на вирощування врожаю. Воно має свої особливості залежно від розмірів оброблюваних сільськогосподарських угідь та організаційно-правових форм господарювання. Для прикладу розглянемо та проаналізуємо ситуацію з тракторами та комбайнами в Україні за останні роки.

Найбільше тракторів (19%) мають підприємства, у користуванні яких перебуває від 1000 до 2000 га сільськогосподарських угідь. Друге місце посідають малі підприємства (100,1-500 га), що мають 15% від загальної кількості. Третю позицію займають великі підприємства (2000,1-3000 га), що мають 13%. Отже, на середніх та великих виробників припадає понад 60% усіх тракторів. Схожою є картина щодо зернозбиральних комбайнів [6].

Найбільшу кількість зазначеної сільськогосподарської техніки за аналогічний період (понад 40%) мають господарські товариства. Друге місце посідають фермерські господарства, що мають близько 30% тракторів та зернозбиральних комбайнів. Приватні підприємства, займаючи третю позицію, мають 16%. Частина ж кооперативів є незначною (всього 4%) [2, с. 48-55].

Для виконання всіх етапів технологічного процесу вирощування сільськогосподарських культур виробники вдаються до таких кроків, як придбання нової сільськогосподарської техніки, оренда, виконання польових робіт на договірних засадах, лізинг, створення обслуговуючих кооперативів для спільного придбання та використання сільськогосподарської техніки.

Розглянемо ці кроки поетапно. Механізм, динаміку та особливості купівлі тракторів прослідкуємо на прикладі компанії «АГСОЛКО Україна», що працює на ринку України з 2015 року. Основним імпортером сільськогосподарської техніки, зокрема тракторів, є Білорусія. В загальному її імпорті, що становить 18091 млн. грн., 99% має ВАР «Мінський тракторний завод».

Другу позицію посідає «JOHN DEERE International GmbH» (0,73%), яка імпортує тракторів на суму 536,95 млн. грн. На «TURK TRAKTOR» та «AGRO INTERNATIONAL GmbH» припадають 0,33% та 0,25% відповідно (241,94 та 182,22 млн. грн.).

Високий попит на трактори «Мінського тракторного заводу» пояснюється насамперед їх ціновою політикою, адже їх вартість коливається від 320 до 400 тис. грн. Вартість сільськогосподарської техніки виробника «JOHN DEERE International GmbH» становить 450-800 тис. грн., хоча є окремі моделі. вартість яких сягає мільйона. Ціна на трак-

тори «TURK TRAKTOR» становить в середньому 750 тис. грн. Одним з імпортерів, що має найдорожчу техніку, є «AGRO INTERNATIONAL GmbH», вартість тракторів якого коливається від 1,5 до 7,4 млн. грн. [4, с. 96-97].

Попит на імпортовану сільськогосподарську техніку залежить від територіального розміщення покупця й також має свої особливості. Лідером в загальному обсязі закупівель є Миколаївська область, яка протягом минулого року придбала тракторів на суму 53145 млн. грн., що становить 72,36% від загального обсягу. Другу позицію за обсягами закупівель техніки займає Дніпропетровська область, частка якої становить 24,31%. Третю та четверту позиції зайняли Київська та Харківська області, на які припадають 1,31% та 1,28% відповідно. Причиною цього є не лише менша площа оброблюваних сільськогосподарських земель, але й фінансові можливості підприємств та географічна мережа збуту фірми [3, с. 52-57].

Отже, більшість сільськогосподарської техніки на Україні має імпортне виробництво; найбільш привабливими для вітчизняних покупців за критеріями «ціна – якість» є трактори ВАР «Мінського тракторного заводу»; основними покупцями є товариства з обмеженою відповідальністю, зокрема сільськогосподарські та акціонерні.

За недостатності власної техніки сільськогосподарські виробники можуть звертатися за допомогою до фірм-посередників, які надають в оренду необхідну техніку. Перевагу оперативній оренді віддають здебільшого у двох випадках:

1) коли підприємству необхідно виконати певну разову роботу або щорічні невеликі за обсягом роботи, для яких потрібна спеціалізована техніка, а її купівля економічно недоцільна через надто високі постійні витрати на одиницю виконуваних цією технікою робіт;

2) коли підприємство намагається розширити масштаби виробництва, але має обмежені можливості одержання кредитів, встановилися високі процентні ставки на них, наявні сприятливі умови оренди.

Основним регулюючим документом під час оренди сільськогосподарської техніки є договір оренди. До договору оренди додаються акт прийому-передачі сільськогосподарської техніки, перелік та обсяг робіт, які будуть надані орендодавцем, калькуляція вартості механізованих робіт. Розмір орендної плати за користування без урахування паливно-мастильних матеріалів розраховується окремо за кожним видом культур в розрахунок на 1 га із зазначенням загальної площі.

Щоби зробити висновок про доцільність оренди техніки, потрібно здійснити аналіз вартості придбання техніки шляхом визначення річної суми витрат на її утримання в розрахунок на одиницю виконаних робіт, а також порівняти це з орендною

платою та іншими витратами, якщо такі передбачені договором оренди.

У сільському господарстві України оренда техніки як новий тип виробничих відносин між аграрними товаровиробниками лише започатковується. З цієї причини ще не зовсім відпрацьовані такі основні елементи названих відносин, як типи оренди техніки, її термін, розмір орендної плати, розподіл витрат між орендарем та орендодавцем.

Досить часто сільськогосподарські виробники у зв'язку з нестачею техніки почали вдаватися до послуг сторонніх організацій, що виконують сільськогосподарські роботи своєю технікою. Ці відносини також мають договірний характер. Обов'язковими елементами договірних зобов'язань сторін є акт виконаних робіт та оплата на весь комплекс робіт чи в розрізі.

Ще одним способом покращення технічного забезпечення сільгоспвиробників і, як наслідок, підвищення ефективності виробництва є лізинг. Він є специфічною формою інвестиційного фінансування, альтернативою традиційному кредитуванню та використанню власних фінансових ресурсів.

Всі лізингові операції поділяються на дві основних групи, а саме оперативний та фінансовий лізинг. Фінансовий лізинг є операцією, яка має повну окупність. Платежі орендного призначення відшкодовують витрати та забезпечують прибуток фіксованого виду для лізингодавця. Саме цей вид є найбільш вигідною формою забезпечення сільськогосподарською технікою [1].

Останніми роками основними представниками ринку лізингу України є такі.

1) Компанія «Украгролізинг», створена у 2001 році для забезпечення аграріїв технікою, яка отримувала раніше значну підтримку з державного бюджету. У 2017 році вона заключила договорів на купівлю сільгосптехніки на 107,5 млн. грн, з яких близько 40% припадає на трактори, 22% – на зернозбиральні комбайни.

2) Компанія «ОТП Лізинг», в портфелі якої найбільша частка договорів припадає саме на сільськогосподарських виробників. Вона передала 110 одиниць техніки на суму 85 млн. доларів.

3) «Приватбанк» також працює у сфері лізингу. За 2017 рік він уклав 32 угоди на суму 68 млн. грн. На початку 2018 року в банку було майже 300 лізингових угод вартістю 300 млн. грн.

Як повідомляє «iAgro», ринок лізингу в Україні стрімко зростає. Якщо в першому півріччі 2017 року вартість укладених договорів лізингу в агросекторі складала 2161 млн. грн., то в першому півріччі 2018 року – 2773 млн. грн.

Згідно з даними асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» всього компанії-члени в січні-червні минулого року надали в лізинг 669 об'єктів сільськогосподарського значення. Серед 297 тракторів, переданих в лізинг, най-

більшим попитом користувались «Біларус», «New Holland» і «Case», серед комбайнів – «New Holland», «John Deere» і «Claas» [9].

В структурі аграрної техніки, яку компанії-лізингодавці, що входять до УОЛ, передали аграріям, найбільшу частку займають трактори (36,2%), агрегати для обробки ґрунту (17,7%), комбайни (10,9%), жатки (9,8%), сіялки (6,2%), оприскувачі (5,6%) [7, с. 217-220].

Звичайно, лізинг дає змогу швидко придбати майно й почати його експлуатацію без значних одно-разових капіталовкладень. До того ж вивільняються значні кошти для вирішення першочергових завдань.

Однак поряд з вищезазначеними перевагами лізинг має недоліки:

- тривалість укладання лізингової угоди, адже на підготовку фінансової лізингової угоди витрачається значно більше часу, ніж на підготовку контракту на купівлю;

- вищі адміністративні витрати;

- вимагання умовами укладення договору лізингу стати на облік у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг;

- досить високий ризик лізингових операцій з невеликими аграрними підприємствами для лізингодавця через відсутність чіткої державної підтримки.

Іншим способом покращення забезпеченості сільськогосподарських виробників технікою і, відповідно, підвищення ефективності виробництва є створення кооперативів зі спільного використання техніки.

Це особливий тип кооперативів, який ще недостатньо поширений в Україні, але дуже розвинений в Західній Європі. Прикладом може стати Франція, де тривалий час функціонують кооперативи щодо спільного використання техніки. В цій країні нараховуються 10 тис. таких формувань, що обслуговують більше 250 тис. фермерських господарств (25% від загальної кількості). Крім того, такі кооперативи мають державну підтримку у вигляді пільг, оподаткування під час купівля нових технічних засобів [8, с. 131-132].

Такий тип кооперативних об'єднань дає змогу раціонально використовувати сільськогосподарську техніку, а також зменшити витрати членів на механізацію виробничих процесів та збільшити урожайність сільськогосподарських культур. Кооператив зі спільного використання техніки – це насамперед група сільськогосподарських товаровиробників, які вирішили розділити власність та спільно використовувати техніку, яку індивідуально вони б не могли використовувати на повну потужність або придбати окремо за власні кошти.

Призначеннями такого кооперативу є:

- придбання техніки, яку недоцільно тримати в одноосібному володінні;

- організація оптимального використання техніки своїх членів-клієнтів;

- уникнення зайвих ринкових посередників;
- вихід на стабільні, зокрема міжнародні, ринки технічних засобів виробництва;
- використання професійного управлінського персоналу.

Члени машинно-технологічного кооперативу самостійно визначають правила забезпечення його ефективного функціонування відповідно до принципів кооперації:

1) під час створення кооперативу або купівлі нової сільськогосподарської техніки кожен дійсний член або майбутній член зобов'язується використовувати кожну одиницю техніки у визначеному обсязі (кількість гектарів, годин або днів);

2) кожен член бере участь у фінансуванні техніки пропорційно обсягу використання, на який він погодився (пропорційно своїм зобов'язанням щодо діяльності);

3) слід забезпечувати використання техніки на повну потужність (за досягнення максимальної потужності прийняття інших членів стає неможливим);

4) під час володіння кооперативом різних типів техніки кожен член має вибір у використанні однієї чи декількох одиниць техніки (зобов'язання визначаються на період амортизації техніки) [10].

Протягом амортизаційного періоду кожен член повинен відшкодувати постійні витрати (видатки) на техніку, для використання якої він вступає до кооперативу. Відшкодування здійснюється членом кооперативу пропорційно його зобов'язанням з діяльності, навіть якщо він не використовує техніку у запланованому обсязі.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – це неприбуткові організації, які створюються сільськогосподарськими виробниками й управляються ними на демократичних засадах, забезпечують своїх членів послугами, необхідними їм для ведення власних господарств.

Право членства й власності у такому кооперативі мають лише сільськогосподарські товаровиробники, які одночасно є його клієнтами. Кооператив обслуговує також тих, хто не є членом кооперативу, але на інших умовах. Власність членів кооперативу формується у вигляді паїв, що поступово створюються, обліковуються та повертаються в порядку, передбаченому статутом кооперативу.

Основними організаційними та економічними ефектами, які отримують члени сільськогосподарських кооперативів зі спільного використання техніки, є:

- значний внесок у продовольчу безпеку країни;
- підтримка вітчизняного виробника сільськогосподарської техніки;
- підтримка малого та середнього аграрного бізнесу;
- збільшення податкових надходжень до Державного бюджету країни;

- підвищення рівня зайнятості та зменшення безробіття на селі;
- покращення соціальної сфери сільських територій.

Висновки з проведеного дослідження. Задля підвищення рівня технічного забезпечення виробники повинні вдаватися до найбільш прийнятних для них способів та шляхів. Це може бути не лише оренда, купівля, лізинг, але й комплекс заходів. Особливо перспективною може стати кооперація.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про лізинг : Закон України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_104800-98 (дата звернення: 05.03.2019).
2. Захарчук О.В. Технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні. *Економіка АПК*. 2019. № 2. С. 48-55.
3. Збарська А.В., Алексєєва Ю.Ю. Матеріально-технічне забезпечення сільських домогосподарств. *Економіка АПК*. 2017. № 12. С. 52-57.
4. Ведення українського агробізнесу в Україні 2018. *Український клуб аграрного бізнесу*. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/poperedni_vidannya_doing_agribusiness/vipusk_2018_r (дата звернення: 05.04.2019).
5. Лупенко Ю.О. та ін. Довідник економіста сільськогосподарського підприємства / за ред. Ю.О. Лупенка, О.В. Захарчука. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2018. 600 с.
6. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві. *Статистичний збірник*. 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.03.2019).
7. Костецький Я. Лізинг як інструмент інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. *Інноваційна економіка*. 2016. № 1. С. 217-221.
8. Пивовар П. Функціонування кооперативів зі спільного використання сільськогосподарської техніки: досвід Франції. *Економіка АПК*. 2012. № 8. С. 130-133.
9. «Укragролізинг» в 2017 году заключил договор на покупку сельхозтехники на 107,5 млн. гривен. *УкragроКонсалт*. URL: <http://www.ukragroconsult.com/news/ukragrolizing-v-2017-god-zaklyuchila-dogovorov-na-pokupku-selhoztehniki-na-107-5-mln-griven> (дата звернення: 05.03.2019).
10. Peyon J.-P. La cooperation agricole en France: Etude géographique – des grands organismes cooperatives. These d'Etat. Universite Parie, 2003.

REFERENCES:

1. Pro lizynh : Zakon Ukrainy [About leasing: Law of Ukraine] URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_104800-98 (data zvernennya: 05.03.2019).
2. Zaxarchuk O.V. (2019) Texnichne zabezpechennya sil'skogospodars'ky'x pidpry'emstv v Ukrayini [Technical maintenance of agricultural enterprises in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 2, pp. 70-76.
3. Zbars'ka A.V., Aleksyeyeva Yu.Yu. (2017) Material'no-texnichne zabezpechennya sil's'ky'x domogospodarstv [Mentally and technical support of rural households]. *Ekonomika APK*, no. 12, pp. 52-57.

4. Vedennya ukrayins'kogo agrobiznesu v Ukraini 2018 [Ukrainian agribusiness in Ukraine 2018]. *Ukrainian Agribusiness Club*. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/poperedni_vidannya_doing_agribusiness/vipusk_2018_r (accessed: 5 April 2019).

5. Lupenko Yu.O., Zaxarchuk O.V., Pugachov M.I. ta in. (2018) Dovidnyk ekonomista sil's'kogospodars'kogo pidpr'yemstva [Handbook of the economist of the agricultural enterprise]. Yu.O. Lupenka, O.V. Zaxarchuka (ed.). Kyiv : NNTs IAE (in Ukrainian).

6. Nayavnist' sil's'kogospodars'koyi texniki' ta energety'chny'x potuzhnostej u sil's'komu gospodarstvi 2016 [Availability of agricultural machinery and power facilities in agriculture 2016]. *Statistical Collection*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 5 March 2019).

7. Kostecz'kyj Ya.I. (2016) Lizy'ng yak instrument investy'cijno – innovacijnogo rozvy'tku agrarnogo sektoru ekonomiky [Leasing as an instrument of investment

and innovation development of the agrarian sector of the economy]. *Innovative economy*, no. 1, pp. 217-221.

8. Py'vovar P.V. (2012) Funkcionuvannya kooperaty'viv zi spil'nogo vy'kory'stannya sil's'kogospodars'koyi texniki': dosvid Franciyi [Functioning of agricultural machinery co-operatives: French experience]. *Ekonomika APK*, no. 8, pp. 130-133.

9. "Ukragrolizing" v 2017 godu zaklyuchil dogovorov na pokupku sel'khoztekhniki na 107.5 mln. griven [Ukragroleasing in 2017 concluded contracts for the purchase of agricultural equipment in the amount of 107.5 million hryvnas]. *UkrAgroKonsalt*. URL: <http://www.ukragroconsult.com/news/ukragrolizing-v-2017-god-zaklyuchila-dogovorov-na-pokupku-selkhoz-tehniki-na-107-5-mln-griven> (accessed: 5 March 2019).

10. Peyon J.-P. La cooperation agricole en France: Etude géographique – des grands organismes cooperatives. These d'Etat. Universite Parie, 2003.

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПАТ «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ» ASSESSMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES PJSC «UKRAINIAN RAILWAY»

УДК 339.137.22

Крайнюченко О.Ф.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний університет харчових
технологій

Кривун М.В.

аспірант
Національний університет харчових
технологій

Krainsiuchenko Olga

National University of Food Technologies

Kryvun Mykhailo

National University of Food Technologies

У статті проаналізовано стан конкурентних переваг ПАТ «Укрзалізниця», охарактеризовано основні їх види, характерні для інтегрованих корпоративних структур у цій галузі загалом та цього підприємства зокрема. Описано сутність та характеристику ринкової, технічної (технологічної), ресурсної, управлінської та політичної складових конкурентних переваг цього підприємства. Визначено їх перспективи та пріоритетні напрями розвитку в довгостроковому плануванні з урахуванням нагальної необхідності здійснення низки змін у принципах господарської діяльності з огляду на ситуацію. За результатами досліджень виділено ринкову, політичну, технічну, маркетингову та управлінську складові конкурентних переваг як такі, що вимагають негайного підсилення, а також запропоновано шляхи їхнього зміцнення та формування задля отримання стійких конкурентних позицій на ринку перевезень як необхідної умови виживання ПАТ «Укрзалізниця» в тих умов, що склалися.

Ключові слова: конкурентні переваги, види конкурентних переваг, конкурентоспроможність компанії, «Укрзалізниця», перевезення.

В статье проанализировано состояние конкурентных преимуществ ОАО «Укрза-

лизниця», охарактеризованы основные их виды, характерные для интегрированных корпоративных структур в этой области вообще и этого предприятия в частности. Описаны сущность и характеристика рыночной, технической (технологической), ресурсной, управленческой и политической составляющих конкурентных преимуществ этого предприятия. Определены их перспективы и приоритетные направления развития в долгосрочном планировании с учетом крайней необходимости осуществления ряда изменений в принципах хозяйственной деятельности с учетом сложившейся ситуации. По результатам исследования выделены рыночная, политическая, техническая, маркетинговая и управленческая составляющие конкурентных преимуществ как требующие немедленного усиления, а также предложены пути их укрепления и формирования с целью получения устойчивых конкурентных позиций на рынке перевозок как необходимого условия выживания ОАО «Укрзалізниця» в сложившихся условиях.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, виды конкурентных преимуществ, конкурентоспособность компании, «Укрзалізниця», перевозки.

The development of competitive advantages of the main branch enterprises is a prerequisite for the growth of the national economy. In ensuring the national competitive advantage an important roles have played the firm structure and the competitive environment within the country, which are first as a result of rivalry of firm's primarily domestic ones. In many countries, in particular, in Ukraine, rail transport is the main transportation route. The largest enterprise in the industry is PJSC "Ukrzaliznytsya" (Public Joint Stock Company "Ukrzaliznytsia"), which provides centralized management of the transportation process in domestic and interstate communications and regulates the production and economic activity of railways, and its share in the structure of GDP is about 3%. A level of competitive advantages of PJSC "Ukrzaliznytsya" has been analyzed and its main types are characterized, which are inherent in the integrated corporate structures in this field, and in particular, to this enterprise. Also the essence and characteristic of market, technical, resource, managerial and political components of the competitive advantages of the given enterprise are described. Their perspectives and priority directions of development in the long-term planning are determined, including into account the urgent need to implement a number of changes in the principles of economic activity and taking into account the general situation. In view of the research results, the market, political, technical, marketing and managerial components of competitive advantages were identified as requiring immediate reinforcement and suggested ways to increase them as a necessary condition for the survival of PJSC "Ukrzaliznytsya" in the prevailing conditions. Much attention has been paid to the development of those areas of increasing the efficiency of the functioning of the railway infrastructure of Ukraine, envisaged by the National Transport Strategy of Ukraine, approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated May 30, 2018, No. 430-p, as well as other normative and legal documents, which developed on the basis of this strategy.

Key words: competitive advantages, types of competitive advantages, competitiveness of the company, "Ukrzaliznytsya", transportation.

Постановка проблеми. Формування та розвиток конкурентних переваг складають запоруку стійкого розвитку підприємства в умовах конкуренції. На практиці цей процес пов'язаний не лише з аналітичною роботою відділу маркетингу, але й з досягненням інших цілей стратегічного характеру. Складна ринкова ситуація разом з несприятливими тенденціями зовнішнього та внутрішнього середовища висуває непрості передумови пошуку компромісу між довгостроковими стратегічними конкурентними перевагами та необхідністю здійснення негайних кроків для збереження реальної перспективи розвитку підприємства.

Об'єктом досліджень вибрано залізничний транспорт України, який є провідною галуззю в дорожньо-транспортному комплексі країни та забезпечує майже 58% вантажних і 43% паса-

жирських перевезень, здійснюваних всіма видами транспорту, а також формує 3% ВВП.

Експлуатаційна мережа залізниць України щороку скорочується, складаючи у 2017 році майже 19,8 тис. км (без урахування окупованих територій, мережа яких сьогодні не експлуатується), з яких понад 47,2% електрифіковано. Довжина залізниць Європейського Союзу становила 220673 км на 2015 рік, що на 5000 км більше, ніж 10 років тому [2].

Залізниця України до останнього часу забезпечували потреби економіки й населення в перевезеннях. Досягалось це переважно завдяки технічним потужностям, залишеним у спадок після розвалу СРСР, правонаступником яких сьогодні є Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця», котре має у власності близько 30% усього рухомого складу, а також здійснює централізоване управління процесом перевезень

у внутрішньому та міждержавному сполученнях, регулює виробничо-господарську діяльність залізниць серед інших компаній-вагоноперевізників. Однак внаслідок допущеної корупції щодо майна української залізниці та використання ресурсів основних засобів без виділення достатніх коштів на їх відновлення впродовж останніх 20 років сьогодні технічний ресурс українських залізниць практично вичерпано. Існує загроза незабезпечення залізничним транспортом у подальшому потреб економіки України в перевезеннях. Через катастрофічну зношеність рухомого складу, невідповідність придбання вантажних вагонів та локомотивів їх списанню знизився рівень конкурентних переваг ПАТ «Укрзалізниця».

Наслідком цього є послаблення позицій українських виробників на зовнішніх ринках через збільшення собівартості продукції, що транспортується залізницею. Також існує загроза незабезпечення потреб промислових галузей економіки в перевезеннях вантажів з відповідними витратами для держбюджету та зниженням показників економічного розвитку країни загалом [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Задля розв'язання вищевказаних проблем проаналізовано Національну транспортну стратегію України, що схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 року № 430-р [6], економічну аналітику Державної служби статистики України [2] та інші джерела. Окрім цього, проаналізовано низку публікацій у масових засобах інформації про заходи, яких вживає Міністерство інфраструктури України щодо формування політики у сфері залізничних перевезень, а також відкритих круглих столів з цієї теми за участю представників зацікавлених суб'єктів господарювання або їх об'єднань, зокрема від ПАТ «Укрзалізниця», та центральних органів виконавчої влади [6].

Теоретичною основою дослідження стало вивчення напрацювань таких закордонних вчених-економістів, як Ф. Котлер, М. Портер, А.А. Томпсон, І. Ансофф, Г. Ассель, Е.П. Голубков, і таких вітчизняних дослідників, як Е.М. Азарян, А.Є. Воронкова, І.Л. Решетникова, О.Ф. Крайнюченко, Т.Г. Белова, Ю.Ф. Ярошенко.

Варто зазначити, що основні напрями досліджень цього питання розглядаються в контексті розвитку конкурентних переваг на розвинутих ринках з високою конкуренцією, де основним завданням є просування власного продукту для зайняття вигідної позиції. Однак за високого попиту, але законодавчо урегульованої ціни постає низка інших проблем, зокрема зниження витрат чи збереження конкурентних переваг поряд з обов'язковим виконанням певних соціальних функцій [1; 3; 8].

Постановка завдання. Метою статті є розроблення пропозицій щодо формування та посилення конкурентних переваг задля забезпечення

стійких позицій ПАТ «Укрзалізниця» на ринку вантажних та пасажирських перевезень України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналіз конкурентних переваг здійснювався шляхом їхнього оцінювання за такими основними видами (складовими), як ринкові, технічні (технологічні), ресурсні, управлінські та політичні конкурентні переваги, що притаманні досліджуваному підприємству сьогодні.

Ринкова складова.

Ситуація ПАТ «Укрзалізниця» на ринку вантажних перевезень ускладнена як абсурдним регулюванням тарифів на ці перевезення (залежно від типу вагона, їх кількості, виду вантажу та інших факторів ціна на вагони парку ПАТ «Укрзалізниця» завжди в декілька разів нижче ринкової), так і перехресним субсидюванням із пасажирськими перевезеннями, що є офіційно збитковими.

Показник середнього навантаження вагонів на добу в Україні впав за 10 років на 28,8%, як й обсяг перевезень за всіма видами продукції, окрім зернових.

З 2014 по 2015 роки в Європейському Союзі збільшився обсяг вантажопереvezень залізницею з 411 139 до 415 561 млн. т/км, а загальна частка цього виду перевезень становить 18,3% на 2015 рік (75,3% має автоперевезення, а 6,4% – річковий транспорт) [2].

На перший погляд може здатися, що залізниця в Європі мало розвинута або використовується не досить ефективно. Однак потрібно врахувати, що продукція, яка виготовляється й транспортується в Європі, відрізняється в галузевому розрізі від української. Вітчизняна економіка традиційно тримається на торгівлі стратегічними ресурсами, необробленою сільськогосподарською продукцією, первинною та вторинною сировиною важкої промисловості, які економічніше транспортувати залізницею. Європейська ж економіка зосереджена на виготовленні кінцевих продуктів, зокрема високотехнологічних, та їх реалізації споживачам з високою купівельною спроможністю, значна частина яких розташована поблизу виробника. Такі перевезення виправдано здійснювати автотранспортом, що для Європейського Союзу не є проблемою, адже станом на 2015 рік там прокладено 4 778 тис. км без урахування 74 тис. км автобанів. Для порівняння, в Україні є лише 163 тис. км доріг, основна маса яких потребує ремонту [7].

Технічна складова.

Інвентарний парк локомотивів становить 3,9 тис. од., зокрема електровозів налічується 1,7 тис. од.; тепловозів – 2,2 тис. од. Нині близько 90% локомотивів повинні бути списані за строками експлуатації. Зараз вперше за історію існування української залізниці обсяг перевезень лімітується нестачею тяги. Загальний парк вантажних вагонів становить 82,5 тис. одиниць. З наявного парку ван-

тажних вагонів робочий парк складає 62,9 тис. од. вагонів, однак здебільшого цей рухомий склад пережив продовження строків експлуатації, та й не одного разу [5].

Ресурсна складова.

Пропускна спроможність окремих ділянок та напрямків залізниць перебуває на критичній межі. Задля ліквідації «вузьких місць» на мережі залізниць України, покращення техніко-експлуатаційних можливостей об'єктів інфраструктури необхідно провести їх технічне переоснащення та модернізацію. Крім того, близько 25% колій потребують поточного ремонту.

Важливість залізничного транспорту в системі транспортних комунікацій України посилюється також тим, що через територію держави пролягають основні транспортні транс'європейські коридори, такі як Схід – Захід, Балтика – Чорне море.

Управлінська складова.

Однією із сучасних проблем української залізниці є неефективність використання коштів ПАТ «Укрзалізниця». Наприклад, з 16 млрд. грн., виділених Кабінетом Міністрів України з державного бюджету на оновлення парку вагонів, за перше півріччя 2017 року було реалізовано тільки 2,5 млрд. грн., тобто навіть з такими темпами очікується, що на кінець поточного року залишаться нереалізованими 10-11 млрд. грн. Щодо вирішення завдань з відновлення рухомого складу на цей рік, то за півроку з 9 тис. запланованих вагонів побудовано лише 650.

Традиційно під час вирішення питання оновлення рухомого складу на українській залізниці (УЗ) віддають перевагу ремонтам вагонів та продовженню їхнього строку експлуатації навіть неодноразово. Окрім небезпеки використання таких вагонів та зниження швидкості руху, а також інших негативних наслідків цього підходу, це створює ще одну корупційну схему в УЗ, яка полягає в абсолютній безконтрольності використання виділених для цього коштів. Цей метод сьогодні є безальтернативним внаслідок блокування тендерів на побудову вагонів, постачання дизельного пального та інших тендерів кошторисами в сотні мільйонів гривень підставними фірмами, які беруть в них участь задля маніпуляцій цінами, що, зрештою, приводить до затягнення та зриву тендерів.

Політична складова.

Ще однією стратегічною проблемою ПАТ «Укрзалізниця» є виконання залізницями державних та соціальних функцій (перевезення пільгових категорій пасажирів, утримання малодіяльних збиткових ліній) разом з регульованими Кабінетом Міністрів України низькими тарифами на перевезення пасажирів та відсутністю дієвого механізму компенсації збитків від надання суспільно значущих послуг, що суттєво обмежує можливості техніко-технологічної модернізації залізничного транспорту, приводить до перехресного фінансування

збиткових пасажирських перевезень за рахунок вантажних, що суперечить вимогам директив ЄС. У 2016 році збитки від пасажирських перевезень становили 8 млрд. грн., що складає 10% від загального обігу коштів ПАТ «Укрзалізниця».

Щодо ситуації на ринку вантажних перевезень, то сьогодні склалася ситуація, коли вартість оренди напіввагона інвентарного парку за фіксованим державою тарифом в сім разів менше, ніж середня ціна, за якою вантажовідправники орендують напіввагони. Таке є можливим завдяки тому, що на ринку існують фірми-посередники, які за сприяння корупції в ПАТ «Укрзалізниця» перекуповують вагони й продають їх у декілька разів дорожче. Ця ситуація не сприяє інвестиціям у власний рухомий склад будь-якого перевізника, адже вигідніше орендувати вагон з інвентарного парку в ПАТ «Укрзалізниця», ніж купувати для власного використання, сплачуючи за тягу та інфраструктурну складову.

Таким чином, можна зробити певні висновки про те, що недостатність власних джерел для оновлення основних фондів, відсутність державної підтримки інноваційного розвитку залізничної галузі, а також низький рівень інвестиційної привабливості щодо залучення інвестицій обумовлюють граничний фізичний знос та невідповідність технічного оснащення потужностей ПАТ «Укрзалізниця» сучасним вимогам.

Недостатній рівень конкуренції на ринку надання транспортних послуг та невідповідність європейським вимогам доступу до ринку транспортних послуг стримують розвиток всієї галузі як в контексті підвищення якості надання послуг, так і щодо збільшення розмірів самого ринку.

Отже, з цього випливає необхідність реформування як самої ПАТ «Укрзалізниця», забезпечення прозорості її діяльності через формування вертикально інтегрованої системи управління компанією, так й адаптації управління діяльністю всієї транспортної інфраструктури відповідно до принципів, закладених в директивах ЄС.

За результатами проведених досліджень можна стверджувати, що ПАТ «Укрзалізниця» дуже сильно втратила позиції щодо ринкових, політичних, управлінських та ресурсних конкурентних переваг, а також практично не володіє маркетинговими перевагами.

Відповідно до отриманих результатів проведеного аналізу розроблено пропозиції щодо посилення та формування конкурентних переваг ПАТ «Укрзалізниця».

Зміцнення ринкових конкурентних переваг потребує прийняття Закону України «Про залізничний транспорт», де будуть чітко розподілені компетенції щодо інфраструктури, тяги та оператора залізниці окремо від власника парку вагонів ПАТ «Укрзалізниця» та будь-якого іншого перевізника, що має встановити рівноправну конкуренцію всіх учасників

цього ринку та припинити маніпуляції між тарифними складовими задля підвищення економічної ефективності та зменшення корупційних ризиків.

Політичні конкурентні переваги можуть бути реалізовані шляхом ліквідації перехресного субсидування пасажирських перевезень за рахунок вантажних шляхом впровадження механізму фінансової підтримки пасажирських перевезень з боку державного та місцевих бюджетів. Слід зобов'язати законодавчо виконувати відповідні положення стосовно місцевих бюджетів відповідні органи місцевого самоврядування та продумати алгоритм встановлення відповідальності за порушення цих правил.

Управлінські конкурентні переваги можуть бути посилені за рахунок внесення змін до Закону України «Про державні закупівлі» щодо додаткових характеристик оцінювання пропозицій учасників, наприклад якості, надійності товару, випробування зразків або дослідження характеристик майбутнього зразка. Це дасть можливість відсіяти потенційних «метеликів» серед учасників тендерів на закупівлі.

Для зміцнення технічних конкурентних переваг необхідно здійснити пошук позикових коштів та їх залучення до оновлення рухомого складу. Для цього варто розглянути корпоратизацію певної частки ПАТ «Укрзалізниця», наприклад 10%, що дасть змогу отримати близько 1 млрд. дол. інвестицій. Однак вжиття цього заходу більш доречно після відділення інфраструктурної складової від іншого майна ПАТ «Укрзалізниця», оскільки приватизація природної монополії задля оновлення основних фондів не є найкращим рішенням у довгостроковій стратегічній перспективі.

Згідно з наявною інформацією Латвія має не задіяну в перевезеннях тягу, отже, можна вести перемовини щодо передачі певної кількості локомотивів в оренду ПАТ «Укрзалізниця» або іншій компанії. Окрім цього, робочий парк локомотивів «Укрзалізниця» в серпні збільшився на 55 одиниць, а загалом, за словами голови правління УЗ, до кінця 2017 року планується відремонтувати 274 локомотиви. Це має зарадити у ситуації, що склалась, однак потрібно розуміти, що це не довгострокове рішення наявних проблем.

Маркетингові конкурентні переваги можуть бути створені таким чином. В планах розвитку ПАТ «Укрзалізниця» передбачаються розширення й удосконалення сфери забезпечення перевезень. Серед таких заходів передбачається організація автобусних трансферів пасажирів від аеропортів або інших об'єктів інфраструктури до вокзалів по єдиному квитку. Планується введення електронних систем розподілу вагонів та врахування до тарифу логістики вантажних перевезень, окрім тоннажу та тоннажу на кілометр.

Перспективи подальших змін вказують на те, що після лібералізації вагонної складової, тобто переведення цієї частини тарифу з держав-

ного у ринкове регулювання, очікується підняття тарифу перевізником (ПАТ «Укрзалізниця»), однак аналітиками цієї компанії прогнозується зниження середньої ціни на оренду рухомого складу в довгостроковій перспективі для реальних перевізників, оскільки фірмам, які притримували напіввагони для маніпуляції цінами на них, стане не вигідно це робити, отже, рухомий склад інвентарного парку стане більш доступним для реальних перевезень, що посилить конкуренцію на ринку і, як наслідок, знизить середню ціну.

Попри абсурдну ситуацію в Україні, коли іноді автоперевезення обходяться дешевше, ніж залізничні, на час осіннього піку 2018 року є явна недостача щодо задоволення попиту на залізничні перевезення. Це продиктовано як початком реформ контролю на автодорогах, де йдуть спроби припинити рух автомобілів, вантажених більше 24 т, так і відновленням обсягів реалізації продукції компаніями після падіння у 2013-2015 роках. Отже, підняття тарифів вантажних перевезень ПАТ «Укрзалізниця» до ринкового рівня та розширення парку вагонів (серед капітальних інвестицій на 5 років заплановано 28 млрд. грн. інвестицій в рухомий склад, з яких 18 млрд. грн. спрямуються на придбання понад 20000 нових вагонів, 6,5 млрд. грн. – на модернізацію та ремонт 50000 од. вагонів) є потрібними й актуальними заходами не тільки для перевізника, але й для всієї економіки України.

Висновки з проведеного дослідження. Низький рівень конкурентних переваг став передумовою кризового становища ПАТ «Укрзалізниця». Так, внаслідок послаблення ресурсної складової компанія стала неспроможною задовольняти потреби споживачів-товаровідправників. Водночас зниження рівня управлінської складової конкурентних переваг зумовило неефективне використання будь-якого фінансування цієї компанії.

Запропоновано створення маркетингової (репутаційної) переваги як такої, що повинна збалансувати ті ризики, що передбачаються внаслідок запровадження політичної та ринкової складових конкурентних переваг.

Задля акумуляції коштів на ці потреби пропонується залучення позикових коштів, а також випуск міжнародних облігацій ПАТ «Укрзалізниця». Також очікуються підвищення операційної ефективності та покращення фінансової результативності сфери залізничних перевезень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлова Т.Г., Крайноченко О.Ф. Потенціал сучасних видів маркетингу та його розвиток. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2. С. 78-82.
2. Державна служба статистики : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.03.2019).

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2007. С. 46-52.

4. ОП «Укрметаллургпром» : веб-сайт. URL: <http://www.ukrmetprom.org> (дата звернення: 07.03.2019).

5. ПАТ «Укрзалізниця» : веб-сайт. URL: <https://www.uz.gov.ua> (дата звернення: 16.03.2019).

6. Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua> (дата звернення: 13.03.2019).

7. Eurostat : веб-сайт. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 22.03.2019).

8. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, 1985. P. 4-11.

REFERENCES:

1. Bjelova T.Gh., Krajnjuchenko O.F. (2016) Potencial suchasnykh vydiv marketynghu ta joghho rozvytok. [Potential of modern types of marketing and

its development]. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukraini. № 2. P. 78-82 (in Ukrainian).

2. Derzhavna sluzhba statystyky : veb-sait. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 12 March 2019).

3. Kotler F. (2007) Osnovy marketinga. Kratkiy kurs. [Marketing Essentials] / per. s angl. Moskva : Vil'yams (in Russian).

4. ОП «Ukrmetallurhprom» : veb-sait. URL: <http://www.ukrmetprom.org> (accessed: 07 March 2019).

5. ПАТ «Ukrzaliznytsia» : veb-sait. URL: <https://www.uz.gov.ua> (accessed: 16 March 2019).

6. Uriadovi portal : yedynyi veb-portal orhaniv vykonavchoi vlady Ukrainy. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua> (accessed: 13 March 2019).

7. Eurostat : veb-sait. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat> (accessed: 22 March 2019).

8. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, 1985. P. 4-11.

ЕКСПОРТНО ОРІЄНТОВАНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

EXPORT ORIENTED ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS A WAY OF PROVIDING THE WESTERN REGION OF UKRAINE DEVELOPMENT

УДК 338.45, 332.1, 339.94

Крамар І.Ю.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Мариненко Н.Ю.

д.е.н., професор, професор кафедри економіки та фінансів Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Kramar Iryna

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Marunenko Nataliia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

У статті проаналізовано динаміку зміни валового регіонального продукту у кожній з восьми досліджуваних областей Західного регіону України, а саме Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій та Чернівецькій. Здійснено аналіз такого важливого показника економічного розвитку областей, як індекс промислової продукції. Встановлено основні тенденції зміни цього показника. На основі проведеного аналізу визначено пріоритетні напрями покращення економічної ситуації в регіоні на основі активізації його промислового розвитку. Одним зі шляхів інтенсифікації діяльності промислових підприємств визначено інтернаціоналізацію, зокрема щодо експортної діяльності. Показано зв'язок між експортним потенціалом підприємства та рівнем його інноваційного розвитку. Зроблено акцент на необхідності співпраці між промисловими підприємствами та науково-дослідними установами.

Ключові слова: валовий регіональний продукт, індекс промислової продукції, інтернаціоналізація, інновації, інвестиції, експортний потенціал.

В статті проаналізована динаміка змінення валового регіонального продукту в кожній з восьми досліджуваних областей Західного регіону України, а іменно Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської, Рівненської, Тернопільської, Хмельницької та Черновицької. Осуществлен анализ такого важкого показателя экономического развития областей, как индекс промышленной продукции. Установлены основные тенденции изменения этого показателя. На основе проведенного анализа определены приоритетные направления улучшения экономической ситуации в регионе на основе активизации его промышленного развития. Одним из путей интенсификации деятельности промышленных предприятий определена интернационализация, в частности касательно экспортной деятельности. Показана связь между экспортным потенциалом предприятия и уровнем его инновационного развития. Сделан акцент на необходимости сотрудничества между промышленными предприятиями и научно-исследовательскими учреждениями.

Ключевые слова: валовый региональный продукт, индекс промышленной продукции, интернационализация, инновации, инвестиции, экспортный потенциал.

The article analyzes the dynamics of the change of the gross regional product in each of the eight studied regions of the Western region of Ukraine: Volyn, Zakarpattia, Ivano-Frankivsk, Lviv, Rivne, Ternopil, Khmelnytsky and Chernivtsi. The analysis of such important indicator of economic development of the regions as the index of industrial production is carried out. The basic tendencies of the change of this indicator are established. Analysis of the above indicators shows the need to intensify the activity of industrial enterprises in the Western region of Ukraine in order to ensure its development. The main priorities of the development of the economy, which will promote the accelerated revival of the regional economy and its effective functioning, should become measures aimed at intensifying the development of industry in the Western region of Ukraine. In the context of our research, the question of the internationalization of industrial enterprises as a way to intensify regional development is important. That is why an analysis of export structure in the region is conducted. It shows that share of industrial products in export is at the highest level which shows their significant importance in the economic development of the region. Therefore, one of the ways to improve the development of the Western region of Ukraine is defined the intensification of industrial enterprises activities by increasing their export potential. At the same time, export of industrial products is possible only if they are competitive, which depend directly on their quality. In order to ensure an adequate of product quality level, it is necessary to use new/upgrade existing technologies, which in turn requires the establishment of cooperation between enterprises and research institutions. Therefore, special attention in the context of improving the economic development of the region is paid to necessity of cooperation between industry and science. On the one hand, enterprises will increase the innovation of manufactured products and their value added; on the other hand, there are obvious advantages for scientific institutions – the possibility of realization the results of conducted researches, update material and technical base, receive new orders, etc.

Key words: gross regional product, index of industrial production, internationalization, innovation, investment, export potential.

Постановка проблеми. В.К. Хармакорпі і С.К. Пеккарінен [1] є авторами концепції платформи регіонального розвитку, яка включає технологічні центри підприємств, центри експертизи, дослідницькі центри, освітні організації тощо. Таким чином, за рахунок ефективного застосування ресурсів такої платформи забезпечується розвиток регіону. Сьогодні актуальними питаннями для України, зокрема Західного регіону, є аналіз тенденцій його розвитку та стан промисловості, за рахунок якої регіон може покращити свій економічний стан.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам регіонального розвитку присвячені праці низки зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, питання модернізації економічного розвитку регіонів досліджували М. Антоновський, С. Біла, В. Геєць,

А. Гранберг, Я. Жаліло, Н. Костін, А. Мазаракі, Г. Мітчелат, В. Науменко, М. Некрасов. Питанням управління економікою на місцевому рівні присвячено праці таких дослідників, як, наприклад, Дж. Брайсон, П. Кругман, К. Кларк, Т. Сван, Ч.Ф. Сейбл, П. Самуельсон, А. Скотт, Р. Солоу, Дж. Стігліц, Дж.Б. Фішер. В контексті нашого дослідження важливими є також питання інтернаціоналізації промислових підприємств як шляху активізації регіонального розвитку. Окремі аспекти інтернаціоналізації промислових підприємств досліджували О. Савельєв, О. Кузьмін, І. Бланк, М. Долішній та інші науковці. Питання інноваційної політики в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств досліджували Б. Андрушків [2], О. Галушко [3], Н. Кирич, Р. Шерстюк [4].

Постановка завдання. Метою статті є визначення пріоритетних напрямів розвитку Західного регіону України. Мета дослідження зумовила необхідність вирішення таких завдань, як аналіз динаміки зміни валового регіонального продукту та індексу промислової продукції восьми областей Західного регіону України, встановлення місця промислової продукції у структурі експорту цих областей; розгляд необхідності активізації експорту промислової продукції та його впливу на економічну ситуацію в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою проблемою регіонального розвитку є створення умов для динамічного та збалансованого функціонування регіону шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств, зокрема, за рахунок їх інтернаціоналізації та активізації економіки на основі аналізу економічних показників, який є передумовою розроблення подальших стратегічних програм.

На регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону, є валовий регіональний продукт (ВРП). Згідно з Методологічними поясненнями Державної служби статистики України [5] ВРП у ринкових цінах визначають як суму валової доданої вартості всіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти. Динаміка валового регіонального продукту на 1 особу за регіонами за 2013-2017 рр. представлена на рис. 1.

За вказаний період найвищі значення цього показника щороку спостерігаємо у Львівській області (24387 млн. грн у 2013 р., 45319 млн. грн у 2017 р.), найнижчі – у Чернівецькій області (14539 і 23365 млн. грн. відповідно). Найбільше зростання ВРП за ці роки відбулось у Хмельницькій (в 1,9 рази), Львівській (в 1,86 рази) і Рівненській областях (в 1,8 рази),

найнижче – в Закарпатській (в 1,5 рази) та Івано-Франківській областях (в 1,59 разів). При цьому чітко виражена тенденція до збільшення цього показника щороку в кожній області. Переважно це можна пояснити зростанням обсягу експорту [6], що має місце в областях, які займають найвищі позиції в рейтингу за показником ВРП.

В контексті аналізу економічної ситуації регіону важливим є значення індексу промислового виробництва, методологія розрахунку якого базується на використанні даних про динаміку виробництва видів продукції за встановленим постійним набором товарів-представників, тобто найважливіших видів промислової продукції (близько 1000 позицій). У табл. 1 подано індекс промислового виробництва для восьми областей, котрі є об'єктом нашого дослідження.

Аналіз даних, поданих у табл. 1, свідчать про те, що індекс промислової продукції загалом в Україні у 2013-2015 рр. зменшувався, а лише з 2016 р. почалось незначне зростання. При цьому спостерігаємо нерівномірність приросту/зниження цього показника в досліджуваних областях за різні періоди. Так, за 2013-2018 рр. найбільш тривалий спад мав місце в Івано-Франківській області, але у 2016 р. відбувся «прорив», тобто зростання індексу промислового виробництва на 16,5%, високі темпи збереглися і у 2018 р. Останніми роками високі темпи зростання продемонстрували Тернопільська (18,2%), Рівненська (11,2%), Чернівецька (9,8%) області. У 2017 р. всі західні області (за винятком Закарпатської області) показали темпи промислового зростання вище середнього по країні.

Аналіз вищевказаних показників свідчить про необхідність активізації діяльності промислових підприємств Західного регіону України задля забезпечення його розвитку. Так, одним зі шляхів активізації їхньої діяльності визначено інтернаціоналізацію,

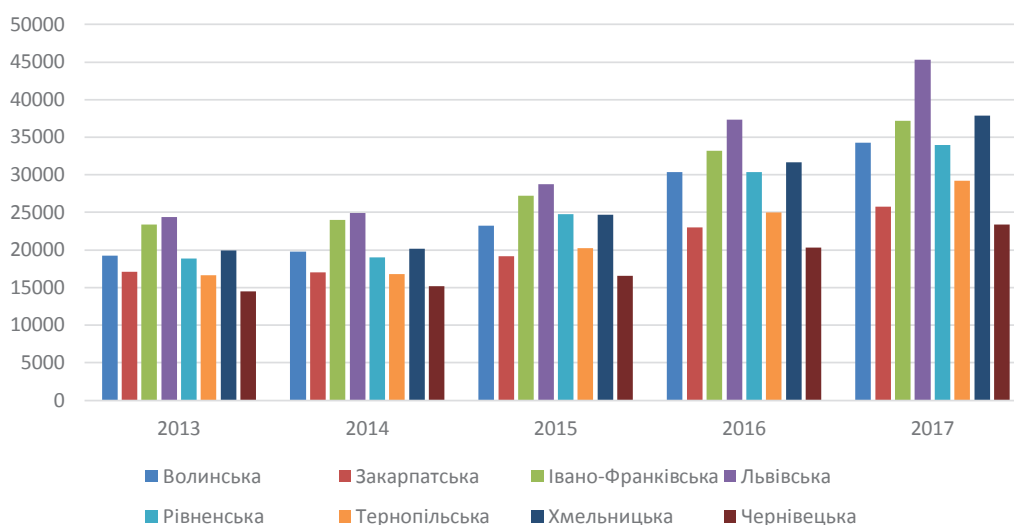


Рис. 1. Валовий регіональний продукт в Західному регіоні України на 1 особу за 2013-2017 рр., тис. грн.

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

Індекси промислової продукції по регіонах за січень-грудень порівняно із січнем-груднем попереднього року, %¹

Регіон	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ²
Україна	95,7	89,9 ¹	87,0 ¹	102,8 ¹	100,4 ¹	101,6 ¹
Волинська	102,9	103,2	98,6	100,2	105,7	103,4
Закарпатська	96,9	106,1	79,7	105,9	100,3	104,8
Івано-Франківська	95,3	98,9	89,1	95,5	112,0	111,0
Львівська	101,2	97,2	98,5	99,3	106,0	102,9
Рівненська	91,4	103,7	100,3	98,1	109,3	93,5
Тернопільська	99,5	116,5	92,1	110,3	108,5	104,1
Хмельницька	97,6	97,8	95,7	104,7	101,6	96,5
Чернівецька	103,7	92,9	98,3	96,9	106,7	107,1

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

² дані наведено за січень-листопад 2018 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

формою якої є експорт продукції та послуг. Для посилення експортного потенціалу та розвитку імпортозамінних виробництв особливого значення на рівні областей набуває розроблення стратегій зовнішньоекономічної діяльності. В «Експортному профілі Львівської області» [7] зазначено, що основу номенклатури експорту товарів (27,6%) складають машини, обладнання, механізми, тобто продукція машинобудування.

У Плані заходів Стратегії розвитку Тернопільської області на період до 2020 року операційною ціллю 2.1 визначено стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва [8]. При цьому в «Експортному профілі Тернопільської області» [9] зазначено, що рівень інтернаціоналізації сектору малого та середнього підприємництва регіону є досить низьким, а в товарній структурі експорту області основу складають машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (41,5%). Окрім того, про важливість інтернаціоналізації підприємств (зокрема, малих та середніх) для області свідчить той факт, що у Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва Тернопільської області на 2016-2020 рр. ціллю 5 визначено саме сприяння виходу на нові ринки [10].

Аналогічну ситуацію спостерігаємо і в Івано-Франківській області щодо рівня інтернаціоналізації підприємств області. Підприємства Івано-Франківська активно здійснюють зовнішньоекономічну діяльність з 88 країнами світу, при цьому основними експортно орієнтованими галузями економіки міста є машинобудування, харчова, деревообробна промисловість, частка яких становить 93% міського експорту. Важливим є те, що на підприємствах промисловості зосереджено 69,5% загального обсягу акціонерного капіталу, або 316,9 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій [11].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі проведеного дослідження можемо зробити висновок, що основними пріоритетами роз-

витку господарства, які сприятимуть прискореному відродженню економіки Західного регіону України та її ефективному функціонуванню, повинні стати заходи, зорієнтовані на активізацію розвитку промисловості. Про важливість стану промисловості свідчить аналіз структури експорту у досліджуваних областях регіону, у якій промислова продукція посідає перше місце, незважаючи на те, що регіон є сільськогосподарським, тому одним зі шляхів покращення розвитку регіону визначено інтенсифікацію діяльності промислових підприємств за рахунок нарощення експортного потенціалу.

При цьому експорт промислової продукції можливий лише за умови її конкурентоздатності, що залежить безпосередньо від її якості. Для забезпечення належного рівня якості продукції необхідне використання нових або модернізації наявних технологій, а саме впровадження інновацій. Інноваційна активність промислових підприємств характеризується тим, що вона може забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво та інші види діяльності за умови, якщо підприємства, установи, організації використовують їх постійно й комплексно [12]. Впровадження інновацій потребує налагодження співпраці підприємства з науково-дослідними установами, тому особливої уваги в контексті покращення економічного розвитку регіону заслуговує співпраця між промисловістю та наукою. З одного боку, підприємства підвищують інноваційність виробленого продукту та його додану вартість за рахунок нових ідей, проєктів, досліджень, запропонованих до реалізації науковцями; з іншого боку, очевидними є переваги для наукових установ, зокрема можливість реалізації результатів проведених досліджень, оновлення матеріально-технічної бази, нові замовлення.

Як синергетичний ефект співпраці промислових підприємств та науки можна виділити розширення виробництва, підвищення продуктивності праці, створення додаткових робочих місць за рахунок

впровадження нових високих технологій; науково-технологічне вдосконалення виробництва; впровадження патентних розробок; зростання обсягів виробництва під час використання того ж обсягу ресурсів; участь у різноманітних конкурсах, ярмарках, виставках високотехнологічної промислової продукції, зокрема за кордоном; залучення інвестицій; позитивний імідж як на регіональному, так і на державному та міжнародному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Harmaakorpi V.K., Pekkarinen S.K. Regional development platform analysis as a tool for regional innovation policy. *European Regional Science Association*. 2002. URL: <https://ideas.repec.org/p/wiwl/wiwr/ersa02p133.html> (дата звернення: 24.02.2019).
2. Андрушків Б., Бортняк Ф., Вовк Ю. Інноваційна політика. Тернопіль : Терно-Граф, 2012. 484 с.
3. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі інноваційного розвитку : монографія / за ред. О. Галушко. Донецьк : Національний гірничий університет, 2012. 212 с.
4. Андрушків Б., Шерстюк Р., Кирич Н., Погайдак О. Розвиток промислових підприємств в умовах суспільної нестабільності: ресурсно-інноваційні чинники. Особливості організаційного процесу забезпечення ефективності економічних реформ в умовах Європейської адаптації суб'єктів господарювання. *Галицький економічний вісник*. 2017. Т. 52. № 1. С. 32-44. (Економіка та управління підприємствами).
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.02.2019).
6. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 10.02.2019).
7. Експортний профіль Львівської області (2016-2017 роки). URL: https://www.slideshare.net/IER_Kyiv/20162017-82651174 (дата звернення: 20.03.2018).
8. Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2020 року (2016). URL: <http://opda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/39677/strateg2020ost.pdf> (дата звернення: 25.03.2019).
9. Експортний профіль Тернопільської області (2016–2017 роки). URL: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/Regional_profiles/LEV_Ternopil_Export_Profile_16_17.pdf (дата звернення: 28.03.2019).
10. Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва Тернопільської області на 2016-2020 роки. URL: <http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/Strategyternopil2016-2020.pdf> (дата звернення: 02.04.2019).
11. Стратегія розвитку Івано-Франківська на період до 2028 року (2017). URL: http://www.mrada.if.ua/images/programy/Stategia_compressed.pdf (дата звернення: 15.04.2019).
12. Крамар І., Тисько М. Інноваційний розвиток промислових підприємств в контексті підвищення ефективності їх діяльності. Нововолинськ : Волинь, 2015. 388 с.

REFERENCES:

1. Harmaakorpi V.K., Pekkarinen S.K. Regional development platform analysis as a tool for regional

innovation policy [Electronic resource] / V.K. Harmaakorpi, S.K. Pekkarinen // ERSA conference papers ersa02p133. – *European Regional Science Association*, 2002. – Available at: <https://ideas.repec.org/p/wiwl/wiwr/ersa02p133.html> (accessed: 24.02.2019).

2. Andrushkiv B., Bortniak F., Vovk Yu. ta in. (2012) *Innovatsiina polityka* [Innovation policy]. Ternopil : Ternohraf (in Ukrainian).

3. Halushko O., Yermoshkina O., Didyk L., Herasymova I., Dedikov O. (2012) *Zabezpechennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv na bazi innovatsiinoho rozvytku* [Ensuring the competitiveness of industrial enterprises on the basis of innovation development]. Donetsk: Natsionalnyi hirnychyi universytet (in Ukrainian).

4. Andrushkiv B., Sherstuk R., Kirich N., Pogaidak O. (2017) *Rozvytok promyslovykh pidpriemstv v umovakh suspilnoi nestabilnosti: resursno-innovatsiini chynnyky. (Osoblyvosti orhanizatsiinoho protsesu zabezpechennia efektyvnosti ekonomichnykh reform v umovakh Yevropeiskoi adaptatsii subiektiv hospodariuvannia)* [Development of industrial enterprises in conditions of social instability: resource and innovation factors. (Peculiarities of the organizational process of ensuring the effectiveness of economic reforms in the context of European subjects adaptation of management)]. *Galician economic bulletin*, vol. 52, no. 1, pp. 32–44 (in Ukrainian).

5. Ofitsijnyj sayt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy. [Official website of the State Statistics Service of Ukraine] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 15.02.2019).

6. Ofitsijnyj sayt Ministerstva ekonomichnogho rozvytku ta torghivli [Official website of the Ministry of Economic Development and Trade]. Available at: <http://www.me.gov.ua> (accessed: 10.02.2019).

7. Eksportnyj profilij Lvivjskoji oblasti (2016–2017 roky) [Export profile of Lviv region]. Available at: https://www.slideshare.net/IER_Kyiv/20162017-82651174 (accessed: 20.03.2019).

8. Strateghiji rozvytku Ternopiljskoji oblasti na period do 2020 roku (2016). [Strategies of the Development of Ternopil region till 2020] Available at: <http://opda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/39677/strateg2020ost.pdf> (accessed: 25.03.2019).

9. Eksportnyj profilij Ternopiljskoji oblasti (2016–2017 roky). [Export profile of Ternopil region (2016–2017)]. Available at: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/Regional_profiles/LEV_Ternopil_Export_Profile_16_17.pdf (accessed: 28.03.2019).

10. Strateghiji rozvytku malogho ta serednjogho pidprijemnyctva Ternopiljskoji oblasti na 2016–2020 roky [Strategies of the Development of Small and Medium entrepreneurship in Ternopil region for 2016–2020]. Available at: <http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/Strategyternopil2016-2020.pdf> (accessed: 02.04.2019).

11. Strateghija rozvytku Ivano-Frankivjska na period do 2028 roku (2017). [Strategies of the of Ivano-Frankivsk region]. Available at: http://www.mrada.if.ua/images/programy/Stategia_compressed.pdf (accessed: 15.04.2019).

12. Kramar I., Tysjko M. (2015) *Innovacijnyj rozvytok promyslovykh pidpriemstv v konteksti pidvyshhennja efektyvnosti jikh dijalnosti* [Innovative development of industrial enterprises in the context of their activity effectiveness increase] Novovolynsk : Volynj (in Ukrainian).

ВАЖЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

IMPORTANT EFFICIENT MANAGEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MARKETING MECHANISM IN THE PRODUCTION AND SUPERVISION ACTIVITY

УДК 336.338.242

Ляденко Т.В.

старший викладач кафедри комерційної діяльності та логістики ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Lyadenko Tetyana

SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

У статті з'ясовано важелі ефективного управління організаційно-економічного механізму маркетингу у сфері виробничо-збутової діяльності. Задля цього виявлено основні риси, характерні для сучасного соціально-економічного середовища. Виокремлено проблеми, з якими стикається підприємство під час здійснення управління збутом. Охарактеризовано складові механізму управління. З'ясувавши важелі організаційно-економічного механізму, виявили їх відмінності від адміністративних важелів. Крім того, виділено інструменти, які можуть бути використані в контексті реалізації механізму управління збутовою діяльністю, такі як товар, ціна, місце, просування, люди, процеси, фізичні докази. Наведено формули, за якими може визначатися економічна ефективність за критерієм сукупного суспільного продукту, а саме результативність управління, економічна ефективність управління та реалізований обсяг виробництва. **Ключові слова:** управління, менеджмент, організаційно-економічний механізм, маркетинг, виробничо-збутова діяльність, важелі управління, важелі менеджменту.

В статтє выясныены рычаги эффективного управления организационно-экономиче-

ского механизма маркетинга в сфере производственно-сбытовой деятельности. С этой целью выявлены основные черты, характерные для современной социально-экономической среды. Выделены проблемы, с которыми сталкивается предприятие при осуществлении управления збутом. Охарактеризованы составляющие механизма управления. Выяснив рычаги организационно-экономического механизма, выявили их отличия от административных рычагов. Кроме того, выделены инструменты, которые могут быть использованы в контексте реализации механизма управления сбытовой деятельностью, такие как товар, цена, место, продвижение, люди, процессы, физические доказательства. Приведены формулы, по которым может определяться экономическая эффективность по критерию совокупного общественного продукта, а именно результативность управления, экономическая эффективность управления и реализованный объем производства.

Ключевые слова: управление, менеджмент, организационно-экономический механизм, маркетинг, производственно-сбытовая деятельность, рычаги управления, рычаги менеджмента.

The article analyzes the levers of effective management of the organizational and economic mechanism of marketing in the field of production and marketing activities. To this end, the main features of the modern socio-economic environment have been identified. The problems faced by an enterprise in the implementation of sales management are identified. The components of the control mechanism are described. Having found out the levers of the organizational and economic mechanism, their differences from the administrative levers were revealed. In addition, there are tools that can be used in the context of implementing the sales management mechanism, namely: commodity; price; place; promotion; people; processes; physical evidence. The formulas on which economic efficiency can be determined on the criterion of the aggregate social product, namely, the effectiveness of management, economic efficiency of management and the realized volume of production, are given. In a market economy, the urgency for enterprise management is to create effective organizational and economic mechanisms for managing enterprises that can provide effective management work and achieve competitive business. Formation of an effective organizational and economic mechanism for regulating the activity of enterprises is not only a condition for overcoming crisis phenomena in the real sector of the economy, but also a necessary prerequisite for the successful activity of enterprises in the conditions of economic globalization and the entry of Ukraine into the world economic space. The presence of small changes in the production structure, provided that they are not reflected in the organizational and economic, lead to dispositions in the management system of industrial enterprises and to some problems. Therefore, the consistency of the whole system of production and sales processes is ensured by the development of effective organizational and economic mechanisms for managing enterprises. Valuable is the chance to apply a mechanism for managing sales to increase the turnover of certain regions. Within the limits of social progress, improvement of the technical direction and systems of relations of production, the combination of levers and methodology that influences the achievement of the effectiveness of organizational and economic mechanisms is increasing.

Key words: management, management, organizational and economic mechanism, marketing, production and sales activity, levers of management.

Постановка проблеми. Під час динамічного економічного розвитку управління має єдину мету, що полягає в розробленні такого організаційно-економічного механізму управління, скерованому на виробничо-збутову діяльність підприємств, що дає змогу зберегти та зміцнити стійке положення підприємств на ринках, задовольнити потребу споживача, забезпечити адекватно оперативне реагування на появу змін у зовнішньому середовищі та стабільність у розвитку. Поява змін оточення, наявність високої конкуренції, маркетингові процеси розвитку є стимулами керівництва для пере-

будови та покращення організаційно-економічного механізму управління підприємствами в такий спосіб, щоби забезпечувати збалансований виробничо-збутовий процес. З огляду на це актуальним завданням є з'ясування важелів ефективного управління організаційно-економічного механізму маркетингу у сфері виробничо-збутової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Л. Балабанова, Ю. Митрохіна, Л. Баластрик, Л. Транченко, К. Глазкова, О. Єременко, В. Хороших, Н. Іваночко, А. Садеков, В. Цурик, І. Чукіна, В. Дерій, М. Щербань, П. Пуцентейло, А. Семе-

нова та інші науковці вивчали означену проблему.

Постановка завдання. Мета статті полягає у з'ясуванні важелів ефективного управління організаційно-економічного механізму маркетингу у сфері виробничо-збутової діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За ринкової економіки актуальність для керівництва підприємств має створення дієвих організаційно-економічних механізмів управління підприємствами, які здатні забезпечувати ефективну управлінську роботу та досягнення конкурентоспроможної підприємницької діяльності. Визначальним фактором для прогресу та ефективності промислового підприємства є успішна діяльність всіх його складників. На діяльність усіх підприємств має великий вплив чинна управлінська система виробничо-збутової діяльності. Поняття виробничо-збутової діяльності можна окреслити як систему пояснених з наукової точки зору дій, її налагодженість та покращення під час використання інноваційних технологічних засобів, що мають здатність найбільш повно задовольнити ринкові потреби та забезпечити прибутки для суб'єктів сфери господарства.

В період ринкових реформ відбуваються принципові зміни зовнішніх умов діяльності підприємств. Директивні планові завдання змінює орієнтація на платоспроможний попит, у структурі якого зменшується частка держави, й усе більше зростає роль замовлень незалежних споживачів. Ці зміни потребують нової філософії господарювання, що базується на реалістичному аналізі попиту та пропозиції, врахуванні фактору невизначеності та інших причин, здатних впливати на ефективність комерційних, інвестиційних та управлінських рішень [4]. В результаті промислові підприємства змушені діяти в зовсім новому соціально-економічному середовищі, яке характеризується такими рисами [7, с. 88-95]:

- посилення невизначеності економічного середовища в умовах перехідного періоду порівняно з розвиненим ринком, що є головною метою реформ;
- наявність умов для появи нових виробників товарів та послуг, різних організаційно-правових форм підприємств в основних секторах споживання;
- відсутність сприятливих умов для інвестицій, як вітчизняних, так і зарубіжних;
- різке погіршення фінансово-економічного стану підприємств.

Накопичення проблем, що мають промислові підприємства, є проблемним питанням, що має загальнодержавний організаційно-економічний механізм загалом і викликає потребу урядовим чином розробити концепцію антикризових програм, однією зі стратегій якої є структурне перетворення й пониження податкових тягарів на виробника продуктів.

Забезпечення сталого економічного розвитку в умовах ринкової економіки вимагає узгодженого

вирішення проблем формування та розвитку організаційних структур управління промисловими підприємствами на новому якісному рівні, а також у взаємозв'язку з організаційно-економічним механізмом і системою маркетингу [4].

Формування ефективного організаційно-економічного механізму регулювання діяльності підприємств є не тільки умовою подолання кризових явищ у реальному секторі економіки, але й необхідною передумовою успішної діяльності підприємств в умовах господарської глобалізації та входження України у світовий економічний простір. Сформована ситуація в реальному секторі економіки України зумовлює необхідність формування методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо формування ефективного організаційно-економічного механізму регулювання діяльності підприємства [2, с. 189-193].

Зростаюча роль маркетингу в діяльності підприємств поступово знаходила відповідне віддзеркалення в побудові організаційно-управлінських структур та їх функцій. Як господарська функція маркетинг пройшов чотири етапи, якими є виконання функції розподілу, організаційна концентрація або функція продажів, виділення в самостійну службу або одну з основних функцій у діяльності фірми, перетворення на генеральну функцію фірми [11, с. 86-94].

Важливими питаннями ведення господарської діяльності підприємствами України є можливість використання узагальнених підходів до управління збутовою діяльністю підприємства, стимулювання збуту продукції певної галузі та розвитку ділової активності окремого регіону. За таких умов формування механізму управління збутовою діяльністю набуває особливої актуальності та важливості [5].

Оптимізація виробничих процесів давно не є новою темою, однак оптимізація управлінських функцій збуту продукції та формування єдиного механізму управління збутовою діяльністю потребують наукового дослідження та всебічного обґрунтування. Серед причин, що обумовлюють зростання значущості збутової діяльності, слід назвати переміщення ключових управлінських рішень у збутові ланки, підвищення значення маркетингових методів конкуренції в боротьбі за покупця, раціоналізацію збутових процесів, проблеми ефективного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі [3, с. 102].

У сучасних умовах управління збутовою діяльністю підприємства має бути націлене на максимально зручне, ефективне, швидке та якісне задоволення потреб споживачів за умови збереження високої результативності ведення господарської діяльності та її фінансових результатів. Здійснюючи управління збутом, більшість підприємств стикається з такими проблемами [5]:

1) слабка фінансова допомога підприємствам з боку держави (розвиток інфраструктури);

2) дисбаланс у ціновій політиці на сировину, матеріали тощо;

3) недостатня кількість висококваліфікованого збутового персоналу;

4) недостатній рівень захищеності підприємств від недобросовісної конкуренції;

5) низька платоспроможність споживачів тощо.

Управлінському механізму притаманна наявність взаємопов'язаних принципів, методів, важелів, що скеровані на досягання місій та виконання підприємницьких завдань. Систему управління промисловими підприємствами можна визначати сутністю управлінських механізмів, тобто системою нижчого рівня щодо управлінської системи як утворення, що має комплексний характер. Управлінська система розглядається з огляду два її структурних блоки. Першим є управлінський механізм виробничо-збутових процесів, основна мета якого полягає у виконанні поставлених підприємницьких завдань. Другим є сукупність механізмів (інструментального апарату, організаційного, процесного механізму та цільового управління).

1) Інструментальним апаратом включаються управлінські методи та створення ядра процесів управління. Управлінські методи мають значення цілеспрямованого впливу суб'єктів на об'єкти для досягнення поставлених цілей. Управлінська діяльність щодо підприємства відбувається пі час задіяння всієї методологічної системи, оскільки тип організаційних методів передбачає створення передумов, щоби використати економічні, а соціально-психологічний тип доповнює їх та утворює необхідні взаємозв'язки засобів керування підприємствами. Наявність усіх управлінських методів та їх правильне застосування забезпечують покращення продуктивності праці та рентабельності виробництва.

2) Організаційному господарському механізму притаманна наявність організаційно-правових нормативів та стандартів, що врегульовують та окреслюють управлінську структуру, кількість персоналу, моральні та матеріальні стимули, оснащення діяльності управління оргтехнікою, розподіл праці, обов'язків, права та відповідальності управлінського апарату й персоналу. Організаційні механізми полягають у застосуванні взаємовідносин влади, охоплюють забезпечення процесів життєдіяльності систем, на які скероване управління, а також організаційний рівень структурного складу системи управління.

3) Процесним механізмом розглядаються системи в процесі розвитку; він включає управлінські функції, що є втіленням сутності та змісту управління всіх рівнів. Основними функціями управління є функції планування, мотивації, організації, контролю, кадрового призначення та стимулювання їхньої роботи. Щодо відносин власності ще

однією функцією є втілення власниками засобів виробництва власного права щодо різних об'єктів володіння, власних завдань. Функціям притаманний тісний зв'язок в одному процесі.

4) Цільове управління включає завдання й головні результати роботи підприємств, а також критерії виборів та оцінок виконання конкретних завдань та результатів роботи підприємств. Визначення цілей є функціями власне управлінськими, а їх втілення відбувається як у рамках управлінської діяльності, так і в межах керованих об'єктів.

У межах суспільного прогресу, вдосконалення технічного напрямку та систем відносин виробництва сукупність важелів та методологій, що впливає на досягнення ефективності організаційно-економічних механізмів, зростає. Важелі є засобами, за допомогою яких здійснюється поєднання складових механізмів однією системою та цілісністю їх роботи. Робота важелів організаційно-економічних механізмів базується на системі нормативів права згідно з чинним законодавством. Важелі організаційно-економічних механізмів можуть мати організаційно-адміністративний та економічний характер:

- організаційно-економічний важіль поширюється забезпеченням кадрами, інформаційним забезпеченням та захистом даних, організаційно-правими формами та управлінською структурою;

- економічними важелями є кредитування та страхування, амортизаційна та ціноутворююча політика, оподаткування.

Відмінність організаційних та економічних важелів від адміністративних полягає в тому, що економічні агенти не піддаються прямому примусу щодо того, які саме дії виконувати, але інша поведінка для них в такому разі є не вигідною; допускається тільки вибір рішень для підвищення ефективності витрат та власної роботи. Застосовування організаційного та економічного важеля механізмів є поєднанням об'єктивного та суб'єктивного аспекту діяльності людей в межах безперервного прогресу на базі запровадження засобів новітніх технологій та підвищування результативності застосування виробничих потенціалів.

Крім того, до інструментів механізму управління збутовою діяльністю належать знаряддя, за допомогою яких цілеспрямований вплив (управління) набуває практичного характеру. Інструменти, які можуть бути використані, можна розділити залежно від того, що потребує впливу (в основі лежить концепція 7P-маркетингу) [5]:

1) товар, зокрема упаковка, асортимент, якість, торгова марка, післяпродажне обслуговування, сервіс, можливість повернення, обмін тощо;

2) ціна, зокрема преїскурант, знижки, націнка, кредит, термін виплати, умови оплати;

3) місце, зокрема канали збуту, посередники, рівні збуту, форми релізу, транспортування, складський запас, розміщення, підготовка торгового персоналу;

4) просування, зокрема зв'язок з громадською, реклама, виставки, персональний продаж, стимулювання збуту, прямий продаж, піар;

5) люди, зокрема працівники, посередники, продавці, постійні клієнти, потенційні клієнти, споживачі;

6) процеси, зокрема швидкість та якість обслуговування, доставка, комфорт, цілодобова служба підтримки;

7) фізичні докази, зокрема правильний імідж та оточення, що користуються товаром/послугою, відгуки клієнтів, рекомендації, сертифікати.

Звичайно, перелік важелів не може бути вичерпним, оскільки динамічність змін сучасного господарського життя, нові виклики та проблеми змушують суб'єктів управління знаходити нові форми впливу на підвладні об'єкти. З розвитком приватної власності економічний механізм набуває більш складної конфігурації, внаслідок чого для процесу управління все більш характерними стають ознаки «суб'єкт-суб'єктної» взаємодії [1, с. 189].

Оскільки завданням управління є безпосередній вплив на керований об'єкт заради досягнення поставлених цілей, ефективність управління може бути оцінена за ступенем досягнення цих цілей, якістю планування, ефективністю вкладень та кінцевим результатом виробничої діяльності. Найчастіше під час розгляду оцінювання ефективності управління використовують показники рівня прибутковості за тенденцією збільшення або зменшення цього показника. Ефективність системи управління підприємством залежить від функціонування та використання кожного елементу системи управління, а саме застосування науково обґрунтованих та передових методів управління, повноти інформаційного обслуговування, раціональності організаційної структури, кваліфікації управлінських кадрів та їх умінь щодо вирішення конкретних проблем управління [8, с. 235].

Як зазначає І. Чукіна, ефективність функціонування підприємства залежить від правильності застосування методів організаційно-господарського механізму, до яких належить законодавча й нормативна база, а також методичне забезпечення діяльності підприємства. Привести в дію організовану систему та здійснювати регулювання нею можна лише за допомогою наявних елементів. Використання методів організаційно-економічного механізму забезпечує дотримання правових норм та повноважень, а також вжиття заходів примусу та дисциплінарної відповідальності у вирішенні питань щодо ефективності господарської діяльності. Для ефективного функціонування підприємство має організувати численні взаємопов'язані види діяльності, адже підприємство може досягти очікуваних результатів за умови ефективного використання ресурсів та взаємодії функціональних систем у процесі виробничо-збутової діяльності, яка пов'язана з використанням основних засобів оборотних

коштів, фінансових ресурсів, забезпеченням реалізації продукції та отриманням прибутку, що є визначальним у підвищенні рівня економічної ефективності підприємства. Економічна ефективність може визначатися за критерієм сукупного суспільного продукту, зокрема за такими формулами [10]:

1) $E = \text{POB} / \text{ПМВ}$, де якість управління (E) відображає сукупність процесів і ресурсів, структури й процедур, необхідних для реалізації усього процесу;

2) $P_y = \text{POB} / \text{ПОВ}$, де результативність управління (P_y) є ступенем точності управління, який характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, можливостей та фактичних результатів їх реалізації.

3) $E_y = T_n / T_p$, де економічна ефективність управління (E_y) характеризує динаміку зростання продуктивності праці та ресурсів, які й забезпечують це зростання; POB – реалізований обсяг виробництва; ПМВ – потенційні можливості підприємства; ПОВ – потрібний обсяг виробництва; T_n – темп приросту продуктивності праці; T_p – темп приросту фондоозброєності.

Основними критеріями результативності організаційно-економічного забезпечення підвищення ефективності виробництва та збуту є [6]:

- оперативність організаційно-економічного забезпечення, що охоплює цінність та своєчасність підготовки й прийняття рішень;

- надійність організаційно-економічного забезпечення, що охоплює відповідність прийомів та методів роботи сучасному рівню науково-технічного прогресу;

- рівень підготовки, стаж практичної роботи та стабільність кадрів;

- оптимальність організаційно-економічного забезпечення, тобто обґрунтованість ступінчастості (ієрархічності) підприємств, а також співвідношення централізації та децентралізації управління стосовно конкретних умов, норми керованості.

Крім того, під час розгляду оцінювання ефективної управлінської роботи використовуються дані щодо отриманого прибутку за тенденціями збільшення або зменшення цих показників. Критерієм ефективного управління притаманний тісний зв'язок з інформаційними даними та завданнями підприємств. Через те, що інформаційні дані – це теж результат дій, їх слід розуміти як «вихід» системи управління підприємствами.

Таким чином, ефективна діяльність системи управління підприємствами залежить від роботи та застосування всіх елементів системи управління, тобто впровадження пояснених науковим методом та передових управлінських методик, повноти інформаційних послуг, раціональності організаційних структур, кваліфікації управлінського персоналу та його вміння вирішувати конкретні проблеми управління.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи все вищесказане, можемо зробити висновок, що успішність виробничо-збутових процесів значним чином залежить від виробничих, організаційно-господарських та управлінських структур. Наявність невеликих змін виробничої структури за умови, що вони не відобразились в організаційно-господарській діяльності, приводить до диспозицій в системі управління промисловими підприємствами та до деяких проблем. Отже, узгодженість усієї системи виробничо-збутових процесів забезпечується розробленням дієвих організаційно-економічних механізмів управління підприємствами. Цінним є шанс застосування механізму керування збутом для підвищення товарообігу певних регіонів. Механізми управління збутовими процесами можуть застосовуватися підприємствами, об'єднаннями підприємств, асоціаціями, отже, тими суб'єктами управління збутом, мета яких полягає в покращенні управління збутовими процесами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л., Митрохіна Ю. Управління збутовою політикою : навчальний посібник. Київ : Центр збутової літератури, 2011. 240 с.
2. Баластрик Л., Транченко Л. Проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством. *Теоретичні та прикладні питання економіки* : збірник наукових праць. Київ : Київський університет, 2005. С. 188-195.
3. Глазкова К. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств. *Вісник КНУТД*. 2014. Вип. 7. С. 102-106.
4. Єременко О., Хороших В. Щодо формування організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах маркетингової орієнтації. *Менеджер*. 2015. Вип. 1. С. 169-173.
5. Іваночко Н. Особливості формування механізму управління збутовою діяльністю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 18. С. 214-218.
6. Пуцентейло П. Організаційно-економічне забезпечення ефективного розвитку тваринництва в умовах кризи. *Економічний дискурс*. 2016. Вип. 2. С. 37-46.
7. Садеков А., Цурик В. Управление предприятием в условиях кризиса : монография. Донецк : ДонГУЭТ, 2006. 178 с.
8. Семенова А. Економічний механізм управління сільськогосподарськими підприємствами: теоретико-методологічні аспекти. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2012. С. 186-190.
9. Ткач В., Соломка В. Особливості залізрудних підприємств України як чинники впливу на реалізацію засад маркетингу і логістики в їх інтегрованому управлінні. *Формування ринкової економіки*. 2013. Вип. 30. С. 356-371.
10. Чукіна І. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економічний аналіз*. 2014. Вип. 3. С. 230-236.
11. Щербань М. Маркетинговий менеджмент : учебное пособие. Киев : ЦНЛ, 2006. 224 с.

REFERENCES:

1. Balabanova L., Mytrokhina Yu. (2011) *Upravlinnia zbutovoioi politykoioi* [Sales management policy] : navchalnyi posibnyk. Kyiv : Tsentр uchbovoi literatury.
2. Balastryk L., Tranchenko L. (2005) *Problemy udoskonalennia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia pidpriemstvom. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky* : zbirnyk naukovykh prats [Problems of improvement of organizational and economic mechanism of enterprise management. Theoretical and applied issues of economics] Kyivskyyi universytet. Kyiv, pp. 188-195.
3. Hlaskova K. (2014) *Problemy zbutovoioi polityky suchasnykh ukrainskykh pidpriemstv*. [Problems of sales policy of modern Ukrainian enterprises] *Visnyk KNUVD*, vol. 7, pp. 102-106.
4. Yeremenko O., Khoroshykh V. (2015) *Shchodo formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia pidpriemstvom v umovakh marketynhovoioi oriantatsii* [Regarding formation of organizational and economic mechanism of enterprise management in the conditions of marketing orientation] *Menedzher*, vol. 1, pp. 169-173.
5. Ivanochko N. (2017) *Osoblyvosti formuvannia mekhanizmu upravlinnia zbutovoioi diialnistiu pidpriemstva* [Features of forming a mechanism for managing the sales activities of the enterprise] *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 18, pp. 214-218.
6. Putsenteilo P. (2016) *Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia efektyvnoho rozvytku tvarynyystva v umovakh kryzy* [Organizational and economic provision of efficient livestock development in a crisis] *Ekonomichnyi dyskurs. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal*, vol. 2, pp. 37-46.
7. Sadekov A., Tsuryk V. (2006) *Upravlenye predpriatyem v uslovyiakh kryzysa: monohrafiia* [Management of an enterprise in a crisis]. Donetsk : DonHUET.
8. Semenova A. (2012) *Ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia silskohospodarskymy pidpriemstvamy: teoretyko-metodolohichni aspekty* [Economic mechanism of management of agricultural enterprises: theoretical and methodological aspects] *Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii*, pp. 186-190.
9. Tkach V., Solomkha V. (2013) *Osoblyvosti zalizorudnykh pidpriemstv Ukrainy yak chynnyky vplyvu na realizatsiiu zasad marketynhu i lohistyky v yikh intehrovanomu upravlinni*. *Formuvannia rynkovoio ekonomiky* : zbirnyk naukovykh prats [Features of the iron ore enterprises of Ukraine as factors of influence on the implementation of the principles of marketing and logistics in their integrated management. Formation of a market economy] Kyivskyyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet imeni Vadyma Hetmana. Kyiv, vol. 30, pp. 356-371.
10. Chukina I. (2014) *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm u systemi upravlinnia vyrobnycho-hospodarskoiu diialnistiu ahrarnykh pidpriemstv*. [Organizational and economic mechanism in the system of management of production and economic activity of agrarian enterprises] *Ekonomichnyi analiz*, vol. 3, pp. 230-236.
11. Shcherban M. (2006) *Marketynhovyi menedzhment : navchalnyi posibnykx Marketing management : tutorial*. Kyiv : TsNL.

ВПРОВАДЖЕННЯ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВАМИ FMCG-РИНКУ: СУТНІСТЬ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

IMPLEMENTATION OF CATEGORY MANAGEMENT BY FMCG MARKET COMPANIES: CONCEPT ESSENCE AND PRACTICAL RECOMMENDATIONS

У статті досліджено сутність концепції категорійного менеджменту. Розглянуто способи тлумачення поняття «категорійний менеджмент» зарубіжними та вітчизняними вченими. Встановлено, що найширше використовується в літературі визначення категорійного менеджменту, наведене консалтинговою компанією «AC Nielsen», а також те, що ключовим питанням управління в категорійному менеджменті є продуктова категорія. Визначено, що за останні роки деякі підприємства роздрібно́ї торгівлі України почали впровадження основ категорійного менеджменту, однак ця робота ще не достатньо ефективна. Акцентовано увагу на тому, що категорійний менеджмент в будь-якій компанії розпочинається з відповідальності. Виокремлено причини, що перешкоджають впровадженню категорійного менеджменту підприємствами роздрібно́ї торгівлі України. Встановлено перелік дій, який необхідно провести в компанії задля підготовки до впровадження категорійного менеджменту. Визначено критерії готовності компанії до впровадження категорійного менеджменту. **Ключові слова:** категорійний менеджмент, роздрібно́ї продажі, асортимент магазину, продуктова категорія, выкладка товарів.

В статье исследована сущность концепции категорийного менеджмента. Рас-

смотрены способы толкования понятия «категорийный менеджмент» зарубежными и отечественными учеными. Установлено, что шире всего используется в литературе определение категорийного менеджмента, приведенное консалтинговой компанией «AC Nielsen», а также то, что ключевым вопросом управления в категорийном менеджменте является продуктовая категория. Определено, что за последние годы некоторые предприятия розничной торговли Украины начали внедрение в систему управления основ категорийного менеджмента, однако эта работа еще не достаточно эффективна. Акцентировано внимание на том, что категорийный менеджмент в любой компании начинается с ответственности. Выделены причины, препятствующие внедрению категорийного менеджмента предприятиями розничной торговли Украины. Установлен перечень действий, который необходимо провести в компании с целью подготовки к внедрению категорийного менеджмента. Определены критерии готовности компании к внедрению категорийного менеджмента.

Ключевые слова: категорийный менеджмент, розничные продажи, асортимент магазина, продуктовая категория, выкладка товаров.

УДК 658:061.5

Микитюк Н.Є.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Mykytiuk Natalia

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

In the article the concept essence of category management is explored. Methods of interpreting the concept of "category management" by foreign and domestic scholars are considered. It is established that the definition of category management given by the AC Nielsen consulting company is the most widely used in the literature. The key issue in category management is product category which is a distinctly selected group of products that consumers perceive as interconnected and/or interchangeable in the process of meeting their needs. In several works an extended interpretation of category management is presented. The category management is considered as an approach to assortment management, which must follow the following rules: the division of the entire goods assortment into product categories, based on the consumer's psychology; responsibility of the only one employee for the entire cycle of the product category; consideration of each product category as a mini-enterprise; approach to the assortment of the store as a single set of all product categories. It has been determined that several years ago some Ukrainian retailers started implementing the fundamentals of category management, but this work is not yet sufficiently effective. The mechanism of implementation of category management in the enterprise is considered, which consists of four elements: market analysis, definition of company goals, formation of category strategies, implementation of planned actions and analysis of the results. The emphasis is placed on the fact that category management in any company begins with responsibility and the lack of a manager responsible for the result and efficiency of procurement and sales activities within the enterprise is one of the reasons that impedes the implementation of category management by domestic FMCG market enterprises. Also, other reasons that impede the implementation of category management by Ukrainian retail companies are defined. The list of actions which should be carried out within the company in order to prepare for the implementation of category management is established. The criteria of the company's readiness for implementation of category management are determined.

Key words: category management, retail sales, assortment of the store, product category, layout of goods.

Постановка проблеми. Розвиток роздрібно́ї торгівлі та жорстка конкуренція між підприємствами, що присутні на вітчизняному FMCG-ринку («fast-moving consumer goods» – «товари повсякденного попиту»), вимагають постійного вдосконалення методів управління. Формування оптимального товарного асортименту – це один з найважливіших процесів підтримки конкурентоспроможності торговельного підприємства, адже саме асортимент є його візитною карткою. Товарна та асортиментна політика разом з місцем розташування та ціновою політикою дає змогу сформувати у споживача певний рівень сприй-

няття торговельного підприємства. Ведення роздрібно́го бізнесу передбачає три основних функції, такі як визначення майбутнього (що споживачі хочуть купити); визначення того, наскільки швидко вони будуть купувати товари (скільки потрібно поставити на полицю, скільки потрібно зберігати на складах); визначення того, як доставити продукцію в магазин якомога дешевше. Для типового магазину роздрібно́ї торгівлі вартість реалізованої продукції становить приблизно 75% від загальних витрат [1, с. 16], тому саме система управління асортиментом та товарними запасами вимагає активної роботи зі скорочення витрат. Проведені

за підтримки «Procter & Gamble» дослідження показують, що відсутність товарів на полицях магазинів роздрібних торговців зменшує їх загальний виторг на шість відсотків, тоді як третина цих товарів перебуває на складах зазначених магазинів [2, с. 14]. Якщо асортимент товарів роздрібною підприємства значний, наявна жорстка конкуренція, то традиційна функціонально спеціалізована організація управління роздрібною торгівлею приводить до зниження загальної ефективності роботи підприємства загалом. Альтернативою традиційному управлінню асортиментом і товарними запасами, традиційним взаємовідносинам з постачальниками та покупцями є концепція категорійного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Категорійний менеджмент як підхід до управління роздрібними продажами є самостійною галуззю дослідження серед зарубіжних та вітчизняних дослідників і практиків, таких як М. Зінор, К. Дюсар, Б. Дьюснел, К. Харт, С. Мурсі, О. Бакунов, О. Крещенко, Ю. Хваль, Г. Шершньова, С. Дмитрієва. Дослідженнями питань реалізації та впровадження нових методів управління асортиментом, зокрема категорійного менеджменту, займалися такі вітчизняні науковці, як В. Затейкін, Ю. Ільєнко, Ю. Оліфірова, Х. Петрик, Л. Зомчак.

Проте дослідження зарубіжних науковців не повністю використовуються в українській теорії та практиці, оскільки не відображають українську специфіку та менталітет. Водночас проблеми впровадження категорійного менеджменту на підприємствах роздрібною торгівлі та шляхи їх вирішення ще недостатньо вивчені вітчизняними вченими.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття концепції категорійного менеджменту, встановлення причин, що перешкоджають його ефективному впровадженню в компаніях, та розроблення критеріїв готовності компанії до впровадження категорійного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Появу категорійного менеджменту пов'язують з компанією «Procter & Gamble», яка на початку 90-х років минулого століття вперше об'єднала товари в категорії не за принципом виробництва, а за їх загальними для споживача властивостями. Ця проста ідея здається сьогодні природною, але тоді вона була революційною, адже до цього не ділили товар на категорії так, як його сприймає покупець.

Такий підхід ліг в основу програми ECR (Efficient Consumer Response, тобто «ефективне реагування на запити споживачів»), яка стала відправною точкою для розвитку ідеї категорійного менеджменту. За ECR категорійний менеджмент – це процес управління категоріями як стратегічними бізнес-одинацями дистриб'ютором чи постачальником, який забезпечує покращення результатів бізнесу, зосереджуючись на споживчій ціні [3, с. 9].

Найширше використовується в літературі визначення категорійного менеджменту, наведене консалтинговою компанією «AC Nielsen»: категорійний менеджмент – це процес управління продуктовими категоріями як окремими бізнес-одинацями та їх налаштування для кожної торгової точки задля найкращого задоволення потреб споживачів [4, с. 9].

Вітчизняні та російські науковці об'єднали та розширили поняття категорійного менеджменту, наведене консалтинговими компаніями «AC Nielsen» та «Efficient Consumer Response Europe». Так, на думку В. Затейкіна, категорійний менеджмент – це процес керування асортиментом, за якого кожна категорія товару розглядається як самостійна бізнес-одинаця, а також переслідуються цілі максимального задоволення потреб покупців, з одного боку, та підвищення ефективності співпраці між виробником (постачальником) та ритейлером, з іншого боку [5, с. 8]. Схожої думки дотримуються також інші науковці [6, с. 74; 7, с. 118].

Російський вчений С. Балакіревіч розглядає категорійний менеджмент вже не як процес, а як систему управління асортиментом, в основі якої лежить виділення в структурі асортименту товарних категорій з подальшим управлінням ними як самостійними бізнес-одинацями. При цьому головна мета категорійного менеджменту полягає в підвищенні ефективності взаємодії між виробником (початковою ланкою товарного ланцюжка) та наступними ланками (ритейлерами) для повного задоволення запитів споживачів [8, с. 21].

Деякі автори розглядають категорійний менеджмент з позиції інформаційно-комунікаційного підходу як процес управління стратегічними бізнес-одинацями товарними категоріями з інформаційно-комунікаційними центрами, в ролі яких виступають категорійні менеджери, що забезпечують координацію основних бізнес-функцій та комунікацій, є джерелом формування та акумулювання інформаційних потоків підприємства, діяльність яких спрямована на підвищення ключових показників результативності та задоволення потреб покупців [9, с. 38].

Тлумачення категорійного менеджменту, наведене В. Затейкіним, доповнюють та розширюють Л. Зомчак та Х. Петрик. На їхню думку, категорійний менеджмент – це комплексний підхід до керування асортиментом підприємства, який включає набір інструментів, процесів та сукупності інформації, за допомогою яких кожен категорію товару розглядають як самостійну бізнес-одинацю, а також керують нею задля максимального задоволення потреб споживачів та досягнення оптимальної ефективності діяльності підприємства загалом [10, с. 203].

Російські науковці С. Сисоєва та К. Бузукова подають розширене трактування категорійного

менеджменту, що розглядається як підхід до управління асортиментом, за якого мають виконуватись такі правила:

1) розділення всього асортименту на товарні категорії не обов'язково згідно із загальноприйнятими групами та видами товарів, а з урахуванням перш за все психології та сприйняття покупців;

2) відповідальність одного співробітника торговельного підприємства за весь цикл руху категорії (від закупівлі до продажу);

3) розгляд кожної товарної категорії як міні-підприємства в рамках компанії зі своїм бюджетом, ціноутворенням, політикою закупівель тощо;

4) підхід до асортименту магазину як до єдиної сукупності всіх категорій, тобто так, як сприймає магазин покупець [11, с. 10].

У будь-якому разі ключовим питанням управління в категорійному менеджменті є продуктова категорія, що є окремо виділеною групою продуктів, які споживачі сприймають як взаємопов'язані між собою чи/або взаємозамінні в процесі задоволення своїх потреб [3, с. 8].

За традиційної організації управління в торгівлі функції закупівлі та продажу товарів розділені. Відділ закупівель відповідає за укладення договорів, підготовку заявок на постачання, іноді бере участь у прийманні товарів за кількістю та якістю; відділ продажів відповідає за розміщення товарів у торговельному залі, викладку товарів на полицях і своєчасне їх поповнення; відділ маркетингу займається рекламою; планово-економічний відділ встановлює роздрібні ціни, тобто у кожного функціонального підрозділу є свої власні цілі та критерії оцінювання ефективності роботи, які не завжди збігаються з інтересами підприємства загалом, в результаті чого страждає ефективність взаємодії підрозділів, виникають конфлікти, а через перекладання відповідальності з одного підрозділу на інший процес узгодження рішень займає багато часу тощо [12, с. 80]. Задля підвищення ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлю слід кооперувати та узгоджувати дії між постачальником і роздрібним торговцем, де категорійний менеджмент стає одним з ключових чинників побудови взаємовигідних відносин між обома сторонами [13, с. 519].

В кінці минулого століття відбувся остаточний перехід від домінування виробників до домінування роздрібних торговців [14, с. 87], внаслідок чого на ринку FMCG відбулося зміщення фокусу з бренд-менеджменту на категорійний менеджмент [15, с. 53]. Нині категорійний менеджмент як підхід до управління роздрібними продажами активно застосовується великими закордонними гравцями роздрібною сектору [16, с. 23]. Стрімкий розвиток категорійного менеджменту обумовлений перш за все тим, що стратегічне співробітництво постачальника та роздрібною торговця

в управлінні продуктовою категорією в умовах стагнації ринку споживчих товарів і посилення конкуренції як між роздрібними мережами, так і серед виробників часто розглядається як джерело формування довгострокової конкурентної переваги для обох партнерів [17, с. 169].

Складна структура взаємовідносин між постачальником та роздрібним торговцем приводить до того, що сторони активно модернізують свої інформаційні системи, розробляють нові моделі аналізу купівельної поведінки та підходи до управління поличним простором і простором магазину загалом, змінюють моделі ціноутворення за категоріями в роздрібній мережі, впроваджують стратегії категорійного менеджменту в управлінні продажами власних торговельних марок роздрібних мереж.

Механізм упровадження категорійного менеджменту на підприємстві описаний в джерелі [7] та складається з чотирьох взаємопов'язаних елементів (рис. 1).

За останні роки деякі підприємства роздрібною торгівлю України почали впровадження в систему управління основ категорійного менеджменту, проте відсутність необхідного практичного досвіду зводить цю роботу до управління традиційними товарними групами, що не може забезпечити ефективність роботи [18, с. 156].

Л. Охрименко, що є бізнес-тренером з досвідом роботи категорійним менеджером європейської мережі супермаркетів, вважає, що категорійний менеджмент в будь-якій компанії починається з відповідальності.

Щоби вибудувати категорійний менеджмент, компанія може піти кількома шляхами. Перший, що вимагає додаткових витрат часу та грошей, полягає в інвестуванні в навчання менеджерів із закупівель, адаптації внутрішніх бізнес-процесів компанії під загальну систему категорійного менеджменту, підняття зарплат співробітникам та мотивації їх бонусними програмами, найняття дорогого комерційного директора тощо.

Другий шлях передбачає пошук людини, яка буде готова нести відповідальність за весь цикл товарообігу компанії та завжди буде готова сказати «Я купую потрібні клієнтам товари, у мене хороша ротація складських запасів, моя маржинальність на достатньому рівні. Відділ продажів виконує поставлені мною плани, а якщо не виконує, то я несу за це відповідальність».

Звичайно, такий співробітник не зможе діяти самостійно, оскільки без допомоги відділів логістики, маркетингу, кадрів, інформаційних технологій, продажів та інших структурних підрозділів компанії йому не обійтись. Однак він повинен вибудувати комунікацію таким чином, щоб усі відділи були залучені та працювали на єдину мету. Цілі кожного окремого підрозділу повинні стати складовими його цілей, а його цілі є основними цілями компанії [19].

Саме відсутність керівника, що відповідає за результат та ефективність закупівельно-збутової діяльності на підприємстві, є однією з причин, що перешкоджають впровадженню категорій-

ного менеджменту українськими підприємствами FMCG-ринку (рис. 2). Серед інших причин можна виділити такі. На різних рівнях персоналу стратегія компанії розуміється по-різному. Відсутня прозора,

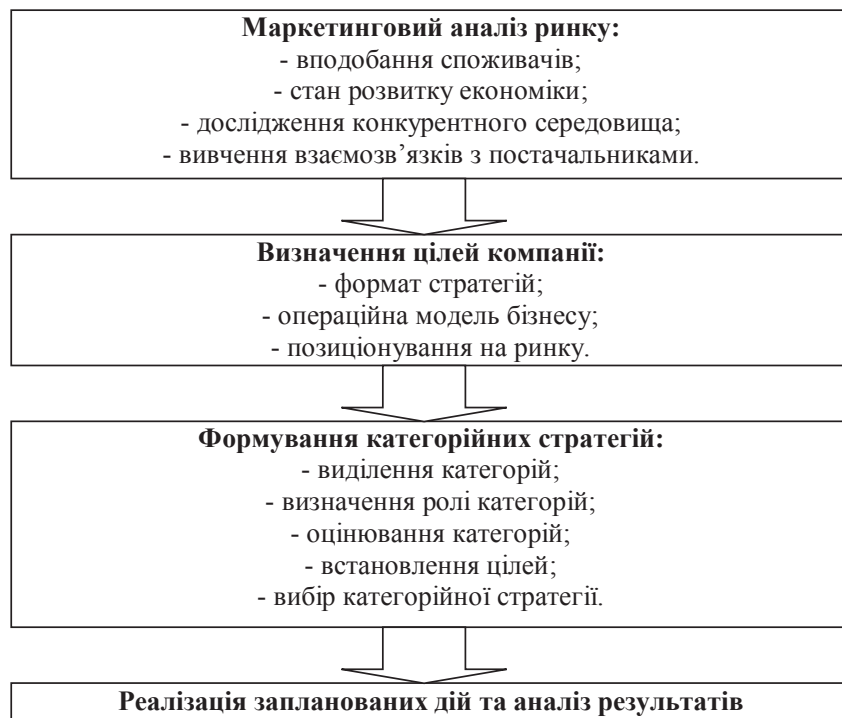


Рис. 1. Механізм упровадження категорійного менеджменту на підприємстві

Джерело: розроблено автором на основі [7, с. 121]

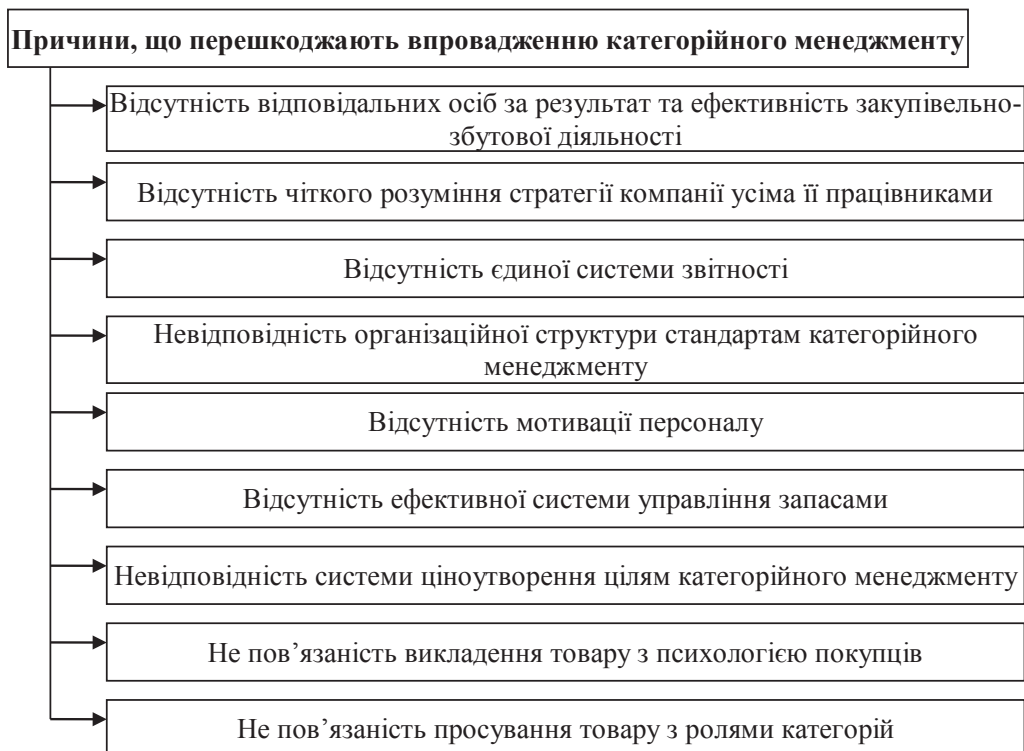


Рис. 2. Причини, що перешкоджають впровадженню категорійного менеджменту

Джерело: розроблено на основі опрацювання [19; 20]

єдина й автоматизована система звітності, крім того, звітність не зачіпає всі показники ефективності компанії та категорії. Організаційна структура не відповідає стандартам категорійного менеджменту, в структурі немає конкретних осіб, що несуть відповідальність за весь цикл товарообігу компанії. Персонал не мотивований на впровадження категорійного менеджменту, адже не знає методології, не відчуває особистої зацікавленості, не володіє достатніми повноваженнями, не відчуває підтримки керівництва. Відсутня ефективна система управління товарними запасами, адже на підприємстві існує велика кількість неліквідних та низькооборотних товарів або, навпаки, присутні порожні місця на полиці за високооборотними товарами. Ціни на частину «важливих» товарів вищі, ніж у конкурентів, за рахунок того, що існує стандартна націнка всередині категорії, яка не відповідає специфіці окремих сегментів категорії. Викладення товару на полиці не пов'язане з психологією покупців, тобто існує істотний розрив в управлінні асортиментною матрицею та полицею. Просування товару не пов'язане з ролями категорій, не відповідає специфіці окремих сегментів.

Задля економії часу та фінансових ресурсів до впровадження категорійного менеджменту в компанії необхідно провести підготовчу роботу, а саме:

- ретельно розібратися з методологією впровадження на рівні стратегії та конкретних дій;
- залучити до навчання методології та практики застосування не тільки стратегів, але й персонал, який відповідає за реалізацію проекту на місцях;
- познайомитися з практикою впровадження в інших компаніях;

– оцінити бізнес-процеси компанії, які будуть порушені в процесі впровадження;

– визначити ключові проблеми в управлінні асортиментом, ціноутворенні, управлінні товарними запасами, викладкою та просуванням товару;

– скласти оперативний план підвищення ефективності всіх процесів, залучених до процесу впровадження, із зазначенням чітких термінів та відповідальних осіб;

– оцінити, що потрібно зробити до впровадження категорійного менеджменту, а що можна поєднувати зі впровадженням [20].

Критерії готовності компанії до впровадження категорійного менеджменту наведені на рис. 3.

Є чотири стадії готовності компанії щодо впровадження категорійного менеджменту, які визначають весь комплекс цілей та послідовність дій в рамках будь-якого проекту.

Коли компанія перебуває на стадії управління продажами, то формування асортименту безпосередньо не пов'язане з потребами покупця, а операційна ефективність оцінюється на підставі продажів, прибутку та оборотності товарних запасів компанії, магазину та постачальника.

На стадії, коли управління асортиментом пов'язане з викладенням товару на полиці та в торговому залі, оцінюється не тільки операційна ефективність компанії, магазину та постачальника, але й ефективність використання торгової площі.

На стадії управління категорією асортимент формується залежно від потреб покупця та управляється в рамках категорії, магазину та постачальника; враховуються взаємодія категорій та сприйняття магазину загалом.

На стадії крос-категорійних проектів до управління асортиментом категорії долучається

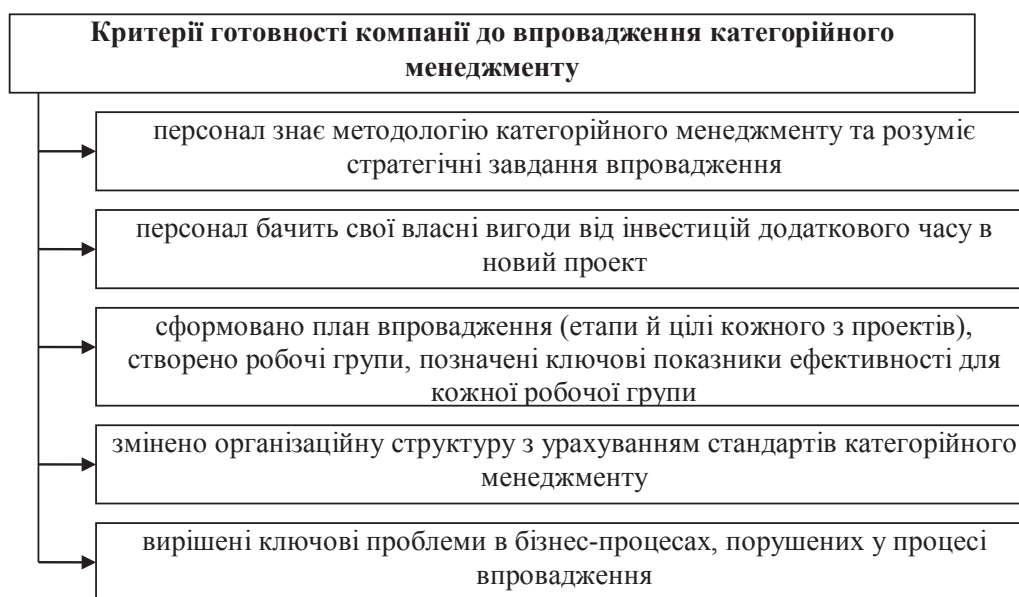


Рис. 3. Критерії готовності компанії до впровадження категорійного менеджменту

Джерело: розроблено на основі опрацювання [20]

постачальник, який є експертом в категорії. У процесі управління категорією використовується комплексний підхід до аналізу ринку та споживачів, залучаються всі ресурси аналітики й управління категорією з боку ритейлера та постачальника або виробника [20].

Чим нижче рівень готовності компанії, тим більше підготовчих дій необхідно провести на попередньому етапі впровадження категорійного менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, категорійний менеджмент – це інноваційна система управління асортиментом як з боку постачальника, так і з боку ритейлера. Компанії роздрібною торгівлі розвиваються шляхом зростання кількості магазинів, проте їх структура, ставлення до покупця та концепція є стратегічно важливими завданнями для успішної підприємницької діяльності.

Завдяки впровадженню проектів категорійного менеджменту, який пропонують компанії-постачальники, що професійно розбираються у своїх категоріях, у ритейлерів з'являються можливість та конкурентна перевага з управління своїм торговим простором, товарами, покупцями, партнерами, обладнанням у торговельних залах тощо. Це приводить до збільшення товарообігу та валового доходу, зростання кількості покупців, розвитку товарних категорій, загального підвищення рівня менеджменту компанії.

Подальші дослідження стосуватимуться пошуку шляхів кількісної оцінки запропонованих у роботі критеріїв готовності компанії до впровадження категорійного менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Stroebe J., Vavra J. House Prices, Local Demand, and Retail Prices. NBER Working Paper No. 20710, Issued in November 2014, Revised in June 2016.
2. Gruen T.W., Corsten D., Bharadwaj S. Retail Out-of-Stocks: A Worldwide Examination of Causes, Rates, and Consumer Responses. *Grocery Manufacturers of America*. Washington DC, 2002. 80 p.
3. ECRE (Efficient Consumer Response Europe). *Category Management. Best Practices Report*. The Partner Group & Roland Berger International Management Consultants. 1997. 60 p.
4. AC Nielsen. *Category Management: Positioning Your Organization to Win*. American Marketing Association and NTC Business Books. Chicago, IL, 1992.
5. Затейкин В. Управление асортиментом по категорійному принципу. *Мерчандайзинг* : сборник статей по теории и практике мерчандайзинга. Харьков : Студцентр, 2003. 31 с.
6. Сидоров Д. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними. Москва : Вершина, 2007. 320 с.
7. Хваль Ю. Упровадження категорійного менеджменту на підприємствах роздрібною торгівлі. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 12 (4). С. 117-122.

8. Балакирев С. Маркетинговые классификации ролей товарных категорий. *Практический маркетинг*. 2011. № 3. С. 21-27.

9. Оліфіров О., Шершньова Г. Інформаційні ресурси і комунікації в управлінні асортиментом торговельних мереж : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. 220 с.

10. Петрик Х., Зомчак Л. Категорійний менеджмент як комплексний підхід для підвищення ефективності підприємства. *Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених (Львів, 17-18 квітня 2015 року). Львів : видавництво Львівської політехніки, 2015. С. 201-203.

11. Сысоева С., Бузукова Е. Категорійний менеджмент. Курс управления асортиментом в рознице. Санкт-Петербург : Питер, 2015. 400 с.

12. Снегирева В. Розничный магазин. Управление асортиментом по товарным категориям. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 416 с.

13. Morgan N.A., Kaleka A., Gooner R. A. Focal supplier opportunism in supermarket retailer category management. *Journal of Operations Management*. 2007. № 25 (2). P. 512-527.

14. Spector R. *Category Killers: The Retail Revolution and its Impact on Consumer Culture*. Boston: Harvard Business Press, 2005. 272 p.

15. Dussart C. *Category Management: Strengths, Limits and Developments*. *European Management Journal*. 1998. Vol. 16. No. 1. P. 50-62.

16. Basuroy S., Mantrala M.K., Walters R.G. The impact of category management on retailer prices and performances: theory and evidence. *J Mark*. 2001. № 65. P. 16-32.

17. Pepe M.S., Abratt R., Dion P. Competitive Advantage, Private-Label Brands, and Category Profitability. *Journal of Marketing Management*. 2012. Vol. 28. № 1-2. P. 154-172.

18. Крещенко О. Впровадження категорійного менеджменту на підприємствах роздрібною торгівлі. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 9. Ч. 3. С. 156-159.

19. Охрименко Л. С чего начинается категорійний менеджмент. 2017. URL: <http://poznakhorenko.com/s-chego-nachinaetsya-kategorijnyj-menedzhment-lyudmila-ohrimenko> (дата звернення: 29.04.2019).

20. Дмитриева С. Посвящается всем компаниям, которые находятся на старте внедрения стандартов категорійного менеджмента. URL: <http://catmanretail.com/gotovnost-k-vnedgreniyu-kategoriy-nogo-menedgmenta> (дата звернення: 29.04.2019).

REFERENCES:

1. Stroebe J., Vavra J. (2014) *House Prices, Local Demand, and Retail Prices*. NBER Working Paper No. 20710.
2. Gruen T.W., Corsten D., Bharadwaj S. (2002) *Retail Out-of-Stocks: A Worldwide Examination of Causes, Rates, and Consumer Responses*. Washington DC : Grocery Manufacturers of America.
3. ECRE (Efficient Consumer Response Europe). (1997) *Category Management. Best Practices Report*. The Partner Group & Roland Berger International Management Consultants.

4. AC Nielsen. (1992) *Category Management: Positioning Your Organization to Win*. Chicago, IL: American Marketing Association and NTC Business Books.
5. Zateykin V. (2003) Upravlenie assortimentom po kategoriynomu printsipu [Management of the assortment on the category basis]. *Merchandayzing* : sb. st. po teorii i praktike merchandayzinga. [Merchandising : a collection of articles on the theory and practice of merchandising]. Khar'kov : Studtsentr (in Russian).
6. Sidorov D. (2007) *Roznichnye seti. Sekrety effektivnosti i tipichnye oshibki pri rabote s nimi* [Retail chains. Secrets of efficiency and common mistakes when working with them]. Moscow : Vershina (in Russian).
7. Khvalj Ju. (2013) Uprovadzhennja kategorijnogho menedzhmentu na pidpryemstvakh rozdribnoji torghivli [Implementation of category management in retail companies]. *Economical analysis*, vol. 12 (4), pp. 117-122 (in Ukrainian).
8. Balakirev S. (2011) Marketingovye klassifikatsii roley tovarnykh kategoriy [Marketing classifications of roles of commodity categories]. *Practical marketing*, no. 3, pp. 21–27 (in Russian).
9. Olifirov O., Shershnyova Gh. (2012) *Informacijni resursy i komunikacii v upravlinni asortymentom torghoveljnykh merezh : monohrafija* [Information resources and communications in the management of the assortment of retail chains : monograph]. Donecjk : DonNUET (in Ukrainian).
10. Petryk Kh., Zomchak L. (2015) Kategorijnyj menedzhment jak kompleksnyj pidkhid dlja pidvyshhennja efektyvnosti pidpryemstva [Category management as a complex approach for increasing the efficiency of the enterprise]. *Proceedings of the Ekonomichnyj rozvytok derzhavy, rehioniv i pidpryemstv: problemy ta perspektyvy (Lviv, April 17-18, 2015)*. Lviv : vydavnytstvo Ljvivs'koho politekhniki, pp. 201-203 (in Ukrainian).
11. Sysoeva S., Buzukova E. (2015) *Kategoriynyy menedzhment. Kurs upravleniya assortimentom v roznitse* [Category management. The course management assortment in retail]. Saint-Petersburg : Piter (in Russian).
12. Snegireva V. (2007) *Roznichnyy magazin. Upravlenie assortimentom po tovarnym kategoriyam* [Retail store. Assortment management by product category]. Saint-Petersburg : Piter (in Russian).
13. Morgan N.A., Kaleka A., Gooner R.A. (2007) Focal supplier opportunism in supermarket retailer category management. *Journal of Operations Management*. № 25 (2). P. 512-527.
14. Spector R. (2005) *Category Killers: The Retail Revolution and its Impact on Consumer Culture*. Boston : Harvard Business Press.
15. Dussart C. (1998) Category Management: Strengths, Limits and Developments. *European Management Journal*. Vol. 16. No. 1. P. 50-62.
16. Basuroy S., Mantrala M.K., Walters R.G. (2001) The impact of category management on retailer prices and performances: theory and evidence. *J Mark*. № 65. P. 16-32.
17. Pepe M.S., Abratt R., Dion P. (2012) Competitive Advantage, Private-Label Brands, and Category Profitability. *Journal of Marketing Management*. Vol. 28. № 1-2. P. 154-172.
18. Kreshhenko O. (2011) Vprovadzhennja kategorijnogho menedzhmentu na pidpryemstvakh rozdribnoji torghivli [Implementation of category management at retail enterprises]. *Economic analysis*, vol. 9, no. 3, pp. 156-159 (in Ukrainian).
19. Okhrimenko L. (2017) S chego nachinaetsya kategorijnyj menedzhment. [How does category management begin]. Available at: <http://poznakhorenko.com/s-chego-nachinaetsya-kategorijnyj-menedzhment-lyudmila-ohrimenko> (accessed: 29 April 2019) (in Russian).
20. Dmitrieva S. (n. d.) Posvyashchyaetsya vsem kompaniyam, kotorye nakhodyat'sya na starte vnedreniya standartov kategoriynogo menedzhmenta [Dedicated to all companies that are at the start of the implementation of category management standards]. Available at: <http://catmanretail.com/gotovnost-k-vnedgreniyu-kategoriynogo-menedzhmenta> (accessed 29 April 2019) (in Russian).

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

ECONOMIC ASPECTS OF SECURITY OF INTERNATIONAL TRANSPORTATION

У статті висвітлено питання конкурентоспроможності, що стосуються міжнародних транспортних перевезень; розглянуто комплексну систему показників, які впливають на якість транспортних послуг; обґрунтовано інтегральний показник якості транспортних послуг, що містить індекси, зокрема термін доставки, схоронність вантажу, задоволення попиту, вчасність перевезень, комплексність перевезень; ключовий акцент зроблено на визначенні різниці комплексного показника якості транспортних послуг за використання одного та декількох перевізників. Визначено конкурентоспроможність міжнародних транспортних перевезень, які слід здійснювати з використанням одного виду транспорту та з використанням двох видів транспорту, тобто інтермодального перевезення. За результатами маркетингових опитувань щодо рівня якості сервісу транспортно-обслуговування у транспортному центрі вантажовласники віддають перевагу змішаному перевезенню з використанням автомобільного транспорту власника підприємства. Під час порівняння значень показників конкурентоспроможності з використанням двох видів транспорту, де початкові та кінцеві перевізні операції виконує автотранспорт, значення має різницю у 12,1%.

Ключові слова: індекс, сервіс, перевізник, перевезення, комплексність, ефективність, результативність.

В статті освещены вопросы конкурентоспособности, касающиеся международных транспортных перевозок; рассмотрена комплексная система показателей, влияющих на качество транспортных услуг; обоснован интегральный показатель качества транспортных услуг, который содержит индексы, в частности срок доставки, сохранность груза, удовлетворение спроса, своевременность перевозок, комплексность перевозок; ключевой акцент сделан на определении разницы комплексного показателя качества транспортных услуг при использовании одного и нескольких перевозчиков. Определена конкурентоспособность международных транспортных перевозок, которые следует осуществлять с использованием одного вида транспорта и с использованием двух видов транспорта, то есть интермодальных перевозок. По результатам маркетинговых опросов касательно уровня качества сервиса транспортно-обслуживания в транспортном центре грузовладельцы отдают предпочтение смешанным перевозкам с использованием автомобильного транспорта собственника предприятия. При сравнении значений показателей конкурентоспособности с использованием двух видов транспорта, где начальные и конечные перевозочные операции выполняет автотранспорт, значение имеет разницу в 12,1%.

Ключевые слова: индекс, сервис, перевозчик, перевозки, комплексность, эффективность, результативность.

УДК 656.2.073.235

Мізюк С.Г.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки
Національний авіаційний університет
Андрієнко М.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Національний авіаційний університет

Miziuk Svetlana

National Aviation University

Andrienko Mariya

National Aviation University

The article covers competitiveness issues related to international transport companies; considered a complex system of indicators that affect the quality of transport services; the integral index of competitiveness of transport services, which has the indices in its structure, is substantiated: delivery time, cargo safety, demand satisfaction, timeliness of transportation, complexity of transportation, etc.; the key aspect is to determine the difference in the indicator of the competitiveness of transport services when using one and several carriers. In the article, the authors do not stop at the indicators that characterize the effectiveness of providing internal processes, which are determined volumetric and qualitative indicators of transport activities of the enterprise and the efficiency of the use of labor resources, which characterize the result of the labor relations of employees with the enterprise. Much attention is paid to the effectiveness of working with clients or external processes and are characterized by indicators that determine the results of the interaction of the enterprise with the external environment and affect the stimulation of clients, such as the level of performance of tasks in the range of service, the rate of satisfaction of container transportation needs, etc. The overall efficiency is characterized by the final results of the transport company's operations: the cost of revenue per transaction, the profitability of container transportation, etc. In addition, according to the results of a marketing survey of cargo owners who use the services of the container terminal and railway workers, the share of weighting factors of service is determined. The authors determined the complex indicator of a qualitative assessment of the transport service of freight transport in accordance with the above calculated data. According to the results of marketing surveys on the level of quality of service of transport services in the transport center, the cargo owners give preference to mixed transport using the motor transport of the owner of the enterprise. When comparing the indicators of competitiveness with the use of two modes of transport, where initial and final transport operations are carried out by motor transport, the value has a difference of 12.1%.

Key words: index, service, carrier, transportation, complexity, efficiency, efficiency.

Постановка проблеми. Виробничі відносини та економічні інтереси між вантажовласниками та транспортними підприємствами виражає конкуренція. Конкуренція для підприємств транспортно-логістичного комплексу є актуальною, оскільки основні конкуренти для кожного виду перевезень, якими для авіаційних перевезень є залізничний та/або автомобільний, використовують цінові та нецінові прийоми стимулювання та збільшення попиту на свою продукцію.

Конкурентоспроможність економічних результатів будь-якого виробництва, яке пов'язане з наданням послуг, неможливо охарактеризувати єдиним універсальним показником, тому перевізні та непе-

ревізні діяльність повинна ретельно вивчатися та аналізуватися за допомогою комплексного підходу, який реалізується бухгалтерськими, аналітичними, статистичними, техніко-економічними, нормативними, індикативними (рекомендованими), директивними (затвердженими вищою інстанцією) проектними, плановими, затвердженими чи договірними, якісними та кількісними показниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попит на якісні конкурентоспроможні послуги транспорту багато в чому залежить від розвитку їх окремих видів у цьому регіоні, ступеня їх інтеграції в єдину систему, рівня тарифів, асортименту тощо.

Проблемами комплексного розвитку транспортних послуг присвячені праці відомих науковців, таких як О.О. Бакаєв, В.М. Гурнак, Л.Г. Зайончик, І.А. Єловий, В.І. Котелянець, М.І. Котлубай, В.І. Пасічник, В.Л. Ревенко, Є.М. Сич, Ю.М. Цветов. Аналіз фактичних здобутків, результатів теоретичних і практичних досліджень та наявної літератури показує, що ефективній взаємодії транспортних підприємств та споживачів цих послуг, які б забезпечували їх конкурентоспроможність, приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Світові наукові дослідження професорів Гарвардської школи економіки Д. Нортон і Р. Каплана, які пропонують використовувати збалансовану систему показників як систему визначення показників ефективності роботи організації, де одночасно враховуються традиційні формальні фінансові та економічні показники, що визначаються, та неформальні показники, що не визначаються, у методиці визначення конкурентоспроможності транспортних послуг [3, с. 62].

Як відомо, вантажовласники та транспортні компанії здійснюють свої зобов'язання на паритетних умовах, що забезпечують вчасну адаптацію вітчизняних та іноземних фірм до постійного мінливого зовнішнього середовища, а також максимально гармонізують свої економічні та виробничі інтереси. Деякі вітчизняні транспортні компанії здійснюють інтермодальні перевезення на територіях України та країн Євросоюзу, оскільки мають відповідні сертифікати якості ISO.

Методика визначення конкурентоспроможності міжнародних транспортних послуг, які здійснюють вітчизняні та іноземні компанії, здебільшого базується на основних якісних та кількісних показниках. Система цих показників містить також основні вартісні та трудові вимірники праці. З огляду на міжнародний та вітчизняний досвід теоретиків та практиків, які спеціалізуються на дослідженнях роботи транспортних компаній, доцільно систематизувати їх з урахуванням сучасних умов роботи перевізників, що здійснюють, крім перевізних операцій, сервісне обслуговування клієнтури. Наявні показники результатів діяльності сервісних транспортних центрів доцільно класифікувати на формальні та неформальні групи вимірників, оскільки вони більш точно визначають якість робіт і послуг, що суттєво впливає на конкурентоспроможність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток конкуренції у транспортному секторі привів до здійснення змішаних схем перевезення, де беруть участь кілька видів транспорту, які забезпечують процеси перевезення з додатковими сервісними послугами. Подальший розвиток змішаних перевезень зумовлює формування комплексу сервісних послуг, який забезпечується узгодженою діяльністю декількох видів транспорту [1].

Перевезення – це переміщення вантажів, товарів або пасажирів. Розрізняють сухопутні (заліз-

ничні й автомобільні), водні (річкові й морські), повітряні перевезення, а також транспортування рідини та газу, що виконуються трубопровідним транспортом. За територіальною ознакою розрізняють міжнародні та внутрішні (каботажні) перевезення. Детальніше поняття «перевезення» розкриває термін «транспортування».

Міжнародні перевезення (міжнародні сполучення) – це перевезення вантажів або пасажирів між кількома країнами, особливістю яких є обов'язковий перетин кордону хоча б двох суміжних країн. Здійснюючи міжнародні транспортні операції, перевізники надають власникам вантажу транспортні послуги, що є специфічним товаром міжнародної торгівлі. Міжнародні транспортні послуги продаються та купуються на міжнародних транспортних ринках. Ціни транспортних послуг та інші умови їх надання в одних випадках є предметом переговорів між зацікавленими сторонами, а в інших – устанавлюються самими перевізниками.

Комплекс сервісних послуг особливо ефективний під час виконання контейнерних перевезень, що забезпечуються такими умовами діяльності, які приводять до отримання максимального сукупного ефекту для всіх його учасників, тобто для клієнтів та сервісного центру. Слід зазначити, що це сприятиме зростанню попиту на сервісне обслуговування під час перевезення вантажів у контейнерах.

Відповідно до пропонованої методики всі показники ефективності, що сприятимуть забезпеченню конкурентоспроможності транспортних підприємств, поділяються на чотири групи, які визначаються процесами діяльності підприємства [4, с. 37]:

- 1) «загальна ефективність» (характеризують економічні та фінансові показники, що відображають основні результати розвитку);
- 2) «ефективність роботи з клієнтами» (зовнішні процеси, які визначають взаємодію із зовнішнім середовищем, впливають на стимулювання клієнтури);
- 3) «ефективність забезпечення внутрішніх процесів» (внутрішні результати підприємства, які забезпечують конкурентоспроможність діяльності);
- 4) «ефективність використання трудових ресурсів» (пов'язані з кваліфікацією персоналу, продуктивністю, зайнятістю та мотивацією праці).

Розглянемо кожну групу показників.

Ефективність забезпечення внутрішніх процесів визначається обсяговими та якісними показниками перевізної діяльності підприємства. Ефективність використання трудових ресурсів визначається такими показниками, що характеризують трудові відносини працівників з підприємством. Ефективність роботи з клієнтами, або зовнішні процеси, характеризуються показниками, які визначають результати взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем та впливають на стимулювання клієнтури.

Середньорічний коефіцієнт зміни обсягів перевезень контейнеропридатних вантажів визначається за такою формулою:

$$K_{\text{конт}}^{\text{сер}} = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (\sum P_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} P_{i+1}}, \quad (1)$$

де P_i – обсяг перевезень вантажів у контейнерах у i -му році досліджуваного періоду, n – кількість років у досліджуваному періоді.

Коефіцієнт концентрації ринку визначається за такою формулою:

$$K_{\text{рин}} = \frac{K_{\text{зв}}}{\sum_{i=1}^m K_i^{\text{зв}}}, \quad (2)$$

де $K_i^{\text{зв}}$ – обсяг перевезень i -го підприємства в регіоні за звітний період, умовних контейнерів; m – кількість підприємств в регіоні, що забезпечують контейнерні перевезення.

Рівень виконання завдань за номенклатурою сервісних послуг визначається за такою формулою:

$$Y_n = \frac{\sum_{i=1}^k D_{\text{зв}}^i}{\sum_{i=1}^k D_{\text{план}}^i}, \quad (3)$$

де $\sum D_{\text{зв}}^i$, $\sum D_{\text{план}}^i$ – сума доходу від i -ї сервісної послуги у звітному та плановому періодах відповідно, грн.; k – кількість сервісних послуг.

Рівень виконання перед споживачами договірних зобов'язань визначається за такою формулою:

$$Y_{\text{д}} = \frac{Z_{\text{д}}}{Z}, \quad (4)$$

де $Z_{\text{д}}$ – кількість клієнтів, яким було надано перевізні та супутні послуги за попередніми заявками у досліджуваному періоді; Z – загальна кількість клієнтів, яким потрібно було надати послуги за попередніми заявками за плановий період.

Коефіцієнт задоволення потреб у контейнерних перевезеннях визначається за такою формулою:

$$K_{\text{зад}} = \frac{\sum_{i=1}^k P_{\text{зв}}}{\sum_{i=1}^k P_{\text{заяв}}}, \quad (5)$$

де $P_{\text{зв}}$, $P_{\text{заяв}}$ – обсяг контейнерних перевезень у звітному періоді та за попередніми заявками клієнтів, т.

Коефіцієнт зміни попиту визначається за такою формулою:

$$\Delta K_{\text{пп}} = \frac{K_n - K_k}{(K_n + K_k) : 2}, \quad (6)$$

де K_n , K_k – обсяг попиту на контейнерні перевезення на початок та кінець досліджуваного періоду, умовні контейнери.

Математичне очікування успіху підприємства визначається за такою формулою:

$$M = D_{\text{поз}} \cdot Y_{\text{поз}} + D_{\text{нег}} \cdot Y_{\text{нег}}, \quad (7)$$

де $D_{\text{поз}}$, $D_{\text{нег}}$ – очікувана величина позитивного та негативного результатів (дохід підприємства) відповідно; $Y_{\text{поз}}$, $Y_{\text{нег}}$ – ймовірність позитивного та негативного результатів підприємства відповідно.

Рівень сервісних робіт характеризує рівень окремо кожного з видів сервісних (допоміжних) робіт на підприємстві:

$$Y_{\text{сервіс}} = \frac{R_i}{R_{\text{заг}}}, \quad (8)$$

де R_i – обсяг відповідних i -го виду сервісних послуг (ремонт контейнерів, інформаційне забезпечення тощо) грн.; $R_{\text{заг}}$ – загальний обсяг виконаних на підприємстві сервісних послуг, грн.

Еластичність попиту за ціною визначається за такою формулою:

$$ПЦ_e = \left| \frac{(K_n - K_k) \cdot 100}{(K_n + K_k) : 2} \cdot \frac{(C_n - C_k) \cdot 100}{(C_n + C_k) : 2} \right|, \quad (9)$$

де K_n , K_k – обсяг попиту на контейнерні перевезення на початок та кінець досліджуваного періоду, грн.; C_n , C_k – тариф на відповідну сервісну послугу під час реалізації контейнерних перевезень на початок та кінець досліджуваного періоду, грн.

За умови $ПЦ_e > 1$ попит є еластичним, тобто відсоткова зміна обсягів необхідних перевезень буде більше, ніж відсоткова зміна тарифів на послуги. Попит буде нееластичним, якщо коефіцієнт еластичності $ПЦ_e < 1$, тобто коли відсоткова зміна тарифів більше, ніж відсоток зростання попиту.

Загальну ефективність характеризують кінцеві результати діяльності транспортного підприємства.

Витрати на одну гривню вартості робіт визначається за такою формулою:

$$B_p = \frac{\sum B_{\text{звім}}}{\sum D_{\text{звім}}}, \quad (10)$$

де $B_{\text{звім}}$ – собівартість виконаних контейнерних перевезень та надання супутніх послуг за звітний період, грн.; $D_{\text{звім}}$ – сума доходу від виконаних контейнерних перевезень за звітний період, грн.

Індивідуальний індекс собівартості транспортної продукції визначається за такою формулою:

$$I_{\text{соб}} = \frac{C_{\text{звім}}}{C_{\text{баз}}}, \quad (11)$$

де $C_{\text{звім}}$, $C_{\text{баз}}$ – собівартість одиниці продукції у базовому та звітному періодах відповідно, грн.

Коефіцієнт боргів визначається за такою формулою:

$$K_{\text{борг}} = \frac{\sum B_{\text{звім}}}{\sum B_{\text{звім}}}, \quad (12)$$

де $\sum B_{\text{звім}}$ – сума зобов'язань підприємства за звітний період, грн.; $\sum B_{\text{звім}}$ – сума власних засобів підприємства за звітний період, грн.

Рентабельність контейнерних перевезень визначається за такою формулою:

$$E_k = \frac{\sum \Pi_{\text{зв}}^{\text{чус}}}{\sum B_{\text{зв}}} \cdot 100, \quad (13)$$

Таблиця 2

Результати маркетингових опитувань щодо рівня якості сервісу транспортного обслуговування у транспортному центрі (залізничний транспорт – змішане сполучення)

Показники якості сервісу транспортного обслуговування	Частка вагового коефіцієнта	Рівень зміни відповідного індексу
Термін доставки	20,38	0,09
Схоронність вантажу	21,81	0,001
Задоволення попиту	20,26	0,01
Вчасність перевезень	19,61	0,3
Комплексність перевезень	17,94	4

де $\Sigma \Pi_{зв}^{чис}$ – сума чистого прибутку за звітний період, грн.; $\Sigma B_{зв}$ – витрати від реалізації контейнерних перевезень за звітний період, грн.

Дохід на одиницю перевезень визначається за такою формулою:

$$D_1 = \frac{\Sigma D_{зв}}{\Sigma K_{зв}}, \quad (14)$$

де $\Sigma D_{зв}$ – сума доходу від виконання контейнерних перевезень, грн.; $\Sigma K_{зв}$ – обсяг контейнерних перевезень, умовних контейнерів.

Експлуатаційні витрати на одиницю перевезень визначаються за такою формулою:

$$B_1 = \frac{\Sigma B_{зв}}{\Sigma K_{зв}}, \quad (15)$$

де $\Sigma B_{зв}$ – сума витрат на виконання контейнерних перевезень, грн.; $\Sigma K_{зв}$ – обсяг контейнерних перевезень, умовних контейнерів.

Проведемо розрахунки для перевезення контейнерів залізничним (підвезення та вивезення виконують власники вантажу) транспортом та у змішаному залізнично-автомобільному сполученні (табл. 1).

За результатами маркетингового опитування вантажовласників, які користуються послугами контейнерного терміналу, та працівників залізниці частка вагових коефіцієнтів сервісу транспортного обслуговування складається відповідно до табл. 2. Рівень зміни індексу визначається відношенням величини відповідного індексу якості у залізничному сполученні до величини індексу якості у залізнично-автомобільному сполученні.

Визначимо комплексний показник якісної оцінки сервісу транспортного обслуговування вантажовласників. Під час надання послуг транспортного сервісного обслуговування слід використовувати зовнішні та внутрішні резерви зростання рівня якості послуг. Згідно з даними економістів до 50% собівартості деяких видів продукції має транспортна складова.

Конкурентоспроможність та ефективність транспортного підприємства перш за все залежить від рівня сервісу, яким забезпечуються комплексні послуги під час реалізації змішаних перевезень.

За системного підходу комплексний показник конкурентоспроможності транспортних сервісних послуг визначається з використанням певних індексів (термін доставки, схоронність вантажу, задоволення попиту, вчасність перевезень, комплексність перевезень) і має такий вигляд:

$$I_{я} = \sum_{j=1}^m I_j \cdot a_j, \quad (16)$$

де I_j – значення відповідних індексів, що характеризують якість сервісу транспортного обслуговування; a_j – коефіцієнти вагомості кожного індексу, $\Sigma a_j = 1$; m – кількість індексів, що характеризують якість сервісу транспортного обслуговування.

$$I_{j1} = 0,71 \cdot 0,2038 + 0,993 \cdot 0,2181 + 0,98 \cdot 0,2026 + 0,5 \cdot 0,1961 + 0,025 \cdot 0,1794 = 0,66;$$

$$I_{j2} = 0,83 \cdot 0,2038 + 0,994 \cdot 0,2181 + 0,99 \cdot 0,2026 + 0,65 \cdot 0,1961 + 0,2 \cdot 0,1794 = 0,74.$$

Комплексний показник конкурентоспроможності сервісного транспортного обслуговування залежить від багатьох факторів. Оцінка конкурентоспроможності включає поточні показники, ймовірність їх виконання у відсотках за даними вантажовласників, ризику їх невиконання, обмеження рівня зростання якості залежно від витрат тощо [8, с. 123]. Необхідно пояснити, що під час здійснення розрахунку рівня конкурентоспроможності

Таблиця 1

Розрахунок індексів комплексного показника якості сервісу транспортного обслуговування вантажовласників

Найменування складової показника якості сервісного обслуговування	Величина показника	
	Залізничне сполучення	Залізнично-автомобільне сполучення
Індекс терміну доставки	0,71	0,83
Індекс схоронності вантажу	0,993	0,994
Індекс повноти задоволення попиту	0,98	0,99
Індекс вчасності перевезень	0,50	0,65
Індекс комплексності перевезень	0,025	0,2
Комплексний показник якості сервісу транспортного обслуговування контейнерних перевезень	0,66	0,74

врахувати ці фактори повністю неможливо, тому кінцеву мету транспортного сервісного центру слід визначити на підставі адаптаційних принципів, які залежать від внутрішніх (недостатнє бажання інформувати клієнтів про сервісну діяльність центру) та зовнішніх факторів (економічна криза у розвитку транспорту).

Висновки з проведеного дослідження.

Цей комплексний показник значною мірою залежить від вчасності доставки, схоронності вантажів, задоволення попиту на перевезення та надання комплексу сервісних послуг.

Таким чином, згідно з розрахунками, комплексний показник якості транспортного сервісу за умови здійснення перевезень у змішаному сполученні порівняно з використанням окремо кожного виду транспорту збільшиться на 12,1%.

Отже, враховуючи вищевказані розрахунки, можемо зробити висновок, що комплексне транспортне обслуговування клієнтів у транспортному центрі є ефективним; транспортний сервісний центр повинен мати власний або орендований автомобільний парк для завезення (вивезення) вантажів; взаємодія декількох видів транспорту є взаємовигідною центру та вантажовласникам; витрати клієнта мають відповідати рівню якості сервісу транспортного обслуговування тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрієнко М.М. Особливості функціонування ринку транспортних послуг. *Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем: техніка, технологія, економіка і управління*. 2004. № 2. С. 68-69.
2. Ареф'єва О.В., Запорожець Т.С. Підхід до формування конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємств. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2012. № 35. URL: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/3063pdf> (дата звернення: 20.03.2019).
3. Галабурда В.Г., Соколов Ю.И. Комплексная оценка качества транспортного обслуживания. *Железнодорожный транспорт*. 1999. № 5. С. 60-64.
4. Макаренко М.В. Основные zasady формування конкурентоспроможності транспортних послуг. *Залізничний транспорт*. 2004. № 6. С. 36-39.
5. Мізюк С.Г. Системи управління та регулювання послуг на транспорті (закордонний досвід). *Праці III міжнародної наукової конференції* (м. Дніпропетровськ, 15-17 грудня 2003 р.). Дніпропетровськ, 2003. С. 192-195.
6. Московой Е.А. Совершенствование системы организации железнодорожных контейнерных перевозок и повышение их конкурентоспособности : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05. Москва, 2003. 149 с.
7. Павоне Дж. Оценка качества транспортных услуг. *Железные дороги мира*. 1998. № 1. С. 23-30.
8. Сич Є.М., Богомоллова Н.І., Андрієнко М.М., Кислий В.М. Економічні аспекти контейнерно-

контейнерного обслуговування клієнтури залізничного транспорту : монографія. Київ, 2007. 392 с.

9. Соколов Ю.И. Методы оценки качества транспортного обслуживания грузовладельцев : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05. Москва, 2000. 175 с.

10. Цветов Ю.М., Лысенков В.А. Совершенствование взаимодействия различных видов транспорта при контейнерных перевозках. Киев : Знание, 1980. 20 с.

REFERENCES:

1. Andrienko M.M. (2004) Osoblyvosti funkcionuvannja rynku transportnykh poslugh. [Features of the functioning of the transport services market] *Problemy ta perspektyvy rozvytku transportnykh system: tekhnika, tekhnologhija, ekonomika i upravlinnja*, 2, pp. 68-69 (in Ukrainian).
2. Arefieva O.V., Zaporozhets T.S. (2012) Pidkhid do formuvannja konkurentospromozhnosti gospodarskogoho potencialu pidpryjemstv [Approach to the formation of competitiveness of economic potential of enterprises] *Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury*, 35. Retrieved from: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/3063pdf> (accessed: 20 March 2019).
3. Galaburda V.G., Sokolov Yu.I. (1999) Kompleksnaya otsenka ka-chestva transportnogo obslujivaniya [Comprehensive evaluation of the quality of transport services] *Jelednodorojnyy transport*, 5, pp. 60-64 (in Russian).
4. Makarenko M.V. (2004) Osnovni zasady formuvannja konkurentospromozhnosti transportnykh poslugh [Basic principles of formation of competitiveness of transport services] *Zaliznychnyj transport*, 6, pp. 36-39 (in Russian).
5. Miziuk S.G. (2003) Systemy upravlinnja ta rehuljuvannja poslugh na transporti (zakordonnyj dosvid) [Transport management and regulation systems (foreign experience)]. *III mizhnar. nauk. konf. Dnipropetrovsjk*, pp. 192-195 (in Ukrainian).
6. Muscovy E.A. (2003) Sovershenstvovanie sistemy organizatsii jelednodorojnykh konteynerynykh perevozok i povyshenie ih konkurentospromozhnosti [Improving the organization of rail container traffic and improving their competitiveness] (PhD Thesis), Moskva : Moscow Institute of Transportation Engineers.
7. Pavone J. (1998) Otsenka kachestva transportnykh uslug [Assessment of the quality of transport services] *Jelednyie dorogi mira*, 1, pp. 23-30 (in Russian).
8. Sich Ye.M., Bogomolov N.I., Andrienko M.M., Kislyi V.M. (2007) Ekonomichni aspekty kontejnerno-kontrejlnogho obslughovuvannja klijentury zaliznychnogho transportu : monoghrafija [Economic aspects of container-piggyback service of the railway transport client]. Kyiv, State Economics and Technology University (in Russian).
9. Sokolov Yu.I. (2008) Metody otsenki kachestva transportnogo obslujivaniya gruzovladeltsev [Methods for assessing the quality of transport services for cargo owners] (PhD Thesis), Moskva : Moscow Institute of Transportation Engineers.
10. Tsvetov Yu.M., Lysenkov V.A. (1980) Sovershenstvovanie vzaimodeystviya razlichnykh vidov transporta pri konteynerynykh perevozah [Improving the interaction of various types of transport in container transport]. Kyiv : Znanie (in Ukrainian).

РЕТРОСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ RETROSPECTIVE FOR DEVELOPMENT CONCEPT OF COMPETITIVENESS

УДК 339.137.2

Угоднікова О.І.

к.е.н., старший викладач
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова

Цигенко А.Ю.

аспірант
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова

Olena Uhodnikova

O.M. Beketov National University of Urban
Economy in Kharkiv

Anna Tsyhenko

O.M. Beketov National University of Urban
Economy in Kharkiv

У статті підкреслена роль підтримки високого рівня конкурентоспроможності підприємств для розвитку національного господарства. Досліджено ретроспективу виникнення сутності поняття конкурентоспроможності. Розглянуто різні підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність» та згруповано поняття у п'ять груп за певними характеристиками. Визначено шість основних властивостей конкурентоспроможності будівельних підприємств: адресна, системна, часова, порівняльна, унікальна, потенційна. Широкий спектр властивостей, притаманний категорії конкурентоспроможності, визначає її складну структуру. Аналіз досліджень показав відсутність єдиної думки наукової спільноти стосовно розуміння поняття конкурентоспроможності підприємства, що пов'язано з різними підходами до визначення категорії, процесами постійного удосконалення категорії, та виявив необхідність подальшого вивчення процесів теоретико-методичних підходів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, прибуток, конкурентна перевага, ринок, конкуренція.

В статті підкреснена роль підтримки високого рівня конкурентоспроможності підприємств для розвитку національного господарства, в зв'язі з цим виникла необхідність дослідити ретроспективу виникнення сутності поняття конкурентоспроможності. Рассмотрены различные подходы к определению этой категории и сгруппировано их в пять групп по определенным характеристикам. Определены шесть основных свойств конкурентоспособности строительных предприятий: адресная, системная, временная, сравнительная, уникальная, потенциальная. Широкий спектр свойств, присущий категории конкурентоспособности, определяет ее сложную структуру. Анализ исследований показал отсутствие единого мнения научного сообщества относительно понимания понятия конкурентоспособности предприятия, что связано с различными подходами к определению категории, процессами постоянного совершенствования категории и выявил необходимость дальнейшего изучения процессов теоретико-методических подходов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, прибыль, конкурентное преимущество, рынок, конкуренция.

The article emphasizes the role of maintaining a high level of competitiveness of enterprises for the development of the national economy, as well as the necessity of retrospective study of the emergence of the essence of the concept of "competitiveness". The notion of competitiveness is a multifaceted concept that is widely used in the theory and practice of economic science. The analysis of the economic category of competitiveness is relevant both at the microeconomic level for subjects of entrepreneurial activity of different scales, and at the meso- and macroeconomic levels. Different approaches to the definition of the category "competitiveness" are considered, and the concept is grouped into five main groups, outlining the main characteristics of each approach. The analysis of theoretical and methodological approaches to the definition of the concept of competitiveness allowed to identify the main properties of this concept, taking into account the specifics of the construction industry, namely: address, system, time, comparative, unique, potential. Consequently, the properties of competitiveness have a direct impact on the implementation of the processes of management of construction companies. A wide range of properties, inherent in the category of competitiveness, determines its complex structure. The analysis of the research showed the lack of a united scientific opinion regarding the understanding of the concept of competitiveness of the enterprise due to different approaches to the definition, for example, the identification of the concepts of competitiveness of enterprises and products, the competitiveness scaling, the emphasis on a certain characteristic of competitiveness, with the interval of time in which the research was carried out. Consequently, it is possible to define as one of the main characteristics of the theoretical definition of the concept of competitiveness - compliance with urgent practical requirements of time, which determines the processes of continuous improvement of the category and the relevance of further processes of theoretical and methodological analysis.

Key words: competitiveness, profit, competitive advantage, market, competition.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах однією з головних складових частин ефективної діяльності суб'єктів господарювання на внутрішніх і міжнародних ринках є підтримка високого рівня конкурентоспроможності, яка сприяє не тільки отриманню запланованої норми прибутку, а й виявленню потенційних можливостей підприємства до подальшого розвитку. Тому аналіз економічної категорії конкурентоспроможності має актуальність як на мікроекономічному рівні для суб'єктів підприємницької діяльності різних масштабів, так і на мезо- та макроекономічному рівнях.

Розвиток конкурентного середовища сприяє прогресу підприємництва, де основна увага приділяється конкурентоспроможності, новим технологіям, інноваціям тощо. Тому для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно проводити постійний аналіз кон'юнктури ринку

з урахуванням функціонування підприємств-конкурентів та використовувати нові технології та інноваційні підходи у господарській діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню конкурентоспроможності в економічній теорії присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Зокрема, цій проблематиці присвячені праці таких учених, як А. Сміт, Д. Рікардо, М. Портер, А. Маршал, І. Ансофф, Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхутдінов, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, Г.М. Скудар, Н.І. Перцовський та ін. Однак, незважаючи на значні теоретичні здобутки з питань забезпечення конкурентоспроможності підприємств, досі немає загальноприйнятого термінологічного тлумачення цього поняття, оскільки воно є комплексним і багатограним та постійно розвивається.

Постановка завдання. Метою дослідження є акумулювання теоретичних поглядів провідних

учених щодо сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» як економічної категорії, їх групування та виявлення основних властивостей цієї категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття «конкурентоспроможність» є багатоаспектним поняттям, яке широко використовується в теорії та практиці економічної науки. Науковці, які досліджували питання конкурентоспроможності, пропонували у проведених дослідженнях власне бачення та оригінальне трактування категорії конкурентоспроможності. Відмінності у трактуванні категорії конкурентоспроможності пов'язані з масштабами вивчення категорії, специфіки ринку, проміжку часу, в якому вивчався показник, та з іншими факторами, які впливали на систематизацію матеріалу та формування підходів до теоретичного описання категорії.

Аналіз наукових досліджень і літературних джерел свідчить про те, що одним із перших поняття конкурентної боротьби було досліджено представником класичної школи політичної економіки Адамом Смітом ще у середині XVIII сторіччя. У книзі «Багатство народів» Дослідження про природу та причини добробуту нації» (1776 рік) автор пояснює суть конкуренції як суперництва, яке, урівнюючи норми прибутку, приводить до оптимального розподілу праці і капіталу. А. Сміт стверджував, що ціни підвищуються за умови скорочення пропозиції, а зменшуються у разі надлишку пропозиції, тому конкуренція є фактором розвитку країни загалом [1].

Давид Рікардо продовжив розвиток дослідження А. Сміта щодо впливу конкуренції на ціноутворення, побудувавши більш комплексну теоретичну модель досконалої конкуренції, та описав систему її роботи в довгостроковій перспективі [2].

Майкл Портер присвятив увагу вивченню поняття конкурентних переваг, якому відводиться ключова роль у його книзі «Міжнародна конкуренція», а саме поняття конкуренції автор відзначає як невпинний, динамічний та безперервно мінливий процес [3].

Розвиток економічної системи країн Західної Європи та США у XIX столітті супроводжувався активізацією процесів централізації, тому вільне цінове регулювання було вибрано як центральна категорія представниками неокласичної школи політекономії. А. Маршал у своїх дослідженнях на основі постулатів класичної школи економіки обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої (чистої) конкуренції і дії законів граничної корисності та граничної продуктивності.

З кінця XIX до середини XX ст. за рахунок змін товаровідносин на більшості ринків світу модель досконалої конкуренції піддавалася критиці більшістю економістів того часу, таких як Й. Шумпетер, Ф.А. Хайек, Дж.М. Кейнс, П. Сраффі, Дж. Робінсон та Е. Чемберлен. Представники неокласичної

школи та неолібералістичного напрямку довели нереалістичність теорії досконалої конкуренції, створили теорію «недосконалої конкуренції» та теорію «монополістичної конкуренції», розробили класифікацію ринкових структур.

Кінець XX століття став періодом формування нової теорії конкуренції, що передбачає осмислення як конкуренції, так і монополії. Особливу увагу представники цієї теорії приділяли впливу процесів глобалізації на конкуренцію окремих підприємств, сформувалося уявлення про конкуренцію держав та національну конкурентоспроможність, починає розвиватися теорія стратегічних альянсів.

Сучасні науковці, що досліджують конкуренцію, використовують багатий теоретичний і практичний досвід під час вивчення і подальшого розвитку методології конкуренції.

Г.М. Скудар стверджує, що конкурентоспроможність – це багатогранна економічна категорія, яка може розглядатися на рівні товару, товаровиробника, галузі, країни. Автор пояснює те, що конкурентоспроможність зумовлена економічними, соціальними та політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [4, с. 31].

На думку Г.Л. Азоева, конкурентоспроможність – це здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво і реалізація конкурентоздатних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми, оскільки виступає результатом її конкурентних переваг за усім спектром проблем управління компанією [5]. Як бачимо, автор опирається лише на фінансовий складник конкурентоспроможності, усі інші елементи виступають лише похідною від неї, а тому, на наш погляд, концепція не повно розкриває поняття конкурентоспроможності.

Р.А. Фатхутдінов в основу конкурентоспроможності поклав властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на цьому ринку. Автор зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію [6].

А. Маренич та І. Астахова трактують конкурентоспроможність як комплексну характеристику функціонування підприємств, яка базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, трудові ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансові результати діяльності та ін.) і дає змогу визначити «сильні сторони» підприємств у конкурентній боротьбі, знайти способи досягнення переваг над конкурентами [7, с. 23]. Автори беруть за основу лише виробничо-господарську діяльність підприємства, не враховуючи інших сфер, які також мають вагомий вплив на конкурентоспроможність підприємства.

М.І. Перцовський вважає що, конкурентоспроможність підприємства – це можливість проведення ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Це узагальнювальний показник життєвої стійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціали [8].

В.Г. Шинкаренко і А.С. Бондаренко визначають, що конкурентоспроможність суб'єктів господарювання – це динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг [9, с. 14].

На думку П.Ю. Беленького [10, с. 10], конкурентоспроможність підприємства є показником узагальнюючим, який відображає ефективність усього комплексу механізмів господарювання, і до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх факторів і механізмів. Твердження автора має найбільш загальний та всеохоплюючий характер, проте доцільно розглянути можливість проведення його подальшої деталізації.

Проаналізувавши низку визначень поняття «конкурентоспроможність», ми згрупували їх у 5 основних груп та зазначили основні характеристики кожного з підходів у таблиці, наведеній нижче (таблиця 1).

Аналіз теоретико-методичних підходів до визначення поняття конкурентоспроможності дає змогу виявити основні властивості цього поняття

з урахуванням специфіки будівельної галузі, які зображено на рисунку 1.

Порівняльна властивість означає, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним певному об'єкту, вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння цього об'єкта з іншими, її можна оцінити порівнянням найбільш суттєвих показників діяльності підприємств однієї галузі, а результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності [11].

Часова властивість означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності, рішучі та активні дії суперників можуть привести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності [11].

Потенційна властивість передбачає виявлення потенціалу власних виробничих, технологічних, кваліфікаційних переваг перед конкурентом та застосування їх для покращення якості та привабливості продукції.

Унікальна властивість формує конкурентну перевагу підприємства за рахунок унікальної продукції, додаткового спектру послуг, оригінальної технології виробництва, ресурсоефективності продукції та інших чинників.

Системна властивість передбачає аналіз максимального обсягу чинників та умов, що формують конкурентоспроможність підприємства, а також взаємозв'язки між ними та взаємовпливи.

Таблиця 1

Характеристика підходів до визначення поняття конкурентоспроможності

Підхід	Автори	Характеристика
аналоговий	Фатхутдінов Р.А. [6]; «European managementforum»; Градов А.П.; Скударь Г.М. [4]; Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф.; Василенко В.О.; Стівенсон В.; Портер М. [3]; Ермолов М.О.; Васильєва З.А	Реальна або потенційна можливість підприємства проектувати, виробляти та збувати за наявних умов товари за рахунок своїх компетентностей, привабливіших, ніж у конкурентів.
комплексний	Астахова А., Маренич А. [7]; Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста; Шершеньова З.Є., Оборська С.В.; Немцов В.Д.; Качалина Л.Н.; Яновський А.; Калашникова Л.М.; Беленький П.Ю. [10].	комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає дієвість усього комплексу механізмів господарювання, і до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх факторів і механізмів, що дають змогу визначити сильні сторони підприємства у конкурентній боротьбі та знайти способи досягнення переваг перед конкурентами
прибутковий	Хруцький В.Є., Корнєєва І.В.; Покропивний С.Ф.; Канінський П.К.; Азоєв Г.Л. [5];	здатність успішно діяти на конкурентному ринку, здійснювати ефективну господарську діяльність та отримання певної норми прибутку за рахунок задоволення сукупних вимог споживача
системний	Іванов Ю.Б.; Круглов М.І.; Бондаренко А.Л.; Бланк І.А.; Перцовський М.І. [8];	система, що складається з безперервно взаємодіючих факторів і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства та впливають на результати суперництва з іншими підприємствами на споживчому ринку
якісний	Зав'ялов П.С., Лозовський Л.Ш., Поршнев А.Г., Райзберг Б.А.; Кіперман Г.Я.; Скударь Г.М. [4];	здатність компанії за рахунок більш високої якості продукції, доступних цін, привабливості для споживача протидіяти на ринку іншим виробникам

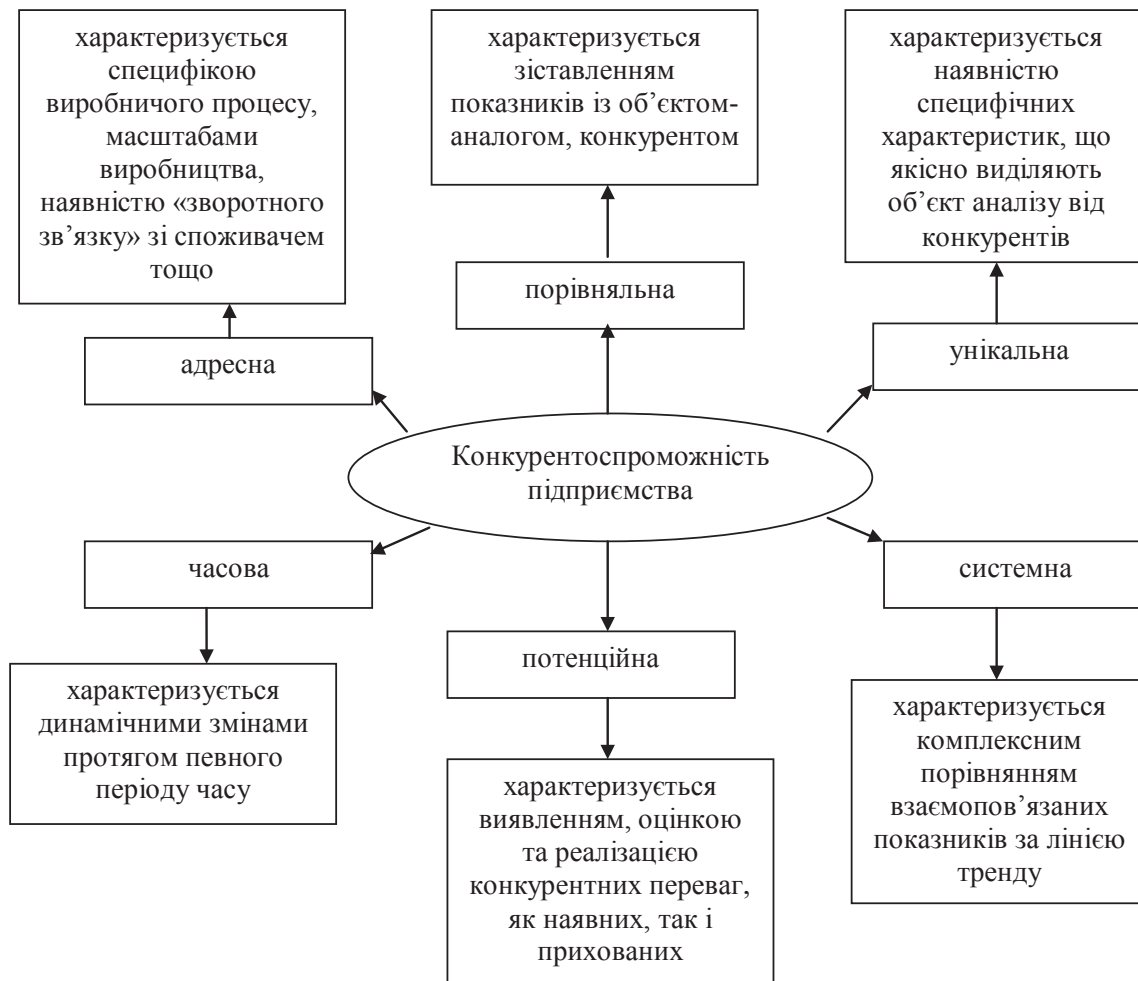


Рис. 1. Властивості конкурентоспроможності будівельних підприємств

Адресна властивість означає, що наявний рівень конкурентоспроможності завжди визначається вектором спрямованості діяльності підприємства на споживача, зворотним зв'язком із ним, ступенем його задоволеності товаром або наданою послугою.

Таким чином, у результаті проведеного аналізу визначено основні властивості конкурентоспроможності, що здійснює безпосередній вплив на реалізацію процесів управління будівельними підприємствами.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз досліджень показав відсутність єдиної думки наукової спільноти стосовно розуміння поняття конкурентоспроможності підприємства, що пов'язано з різними підходами до визначення, наприклад, ототожненням понять конкурентоспроможності підприємств і продукції, масштабуванням конкурентоспроможності, акцентом на певну характеристику конкурентоспроможності, з проміжком часу, в якому здійснювалося дослідження. Отже, можна визначити як одну з основних характеристик теоретичного визначення поняття конкурентоспроможності відповідність нагальним практичним вимогам часу, що визна-

чає процеси постійного удосконалення категорії та актуальність подальших процесів теоретико-методичного аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга IV. Москва : ЭКСМО, 2007. 960 с.
2. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения / перевод под редакцией М.Н. Смит. Москва : Политиздат. 1955. 539 с.
3. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / пер. с англ. под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.
4. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. Краматорск : Наук. думка, 1999. 496 с.
5. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. Москва : Новости, 2006. 267 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. Москва : Маркетинг, 2002. 892 с.
7. Маренич А., Астахова И. Управление конкурентоспособностью предприятия. *Бизнес-Информ*. 1996. № 5. С. 23-27.

8. Международный маркетинг: учеб. пособие / Перцовский Н.И. и др. ; под ред. Н.И. Перцовского. Москва: Высшая школа, 2001. 239 с.

9. Шинкаренко В.Г., Бондаренко А.С. Управление конкурентоспособностью предприятия : монография / Харьков : Изд-во ХНАДУ, 2003. 186 с.

10. Бельенький П.Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності. *Вісник НАН України*. 2007. № 5. С. 9-18.

11. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. Суми : ВТД «Університетська книга». 2013. № 4. С. 274-282.

12. Головка-Марченко І.С. Сучасні підходи до розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства». *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 43. С. 67-73.

13. Александров І. О. Еволюція дефініції конкурентоспроможності продукції. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2010. № 2. С. 89-99. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2010_2_12 (дата звернення: 2.04.2019).

14. Бечко П.К., Голобородько Я.О. Теоретичні засади сутності економічних категорій «конкуренція» і «конкурентоспроможність». *Ефективна економіка*. № 7. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4191> (дата звернення: 2.04.2019).

15. Клименко І. М. Генезис сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства. *Економічний вісник університету*. 2016. № 31 (1). С. 143-150. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2016_31%281%29__23 (дата звернення: 21.04.2019).

REFERENCES:

1. Smit A. (2007) *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov. Kniga IV* [Study on the nature and causes of wealth of peoples. Book IV]. Moscow : EKSMO. (in Russian).

2. Rikardo D. (1955) *Nachalo politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya* [The beginning of political economy and taxation]. Moscow : Politizdat. (in Russian).

3. Porter M. (1993) *Mezhdunarodnaya konkurentsia. Konkurentnye preimushchestva stran* [International competition. Competitive advantages of countries]. Moscow : Mezhdunarodnye otnosheniya. (in Russian).

4. Skudar' G. M. (1999) *Upravlenie konkurentosposobnost'yu krupnogo aktsionernogo obshchestva: problemy i resheniya* [Management of the competitiveness of a large joint-stock company: problems and solutions]. Kramatorsk : Nauk. Dumka. (in Russian).

5. Azoev G.L., Chelenkov A.P. (2006) *Konkurentnye preimushchestva firmy* [Competitive advantages of the firm]. Moscow : Novosti. (in Russian).

6. Fatkhutdinov R.A. (2002) *Konkurentosposobnost' organizatsii v usloviyakh krizisa: ekonomika, mar-*

keting, menedzhment [Competitiveness of organization in the conditions of crisis: economy, marketing, management.]. Moskva : Marketing. (in Russian).

7. Marenich A., Astakhova I. (1996) *Upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatiya* [Management of the competitiveness of the enterprise]. *Business- Inform.* no. 5. pp. 23-27.

8. Pertsovskiy N.I. (2001) *Mezhdunarodnyy marketing: ucheb. Posobie* [International marketing]. Moscow: Vysshaya shkola. (in Russian).

9. Shinkarenko V.G., Bondarenko A.S. (2003) *Upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatiya : monografiya* [Management of the Competitiveness of the Enterprise]. / Kharkiv : Izd-vo KhNADU. (in Russian).

10. Bjeljenkyj P.Ju. (2007) *Doslidzhennja problem konkurentospromozhnosti* [Investigation of competitiveness issues]. *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, no. 5. pp. 9-18.

11. Manujlovych Ju.M. (2013) *Doslidzhennja sutnosti ta traktuvannja ponjattja konkurentospromozhnosti pidpryemstva* [Investigation of the essence and interpretation of the notion of enterprise competitiveness]. *Marketing and Innovation Management. Sumy: VTD «University Book»*, no. 4. pp. 274-282.

12. Gholovko-Marchenko I.S. (2013) *Suchasni pidkhody do rozuminnja sutnosti ponjattja «konkurentospromozhnistj pidpryemstva»* [Modern approaches to understanding the essence of the concept of «competitiveness of the enterprise»]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, no 43. pp. 67-73.

13. Aleksandrov I.O. (2010) *Evoljucija definiciji konkurentospromozhnosti produkciji* [Evolution of the definition of the competitiveness of products]. *Marketing i menedzhment innovacij* [Marketing and Innovation Management] (electronic journal), no. 2. pp. 89-99. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2010_2_12 (accessed: 2 April 2019).

14. Bechko P.K., Gholoborodjko Ja.O. (2015) *Teoretichni zasady sutnosti ekonomichnykh kategorij «konkurencija» i «konkurentospromozhnistj»* [Theoretical foundations of the essence of economic categories «competition» and «competitiveness»]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], no. 7. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4191> (accessed: 2 April 2019).

15. Klivenko I. M. (2016) *Ghenezys sutnosti ta traktuvannja ponjattja konkurentospromozhnosti pidpryemstva* [Genesis of the essence and interpretation of the notion of enterprise competitiveness]. *Ekonomichnyj visnyk universytetu* [Economic Herald of the University], no. 31 (1). pp. 143-150. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2016_31%281%29__23 (accessed: 21 April 2019).

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАГРОМАДСЬКА УЧАСТЬ В СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ
РОЗВИТКУ ГРОМАДИPUBLIC PARTICIPATION IN STRATEGIC PLANNING
OF COMMUNITY DEVELOPMENT

У статті розглянуто питання громадської участі жителів громади у стратегічному плануванні її розвитку. Визначено, що найціннішим капіталом територіальної громади є сама громада. Проведено дослідження ролі громади та громадської участі в процесі створення та реалізації стратегії її розвитку. Визначено, що залучення зацікавлених осіб до розроблення стратегії місцевого розвитку має бути широким, справедливим, рівноправним та добре організованим заздалегідь. Зацікавлені сторони мають бути представлені трьома групами, а саме місцевою владою, бізнесом та неурядовими неприбутковими організаціями. Сформовано типовий перелік зацікавлених сторін у стратегічному плануванні розвитку громади. Визначено, що залучення громадян до участі у стратегічному плануванні місцевого розвитку має будуватись на відповідних принципах, а саме на принципах безперервності, відкритості, довіри влади до пересічних громадян, зворотного зв'язку, кваліфікації та компетентності, координованості дій, об'єктивності, оптимізації діяльності, оптимізму, прямого спілкування, субсидіарності.

Ключові слова: соціальний капітал, громада, залучення громадян, стратегічне планування, стратегія розвитку, місцевий розвиток.

В статье рассмотрены вопросы общественного участия жителей общины в

стратегическом планировании ее развития. Определено, что самым ценным капиталом территориальной общины является само общество. Проведено исследование роли общества и общественного участия в процессе создания и реализации стратегии ее развития. Определено, что привлечение заинтересованных лиц к разработке стратегии местного развития должно быть широким, справедливым, равноправным и хорошо организованным заранее. Заинтересованные стороны должны быть представлены тремя группами, а именно местной властью, бизнесом и неправительственными некоммерческими организациями. Сформирован типичный перечень заинтересованных сторон в стратегическом планировании развития общины. Определено, что привлечение граждан к участию в стратегическом планировании местного развития должно строиться на соответствующих принципах, а именно на принципах непрерывности, открытости, доверия власти к рядовым гражданам, обратной связи, квалификации и компетентности, координированности действий, объективности, оптимизации деятельности, оптимизма, прямого общения, субсидиарности.

Ключевые слова: социальный капитал, община, привлечение граждан, стратегическое планирование, стратегия развития, местное развитие.

УДК 352:005.21

Кулик Т.П.асистент кафедри теорії економіки і управління
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу**Kulyk Tetiana**Ivano-Frankivsk National Technical
University of Oil and Gas

The article considers the issues of public participation of citizens in strategic planning of its development. It is determined that the most valuable capital of a territorial community is the community itself. It is an important factor in competitive advantages in today's conditions of development; it is social capital of a community. The role of a community and public participation in the process of creating and implementing a strategy for its development has been conducted. The classics of management assert that the key success of a strategy depends on identifying the goals of participants and the goals of an organization (community). The analysis of experience of the Ukrainian territorial communities confirms that the most significant result of development of strategies is establishment, in the course of their creation, of a truly effective inter-sectoral cooperation, strengthening of local self-government, and encouraging the formation of members of a territorial community as socially and economically active subjects of development. It is determined that in order to develop an effective strategy of local development, it is necessary to involve in this process as many interested parties as possible. Interested parties must be represented by three groups: local government (state sector), business (private sector), and non-governmental non-profit organizations (civil society). A typical list of interested parties in strategic planning of community development has been created. Each group from interested parties brings its own vision of perspectives, specific priorities and necessary resources to the strategy, thereby helping to create an effective development strategy, and also provides all parties with stimuli and motivation for implementation of plans into life. It has been determined that involvement of citizens in strategic planning of local development must be carried out at corresponding principles, namely continuity, openness, trust of authorities to common citizens, feedback, qualification and competence, coordination of actions, objectivity, optimization of activity, optimism, direct communication, subsidiarity. Citizens have the right and should participate in local self-government, discuss important issues of territorial development and the task of the authorities is to provide them with this right.

Key words: social capital, community, citizen engagement, strategic planning, development strategy, local development.

Постановка проблеми. Ефективне управління будь-якою організацією вимагає чіткого визначення цілей. Вони є результатом сформованої місії та бачення, а спочатку встановлюються на стратегічному рівні (довгострокові цілі або стратегічні напрями). Після цього встановлюються цілі для впровадження у значно коротші проміжки

часу (1-2 роки), тобто короткострокові оперативні цілі. До оперативних цілей повинні бути віднесені конкретні завдання, які необхідно реалізувати. Для кожного завдання визначаються дата реалізації, матеріальні, фінансові та людські ресурси, а також особи, відповідальні за їх виконання. Здавалося б, вищезгадана модель стосується підпри-

емств, де широко використовуються методи стратегічного управління, але стратегічне управління також впроваджується на рівні органів місцевого самоврядування з використанням такого інструмента, як стратегія розвитку громади. Першочерговими завданнями місцевої влади є задоволення потреб і надання послуг жителям громади, що не завжди узгоджується з метою отримання прибутку, а також забезпечення сталого соціально-економічного розвитку. Навіть якщо тут немає суперечності, то ієрархія цілей, спосіб використання ресурсів, обмеження, які необхідно прийняти, безсумнівно, різняться. Місцеве самоврядування, як правило, зацікавлене в економічному зростанні за умови що інші цілі або завдання, визначені його повноваженнями, реалізуються, тому не варто, незважаючи на низку збігів у методології, проводити паралель між стратегією місцевого розвитку та стратегією компанії. Стратегія компанії може базуватись на такому розподілі власних ресурсів, що дасть змогу досягти бажаного ефекту. Стратегія розвитку територіальної громади має за мету досягти масштабних та різноманітних цілей, які перевищують ресурси самих органів влади. Типова сфера впливу місцевої влади на економічний розвиток – це просторове планування, операції із землею (консолідація, продаж, оренда), розвиток інфраструктури (комунальні послуги), будівництво доріг. Решту складових економічного розвитку забезпечують інші суб'єкти місцевого розвитку, тому необхідно налагодити співпрацю між владою та іншими незалежними учасниками місцевого розвитку, підтримувати їх та об'єднувати навколо визначеного бачення та шляхів його досягнення. Люди (їхні ідеї, знання, інтелект, їхнє бажання й вміння співпрацювати, щоби колективно вирішувати наявні проблеми громади, а також діяти в напрямі розвитку різних сфер суспільства) є важливим фактором конкурентних переваг в сучасних умовах розвитку, соціальним капіталом спільноти. Розвинутий соціальний капітал тісно пов'язаний з економічним розвитком суспільства, адже дослідження підтверджують, що активне економічне зростання відбувається саме в тих країнах, де розвиваються різні форми співпраці, де є спільна участь громади у прийнятті рішень та вирішенні місцевих чи суспільних проблем, працюють мережі громадських об'єднань, існує корпоративна культура колективного планування, налагоджена співпраця влади, бізнесу та громади. Найціннішим капіталом (активом) територіальної громади є сама громада. Сьогодні питання участі громадськості в процесі стратегічного планування розвитку громади та прийняття управлінських рішень перемістилось на передній план порядку денного оновлення влади. [1, с. 33].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічне планування розвитку громади дослі-

джують у своїх працях О. Алимов, В. Бабаєв, В. Бакуменко, С. Богачов, О. Бойко-Бойчук, В. Вакулєнко, В. Дзюндзюк, М. Долішній, В. Дорофієнко, В. Задорський, Л. Зайцева, В. Кравченко, В. Куйбіда, О. Лазор, Ю. Лебединський, О. Лебединська, М. Лесечко, О. Лук'янченко, В. Мамоньова, В. Нудельман, А. Осітнянко, Г. Одинцова, В. Пархоменко, М. Пітцик, В. Пила, В. Прошко, М. Пухтинський, І. Розпутенко, В. Рубцов, С. Саханенко, Ю. Сурмін, В. Тарасевич, В. Тронь, О. Топчієв, Ю. Шаров, А. Шапар, В. Хазан та інші вчені. У публікаціях зазначених авторів представлені політико-правові, адміністративні, економічні, господарські аспекти вивчення сутності громади як елементу територіальної самоорганізації влади в Україні, опрацьовуються системно-організаційні проблеми забезпечення сталого розвитку міст, концепції їх соціально-економічного та просторового розвитку. Однак недостатньо дослідженим залишається питання створення стратегії через консультування з громадськістю та її широкого залучення до цього процесу.

Постановка завдання. Метою статті є визначення зацікавлених сторін та ролі їх громадської участі в процесі створення й реалізації стратегії розвитку громади; вивчення основних принципів залучення громадян до участі у стратегічному плануванні місцевого розвитку. Сучасне суспільство розробляє та вдосконалює способи й механізми, які стимулюють до масової самоорганізації людей та залучення їх до процесів планування розвитку, сприяючи встановленню між ними міжособистісних та міжгрупових зв'язків і стосунків, заснованих на взаємній довірі та довірі до влади. Це допомагає знайти шлях до гармонізації політичних, соціальних, економічних інтересів, покращити можливості їх раціонального вираження на рівні громади, країни та суспільства. Щодо стабільності й ефективності планування дій та економічного розвитку наявність співпраці у громаді виявляється більш важливим чинником розвитку, ніж будь-які інші (фізичні, економічні або людські) ресурси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Способи залучення громадян до стратегічного планування та прийняття рішень на всіх рівнях можуть бути предметом дискусії та активно вивчаються вченими, політиками й громадськими діячами. Однак можна впевнено стверджувати, що безумовною довгостроковою сучасною тенденцією стає підвищення ролі громадськості в процесах прийняття рішень. Класика менеджменту стверджує, що ключовий успіх стратегії залежить від отождолення цілей учасників та цілей організації (громади). Аналіз досвіду українських територіальних громад дає змогу стверджувати, що стратегії стали легітимним та поширеним засобом визначення найбільш актуальних проблем розвитку територій України й обґрунтування механізмів вирішення цих

проблем. Найбільш значним результатом розроблення цих документів є те, що в процесі їх складання реально налагоджується дієве міжсекторне співробітництво, зміцнюється місцеве самоврядування, стимулюється становлення членів територіальної громади як соціально та економічно активних суб'єктів розвитку міста [2, с. 58].

Для того щоби розробити дієву стратегію місцевого розвитку, необхідно залучити до цих процесів якомога більше зацікавлених сторін. Відкритість процесу та залучення зацікавлених осіб є основною умовою формування сприятливих умов для розвитку. Зацікавлена сторона – це будь-яка особа, громада, група або інституція, зацікавлена в роботі муніципалітету та його результатах, або які безпосередньо їх стосуються, або на які вони можуть впливати в негативний чи позитивний спосіб. Залучення громадськості – це процес, завдяки якому місцеві жителі як представники зацікавлених сторін беруть участь у вирішенні публічних справ чи питань місцевого значення. Ми вживаємо термін «участь громадськості» у найширшому значенні, а не просто у значенні голосування під час виборів. Громадська участь у стратегічному плануванні – це окремий випадок громадської участі в прийнятті владних рішень, що розуміється як безперервний процес взаємодії між громадськістю та органами влади, відповідальними за підготовку, ухвалення й виконання рішень. Розрізняють три групи зацікавлених сторін:

1) ключові зацікавлені сторони, тобто ті, хто може мати серйозний вплив на забезпечення успішної діяльності або відігравати важливу роль у ньому;

2) основні (первинні) зацікавлені сторони, тобто ті, на кого в результаті впливають дії (хто виграє в результаті їх (як бенефіціари) або щось втратить);

3) другорядні зацікавлені сторони, тобто всі інші особи, громади, групи або інституції, яких стосується

цей напрям діяльності; вони можуть бути зацікавлені в ньому або виступати посередниками [1, с. 56].

Залучення зацікавлених осіб до розроблення стратегії місцевого розвитку має бути широким, справедливим, рівноправним і добре організованим заздалегідь. Зацікавлені сторони мусять бути представлені трьома групами, а саме місцевою владою (державний сектор), бізнесом (приватний сектор) та неурядовими неприбутковими організаціями (громадянське суспільство) (табл. 1).

Робота над стратегією повинна бути налаштована так, щоби між учасниками налагоджувались довгострокові партнерські стосунки. Кожна група зацікавлених сторін вносить у стратегію свої особливі бачення перспективи, специфічні пріоритети та необхідні ресурси, сприяючи створенню ефективної стратегії розвитку, а також надає усім сторонам стимули та мотивації втілювати плани в життя. Колективна участь громади сприятиме створенню атмосфери взаємної довіри (міжособистісної та довіри до влади), формуванню соціального капіталу та корпоративної культури, а в подальшому – реалізації проектів та вжиття заходів стратегії.

Завдяки широкій участі громади може бути створена реалістична та актуальна стратегія місцевого розвитку, але в кожній з визначених груп зацікавлених сторін (державний сектор, приватний сектор, громадянське суспільство) треба виділити таких представників (осіб чи організацій), або які можуть впливати на розвиток (планування та реалізація), або на яких питання місцевого розвитку впливають перш за все.

Залучення громадян до участі у стратегічному плануванні місцевого розвитку має будуватись на відповідних принципах.

1) Принцип безперервності. Залучення громадян, співпраця влади й громади мають проводитися безперервно. Постійні заходи стосовно кола питань, які можуть навіть не бути пов'язаними з безпосереднім залученням громадян, але дають змогу ство-

Таблиця 1

Типовий перелік представників зацікавлених сторін у місцевому економічному розвитку

Державний сектор (місцева влада)	<ul style="list-style-type: none"> – Обрані посадові особи; – органи місцевого самоврядування та їх структурні підрозділи; – районні, обласні та загальнодержавні управління та агенції, які відповідають за планування економічного розвитку та управління ним, а також здійснюють регуляторні функції; – науково-дослідні установи, університети, коледжі.
Приватний сектор (бізнес)	<ul style="list-style-type: none"> – Великі підприємства; – малі, середні та дрібні підприємства, приватні підприємці; – забудовники (промислове, комерційне та житлове будівництво); – банки, кредитні спілки та інші фінансові установи; – торгово-промислові палати та інші бізнес-асоціації; – агенції, ради та асоціації підприємців, посередники з підтримки та розвитку бізнесу (бізнес-центри, фонди розвитку підприємництва тощо).
Неурядові організації (громадянське суспільство)	<ul style="list-style-type: none"> – Органи самоорганізації населення; – громадські організації; – місцеві школи та клуби; – організації та асоціації, які представляють інтереси громади; – організації та асоціації, які орієнтовані на питання місцевого економічного розвитку; профспілки та інші професійні асоціації.

рити відчуття причетності до формування місцевої політики, демонструють територіальній громаді, що влада поважає людей, прислухається до громадської думки та цінує її, цікавиться життям виборців. Це вигідно всім, адже чим більше пересічні громадяни знають про діяльність органів місцевого самоврядування, чим частіше й ефективніше відбувається спілкування між владою та громадою, тим легше буде розпочинати чергову кампанію, залучати пересічних громадян до місцевого самоврядування.

2) Принцип відкритості. Принцип відкритості полягає в тому, що інформація має бути донесена до представників різних соціальних груп громадськості, місцевих лідерів, всіх зацікавлених в отриманні інформації учасників процесу розроблення та прийняття рішень. Змістом цього принципу стає те, що поширення інформації та залучення громадян до відповідних проектів здійснюються без будь-яких обмежень з огляду на соціальний статус, професію, політичні погляди. Кожен етап роботи із залучення громадян має відбуватись на умовах дотримання відкритих, зрозумілих та єдиних для всіх правил поведінки та умов прийняття рішень.

3) Принцип довіри влади до пересічних громадян. Суто декларативно продемонструвати цю очікувану довіру нескладно, тим більше, що однією зі складових процесу залучення громадськості є саме демонстрація довіри влади до громади. Важливо, що це має викликати зворотну довіру громади до влади, підвищувати соціальну активність громадян.

4) Принцип зворотного зв'язку. Зі стадії розроблення стратегії соціально-економічного розвитку й протягом усього процесу залучення громадян варто особливу увагу приділяти налагодженню та підтримці зворотного зв'язку, ретельно аналізувати та враховувати зворотну інформацію. Ефективна робота з громадою є динамічним процесом, адже факти, погляди, думки, обговорення так чи інакше впливають на всіх учасників процесу, тому на кожному етапі бажано знати, яким чином розвиток ситуації позначився на ставленні людей до процесу, які пропозиції мають групи громадськості щодо відповідної діяльності. Крім того, може статися, що виникне потреба скорегувати плани з урахуванням розвитку подій, появи нових ідей, пропозицій і, можливо, ефективніших варіантів.

5) Принцип кваліфікації та компетентності. Працівники виконавчих комітетів місцевих рад повинні вміти працювати з великими аудиторіями незалежних від них людей та бути компетентними в питаннях, що виносять на громадський розгляд.

6) Принцип координованості дій. Інформація, яка виходить за межі органів місцевого самоврядування, не повинна бути суперечливою. Треба уникати ситуацій, коли різні працівники видають на зовнішню аудиторію суперечливі повідомлення, діаметрально, по-різному коментують та оцінюють одні й ті ж події, факти, документи, виступаючи офі-

ційними особами. Такі випадки знижують довіру населення як до будь-якої інформації, пропозицій, аргументів, так і до джерела інформації, яким пересічний громадянин вважає не конкретну офіційну особу, а той орган влади, котрий вона уособлює.

7) Принцип об'єктивності. Неправдива, викривлена інформація може повністю підірвати довіру населення до влади. Навпаки, об'єктивно оцінена ситуація, ретельно підібрана аргументація здатні заздалегідь пригасити проблеми, що можуть виникнути, коли певні дії владних структур зачіпають інтереси якихось соціальних груп.

8) Принцип оптимізації діяльності. Голові ОТГ доцільно максимально зменшити кількість бар'єрів та проміжних ланок під час проходження інформації від джерела до споживача. Варто бути готовими до того, що й влада, й громада навіть протягом однієї кампанії з розроблення стратегії, виступають як в ролі джерела, так і в ролі споживача інформації.

9) Принцип оптимізму. Усі ми були (й не раз) свідками того, коли напружені конфлікти чи навіть сварки миттєво припинялися або втрачали гостроту завдяки одному вдалому жарту. Доброзичливе, оптимістичне тло спілкування надовго залишає позитивне враження у людей.

10) Принцип прямого спілкування. Під час спільної роботи, особистого спілкування без посередників можна краще відчувати настрій людей, дізнатися їхню думку, почути корисні пропозиції, продемонструвати власну демократичність та відкритість.

11) Принцип субсидіарності. Відповідно до цього принципу питання, які можна вирішувати на низових рівнях управління, недоцільно передавати на вищій щабель. Зазначений принцип є прийнятним також у взаємовідносинах суспільних та владних інститутів. Органи влади повинні втручатися у справу лише тоді, коли громадяни й утворені ними в порядку самоорганізації об'єднання не в змозі самостійно вирішити якусь проблему та звертаються по допомогу. Субсидіарність визначає не тільки межу втручання вищої влади у справи особи або громад, які вони можуть вирішувати самі, але й зобов'язання цієї влади діяти стосовно особи або громади таким чином, щоби надавати їм можливість приймати рішення самостійно [3, с. 57].

Експерти визначають достатню кількість перешкод процесу залучення громадськості до прийняття рішень у сфері планування місцевого розвитку. Серед них необхідно відзначити такі [4, с. 79]:

- владні структури можуть без особливого ентузіазму сприймати ідеї участі громадськості в процесі розроблення та прийняття рішень;
- громадські слухання, дорадчі комітети, збори громадян можуть перетворюватись на нескінченні дебати та суперечки;
- небажання представників влади залучати громадян до процесів прийняття рішень;

- занадто високі очікування громадян щодо того, що реалізація проектів покращить рівень їх життя;
- низька спроможність місцевої влади до покращення своїх послуг, навіть якщо цю проблему порушено громадянами;
- низька спроможність місцевої влади до фінансування проектів розвитку громади;
- представникам влади може просто бракувати необхідних знань та досвіду.

Перелік перешкод, що наведено вище, не є вичерпним. Залежно від культурного середовища, політичної ситуації, стану освіти, традицій та багатьох інших факторів, що виникають у житті суспільства та громади, можуть з'явитись інші ризики та перешкоди.

Однак, незважаючи на це, громадяни мають право й повинні брати участь у місцевому самоврядуванні, обговоренні важливих питань територіального розвитку, а завдання влади полягає у забезпеченні цього права. Як правило, люди не хочуть бути залученими у внутрішні організаційні проблеми органів місцевого самоврядування. Проте вони прагнуть брати участь у прийнятті рішень, що безпосередньо їх стосуються, тому органам влади треба вчитися залучати людей.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що соціалізація стратегії, тобто участь громадськості у розробленні, є запорукою її успіху. Однією з цілей процесу соціалізації є здобуття переконання людей, що це є їхньою концепцією майбутнього (реалізацією їх цінностей). Безперечною перевагою стратегічного планування розвитку громад є участь у цьому процесі представників місцевої громади. Завдяки цьому громада інтегрована й відчуває спільну участь та спільне вирішення питань, важливих для спільноти. Сформовано типовий перелік зацікавлених сторін у процесі створення стратегії розвитку, які, керуючись визначеними принципами, забезпечують успішність та результативність цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильченко Г., Парасюк І., Єременко Н. Планування розвитку територіальних громад : навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування. Київ : Підприємство ВНА, 2015. 256 с.
2. Розробка та реалізація Стратегій розвитку територіальних громад: вітчизняний досвід / за ред. С. Максименка та ін. Київ : Дата Банк Україна, 2002. 232 с.
3. Берданова О. та ін. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі : навчальний посібник. Київ, 2017. 129 с.
4. Васильченко С., Васильченко Г. Глобалізація та стратегічне планування місцевого розвитку в контексті енергетичної безпеки. *Наука і освіта*. 2015. № 5 (2). С. 58-61.

5. Ткачук А., Кашевський В., Мавко П. Стратегічне планування у громаді (навчальний модуль). Київ : Легальний статус, 2016. 96 с.

6. Кулик Т., Васильченко Г. Методологія та практика стратегій місцевого економічного розвитку в умовах глобалізації. *Теорія та практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем* : матеріали III всеукраїнської науково-практичної конференції (21-22 жовтня 2011 р.). Івано-Франківськ, 2011. С. 196-198.

7. Берданова О., Вакулєнко В. Стратегічне планування місцевого розвитку : практичний посібник. Київ : Софія-А, 2012. 88 с.

8. Карий О. Участь громадян у місцевому самоврядуванні. Львів : ЗУРНЦ, 2002. 45 с.

REFERENCES:

1. Vasylichenko H., Parasuyk I., Yeremenko N. (2015). Planuvannai rozvytku terytorialnyh hromad. Navchalnyi posibnyk dlai posadovyh osib mistceвого samovraiduvannai [Planning of development of territorial communities. A manual for local self-government officials]. Kiev : VNA Enterprise (in Ukrainian).

2. Maksymenko S. (2002) Rozrobka ta realizatciia Strategij rozvytku terytorialnyh gromad: vitchyzniani dosvid [Development and implementation of Strategies for the development of territorial communities: domestic experience]. Kiev : Data bank Ukraina (in Ukrainian).

3. Berdanova O. (2017) Upravlinnia rozvytkom obiednanyh terytorialnyh gromad na zasadah gromadskoi uchasti : navch. pos. [Management of the development of united territorial communities on the basis of public participation : teaching. manual]. Kiev (in Ukrainian).

4. Vasylichenko S., Vasylichenko H. (2015). Globalizatsiia ta stratehichne planuvannai mistceвого rozvytku v konteksti energetychnoi bezpeky krainy [Globalization and strategic planning of local development in the context of energy safety of the country]. Scientific and educational journal, № 5 (2), pp. 58-61.

5. Tkachuk A., Kashevskiy V., Mavko P. (2016) Strategichne planuvannai gromadi : navch. mod. [Community Strategic Planning (Training Module)]. Kiev : Legalnyj status (in Ukrainian).

6. Kulyk, T., Vasylichenko, H. (2011) Metodologiai ta praktyka strategij mistceвого ekonomichnogo rozvytku v umovah globalizatsij. Teorai ta praktyka strategichnogo upravlinnai rozvytkom galuzevyh i regionalnyh suspilnyh system [Methodology and practice of local economic development strategies in the conditions of globalization. The theory and practice of strategic management of the development of sectoral and regional social systems.], Iv.-Frank., pp. 196-198.

7. Berdanova O., Vakulenko V. (2012) Strategichne planuvannai mistceвого rozvytku. Praktychnyj posibnyk. [Strategic Planning for Local Development. Practical guide]. Kiev : Sofiia (in Ukrainian).

8. Karyj O. (2002) Uchast gromady u mistceвому samovriaduvani [Participation of citizens in local self-government]. Lviv : ZURNTC (in Ukrainian).

ФОРМОТВОРЧІ ЧИННИКИ ТА СКЛАДОВІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

FORMAT FACTORS AND COMPOSITION OF REGIONAL INDUSTRIAL POLICY

УДК 332.146

Ліба Н.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу Мукачівський державний університет

Голубка Я.В.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу Мукачівський державний університет

Liba Natalia

Mukachevo State University

Golubka Yaroslav

Mukachevo State University

У статті розкрито класифікацію характеристик, що використовується під час визначення понять «регіон» та «регіональна політика». Обґрунтовано, що регіональна промислова політика – це частина регіональної політики, об'єктом впливу якої є промисловий комплекс регіону. Метою статті є обґрунтування формотворчих чинників та складових регіональної промислової політики, оцінювання впливу визначених чинників на кількісні та якісні характеристики розвитку економіки регіону. Сформовано формотворчі чинники регіональної промислової політики, якими є спрямованість на ефективне управління регіональним розвитком; урахування об'єктивних процесів, що відбуваються в промисловості; реалізація інтересів держави стосовно регіонів. Визначено, що регіональна політика є системою заходів щодо комплексного розвитку регіону, стимулювання покращення його соціально-економічних параметрів та забезпечення сталого розвитку.

Ключові слова: регіон, регіональна політика, регіональна промислова політика, промисловий комплекс регіону, економічний розвиток.

В статті раскрыта классификация характеристик, которые используются при

определении понятий «регион» и «региональная политика». Обосновано, что региональная промышленная политика – это часть региональной политики, объектом воздействия которой является промышленный комплекс региона. Целью статьи является обоснование формирующих факторов и составляющих региональной промышленной политики, оценивание влияния этих факторов на количественные и качественные характеристики развития экономики региона. Сформированы формирующие факторы региональной промышленной политики, которыми являются направленность на эффективное управление региональным развитием; учет объективных процессов, происходящих в промышленности; реализация интересов государства касательно регионов. Определено, что региональная политика является системой мер по комплексному развитию региона, стимулированию улучшения его социально-экономических параметров и обеспечению устойчивого развития.

Ключевые слова: регион, региональная политика, региональная промышленная политика, промышленный комплекс региона, экономическое развитие.

The structure of the economy is characterized, as a rule, by certain proportions, expressing the ratio of interconnected parts of a single whole – the economy of the country. The article describes the classification of characteristics used in determining the concepts of “region” and “regional policy”. It is substantiated that regional industrial policy is a part of regional policy, the object of influence of which is the industrial complex of the region. The main objective of the article is to substantiate the forming factors and components of regional industrial policy, to assess the influence of certain factors on its quantitative and qualitative characteristics of the region’s economic development. Forming factors are formed. Regional industrial policy: focus on effective management of regional development; account of objective processes occurring in industry; realization of the interests of the state in relation to the regions. It is determined that regional policy appears as a system of measures for integrated development of the region, stimulation of improvement of its socio-economic parameters and ensuring sustainable development. Regional industrial policy is an integral part of national policy and correlates with the latter as a partiality to the general. At the same time, regional industrial policy has its own special, inherent only to it, specific characteristics and limitations. It is formed, in particular, in view of the directions and rates of socio-economic development of the region; the structure and volume of its industrial complex; the volume and size of his budget; characteristics of the internal competitive environment; features of the ecological situation, resource potential, as well as taking into account its own investment policy. The components of regional industrial policy are formed and adjusted under the influence of the following main factors: the direction for effective management of regional development; account of objective processes occurring in industry; realization of the interests of the state in relation to the regions. The purpose, task, type and tools of regional industrial policy are changing under the influence of changes in the constituent parts of the national industrial policy, socio-economic situation at the regional level, factors of the environment.

Key words: region, regional policy, regional industrial policy, regional industrial complex, economic development.

Постановка проблеми. Структура економіки характеризується, як правило, за допомогою визначених пропорцій, що виражають співвідношення взаємозалежних частин єдиного цілого, а саме економіки країни. Найважливішими питаннями структурної політики в макроекономічному аспекті є, по-перше, аналіз та вибір напрямів впливу на формування співвідношень між темпами росту різноманітних галузей економіки; по-друге, визначення впливу зрушень у галузевій та територіальній структурі виробництва на економіку загалом і врахування цих питань під час прийняття управлінських рішень. Цілеспрямоване регулювання цих співвідношень покликане забезпечити динамічну рівновагу всіх структур-

них елементів, що впливають на економічний розвиток [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню змісту понять «регіон» та «регіональна промислова політика» присвячені праці таких вчених-регіоналістів, як З. Варналій [7], М. Долішній [1], М. Некрасов, П. Алампись, С. Дорогунцов, В. Керецман, А. Добринін, В. Поповкін, А. Мельник [5; 6], М. Маниліч, І. Школа.

Аналіз наукової літератури та чинної нормативно-правової бази, присвяченої розвитку регіонів України свідчить про існування суттєвих розбіжностей у визначенні змісту означеного поняття, формулюванні мети та завдань регіональної політики. Крім того, процес формування практичних

рекомендацій ускладняється у зв'язку з відсутністю єдиних підходів до обґрунтування основних управлінських заходів та методики їх вжиття.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування формотворчих чинників та складових регіональної промислової політики, оцінювання впливу визначених чинників на її кількісні та якісні характеристики розвитку економіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для всебічного осмислення теоретичних засад формування та реалізації регіональної промислової політики, а також досвіду зарубіжних країн у забезпеченні єдності загальнонаціональних та регіональних інтересів необхідно уточнити сутність понять «регіон», «регіональна політика», «регіональна промислова політика».

Більшість науковців схиляється до застосування нормативних категорій під час визначення поняття «регіон». Натомість у сучасній економічній системі зростає роль об'єднання територіальних одиниць на основі тотожних економічних або соціальних характеристик.

Регіон – це складна система, яка може ідентифікуватися переліком характеристик, запропонованих на рис. 1.

Класифікація ідентифікаційних характеристик дає змогу зробити висновок щодо переважання в системі ідентифікації саме аналітичних категорій, які не пов'язані з адміністративним поділом економічної системи. Найбільш типовим, на нашу думку, є розмежування за принципами єдності виробничого, людського, сировинного потенціалу.

Більшість запропонованих підходів в основу визначення об'єкта поняття закладають певну територіальну належність, тобто виокремлення території з особливими географічними параметрами, що визначена географічними кордонами

(табл. 1). Ці підходи обмежують можливості оцінювання ефективності районування з економічної точки зору. Оцінювання параметрів економічної системи щодо її приналежності до певної території обмежує можливості пошуку найбільш ефективного варіанта районування. В умовах поглиблення інтеграційних та глобалізаційних процесів, коли географічні та територіальні характеристики втрачають свою актуальність, на нашу думку, територіальний підхід до визначення змісту поняття «регіон» втрачає свою актуальність. Територіальна приналежність може виступати лише ознакою, що доповнює, в процесі економічного районування.

Більш актуальним з економічної точки зору є підхід, за якого під регіоном розуміють економічну систему, що формується під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Наявні в межах цієї системи зв'язки організаційного, виробничого або соціального характеру дають змогу виокремити регіон у складний територіально-економічний комплекс.

Останніми роками термін «регіональна політика» міцно вкоренився в економічному лексиконі, хоча досить часто його вживають спонтанно, не заглиблюючись у зміст, часто ототожнюючи з регіональним управлінням, регіональним розвитком тощо.

Ототожнення цих понять, на нашу думку, є недоречним, оскільки поняття «регіональна політика» є більш широким і включає як складову регіональне управління задля стимулювання регіонального розвитку. Крім того, на нашу думку, неправильним буде виокремлення як складових регіональної політики економічну, соціальну тощо. В сучасних умовах ефективний розвиток регіону у всій багатоманітності підходів до визначення

змісту цього поняття, унеможливорює виділення як найбільш вагомого лише одного з аспектів регіонального розвитку. Важливим є комплексний підхід до питання формування складових регіональної політики.

Саме поняття «політика» є багатограним та різноплановим незалежно від того, про яку саме політику йдеться: економічну, технічну, соціальну, освітню. Особливістю регіональної політики є необхідність врахування історичних, природно-кліматичних, соціально-етнічних особливостей розвитку певних територій та країни загалом.

Регіональна політика є системою заходів щодо комплексного розвитку регіону, стимулювання

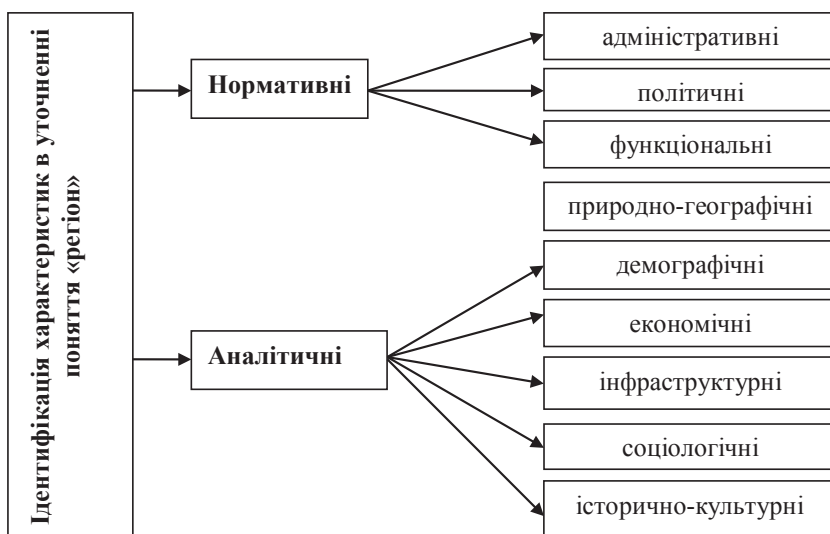


Рис. 1. Класифікація характеристик, що використовується під час визначення поняття «регіон»

Джерело: сформовано авторами

Узагальнення підходів до визначення поняття «регіон»

Підхід	Характеристика	Автори
Територіальний	Регіон як територіально-просторова одиниця.	Б. Хорєв, Ф. Кожурін, М. Чумаченко.
Політичний	Регіон як область політичного простору, що відрізняється особливою політичною організацією та (або) наявністю особливою політичного інтересу.	В. Ребкало, Л. Шкляр.
Політико-правовий	– Регіон як територіальна основа організації органів публічної влади; – регіон як територіально-політична система.	В. Борденюк, Т. Татаренко.
Адміністративний	– Регіон як вища (найбільша) АТО держави, що має виборну владу, юридичну незалежність та власний бюджет; – регіон як управлінська система, наділена відповідною компетенцією.	С. Романюк, Л. Зайцева, І. Котляров, А. Липко, К. Миско.
Економічний	Регіон як територіально спеціалізована, адміністративно окреслена частина економіки країни, що характеризується єдністю та цілісністю відтворюваних процесів та управління.	В. Воротін.
Соціальний	– Регіон як соціально-територіальна спільнота, що характеризується локалізацією єдиних суспільних відносин, соціальною спільністю людей; – регіон як співтовариство людей з виробленими упродовж тривалої історичної еволюції механізмів відтворення, груповою ідентичністю, правовими та етичними нормами.	Я. Щепанський, В. Литвин.
Культурно-етнічний	Регіон як частина території країни з певними відмінностями природно-кліматичних умов життєдіяльності, історії етнічного складу населення, мови, культури, релігії та інших факторів, що в процесі взаємодії набувають інтегративного, системного характеру та відображають своєрідність означеної території.	Я. Верменич, М. Пірен, С. Саханенко.

Джерело: сформовано автором за [4]

покращення його соціально-економічних параметрів та забезпечення сталого розвитку.

Більш конкретизованим поняттям щодо визначення об'єкта регіональної політики є регіональна промислова політики. Аналогічно до попереднього поняття категорію регіональної промислової політики не можна оцінювати лише з економічної точки зору.

Регіональна промислова політика – це частина регіональної політики, об'єктом впливу якої є промисловий комплекс регіону. Мета регіональної промислової політики полягає у забезпеченні збалансованого в територіальному вимірі та сталого розвитку промислового комплексу регіону на основі економічної самостійності його основних складових.

Її основні інструменти спрямовані на забезпечення формування відповідних відтворювальних процесів на рівні комплексу та забезпечувальних галузей; зменшення територіальних диспропорцій у промисловому комплексі; узгодження тенденцій розвитку комплексу із загальнодержавними пріоритетами; забезпечення відповідності тенденцій розвитку промислового комплексу вектору соціально-економічних, екологічних та інших процесів на рівні регіонів; розвиток міжрегіональної виробничої кооперації.

Складові регіональної промислової політики формуються та корегуються під впливом таких основних чинників, як спрямованість на ефективне управління регіональним розвитком; урахування об'єктивних процесів, що відбуваються в промисловості; реалізація інтересів держави стосовно регіонів.

Тип регіональної промислової політики визначається типом розвитку промислового комплексу, а саме тенденцією змін його основних показників. Теоретично можна виділити асиметричний, гармонійний та нейтральний типи розвитку промислового комплексу.

Асиметричним є такий тип розвитку промислового комплексу регіону, що передбачає існування значної диференціації в тенденціях розвитку окремих промислових підприємств регіону або окремих адміністративно-територіальних одиниць. Окремі частини промислового комплексу регіону у зв'язку з існуванням певних переваг або за рахунок сприятливих умов займають пріоритетні позиції та покращують показники розвитку протягом певного періоду. Водночас існують території або промислові підприємства, тенденції розвитку яких мають негативний характер. За цього типу розвитку промислового комплексу регіону метою регіональної промислової політики має бути усунення наявних диспропорцій шляхом вжиття системи селективних заходів.

Під час гармонійного розвитку розрив між показниками розвитку різних елементів промислового комплексу регіону з часом скорочується. За цих умов мета регіональної промислової політики, а спрямованість її основних інструментів змінюється. Відбувається перехід від селективних інструментів впливу до стимулюючих, надається перевага ринковим методам саморегуляції розвитку, а характер промислової політики з активної змінюється до підтримуючої.

Нейтральний тип розвитку промислового комплексу регіону характеризується відсутністю

позитивних або від'ємних тенденцій у розвитку комплексу протягом значного проміжку часу. Цей тип може визначати як депресивний період у розвитку промислового комплексу, так і скорочення потенційних його можливостей у зв'язку зі впливом несприятливих чинників зовнішнього або внутрішнього середовища. За цих умов метою регіональної промислової політики є активізація процесів на рівні комплексу та корегуючий вплив на основні чинники, що спричиняють негативний вплив.

Кожний тип розвитку промислового комплексу не може бути визначений як позитивний чи негативний, а погіршення чи покращення ситуації може слугувати стимулом пошуку нових можливостей розвитку того чи іншого підприємства [2, с. 398].

Регіональна промислова політика повинна бути побудована індивідуально з урахуванням типу регіону, видів господарюючих суб'єктів, критеріїв вибору пріоритетних галузей промислового виробництва, ступеня державної дії та інших чинників.

Регіональна промислова політика спрямована на вирішення проблем розвитку промислового комплексу регіону та супутніх галузей, а також комплексу питань, пов'язаних із трансформацією структури промислового виробництва, вдосконаленням територіальної організації виробництва, раціональним використанням природно-ресурсного потенціалу, охороною навколишнього середовища [3, с. 218]. Важливими є питання організаційної структури промислового комплексу; процеси,

пов'язані з приватизацією та роздержавленням підприємств комплексу; вирішення демографічних та соціальних проблем; питання формування та підтримування відповідного стану об'єктів інфраструктури тощо.

Отже, узагальнюючи проведене дослідження, можемо зробити висновок, що під регіональною промисловою політикою розуміють управлінську діяльність, спрямовану на вирішення економічних, соціальних та екологічних питань розвитку промислового комплексу регіону в контексті досягнення загальнодержавних цілей (рис. 2).

Узагальнення наукових підходів дає змогу констатувати, що регіональна промислова політика базується на таких засадах:

1) вона є складовою державної промислової політики та ґрунтується на її правовій основі;

2) її формування та реалізація здійснюються з урахуванням особливостей територіального та соціально-економічного розвитку регіону;

3) мета, завдання, тип та інструменти регіональної промислової політики змінюються під впливом зміни складових загальнодержавної промислової політики, соціально-економічної ситуації на регіональному рівні, чинників зовнішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Регіональна промислова політика є невід'ємною складовою загальнодержавної політики та співвідноситься з останньою як частковість до загального. При цьому регіональна промислова політика має

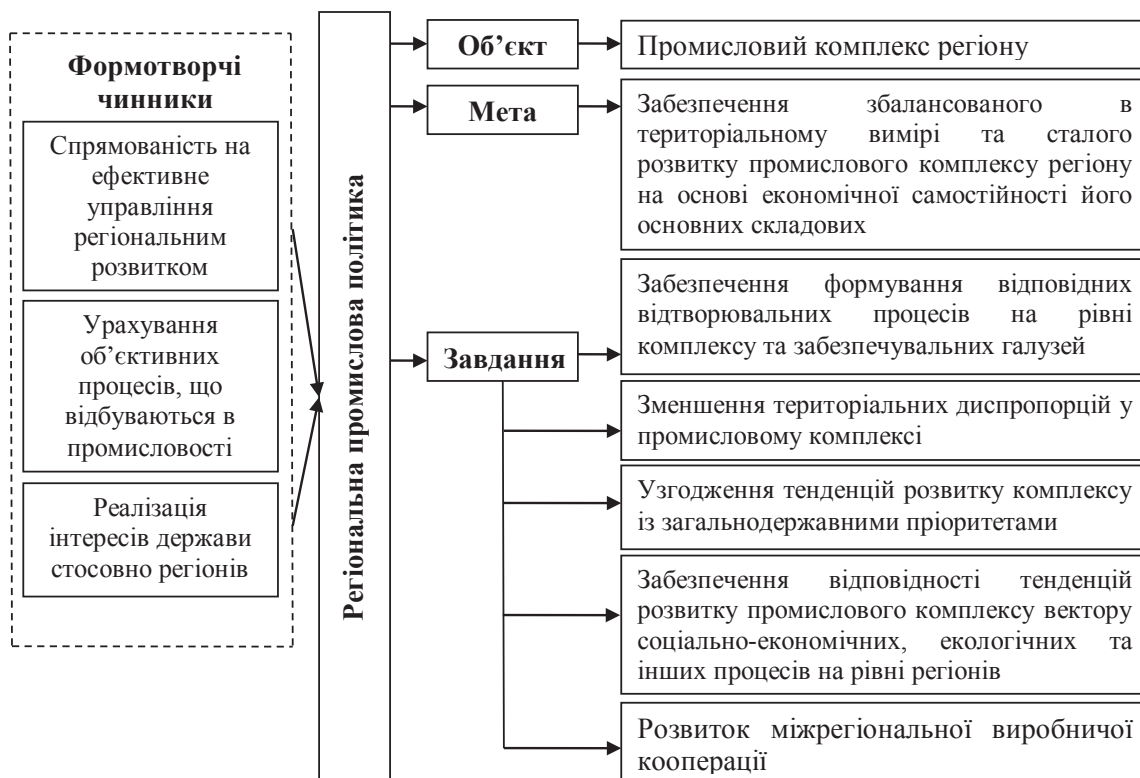


Рис. 2. Формотворчі чинники та складові регіональної промислової політики

Джерело: сформовано авторами

свої особливі, притаманні лише їй, специфічні характеристики й обмеження. Вона формується, зокрема, з огляду на напрями та темпи соціально-економічного розвитку регіону; структуру та обсяги його промислового комплексу; обсяги й розміри його бюджету; характеристики внутрішнього конкурентного середовища; особливості екологічної ситуації, ресурсного потенціалу, а також з урахуванням власної інвестиційної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б.М. та ін. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів. Черкаси : ЧДТУ, 2006. 315 с.
2. Керецман В. Регіональний розвиток як предмет державного регулювання. *Вісник НАДУ. Регіональне управління та місцеве самоврядування*. 2003. № 4. С. 397-401.
3. Макогон Ю., Ляшенко В., Кравченко В. Региональные экономические связи и свободные экономические зоны : учебник. Донецк : Альфа-пресс, 2004. 544 с.
4. Малиновський В. Концептуалізація поняття «регіон». *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2012. Вип. 4. С. 163-170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2012_4_22 (дата звернення: 25.04.2019).
5. Мельник А. Асиметрія структурного розвитку регіонів України та її соціально-політичні наслідки. *Інститут регіональних досліджень НАН України*. 2014. С. 54-66.
6. Мельник А. та ін. Механізми реалізації регіональної структурної політики : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2015. 343 с.
7. Варналій З.С. та ін. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія. Київ : Знання України, 2005. 498 с.
8. Сторчеус О. Механізми реалізації регіональної промислової політики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 14. С. 73-77.

REFERENCES:

1. Danylyshyn B., Chernyuk L., Fashchevs'kyi M., Danylyshyn B.M. (ed.) (2006). *Sotsial'no-ekonomichni problemy rozvytku rehioniv* [Socio-economic problems of regional development]. Cherkasy : ChTTU (in Ukrainian).
2. Keretsman V. (2003) *Rehioal'nyy rozvytok yak predmet derzhavnoho rehulyuvannya* [Regional development as a subject of state regulation]. *NAPA Bulletin: Regional Governance and Local Government*, no. 4, pp. 397-401.
3. Makohon Yu., Lyashenko V., Kravchenko V. (2004). *Rehional'nye ekonomycheskiye svyazy y svobodnye ekonomycheskiye zony* [Regional economic relations and free economic zones]. Donetsk : Alfa Press (in Russian).
4. Malynovs'kyi V. (2012) *Kontseptualizatsiya ponyattya "rehion"* [Conceptualization of the concept "region"]. *Visnyk Natsional'noyi akademiyi derzhavnoho upravlinnya pry Prezidentovi Ukrayiny* [Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine] (electronic journal), vol. 4, pp. 163-170. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2012_4_22 (accessed: 25 April 2019).
5. Mel'nyk A. (2014) *Asymetriya strukturnoho rozvytku rehioniv Ukrayiny ta yiyi sotsial'no-politychni naslidky* [Asymmetry of the structural development of the regions of Ukraine and its socio-political consequences]. *Institute for Regional Studies, National Academy of Sciences (NAS) of Ukraine*, pp. 54-66.
6. Mel'nyk A., Lavriv L., Vasina A.; Mel'nyk A. (ed.) (2015) *Mekhanizmy realizatsiyi rehional'noyi strukturnoyi polityky* [Mechanisms for the implementation of regional structural policy]. Ternopil : TNEU (in Ukrainian).
7. Varnaliy Z., Mokiy A., Novikova O., Romanyuk S., Chuzhykov V.; Varnaliy Z. (ed.) (2005) *Rehiony Ukrayiny: problemy ta priorytety sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku* [Regions of Ukraine: Problems and Priorities of Socio-Economic Development]. Kyiv : Knowledge of Ukraine (in Ukrainian).
8. Storcheus O. (2010) *Mekhanizmy realizatsiyi rehional'noyi promyslovyi polityky* [Mechanisms for Realization of Regional Industrial Policy]. *Investments: practice and experience*, no. 14, pp. 73-77.

УМОВИ Й ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

CONDITIONS AND TOOLS FOR IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF THE POLICY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS

У статті проаналізовано та досліджено умови й інструменти підвищення ефективності політики економічного розвитку регіонів за результатом моніторингу розвитку регіонів України за 2018 р. по напрямках «економічна ефективність» і «фінансова самодостатність». Ефективна політика регіонального розвитку вимагає врахування умов фінансової неоднорідності та неоднорідності рівня економічної ефективності регіонів, тому необхідне використання основних інструментів регіональної політики конвергентного розвитку регіонів країни. За результатами виконаного дослідження можемо стверджувати, що необхідною умовою здійснення регіональної політики є її ефективність, що досягається використанням визначених інструментів за умов, зазначених у статті. Вибір інструментів покращення ефективності політики економічного розвитку регіонів є однією з найбільших проблем для суб'єктів, які визначають політику на національному рівні.

Ключові слова: регіон, регіональна політика, економічний розвиток, ефективність регіональної політики, диспропорції розвитку, конвергентний розвиток, умови регіонів, інструменти підвищення ефективності регіонів.

В статье проанализированы и исследованы условия и инструменты повышения

эффективности политики экономического развития регионов по результатам мониторинга развития регионов Украины за 2018 г. по направлениям «экономическая эффективность» и «финансовая самодостаточность». Эффективная политика регионального развития требует учета условий финансовой неоднородности и неоднородности уровня экономической эффективности регионов, поэтому необходимо использование основных инструментов региональной политики конвергентного развития регионов. По результатам проведенного исследования можем утверждать, что необходимым условием осуществления региональной политики является ее эффективность, достигающаяся использованием определенных инструментов в условиях, указанных в статье. Выбор инструментов улучшения эффективности политики экономического развития регионов является одной из наибольших проблем для субъектов, определяющих политику на национальном уровне.

Ключевые слова: регион, региональная политика, экономическое развитие, эффективность региональной политики, диспропорции развития, конвергентное развитие, условия регионов, инструменты повышения эффективности регионов.

УДК 330.34:332. 14

Савчин І.З.

к.е.н., доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Savchin Iryna

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

The article analyzes and explores the conditions and tools for increasing the effectiveness of the policy of regional economic development by monitoring the development of the regions of Ukraine in 2018 in the directions of "economic efficiency" and "financial self-sufficiency". The article analyzes and the conditions of the effectiveness of the policy of regional economic development. The article explores the tools for increasing the effectiveness of the policy of regional economic development. Analyzes and explores was done by monitoring the development of the regions of Ukraine in 2018 in the directions of "economic efficiency" and "financial self-sufficiency". The unevenness of development of regions was certain in direction "economic efficiency". In basis of monitoring seven indexes of efficiency of development of regions in this direction was fixed by author. The diagram of unevenness of development of regions was formed. Monitoring of development of regions was carried by direction "financial all-sufficientness". It was fixed four indexes in basis of monitoring by author. The diagram of unevenness of development of regions was formed by these indexes. Among six certain terms of increase of efficiency of politics of economic development of regions, that include the instruments of development of infrastructure, institutes and social terms most essential is accordance to macroeconomic politics, orientation on the increase of competitiveness of separate regions and country on the whole, and also balancing of possibilities of development of the poorly developed regions. Their realization is basis of decentralization, support and development of regions. The conditions of the effectiveness of the policy of regional economic development was analyzes. The effective tools of the effectiveness of the policy of regional economic development were found. On results the executed research can assert that the necessary condition of realization of regional politics is her efficiency, which is arrived at by using of certain instruments for the terms marked in the article. A choice of instruments of improvement of efficiency of politics of economic development of regions is one of most problems for subjects, that determine politics at national level, and his research will be continued in future. On the practice it can be used for exploring of regional economic development and for comparison of economic development of regions on the basis of monitoring of 2018. This comparison can be used for more effective policy of regional economic development.

Key words: region, regional policy, economic development, effectiveness of regional policy, developmental disproportions, convergent development, conditions of regions, instruments of increasing the efficiency of regions.

Постановка проблеми. Питання формування політики економічного розвитку регіонів є надзвичайно актуальним, особливо якщо зважати на мінливість умов і чинників економічного розвитку. Основна мета полягає в балансуванні та стимулюванні економічного розвитку регіонів. Основою здійснення політики, як і раніше, є регіональні відмінності за умови її продуманості, структурованості та економічної ефективності. Під економічною ефективністю політики економічного розвитку регіонів розуміють її спрямованість на підтримку просторової дифузії інновацій та зниження їхньої вартості. Результатом

політики економічного розвитку регіонів є збільшення темпів економічного зростання, а також зменшення відмінностей регіонів (за показниками доходу та розташування суб'єктів господарювання).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регіональній політиці загалом і проблемам ефективності регіональної політики зокрема присвячено чимало досліджень. Зокрема, С.Д. Лучик і В.Є. Лучик зосереджують увагу на виявленні індикаторів ефективності державної регіональної політики [1, с. 485-491], І.М. Вахович та І.В. Ропотан – на систематизації критеріїв ефективності [2, с. 81-88],

І.І. Стрельченко – на їх моделюванні [3, с. 322-328], І.В. Ярошенко та І.Б. Семигуліна – на аналізованні соціально-економічних показників ефективності [4, с. 56-65], В.В. Баштанник – на оцінюванні результативності регіональної політики [5], І.М. Червяков – на основних підходах до координації та підвищення ефективності регіональної політики [6, с. 59-64].

Незважаючи на повноту досліджень, не вирішеними залишаються питання ключових умов підвищення ефективності регіональної політики, ідентифікації та систематизації інструментів, що сприятимуть такому підвищенню ефективності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення умов та інструментів здійснення ефективної регіональної політики на основі моніторингу економічного розвитку регіонів України за напрямками «економічна ефективність» та «фінансова самодостатність».

Виклад основного матеріалу дослідження. Підґрунтям політики економічного розвитку регіонів є дві ключових позиції, а саме сприяння розвитку регіонів, що найбільш динамічно розвиваються, та відсутність протидії зростаючій диспропорції розвитку між різними регіонами. Забезпечення рівних можливостей для розвитку регіонів та запобігання маргіналізації менш розвинених регіонів країни є політичним пріоритетом.

Ці питання доцільно вивчати з огляду на економіку країни загалом, адже пріоритетом регіональної політики є ефективність на рівні всієї економіки, а не тільки на регіональному рівні.

Отже, в літературі і діловій практиці поширена дилема між мінімізацією диференціації регіонів та підвищенням їхньої конкурентоспроможності. Донедавна це вважалося несумісним і неможливим для одночасного досягнення. При цьому регіональна політика могла мати або ліберальне, або соціальне спрямування.

Ліберальна політика передбачає диспропорцію регіонів як обов'язковий наслідок розвитку та стратегічну підтримку розвинених регіонів в умовах конкуренції, сприяння розвиненим регіонам, оскільки розвиток цих регіонів впливатиме на розвиток інших регіонів. Соціальна регіональна політика забезпечує стратегічну підтримку найслабших регіонів для зниження диспропорції розвитку. Така регіональна політика обмежується фінансовою підтримкою слабких регіонів, що спричиняє подальше неефективне їхнє функціонування (за оцінками критиків).

Поєднання вищевказаних типів регіональної політики, а саме концепція центру, передбачає підтримку обох типів регіонів (і розвинених, і аутсайдерів). У межах першого підходу (ліберального) фінансові ресурси спрямовуються на умовах конкуренції, а в межах другого (соціального) використовується критерій допомоги (підтримки). Дії щодо забезпечення економічної та соціальної єдності є основою регіональної політики, адже вони не пов'язані логікою економічного зростання та конкурентоспро-

можності, але пояснюються концепцією соціальної справедливості. Саме вони є основою досягнення стійкого розвитку регіонів на підставі інновацій та застосування знань в умовах відкритої економіки, конкурентоспроможності та економічного зростання.

Досліджуючи якість та ефективність регіональної політики України, вважаємо доцільним зосереджувати увагу на двох основних чинниках.

Першим чинником є залежність від регіональної політики Європейського Союзу (ЄС), адже від регіональної політики ЄС залежать сутність та основні напрями української регіональної політики з огляду на процес інтеграції країни. Крім того, під час формування регіональної політики на рівні ЄС пріоритети та напрями регіональної політики так чи інакше визначаються європейською бюрократією.

Це вимагає від національних управлінців приймати рішення відповідно до визначених цілей, даючи змогу враховувати соціально-економічну специфіку регіонів під час формування індивідуальних стратегій та програм їхнього розвитку.

Другим чинником є реальні проблеми економічного розвитку регіонів. Їх, власне, вирішують за допомогою інструментів політики економічного розвитку регіонів. До таких проблем належать низький рівень придатності основних засобів, неефективна структура зайнятості, низький рівень технічного прогресу, недостатній розвиток людського капіталу, слабкість агломерацій (регіонів).

Результати моніторингу розвитку регіонів України за 2018 р. за напрямом «економічна ефективність» подано в табл. 1.

Як бачимо, не всі регіони рівномірно розвиваються та досягають необхідного рівня економічної ефективності. Серед причин слід назвати такі:

- 1) деградація в деяких регіонах промислового або житлового будівництва;
- 2) труднощі реалізації інвестиційного процесу та освоєння земель;
- 3) спонтанний та суб'єктивний спосіб розвитку міських регіонів органами державної влади як у сфері оновлення основних засобів, так і щодо оснащення технічної інфраструктури (доріг, охорони навколишнього середовища та телекомунікацій);
- 4) низький рівень доступу до базової соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я) та культурних об'єктів;
- 5) неправильні зв'язки високорозвинених центрів регіонів з прилеглими регіонами не тільки щодо транспортної інфраструктури, але й стосовно координації співпраці між різними рівнями державної влади [7].

Нерівномірний економічний розвиток регіонів ілюструє діаграма, на якій показано нерівномірність економічного розвитку регіонів (рис. 1).

Враховуючи вищенаведене, ми сформуваємо необхідні умови підвищення ефективності політики економічного розвитку регіонів (табл. 2).

Результати моніторингу розвитку регіонів України за 2018 р.
за напрямом «економічна ефективність»

Регіон	Місце регіону за напрямом	Місце регіону за показниками напрямку						
		1	2	3	4	5	6	7
Київ	1	13	4	–	–	19	1	1
Полтавська область	2	9	3	2	7	20	2	19
Дніпропетровська область	3	15–16	1	4	13	15	5	8
Вінницька область	4	2	11	19	4	7	13	2–3
Запорізька область	5	12	2	1	21	11	15	6
Івано-Франківська область	6	20	12	12–13	1	6	14	10
Черкаська область	7	19	8	6	2	13	19	13
Волинська область	8	4	21	12–13	12	1	10	9
Львівська область	9	5	14	10	8	3	7	21
Київська область	10	14	6	20–21	6	10	6	16
Миколаївська область	11	18	9	5	20	2	8	11
Харківська область	12	21	7	9	15	9	4	15
Чернівецька область	13	7	25	14	3	17	11	5
Хмельницька область	14	11	16	22	11	5	12	7
Кіровоградська область	15	22	15	8	17	8	18	4
Закарпатська область	16	23	24	17	5	4	24	14
Житомирська область	17	1	17	18	16	18	22	12
Сумська область	18	6	10	11	14	16	17	22
Херсонська область	19	8	19	3	18	14	23	24
Рівненська область	20	3	13	16	10	22–23	9	18
Тернопільська область	21	15–16	23	20–21	9	12	16	20
Одеська область	22	10	20	15	22	21	3	17
Чернігівська область	23	17	18	7	19	22–23	20	23
Луганська область	24	25	22	23	24	24	25	2–3
Донецька область	25	24	5	24	23	25	21	25

Примітка: показники напрямку: 1 – індекс промислової продукції, % до попереднього року; 2 – обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на 1 ос., грн.; 3 – індекс обсягу сільськогосподарського виробництва, % до попереднього року; 4 – обсяг виробництва продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь, грн.; 5 – індекс будівельної продукції, % до попереднього року; 6 – обсяг виконаних будівельних робіт у розрахунку на 1 ос., грн.; 7 – індекс споживчих цін (інфляція), %

Джерело: сформовано автором за даними [7]

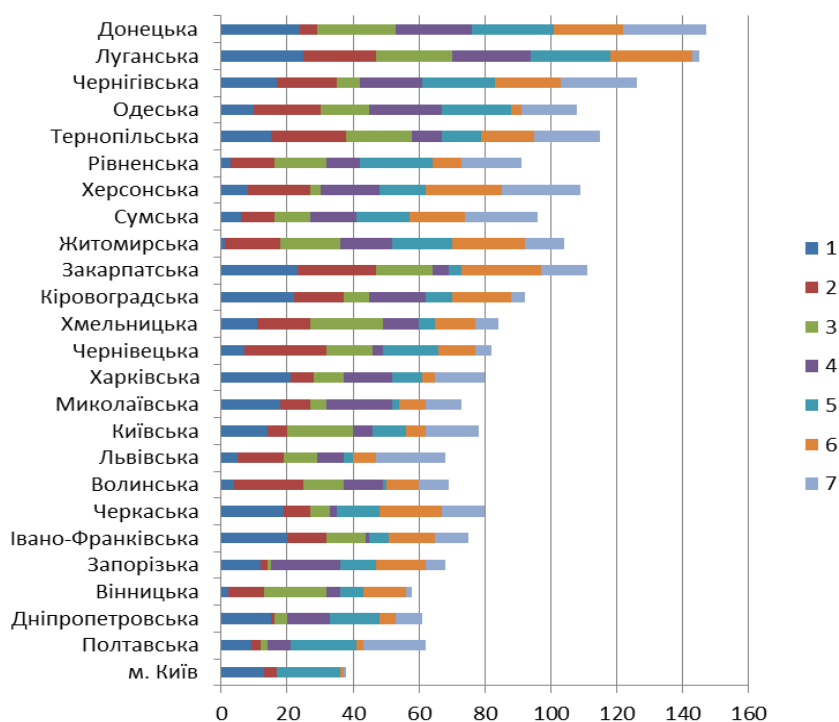


Рис. 1. Нерівномірність рівня економічної ефективності регіонів України

Таблиця 2

Умови та інструменти підвищення ефективності політики економічного розвитку регіонів України

Умови	Інструменти
Відповідність макро-економічній політиці	<ul style="list-style-type: none"> – Балансування доходів та видатків державного бюджету; – максимальне використання в регіональній політиці досвіду ЄС; – створення сприятливих умов для зростання державних та приватних інвестицій; – спрямування іноземних інвестицій на потреби та розвиток окремих регіонів.
Спрямованість на підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів та країни загалом	<ul style="list-style-type: none"> – Підтримка інновацій (особливо щодо збільшення витрат на наукові дослідження та розробки); – розбудова інфраструктури та сприяння розвитку людського потенціалу, необхідного для сучасної економіки; – розвиток мережі регіонального співробітництва; – розвиток потенціалу регіональних фінансових, консультативних та бізнес-інститутів; – створення національної та регіональних мереж трансферу інновацій та технологій; – створення умов для розвитку освіти й науки; – розвиток комунікаційної інфраструктури.
Державна підтримка під час подолання конкретних проблем окремих регіонів	<ul style="list-style-type: none"> – Удосконалення економічної та соціальної структури; – підвищення потенціалу внутрішніх районів регіону.
Підтримка розвитку базової інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> – Удосконалення комунікаційної інфраструктури як всередині регіону, так і з його оточенням; – підтримка туристичної інфраструктури та регіональних культурних цінностей; – підтримка інфраструктури, необхідної для розвитку та реструктуризації сільськогосподарських угідь.
Зрівноваження можливостей зростання слаборозвинених регіонів	<ul style="list-style-type: none"> – Підтримка розвитку місцевого та регіонального підприємництва; – підтримка розвитку фінансових інститутів та бізнес-середовища; – розвиток освітніх та навчальних закладів, створення соціального капіталу в слаборозвинених регіонах.
Удосконалення інституційних умов, підвищення ефективності управління розвитком регіонів	<ul style="list-style-type: none"> – Децентралізація системи державних фінансів; – реорганізація та розмежування компетенцій у сфері регіонального розвитку між різними рівнями державного управління; – спрощення та раціоналізація процедур, пов'язаних з формуванням та реалізацією програм розвитку регіонів; – узгодження дій національної політики розвитку регіонів з політикою ЄС; – удосконалення стандартів боротьби з корупцією та прозорості у сфері державного управління; – впровадження стандартів державної служби в місцеві органи влади; – раціоналізація витрат, структури та зайнятості в регіональному управлінні; – підвищення рівня знань та професіоналізму державних службовців; – формування міжрегіональної мережі обміну досвідом та навиками.

Джерело: розроблено за [8]

Серед шести визначених умов підвищення ефективності політики економічного розвитку регіонів, що включають інструменти розвитку інфраструктури, інституцій та соціальних умов, найбільш важливими є відповідність макроекономічній політиці, спрямованість на підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів та країни загалом, а також зрівноваження можливостей розвитку слаборозвинених регіонів. Їхня реалізація є основою децентралізації, підтримки та розвитку регіонів.

Проте практична реалізація регіональної політики значною мірою обмежується цільовим перерозподілом державних коштів або коштів зовнішнього фінансування (наприклад, фондів допомоги).

Це є наслідком монопольної участі держави в розвитку регіонів, а саме цілеспрямованого формування централізованої економіки, в якій перерозподіл фінансових ресурсів часто здійснювався на основі неекономічних критеріїв.

Результати моніторингу розвитку регіонів України за 2018 р. за напрямом «фінансова самодостатність» подано в табл. 3.

Таблиця 3

Результати моніторингу розвитку регіонів України за 2018 р. за напрямом «фінансова самодостатність»

Регіон	Місце регіону за напрямом	Місце регіону за показниками напрямку			
		1	2	3	4
1	2	3	4	5	6
Київ	1	6	1	1	19
Київська обл.	2	9	3	2–3	9
Харківська обл.	3	16	6–7	4–5	2
Чернівецька обл.	4	3	23	16–21	4
Херсонська обл.	5	7	19–20	22–24	3
Закарпатська обл.	6	4	24–25	10–15	7
Вінницька обл.	7	12	14–17	10–15	6
Дніпропетровська обл.	8	23	2	2–3	15
Тернопільська обл.	9	5	24–25	22–24	8
Волинська обл.	10	1	19–20	10–15	21
Рівненська обл.	11	19	21–22	16–21	5
Львівська обл.	12	2	9–10	6–9	23

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4	5	6
Черкаська обл.	13	14	9–10	16–21	12
Луганська обл.	14	24	14–17	6–9	1
Сумська обл.	15	20	13	16–21	10
Чернігівська обл.	16	11	14–17	25	11
Миколаївська обл.	17	13	11–12	10–15	14
Запорізька обл.	18	17	5	6–9	22
Кіровоградська обл.	19	22	11–12	22–24	13
Полтавська обл.	20	21	4	10–15	20
Житомирська обл.	21	15	14–17	16–21	16
Одеська обл.	22	8	6–7	4–5	25
Хмельницька обл.	23	10	18	16–21	18
Івано-Франківська обл.	24	18	21–22	10–15	17
Донецька обл.	25	25	8	6–9	24

Примітки: показники на пряму: 1 – темп зростання (зменшення) доходів місцевих бюджетів (без трансфертів), % до попереднього року; 2 – доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на 1 ос., тис. грн.; 3 – капітальні видатки місцевих бюджетів (без трансфертів з державного бюджету) у розрахунку на 1 ос., тис. грн.; 4 – темп зростання (зменшення) податкового боргу за грошовими зобов'язаннями платників податків без урахування податкового боргу платників податків, які перебувають у процедурах банкрутства або щодо яких судом прийнято рішення (постанову) про зупинення провадження у справі, % до початку року

Джерело: сформовано автором за даними [8]

Результати моніторингу продемонстровано діаграмою (рис. 2).

Ефективна політика регіонального розвитку вимагає врахування умов фінансової неоднорідності та неоднорідності рівня економічної ефективності регіонів, тому необхідне використання основних інструментів регіональної політики конвергентного розвитку регіонів країни, а саме:

- субсидій та грантів слаборозвиненим регіонам (для реалізації великих інвестиційних проєктів та розвитку інфраструктури);
- податкового стимулювання для підвищення інвестиційної привабливості слаборозвинених регіонів;
- фінансової підтримки для покриття витрат на перенесення діяльності підприємств та установ з високорозвинених регіонів на слаборозвинені регіони.

Проте з огляду на їх слабку ефективність необхідне застосування об'єктивних показників або їхніх поєднань, що дають змогу виявляти регіони, що зможуть ефективно використати отримані асигнування відповідно до заданих параметрів.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами виконаного дослідження можемо стверджувати, що необхідною умовою здійснення регіональної політики є її ефективність, що досягається використанням визначених інструментів за умов, зазначених у статті. Вибір інструментів покращення ефективності політики економічного розвитку регіонів є однією з найбільших проблем для суб'єктів, які визначають політику на національному рівні, тому його вивчення буде продовжене в подальших дослідженнях.

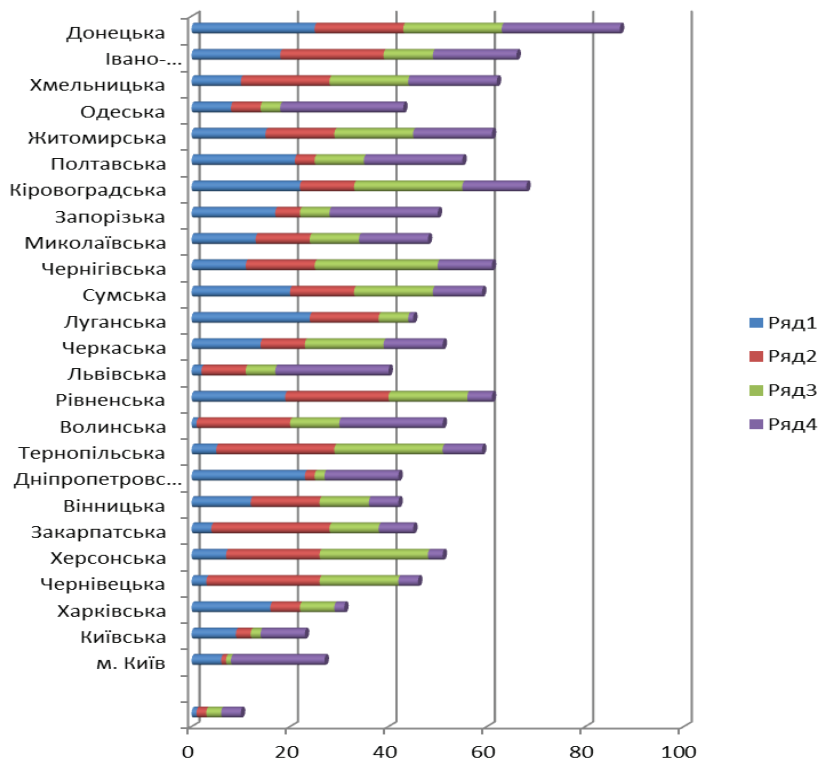


Рис. 2. Фінансова самодостатність регіонів України (результат моніторингу 2018 р.)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лучик С.Д., Лучик В.Є. Розвиток регіональних ринків праці як індикатор ефективності державної регіональної політики. *Університетські наукові записки*. 2011. № 4. С. 485-491.
 2. Вахович І.М., Ропотан І.В. До питання обґрунтування сутності регіональної конвергенції сталого розвитку. *Економічний форум*. 2013. № 4. С. 50-55.
 3. Стрельченко І.І. Моделювання критеріїв ефективності регіональної економічної політики. *Економічні інновації*. 2015. Вип. 59. С. 322-328.
 4. Ярошенко І.В., Семигуліна І.Б. Соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах зовнішніх та внутрішніх викликів. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 7. С. 28-39.
 5. Баштанник В.В. Результативність та ефективність механізмів державної регіональної політики. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2012_2_12 (дата звернення: 01.04.2019).
 6. Червяков І.М. Основні підходи до координації та підвищення ефективності регіональної політики. *Агросвіт*. 2015. № 6. С. 59-64.
 7. Савчин І.З. Концепції та теорії регіонального розвитку в контексті взаємовідносин «регіон – країна». *Український журнал прикладної економіки*. 2016. № 4. С. 100-108.
 8. Савчин І.З. Дослідження ефективності регіональної політики в Україні. *Науковий диспут: питання економіки та фінансів* : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 28 грудня 2016 р. Київ, 2016. С. 67-71.
 9. Савчин І.З. Оцінювання й аналізування конвергенції : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05. Івано-Франківськ, 2017. 164 с.
 10. Савчин І.З. Методика оцінювання економічного розвитку регіонів. *Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 16-17 травня 2017 р. Одеса, 2017. С. 153-154.
 11. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 29.03.2019).
- REFERENCES:**
1. Luchyk S.D., Luchyk V.Ye. (2011) Rozvytok rehionalnykh rynkiv pratsi yak indyikator efektyvnosti derzhavnoi rehionalnoi polityky [Development of regional labour-markets as indicator of efficiency of public regional policy]. *Universytetski naukovy zapysky*. No. 4, pp. 485-491.
 2. Vakhovych I.M., Ropotan I.V. (2013) Do pytan- nia obgruntuвання sutnosti rehionalnoi konverhentsii staloho rozvytku [To the question of ground of essence of regional convergence of steady development]. *Ekonomichnyi forum*. No. 4, pp. 50-55.
 3. Strelchenko I.I. (2015) Modeliuvannya kryteriiv efektyvnosti rehionalnoi ekonomichnoi polityky [Design of criteria of efficiency of regional economic politics]. *Ekonomichni innovatsii*. Vol. 59, pp. 322-328.
 4. Yaroshenko I.V., Semyhulina I.B. (2016) Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok rehioniv Ukrainy v umovakh zovnishnikh ta vnutrishnikh vyklykiv [Socio-economic development of regions of Ukraine is in the conditions of external and internal calls]. *Biznes-Inform*. No. 7, pp. 28-39.
 5. Bashtannyk V.V. (2012) Rezultatyvnist ta efektyvnist mekhanizmiv derzhavnoi rehionalnoi polityky [Effectiveness and efficiency of mechanisms of public regional policy]. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2012_2_12 (accessed: 01 April 2019).
 6. Chervyakov I.M. (2015) Osnovni pidkhody do koor- dynatsii ta pidvyshchennia efektyvnosti rehionalnoi polityky [The basic going is near co-ordination and increase of efficiency of regional politics]. *Ahrosvit*. No. 6, pp. 59-64.
 7. Savchyn I.Z. (2016) Kontseptsii ta teorii rehion- alnoho rozvytku v konteksti vzaiemovidnosyn "rehion – kraina" [Conceptions and theories of regional development in the context of mutual relations "region – country"]. *Ukrain- skyi zhurnal prykladnoi ekonomiky*. No. 4, pp. 100-108.
 8. Savchyn I.Z. Doslidzhennia efektyvnosti rehion- alnoi polityky v Ukraini [Research of efficiency of regional politics in Ukraine]. *Naukovyi dysput: pytan- nia ekonomiky ta finansiv* (Ukraine, Kyiv, December 28, 2016), Kyiv, pp. 67-71.
 9. Savchyn I.Z. (2017) Otsiniuvannya y analizuvannya konverhentsii : dys. kand. ek. nauk : 08.00.05. [Evaluation and analysis of convergence]. Ivano-Frankivsk, pp. 164.
 10. Savchyn I.Z. (2017) Metodyka otsiniuvannya eko- nomichnoho rozvytku rehioniv [Methodology of evalu- ation of economic development of regions]. *Finansovi aspekty rozvytku derzhavy, rehioniv ta subiektiv hospo- dariuvannya: suchasnyi stan ta perspektyvy* (Ukraine, Odessa, May 16–17, 2017). Odessa, pp. 153-154.
 11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Gov- ernment service of statistics of Ukraine]. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed: 29 March 2019).

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАТИПОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ
З УРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ
TYPOLOGY OF ENVIRONMENTAL TAX REFORM BASED
ON THE WORLD EXPERIENCE OF THEIR IMPLEMENTATION

УДК 336.02:504

Самусевич Я.В.к.е.н., старший викладач
кафедри бухгалтерського обліку
та оподаткування

Сумський державний університет

Солодуха М.В.студентка
Сумський державний університет**Теницька І. А.**студентка
Сумський державний університет**Samusevych Yaryna**

Sumy State University

Solodukha Maria

Sumy State University

Tenytska Iryna

Sumy State University

У статті досліджено актуальні проблеми економічної природи реформування податкового екологічного законодавства в контексті реалізації державної екологічної політики країн Європи. Обґрунтовано актуальність і важливість реформування екологічного законодавства в процесі формування сучасної еколого-економічної доктрини та її впливу на обсяг податкових надходжень і формування державної політики. Досліджено сучасний стан Європейського екологічного податкового законодавства та виокремлено ключові риси екологічних податкових реформ. На основі аналізу світового досвіду проведення екологічних податкових реформ здійснено їх типологізацію у розрізі таких класифікаційних ознак, як: мета проведення (економічне та екологічне спрямування); тривалість реалізації; податкові інструменти, що використовуються у процесі реформи (схема оподаткування); орієнтація на платників податку; акумулявання надходжень; комплексність.

Ключові слова: реформа, державна екологічна політика, екологічні податки, класифікація, Європейський Союз.

В статье исследованы актуальные проблемы экономической природы реформирования налогового экологического законодательства в контексте реализации государственной экологической политики стран Европы. Обоснована актуальность и важность реформирования экологического законодательства в процессе формирования современной эколого-экономической доктрины и ее влияния на объем налоговых поступлений и формирование государственной политики. Исследовано современное состояние Европейского экологического налогового законодательства и ключевые черты экологических налоговых реформ. На основе анализа мирового опыта проведения экологических налоговых реформ осуществлена их типологизация в разрезе таких классификационных признаков, как: цель проведения (экономическое и экологическое направление); длительность реализации; налоговые инструменты (схема налогообложения); ориентация на налогоплательщиков; аккумулярование поступлений; комплексность.

Ключевые слова: реформа, государственная экологическая политика, экологические налоги, классификация, Европейский Союз.

The article is devoted to the analysis of the actual problems of the economic nature of the reformation of tax environmental legislation in the context of the implementation of the state ecological policy of the countries of European Union. The urgency and importance of reforming of the tax ecological legislation in the process of formation of modern ecological-economic doctrine and its influence on the volume of tax revenues and formation of the state policy are substantiated. Current state of European environmental tax legislation is investigated and key features of environmental tax reforms are identified. Based on the world experience in conducting environmental tax reforms, their typology has been carried out in the context of the following classification features: the purpose of conducting (environmental goals – reduction of environmental pollution level, preservation of the natural resources, support of the biodiversity, economic goals – compensation of expenses for financing of natural resources recovering, changes in structure and conditions of production sector, growth of budget revenues); duration of implementation (one-stage, gradual, multi-stage); tax instruments (taxes, fees, allowances, license); orientation on taxpayers group (enterprises, households, mixed); accumulation of income from environmental taxes (budget, special funds, compensation system); complexity (introduction of separate environmental taxes, implementation of the system of environmental taxes, introduction of environmental taxes as part of a package of economic reforms). Experience of European countries shows that most of economically-oriented environmental tax reforms provide accumulation of additional tax resources in the state budget, while environmentally-oriented reforms more often target the use of additional tax revenues through the mechanism of special non-budgetary funds or compensation systems. The conducted analysis forms the basis for the development of proposals for the reform of the environmental taxation system in Ukraine, taking into account the specifics of the national tax system and the objectives of state environmental and economic policy.

Key words: reform, state ecological policy, typology, European Union.

Постановка проблеми. У зв'язку з погіршенням екологічних параметрів навколишнього середовища у світі перед урядами країн Європи постало важливе питання щодо розроблення відповідальних підходів до споживання наявних ресурсів, використовуючи ті, які частіше оновлюються, та захищаючи невідновні ресурси. Соціальні, економічні та екологічні аспекти, об'єднані та акцентовані на одному з фіскальних інструментів для цілей сталого розвитку, висувують концепцію схеми оподаткування – впровадження екологічних податків, що

є перспективним напрямом поліпшення державних фінансів без шкоди економічному зростанню.

Екологічна податкова реформа розуміється як поліпшення вирівнювання податків та подібних інструментів з екологічними збитками, а також соціально продуктивні способи використання надходжень, які були введені в декількох країнах різною мірою. Тому необхідно детально розглянути питання типологізації світового досвіду проведення екологічних податкових реформ, оскільки це питання зайняло чільне місце в державно-

управлінських процесах більшості розвинених країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження світового досвіду екологічних податкових реформ з економічних позицій висвітлено у працях вітчизняних учених, таких як О.О. Веклич [4], М.А. Коваленко [6], С.М. Козьменко [7], М.А. Хвесик [5], Я.В. Якуша [10] та багато інших. Однак питанню типологізації екологічних податкових реформ з урахуванням світового досвіду належної уваги приділено не було. З огляду на це вважаємо за доцільне здійснити концептуальне обґрунтування необхідності й нагальності реформування екологічного законодавства, оцінити важливість класифікаційного розподілу екологічних реформ, а також визначити перспективні напрями здійснення державної екологічної політики.

Постановка завдання. Мета статті полягає у теоретичному аналізі екологічних податкових реформ, які були проведені країнами Європи та у світі, та здійсненні на його основі типологізації екологічних податкових реформ у розрізі ключових характеристик їх проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Екологічні податкові реформи передбачають встановлення нових або модифікацію наявних екологічних податків і зборів у цілях мінімізації деструктивного впливу на навколишнє природне середовище. Відповідно до визначення Європейського агентства з навколишнього середовища екологічні податкові реформи передбачають реформування національної податкової системи шляхом перенесення податкового навантаження з традиційних податків на екологічно шкідливу діяльність [1]. Аналізуючи світовий досвід проведення реформ, можна виділити низку характерних особливостей, які визначають структуру й алгоритм їх реалізації. На рис. 1 наведено приклади реалізації екологічних податкових реформ у країнах світу в розрізі основних класифікаційних ознак.

Досвід різних країн передбачає поєднання окремих форм, способів та цілей проведення екологічних податкових реформ. Так, із погляду економічного впливу та виконання фіскальної функції податків екологічні податкові реформи можна поділити на бюджетно нейтральні, спрямовані на компенсацію бюджетних доходів за рахунок перерозподілу



Рис. 1. Типологізація екологічних податкових реформ з урахуванням світового досвіду

Джерело: авторська розробка

податкового навантаження, а також спрямовані на забезпечення додаткових надходжень.

Початковими причинами проведення екологічної податкової реформи у 1970-х роках у Данії стали дефіцит платіжного балансу, а також нафтова криза, яка зумовила необхідність трансформації структури використовуваного пального, тому впровадження енергетичних податків передусім мало на меті наповнення бюджету [2]. Одночасне досягнення екологічних та економічних цілей передбачалося також в Ірландії за рахунок запровадження вуглецевого податку, метою якого було скорочення викидів парникових газів та зростання бюджетних доходів.

Ранні екологічні податкові реформи у Фінляндії розглядалися не лише як інструмент досягнення цілей збереження навколишнього природного середовища, а й як засіб компенсації надходжень, втрачених через зниження податкового навантаження на робочу силу з метою стимулювання зайнятості.

Прикладом реформи, орієнтованої винятково на скорочення шкідливого впливу на навколишнє середовище, стало запровадження енергетичних податків у Нідерландах. Стратегічною метою країни є скорочення викидів парникових газів (до 2020 року на 30% щодо рівня 1990 року). Схожим чином можна охарактеризувати податкову реформу в Норвегії, спрямовану на зниження викидів парникових газів від нафтової промисловості [2].

Податкова реформа у Німеччині була спрямована одночасно на досягнення екологічних та економічних цілей. Екологічними цілями реформи виступило підвищення ефективності використання енергії, у тому числі стимулювання використання енергії, отриманої з відновлюваних джерел. Економічна ціль, досягнута шляхом перерозподілу податкового навантаження, полягала у скороченні витрат на робочу силу за рахунок зниження відрахувань на соціальне страхування [9].

Від вибраної мети проведення екологічної податкової реформи буде безпосередньо залежати тривалість її реалізації. Зокрема, під час реалізації одномоментної реформи всі заплановані податки впроваджуються одночасно, тоді як у подальшому може передбачатися індексація податкових ставок. Наприклад, екологічна податкова реформа у Нідерландах передбачала одночасне запровадження комплексу енергетичних податків, що включали податок на паливо/вугілля, податок на енергію для дрібних користувачів, акцизи на мінеральні масла для транспорту та опалення, парафіскальний податок із пального. Поступові екологічні податкові реформи передбачають встановлення часових таргетів вступу в дію окремих податків чи зростання ставок. Так, наприклад, у 2012 році Японія запровадила новий «Податок на пом'якшення зміни клімату» у розмірі 298 ієн. Застосовувана ставка податку відповідала

коефіцієнту викидів CO₂ кожного викопного палива та поступово збільшувалася протягом 3,5 років [2]. Багатоетапні реформи передбачають розроблення та впровадження екологічних податків окремими комплексними фазами з тривалим періодом дії.

Залежно від вибраної схеми оподаткування під час проведення реформ можуть використовуватися різні податкові інструменти. Енергетичні податки, впроваджені у Німеччині, передбачали застосування їх майже до всіх видів палива, а базою оподаткування виступала винятково кількість спожитого палива без урахування вмісту оксиду вуглецю або енергоємності. Як екологічні податкові інструменти функціонують плата за стічні води в Польщі та плата за водозабір у Болгарії. На Мальті встановлено зростаючу систему надбавок до тарифів за воду. З метою збереження розмаїття лосося в Ірландії було впроваджено ліцензії на риболовлю. Ліміти та плата за риболовлю діють також в Ісландії.

Важливим компонентом екологічної податкової реформи є визначення відповідальних сторін за користування природними ресурсами. Наприклад, у Франції діє цивільний екологічний податок із платоспроможних громадян країни на подолання екологічних нестатків; у Данії функціонують орієнтовані на домогосподарства податок на водопровідну воду, стічні води, податок на пластикові та паперові пакети, енергетичний податок на природний газ [2]. Орієнтовану на підприємства екологічну податкову реформу було проведено в Італії в 1999 році, яка почалась із введення акцизного збору на нафтові продукти відповідно до вмісту вуглецю та встановлення податку на споживання вугілля та іншого пального, що використовується на сміттєспалювальних заводах [3]. З іншого боку, екологічна податкова реформа у Данії була орієнтована на домогосподарства на першому етапі та на підприємства на другому етапі впровадження.

Важливе значення для державної екологічної та податкової політики має місце акумулювання та розподіл надходжень, отриманих від сплати податків. У цьому контексті варто звернути увагу на розподіл податкових надходжень від екологічних податків у Норвегії. Надходження від вуглецевих податків, сплачених підприємствами нафтової промисловості, спрямовуються до Глобального урядового пенсійного фонду та використовуються для виплати пенсій, тоді як решта вуглецевих та енергетичних податків надходять до національного бюджету та не мають цільового спрямування. При цьому запроваджений у 1991 році у Норвегії податок на CO₂, що виділяється під час згоряння твердого палива, не базувався на фіскальній нейтральності, а лише передбачав збільшення надходжень до бюджету. Слід звернути увагу на той факт, що, хоча реформою передбачалося збільшити загальні податкові надходження на 0,2%,

проте лише податок на CO₂ у 1998 році приніс до бюджету приблизно 2% загальних податкових надходжень, засвідчуючи чималий потенціал впровадження реформи у цій країні [8].

Іншим напрямом є акумулювання податку винятково через цільові фонди. Так, у лютому 2013 року в США запропонували законопроект про оподаткування викидів двоокису вуглецю, починаючи з 20 доларів США за тону CO₂. Законопроектом було встановлено мету скоротити викиди вуглецю на 80 відсотків, нижче рівня 2005 року, до 2020 року. На додаток до пропонованого податку на викиди вуглецю передбачалося створити цільовий фонд зменшення забруднення та фінансувати програму фінансування сталого розвитку проектів США [2].

Перспективним напрямом зростання ефективності дії екологічних податків з метою збереження навколишнього середовища є система компенсації. Екологічна податкова реформа у Нідерландах мала нейтральний характер щодо державних доходів, оскільки одночасно із запровадженням енергетичних податків передбачалося скорочення податків на доходи домогосподарств, внесків до соціальних фондів із роботодавців, а також корпоративного прибуткового податку. До 2003 року в країні функціонувала система енергетичних премій (використання надходжень екологічного податку для компенсації витрат на придбання енергетично ефективного обладнання). У Словенії 1/3 надходжень від податку на енергоносії спрямовується на співфінансування інвестицій в енергоефективність та зниження викидів. Доходи від інших екологічно орієнтованих податків зазвичай прив'язані до спеціальних інвестицій у навколишнє середовище [2].

За комплексністю реформування можна визначити відособлене впровадження одного або декількох екологічних податків, що впроваджуються без зміни інших податків, яке є найбільш простим в реалізації. З іншого боку, бюджетно нейтральні податкові реформи передбачають скорочення інших податків одночасно із впровадженням екологічних, що вимагає більш чіткого прорахунку нових ставок податків, що будуть запроваджені або реформовані. Найбільш масштабним варіантом екологічної податкової реформи є її реалізація як частини державної економічної програми або у складі пакету економічних реформ, за якого передбачаються також інші заходи, спрямовані на перебудову національної економіки відповідно до цілей сталого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження можна дійти таких висновків щодо особливостей планування та реалізації екологічних податкових реформ:

– дизайн екологічної податкової реформи визначається цілями її спрямування, які можуть бути орієнтовані на покращення стану навколиш-

нього природного середовища, забезпечення економічних трансформацій або одночасно врахувати екологічні та економічні аспекти;

– залежно від орієнтації на платників податку та визначених об'єктів оподаткування під час проведення екологічних податкових реформ здійснюється диференціація податкових інструментів;

– під час проведення екологічних податкових реформ, що мають економічне спрямування, доходи від екологічних податків переважно акумулюються в бюджеті, тоді як реформи, орієнтовані на досягнення екологічних цілей, частіше передбачають цільове використання додаткових податкових надходжень через механізм спеціальних позабюджетних фондів або системи компенсації.

Проведений аналіз формує підґрунтя для розроблення пропозицій щодо реформування системи екологічного оподаткування в Україні з урахуванням специфіки національної податкової системи та цілей державної екологічної та економічної політики.

Стаття написана в межах науково-дослідної роботи «Структурно-функціональна мультиплексивна модель розбудови системи екологічних податків в Україні в контексті забезпечення національної безпеки», номер державної реєстрації 0119U100759.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. European Environment Agency. Market-based instruments for environmental policy in Europe. EEA Technical Report no. No 8/2005. URL: <https://www.cbd.int/financial/doc/eu-several.pdf> (дата звернення: 06.04.2019).
2. EVALUATION OF ENVIRONMENTAL TAX REFORMS: INTERNATIONAL EXPERIENCES. Institute for European Environmental Policy. URL: https://ieep.eu/uploads/articles/attachments/7f522cac-a949-4a6d-b8fe-f4e6df644efc/ETR_study_by_IEEP_for_the_Swiss_Government_-_Final_report_-_21_June_2013.pdf?v=63664509831 (дата звернення: 06.04.2019).
3. OECD. Environmentally Related Taxes in OECD Countries: Issues and Strategies. Paris. 2006. 203 p.
4. Веклич О.О. Екологічне оподаткування як механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Проблеми формування та реалізації конкурентної політики: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. Львів: АртДрук, 2013. С. 36-37.
5. Дорогунцов С.І., Хвесик М.А., Горбач Л.М., Пастушенко П.П. Екосередовище і сучасність. Т. 5. Управління екосередовищем в умовах регіоналізації. К.: Кондор, 2006. 446 с.
6. Коваленко М.А., Мацієвич Т.О. Євроінтеграція і екологічна політика: невідкладні завдання і план дій для України. Економічна конвергенція країн Європейського Союзу: досвід та перспективи для України: [монографія]. Херсон: ПП Вишемирський В. С., 2013. 326 с.
7. Козьменко С.М., Волковець Т.В. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах. Вісник Сумського держ. ун-ту. Серія «Економіка». 2012. № 1. С. 11-18.

8. Маслюківська О. Передумови впровадження еко-трудової податкової реформи в Україні та досвід Європи. Наукові записки. 2005. Т. 43. С. 54-58.

9. Якуша Я. В. Проблеми адаптації європейського досвіду екологічного оподаткування до українських умов. Экономика Крыма. 2011. № 3 (36). С. 73-77.

REFERENCES:

1. European Environment Agency (2005). Market-based instruments for environmental policy in Europe. EEA Technical Report no. No 8. URL: <https://www.cbd.int/financial/doc/eu-several.pdf> (дата звернення: 06.04.2019).

2. EVALUATION OF ENVIRONMENTAL TAX REFORMS: INTERNATIONAL EXPERIENCES (2013). Institute for European Environmental Policy. URL: https://ieep.eu/uploads/articles/attachments/7f522cac-a949-4a6d-b8fe-f4e6df644efc/ETR_study_by_IEEP_for_the_Swiss_Government_-_Final_report_-_21_June_2013.pdf?v=63664509831 (дата звернення: 02.04.2019).

3. OECD (2006). Environmentally Related Taxes in OECD Countries: Issues and Strategies. Paris.

4. Veklych O. O. (2013) Ekologichne opodatкування yak mechanism pidvyshchennia konkurentospro-mozhnosti natsionalnoi ekonomiky [Environmental taxation as a mechanism of increase of the competitiveness of the national economy]. Problems of formation and realization of the competitive policy: proceedings of III International scientific-practical conference. Lviv: Art-Druk, pp. 36-36. (in Ukrainian).

5. Doroguntsov S.I., Hvesyk M.A., Gorbach L.M., Pastushenko P.P. (2006) Ekoseredovyshche i suchasnist [Eco-environment and modernity] Management of eco-environment in the conditions of regionalization. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian).

6. Kovalenko M.A., Matsiyevych T.O. (2013) Yevro-integratsiia i ekologichna polityka: nevidkladni zavdania i plan dii dlia Ukrainy [Eurointegration and environmental policy: urgent tasks and action plan for Ukraine] Economic convergence of the countries of European Union: experience and prospects for Ukraine [monograph]. Kherson: PP Vyshe-myrskyi V.S (in Ukrainian).

7. Kozmenko S.M., Volkovets T.V. (2012) Osoblyvosti ekologichnogo opodatкування v zarubizhnyh krainah [Peculiarities of environmental taxation in foreign countries]. Visnyk of Sumy State University. Series «Economic». no. 1. pp. 11-18. (in Ukrainian).

8. Maslukivska O. (2005) Peredumovy vprovadzhenia eko-trudovoi podatkovoi reformy v Ukraini ta dosvid Yevropy [Preconditions of the implementation of ecological-labour tax reform in Ukraine and experience of Europe] Scientific notes. no. 43, pp. 54-58. (in Ukrainian).

9. Yakusha Ya.V. (2011) Problemy adaptatsii yevropeiskogo dosvidu ekologichnogo opodatкування do ukrainskyh umov [Problems of adaptation of the European experience of environmental taxation to the Ukrainian conditions]. Economy of Crimea. no. 3 (36), pp. 73-77. (in Ukrainian).

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯBANKING INNOVATION TECHNOLOGIES:
PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF IMPLEMENTATION

У статті визначено та надано характеристику підсистем банківських технологій, проаналізовані сфери, в яких спостерігається впровадження найбільшої кількості інновацій, узагальнено основні напрями впровадження інноваційних банківських технологій, визначено чинники, які негативно впливають на процес діджиталізації банківського сектору. На прикладі використання криптовалют визначено вади законодавчого регулювання цього процесу в Україні. Наведено статистичні дані щодо напрямів, в яких спостерігається впровадження певних видів інновацій, що дає змогу визначити їх співвідношення, а також дані щодо погіршення кредитного портфелю та зростання простроченої заборгованості в українських банках. Узагальнення основних тенденцій у сфері інформаційних технологій дало змогу визначити основні вимоги та перспективи розвитку банківських інновацій, до яких передусім варто віднести зміни в законодавстві (щодо обігу криптовалют та функціонування відповідних бірж, надання строкових преференцій під час залучення інвестицій в інноваційні технології).

Ключові слова: інновації, фінансові технології, банківський сектор, бізнес-моделі, боти, криптовалюта.

В статье дана характеристика отдельных подсистем банковских технологий,

проанализированы сферы, в которых наблюдается внедрение наибольшего количества инноваций, обобщены основные направления внедрения инновационных банковских технологий, определены факторы, которые негативно влияют на процесс диджитализации банковского сектора. На примере использования криптовалют определены недостатки законодательного регулирования этого процесса в Украине. Приведены статистические данные по направлениям, в которых наблюдается внедрение инноваций, что позволяет определить их соотношение, а также данные об ухудшении кредитного портфеля и роста просроченной задолженности в украинских банках. Обобщение основных тенденций в сфере информационных технологий позволило определить основные требования и перспективы развития банковских инноваций, к которым в первую очередь следует отнести внесение изменений в законодательство (относительно оборота криптовалют и функционирования соответствующих бирж, предоставление преференций на определенный срок при привлечении инвестиций в инновационные технологии).

Ключевые слова: инновации, финансовые технологии, банковский сектор, бизнес-модели, боты, криптовалюта.

УДК 336.71

Баранова В.Г.

д.е.н., професор,
професор кафедри фінансового
менеджменту та фондового ринку
Одеський національний економічний
університет

Baranova Victoria

Odessa National Economic University

Modern complex processes of innovation transformation in banks are accompanied not only by the introduction of new products, new strategies and new processes, but also a decrease in their financial sustainability. Banks are forced to change the strategy and tactics of work in order to obtain both additional benefits and advancement, taking into account the time factor and the achievements of scientific and technological progress. Such a strategy, namely the introduction of innovations is a strategic task for any market participant, requires significant investments based on the predicted demand. The complex of problems that arise before the bank's management requires solving the issues of increasing efficiency and flexibility, the introduction of the latest theoretical developments. The article discusses the problems of introducing modern banking technologies, describes their subsystems, analyzes the scope in which there is the introduction of the greatest quantity of innovations, summarizes the main directions for introducing innovative banking technologies, identifies factors that negatively affect the process of digitalization of the banking sector. On the example of the use of cryptocurrency, the shortcomings of the legislative regulation of this process in Ukraine are identified, namely: the failure of a legislative base for the development of circulation in this scope, the functioning of a cryptobirth. The statistical data on the scope in which the introduction of the greatest quantity of innovations and their types are observed, as well as problems that arise in Ukrainian banks: deterioration of the loan portfolio and the growth of overdue debt are given. The generalization of the main trends in the scope of information technology allowed us to identify the main requirements, problems (in particular, legislative nature, unstable financial conditions for the functioning of banking institutions) and prospects for the development of banking innovations. Changes in legislation, including the tax code, should concern the functioning of cryptocurrency and the relevant exchanges, as well as the granting of certain preferences for a term.

Key word: innovations, financial technologies, banking sector, business models, bots, cryptocurrency.

Постановка проблеми. Інноваційні перетворення, які відбуваються у всьому світі, напряму торкаються фінансової сфери як однієї з найбільш мобільних мереж руху капіталів та інвестицій. Це змушує банки як одного з представників фінансового ринку проводити політику не простого виживання, а постійного зростання і розвитку із застосування новітніх технологій, упровадження інноваційних продуктів та інструментів. Слід зауважити, що складний процес інноваційного пере-

творення супроводжується не тільки впровадженням нових продуктів, нових стратегій та нових процесів, а й зниженням платоспроможності, фінансової стійкості і, як наслідок, банкрутством фінансових закладів, тому банки змушені змінювати себе для отримання як додаткових переваг, так і просування вперед з урахуванням чинника часу і досягнень НТП. Разом із тим така стратегія, а саме впровадження інновацій, є стратегічним завданням для будь-якого учасника фінансового

ринку, вимагає значних інвестицій на основі прогнозування попиту. Також залишається питання зростання «стандартних» ризиків (внутрішніх та зовнішніх), а також ризиків, пов'язаних із захистом особистої інформації клієнта (під час широкомасштабного застосування Інтернет-технологій) та власне банку і т.д. Комплекс проблем, який постає перед менеджментом банку, потребує вирішення питань не тільки оперативності, гнучкості, а й упровадження новітніх теоретичних розробок, удосконалення законодавчої бази, адже сучасний світ фінансових технологій суттєво змінився.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню етапізації впровадження банківських фінансових технологій присвячено низку праць М.В. Дубініної, М.В. Нікуліної; інновації досліджували А. Пригожин, М. Хучек, Дж. Фіннерті, Ф. Ченг, С. Ільєнкова; тенденціям розвитку ринку банківських послуг (фінансові технології) присвячено праці Ю.В. Кудрявцевої, А.Я. Кузнецової, Н.І. Волкової; проблемам інноваційної банківської конкуренції присвячено дослідження О.В. Швирьової, І.В. Тараненко та ін. Слід відзначити, що сьогодні аналітичний огляд банківських фінансових технологій, застосування фінтех-стартапів здійснює UNIT.City за підтримки агенції США з міжнародного розвитку [1]. Зауважимо, що огляд наукової літератури, статистичних спостережень у більшому ступеню дає змогу визначити окремі проблеми, що виникають у банківському секторі, констатувати повільність реакції менеджерів та регулятора на виклики часу. Практична діяльність з упровадження банківських інноваційних фінансових технологій значно випереджає наукове осмислення цих процесів, можливо, тому певна кількість нововведень є провальними, занадто витратними та низькоефективними.

Постановка завдання. Ураховуючи вищенаведене, метою статті є узагальнення основних напрямів упровадження інноваційних фінансових технологій у сучасну практичну діяльність банків України; дослідження певних проблем у розвитку банківських інноваційних технологій; запропонування заходів, які повинні сприяти впровадженню інноваційних фінансових банківських технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розглядаючи інновації за операційно-продуктовою ознакою (Дж. Фіннерті, Ф. Ченг [2] та ін.), а саме інструменти (фінансові продукти та цінні папери), фінансові процеси, фінансові стратегії та рішення, зауважимо, що з погляду далекої перспективи новий продукт швидко і легко копіюється, його переваги зникають, що потребує від менеджерів, які займаються інноваціями, постійного пошуку і робить розроблення продукту витратним; фінансові стратегії та рішення, спрямовані, як правило, на задоволення індивідуальних потреб, тому також надто витратні. Найбільш ефективними сьогодні, за визначенням більшості практиків та

вчених, є інноваційні фінансові технології. Ідеологічною основою таких технологій є аналіз реальних ринкових процесів, тенденцій розвитку фінансової, зокрема банківської, сфери та формування нових потреб. Сучасною парадигмою банківських інновацій є те, що банківські технології об'єднують такі підсистеми банку: інформаційна підтримка або підсистема, підсистема безпеки та ризиків, підсистема оптимізації бізнес-процесів та підсистема менеджменту і маркетингу. Інформаційна підтримка може розглядатися як формування БД щодо клієнтів, зокрема поглиблення сегментування клієнтів за різними ознаками (очікуванням клієнтів, рівнем рентабельності операцій з їх обслуговування, рівнем цін використовуваних послуг та ін.); моделювання структурного «профілю» клієнтів, зокрема за соціально-демографічними характеристиками, що передбачає постійний збір інформації про клієнтів, починаючи з неформальної реєстрації різних подій у їхньому житті (даних про зміну громадянського стану, великі витрати на придбання предметів тривалого користування і т.д.) і до створення автоматизованої картотеки; моделювання майбутньої поведінки клієнтів, що дає змогу домогтися позитивної відповіді клієнта на пропозицію банку про придбання нової послуги, чому сприяє інформація щодо «життєвого циклу» клієнта, яка й дає можливість передбачити зміни в його поведінці у сфері придбання основного й додаткового житла, автомобіля і т.д. та запропонувати відповідну банківську послугу. Формування потреб клієнта і надання йому відповідних основних і додаткових послуг, «звичка» до конкретного інтерфейсу певним чином «прив'язує» клієнта до банку. Вказаний інформаційний масив стає основою банківського маркетингу [3]. Саме завдяки інвестуванню та ефективному функціонуванню цих підсистем відбувається поліпшення сервісного обслуговування та розширення географії надання послуг. Таким чином, банківські технології являють собою систему зв'язків між окремими підсистемами банку або поза нього (у разі комунікацій з віддаленим доступом). Ефективне застосування банківських технологій, їхній розвиток можливі тільки на засадах постійного інвестування в інновації. У сучасному світі інвестиції в інновації виступають необхідною умовою економічного зростання та підвищення якості життя. У цих умовах особлива роль відводиться постійному генеруванню інновацій, оптимізації структури банку, виробленню та прийняттю інвестиційної стратегії.

Проаналізувавши напрями, в яких спостерігається впровадження найбільшої кількості інновацій, можна виділити кілька основних видів фінансових послуг: платежі та грошові перекази (54% інвестицій); кредитування (25%); управління капіталом і операції на фінансових ринках (7%); страхування (2% інвестицій) [4, с. 317]. FinTech-провайдери Укра-

їни працюють у таких напрямках: платежі та грошові перекази – 31,6%; технології та інфраструктура – 19,3%; кредитування – 14%; маркетплейси – 7%; іншуртех – 5,3%; діджитал і необанки – 5,3%; управління фінансами – 5,3%; мобільні гаманці – 5,3%; блокчейн – 3,4%; криптовалюта – 1,75%; регтех – 1,75% [4, с. 322]. У фінансовому секторі з'явилися та поширилися нові бізнес-моделі (краудфандингові платформи, платформи р2р-кредитування), що радикально змінило ринок фінансових послуг багатьох розвинених країн.

Представлена аналітика спонукає менеджерів банків усвідомлювати, що особлива роль відводиться банківським інноваційним технологіям, які виступають матеріальною базою успішної реалізації банківського маркетингу. Банківську технологію можна уявити як систему зв'язків між окремими структурними елементами всередині установи або поза нею (при взаємодії з контрагентами). Нові технології в банківській справі з'являються під впливом загальних технологічних змін, удосконалення законодавчої бази, впровадження передових технологій в безконтактних засобах щодо розрахунків, упровадження світового досвіду і т.д. Без відповідних технологій не можна якісно реалізовувати завдання управління, оскільки за останні кілька років різко змінилися вимоги до швидкості прийняття рішень, збільшився обсяг операцій та інформації, використовуваної у фінансовій діяльності.

Ураховуючи світовий та український досвід, можна виділити такі напрями розвитку (та як наступний крок – упровадження) банківських інноваційних технологій. Так, стійке зростання демонструє кількість операцій у каналах обслуговування, більш зручних для споживачів: через Інтернет-банк, мобільні додатки, чати [5]; упевнений розвиток безготівкових розрахунків через пластикові картки за зниження обсягів зняття готівки; підтвердження співпраці між банком і клієнтом через оферту, яке відкриває широкі можливості для подальших бездоговірних відносин, у тому числі для кредитування серед великих клієнтів; відхід від низькодохідних нестандартизованих операцій. Банки прагнуть максимально спростити продуктові ряди і бізнес-процеси, щоб мінімізувати свої витрати на утримання та навчання персоналу і скоротити трудомісткість транзакцій. Відбувається розвиток можливостей використання в банківському секторі штучного інтелекту і машинного навчання для побудови CRM-систем, аналізу кредитних ризиків та вдосконалення скорингових моделей. API, штучний інтелект, більш зручний мобільний банкінг, нові форми безпечної аутентифікації та Інтернет речей допомагають банкам модернізувати технології [6]. За даними консалтингової компанії IDC, до кінця 2018 р. 50% світових банків I та II рівнів будуть пропонувати не менше п'яти зовнішніх API. Банки все частіше співпрацюють із фінан-

сово-технологічними компаніями за допомогою відкритих API. Частково це пов'язано з вимогами регулюючих органів. У компанії Capgemini відзначають, що перед банками «стоїть гостра необхідність в якнайшвидшому впровадженні технічних нововведень, але їм не вдалося добитися великих успіхів у сфері цифрових інновацій, використовуючи тільки внутрішні ресурси» [6]. Фахівці компанії відзначають, що банки вишукують способи представити нові види технологій, нові підходи до цифрових інновацій, тоді як фінансово-технологічні компанії потребують капіталу, масштабів, даних, довіри клієнтів і підтримки з боку регулюючих органів [6]. Але нововведення стримуються внаслідок впливу кількох чинників: законодавчих обмежень, особливо в частині ідентифікації та договірного обслуговування; територіальної роз'єднаності багатьох банківських установ, представлених у всіх регіонах; недостатнього рівня фінансової грамотності серед масових споживачів. Важливу роль у процесі впровадження інновацій відіграє законодавче регулювання. Відзначимо, що в Україні, на відміну від багатьох країн світу, донині не врегульовано питання щодо регулювання ринку криптовалют. До Верховної Ради ще в 2017 р. подано два законопроекти: «Про обіг криптовалют в Україні» (№ 7183) та «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні» (№ 7183-1), але попри очікування, ці законопроекти не прийняті, хоча станом на 2018 р. українці володіли криптовалютами на суму 98,7 млрд. грн. (\$3,5 млрд.), а українські компанії, які працюють із цифровими активами, з 2017 р. залучили інвестицій на 160 млн. дол. [7]. Але внаслідок відсутності законодавчої бази такі компанії не можуть офіційно працювати в українській юрисдикції, що стримує впровадження та розвиток і банківських фінансових технологій.

Незважаючи на суттєві переваги, що забезпечуються технологічним прогресом і FinTech-інноваціями, діджиталізація економіки несе у собі свої ризики і загрози. Так, якщо частка простроченої заборгованості по кредитах (непрацюючих кредитах, non-performing loans, NPL) на 01.01.2009 становила 2,3% від загальної суми, на 01.01.2014 – 7,7%, то станом на 01.12.2018 – 53,7%. З огляду на те, що рівень проникнення кредитування в економіку на початок 2018 р. становив майже 35% ВВП, зростання простроченої заборгованості має сильний негативний вплив на фінансову стійкість як економіки у цілому, так і кожного суб'єкта господарювання [5, с. 332]. У зв'язку з погіршенням якості кредитних портфелів комерційні банки в Україні змушені були нести величезні витрати на формування резервів за простроченою заборгованістю, що опосередковано впливає на фінансування інновацій. Тому сьогодні ринок банківських послуг знаходиться у стані невизначеності

стосовно інноваційних технологій. Разом із тим, наприклад, така технологія, як мобільний банкінг, є обов'язковою умовою успішного просування банківських послуг, у протилежному разі такий банк вважається аутсайдером. Як відзначає портал The Financial Brand, інтерфейси API «надають можливості для реалізації інноваційних контекстуальних рішень, які не мали б шансів без банківського обслуговування у відкритому форматі» [8].

І на останок хотілося б акцентувати на деяких перспективах. На конференції AI Conference Kyiv, яка відбулася у Києві 14 листопада 2018 р. [8], були обговорені питання тенденцій у розвитку інформаційних технологій. Одним із висновків цієї конференції є те, що сьогодні розвиток економіки не повинен спиратися на тренди, що існують, головним стає планування та передбачення. Тому розвиток ІТ-технологій (з урахуванням стрімкого розвитку штучного інтелекту) спрямовується на ідентифікацію та збір інформації, інтерактив, таргетизацію і персоніфікацію, роботизацію у продажах. Наприклад, платіжний бот від «Приват-Банку», який працює у Telegram, дає змогу перераховувати гроші без значних зусиль.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення світового досвіду і вітчизняної практики банківських інноваційних фінансових технологій дає змогу зробити такі висновки: впровадження інноваційних фінансових технологій забезпечує розвиток банківського сектору економіки, конкурентоспроможність банків, їхню стійкість; урахування чинника диджиталізації економіки дає змогу зайняти банкам провідне місце у фінансовій сфері; сьогодні в Україні впровадження фінансових технологій має більш суб'єктивний характер; значні фінансові витрати, не завжди виправдані законодавчі обмеження, територіальна роз'єднаність багатьох банківських установ, представлених у всіх регіонах, стримують розвиток фінансових банківських технологій; законодавчі прогалини у сфері ІТ та низька швидкість опрацювань законодавчих ініціатив ставлять багато ІТ-компаній та банки поза правового поля; недостатній рівень фінансової грамотності серед масових споживачів негативно впливає на впровадження банківських інновацій; нестабільні економічні та фінансові умови функціонування банківських установ (погіршення якості кредитних портфелів, зростання простроченої заборгованості) має сильний негативний вплив, не дає змоги повномасштабно проводити політику інноваційності банківських фінансових процесів. Отримані висновки дають змогу сформулювати першочергові заходи щодо подолання негативного впливу низки чинників: по-перше, розроблення, прийняття й реалізація стратегії розвитку й функціонування ІТ-технологій в Україні, законодавчих актів, що є конкретизацією цих стратегічних напрямів. Уряду та парламенту необхідно враховувати,

що тотальне впровадження ІТ-технологій у всі сфери життєдіяльності призведе до масштабного зростання безробіття, як наслідок, зниження рівня життя і т.д., соціальних вибухів. Це загальносвітова тенденція, й Україні треба бути до неї готовою; по-друге, необхідним є розроблення заходів «стимулювання-стримування», а саме внесення змін до Податкового кодексу з питань оподаткування операцій ІТ-технологій та їхніх продуктів, надання преференцій щодо залучення інвестицій в ІТ-проекти і т.д. Уважаємо, що такі першочергові заходи будуть сприяти впровадженню інноваційних фінансових банківських технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Отчет финтех-индустрии Украины от UNIT.City: каталог. URL: <https://ain.ua/2018/02/23/unit-city-fintech-map> (дата звернення: 23.04.2019).
2. Ли Ченг Ф., Финнерти Джозеф И. Финансы корпораций : теория, методы и практика / пер. с англ. Москва : ИНФРА-М. 2000. XVIII. 686 с.
3. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг: теорія, методологія, організація : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.02 ; Міжнародний ін-т ринкових відносин та підприємництва. Київ., 2002. 512 с.
4. Развитие финансового рынка Украины в условиях европейской интеграции : проблемы та перспективи : монографія / С.С. Арутюнян та ін. ; за заг. ред. В.Г. Баранової, О.М. Гончаренко. Харків : Діса плюс, 2019. 370 с.
5. Технологическое предпринимательство: что это, примеры... URL: <https://viafuture.ru/sozdanie-startapa/tehnologicheskoe-predprinimatelstvo> (дата звернення: 30.03.2019).
6. Пять главных тенденций банковских технологий в 2018 году... URL: <https://www.plusworld.ru/daily/cat-analytics/5-tendentsij-v-bankovskih-tehnologiyah-v-2018-godu-2/B> (дата звернення: 01.05.2019).
7. Украина: перспективы криптовалют в 2019 году. URL: <https://coinspot.io/.../> (дата звернення: 01.05.2019).
8. Тенденции развития информационных технологий: прогноз... URL: https://joinfo.ua/.../1242717_Tendents...h-tehnologiy.html (дата звернення: 23.04.2019).

REFERENCES:

1. Otchet fintekh-industrii Ukrainy ot UNIT.City : katalog.. (2018) [The report of the Finnish industry of Ukraine from UNIT.City : the directory] Available at: <https://ain.ua/2018/02/23/unit-city-fintech-map> (accessed 23 April 2019).
2. Cheng F.Li, Dzhozef I. Finnerti. (2000) Finansy korporatsiy : teoriya, metody i praktika. [Corporate Finance: Theory, Methods, and Practice]. Moscow : YNFRA-M.KHU111. (in Russian).
3. Romanenko L. F. (2002) Bankivskiy marketing: teoriya, metodologiya, orghanizacija: [Banking Marketing: Theory, Methodology, Organization] (PhD Thesis) / Mizhnarodnyj in-t rynkovykh vidnosyn ta pidpryjemnytva : Kyiv. pp. 512. (in Ukrainian).

4. Baranova V. G.(ed) (2019) Rozvytok finansovogho rynku Ukrainy v umovakh jevropskoi integracii: problemy ta perspektyvy [Development of financial market of Ukraine in conditions of European integration: problems and perspectives] Kharkiv : «Disa plus» pp. 370 (in Ukrainian).

5. Tekhnologicheskoe predprinimatel'stvo: chto eto, primery. (2018) [Technological entrepreneurship: what are these, examples]. Available at: <https://viafuture.ru/sozdanie-startapa/tehnologicheskoe-predprinimatelstvo> (accessed 30 March 2019).

6. 5 glavnykh tendentsiy bankovskikh tekhnologiy v 2018 godu. (2018) [The 5 main trends of banking tech-

nology in 2018] Available at: <https://www.plusworld.ru/daily/cat-analytics/5-tendentsij-v-bankovskih-tehnologiyah-v-2018-godu-2/V> (accessed 01 May 2019).

7. Ukraina: perspektyvy kriptovalyut v 2019 godu (2018) [Ukraine: cryptocurrency prospects in 2019] Available at: <https://coinspot.io/.../> (accessed 01 May 2019).

8. Tendentsii razvitiya informatsionnykh tekhnologiy: prognoz... (2018) [Tendencies of information technology development: forecast]. Available at: https://joinfo.ua/.../1242717_Tendents...h-tehnologiy.html accessed 23 April 2019).

СУТЬ, ЦІЛІ ТА ТИПИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

ESSENCE, TARGETS AND TYPES OF MONETARY POLICY

УДК 336.74

Бричка Б.Б.

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

Brychka Bohdan

Stepan Gzhytskyi National University
of Veterinary
Medicine and Biotechnologies Lviv

У статті розглянуто підходи науковців до визначення грошово-кредитної політики, її цілей та типів. На основі аналізу зазначених підходів автор пропонує власне визначення грошово-кредитної політики як комплексу взаємозв'язаних, скоординованих на досягненнях заздалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів впливу на попит і пропозицію на грошовому ринку, які здійснює держава через центральний банк країни. Проаналізовано основні цілі монетарної політики та причини неможливості одночасного досягнення деяких із них. Розглянуто типи грошово-кредитної політики залежно від її цілей. Проаналізовано сутність та цільову спрямованість експансіоністської та рестрикційної грошово-кредитної політик. Грошово-кредитна політика є важливим елементом макроекономічної політики держави, спрямованою на досягнення стратегічних цілей, таких як економічне зростання, стабільний рівень цін та високий рівень зайнятості.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, центральний банк, пропозиція грошей, процентна ставка.

В статье рассмотрены подходы ученых к определению денежно-кредитной политики, ее целей и типов. На основе анализа указанных подходов автор предлагает собственное определение денежно-кредитной политики как комплекса взаимосвязанных, скоординированных на достижениях заранее определенных социально-экономических целей, мер воздействия на спрос и предложение на денежном рынке, которые осуществляет государство через центральный банк страны. Проанализированы основные цели монетарной политики и причины невозможности одновременного достижения некоторых из них. Рассмотрены типы денежно-кредитной политики в зависимости от ее целей. Проанализированы сущность и целевая направленность экспансионистской и рестрикционной денежно-кредитной политик. Денежно-кредитная политика является важным элементом макроэкономической политики государства, направленной на достижение стратегических целей, таких как экономический рост, стабильный уровень цен и высокий уровень занятости.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, центральный банк, предложение денег, процентная ставка.

The approaches of scientists to the definition of monetary policy, its goals and types are considered in the article. Based on the analysis of the mentioned approaches, the author proposes his own definition of monetary policy as a complex of interconnected, coordinated on the achievements of predefined socio-economic goals, measures of influence on the demand and supply of the money market, which is conducted by the state through the central bank of the country. The main objectives of monetary policy and reasons for impossibility of simultaneous achievement of some of them are analyzed. The types of monetary policy are considered depending on its goals. The essence and purpose of expansionary and restrictive monetary policy are analyzed. Monetary policy is an important element of the macroeconomic policy of the state aimed at achieving strategic goals such as economic growth, stable prices, and high employment rates. The economic growth of each country, the unemployment rate and the level of inflation and, thus, the well-being of citizens, are heavily dependent on effective monetary policy. Therefore, the same understanding of its essence, financial-economic content and tasks becomes extremely important. However, there is not unity in terms of understanding the essence of monetary policy even among researchers. The most acceptable is the definition of monetary policy as a complex of interconnected, coordinated on the achievements of predefined socio-economic goals, measures of influence on the supply and demand of the money market, which is conducted by the state through the central bank of the country. In this definition, the essence of monetary policy is associated with certain economic goals, with the monetary mechanism for their achievement, and in connection with the specific institutional structure responsible for its implementation. Each of these attributes is specified in the laws and regulations of the state. Analyzing subjects of monetary policy, it is worth emphasizing that the key role is played by the state, which is responsible for creating a macro-environment, which plays an important role in promoting economic and social development. Objects of monetary policy can be divided into distant and close. The real sector of the economy and the social sphere is distant objects. The choice of certain objects depends on the economic situation in the country and means that the central bank, depending on the specific situation, can focus on one of the above-mentioned objects or even several simultaneously. Monetary policy is designed to stimulate business activity under conditions of depression and restrain economic growth with overheating of the economy, although the real achievement of this is too complex.

Key words: monetary policy, central bank, money supply, interest rate.

Постановка проблеми. Економічне зростання кожної країни, рівень безробіття та рівень інфляції, а отже, й добробут громадян великою мірою залежать від ефективної грошово-кредитної політики. Однак варто розуміти, що грошово-кредитна політика не існує за межами людського суспільства, оскільки суб'єктами її реалізації є конкретні державні мужі. Тому надзвичайно актуальним стає однакове розуміння її суті, фінансово-економічного змісту та завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності, цілей та типів грошово-кредитної політики присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: Б.П. Адамик, В.Д. Базилевич, В.М. Геєць, А.Г. Загородній, Т.В. Запаранюк, І.О. Лютій, М.Р. Михасюк, А.М. Мороз, М.І. Савлук,

І.Я. Сафіщенко, І.Я. Фролов та ін. Високо оцінюючи результати проведених досліджень, слід відзначити, що подальших досліджень потребує уточнення змісту грошово-кредитної політики, її типів залежно від загальноекономічних цілей. Таке уточнення є дуже важливим для вибору оптимальної грошово-кредитної політики залежно від конкретних соціально-економічних умов.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення змісту грошово-кредитної політики, її цілей та типів. Важливо проаналізувати типи грошово-кредитної політики залежно від конкретних цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку І.О. Лютого, грошово-кредитна політика – це державне регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин [6, с. 96].

В.М. Іванов та І.Я. Сафіщенко вважають, що «грошово-кредитна політика – це сукупність заходів у сфері грошового обігу і кредитних відносин» [4, с. 10]. А.Г. Загородній у «Фінансовому словнику» подає таке визначення: «Грошово-кредитна політика – це сукупність заходів держави у сфері грошового обігу та кредитних відносин, які проводяться з метою впливу на кількість грошей, що перебувають в обігу» [3, с. 356].

Грошово-кредитна політика – це «сукупність заходів щодо грошового обігу та кредиту, спрямованих на стимулювання економічного зростання, стримування інфляції, досягнення високого рівня зайнятості, стабільності цін, дотримання зовнішньоекономічної рівноваги» [5, с. 291].

Як бачимо, суттєвих відмінностей між цими визначеннями немає. Одні вчені описують сутність грошово-кредитної політики як заходи держави з регулювання грошового обігу та кредитних взаємовідносин, інші ж детальніше розшифровують ці заходи з погляду їх цільового спрямування [5, с. 291]. Найбільш прийнятним є визначення грошово-кредитної політики як комплексу взаємозв'язаних, скоординованих на досягненнях заздалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів впливу на попит і пропозицію на грошовому ринку, які здійснює держава через центральний банк країни. У такому визначенні сутність грошово-кредитної політики пов'язується з певними суспільними цілями, з монетарним механізмом їх досягнення, з конкретною інституційною структурою, відповідальною за її проведення.

Аналізуючи **суб'єктів** грошово-кредитної політики, варто зазначити, що ключовим із них є держава, яка відповідає за створення в країні макросередовища, яке відіграє важливу роль у сприянні економічному і соціальному розвитку. Стабільність грошової одиниці країни, незначний рівень інфляції, прогнозованість валютного курсу є важливими елементами макросередовища. Цю місію держави виконують через уповноважені органи – центральні банки, органи нагляду за діяльністю банків і контролю над грошовим обігом, інституції страхування банківських депозитів тощо [2]. В Україні головним суб'єктом грошово-кредитної політики є Національний банк України. Крім нього, у виробленні монетарної політики беруть участь інші органи державного регулювання економіки: Міністерство фінансів, Кабінет Міністрів, Верховна Рада.

Проте вирішальна роль у розробленні та реалізації грошово-кредитної політики належить Національному банку України, оскільки він несе персональну відповідальність за стан монетарної сфери.

Об'єкти грошово-кредитної політики можна розділити на віддалені (кінцеві) та наближені (безпосередні). Віддаленими є реальний сектор економіки та соціальна сфера, адже саме для забезпечення їх належного розвитку здійснюється грошово-

кредитне регулювання. Безпосередніми є ті змінні, котрі за допомогою монетарних імпульсів впливають на віддалені [10, с. 384]. Отже, об'єктами, на які спрямовуються регулятивні заходи грошово-кредитної політики, можуть виступати:

- пропозиція грошей;
- процентна ставка;
- валютний курс;
- швидкість обігу грошей;
- рівень інфляції та ін.

Вибір об'єктів грошово-кредитного регулювання залежить від економічної ситуації в країні й означає, що центральний банк може залежно від конкретної ситуації орієнтуватися на один із перерахованих вище об'єктів чи навіть декілька одночасно.

Грошово-кредитна політика покликана стимулювати ділову активність в умовах депресії і стримувати економічне зростання у разі перегріву економіки, хоча реальне досягнення цього є справою надто складною [9].

Грошово-кредитна політика центрального банку не є автономною. Кінцева мета грошово-кредитного регулювання економіки повинна збігатися з основними цілями макроекономічної політики держави. Тобто центральний банк, будучи функціональним органом країни з регулювання грошового обігу, прагне досягти цілей, які ставить перед собою уряд [1, с. 41].

Для з'ясування ролі монетарної політики в ринковій економіці велике значення має усвідомлення завдань, які ставляться монетарними органами і вирішуються відповідними методами. Ці завдання прийнято називати цілями грошово-кредитної політики. У цілому їх можна поділити на три групи: стратегічні, проміжні, тактичні [1, с. 41].

Стратегічні – це ключові цілі в загальнодержавній економічній політиці: зростання рівня зайнятості, збалансування платіжного балансу, високі темпи економічного зростання, стабільний рівень цін, стабільність на фінансових ринках, стабільність процентних ставок, стабільний курс національної валюти [5, с. 291]. Кожна із цих цілей настільки важлива для суспільства, що владні структури можуть ставити перед собою завдання одночасно реалізувати їх усі чи більшу їхню частину.

Хоча багато з перелічених цілей грошово-кредитної політики збігаються (наприклад, висока зайнятість поєднується з економічним зростанням), проте окремі суперечать одна одній [7, с. 532]. Так, досягнення стабільного рівня цін часто не відповідає таким цілям, як стабільність процентних ставок і високий рівень зайнятості у короткостроковому періоді. Річ у тім, що коли національна економіка перебуває у фазі піднесення і безробіття зменшується, то процентні ставки та інфляція можуть зрости [8, с. 385].

Неможливість досягнення усіх стратегічних цілей одночасно ставить центральні банки країн

перед проблемою вибору. Залежно від економічної та політичної ситуації в країні пріоритети можуть надаватися тим чи іншим цілям (табл. 1) [1, с. 42].

Тому центральний банк вибирає залежно від конкретної економічної ситуації одну зі стратегічних цілей. Нею, як правило, є стабільний рівень цін (чи зниження інфляції), оскільки саме вона найбільше відповідає головному призначенню центрального банку – забезпечити стабільність національних грошей [10, с. 392]. І через розв'язання цього завдання центральний банк сприяє досягненню інших стратегічних цілей.

Стратегічні цілі формуються для довгострокового періоду, для їх досягнення центральні банки розробляють проміжні цілі, а інколи – систему проміжних цілей, щоб крок за кроком досягти головної [1, с. 43].

Проміжні цілі монетарної політики полягають у таких змінах певних економічних процесів, які сприятимуть досягненню стратегічних цілей [5, с. 292].

Потреба в розробленні проміжних цілей спричинюється тим, що наявні в розпорядженні центральних банків інструменти є монетарними, вони неспроможні безпосередньо впливати на процеси, що відбуваються в реальному секторі економіки (зростання виробництва, зайнятість, інвестиції та ін.) [10, с. 390]. Так, якщо метою загальнодержавної економічної політики визначено економічне зростання за скорочення безробіття, то проміжною метою у цьому разі має бути пошкваллення економічної кон'юнктури шляхом розширення пропозиції грошей і збільшення кредитування. І навпаки, якщо стратегічною ціллю є стабілізація цін, то потрібно забезпечити стримування кон'юнктури ринку. Проміжні цілі доповнюють стратегічні та конкретизують їх [9].

Особливістю проміжних цілей є їхня дія протягом тривалого періоду, впродовж якого може бути доведено їхню ефективність. Наприклад, активізація кон'юнктури ринку шляхом зростання грошової маси або зниження відсоткових ставок у короткостроковому періоді можуть спричинити зростання попиту та цін і лише за умови, що ці заходи активізують інвестиційні процеси, зростання виробництва.

Однак і проміжні цілі не є об'єктом безпосереднього впливу центрального банку. Його інструменти не мають прямого впливу і на ці цілі, і йому доводиться шукати ще більш конкретні змінні монетарної сфери, через вплив на які можна їх досягти [10, с. 391].

Тактичні цілі монетарної політики мають короткостроковий характер і покликані забезпечити досягнення проміжних цілей [1, с. 43]. Тактичні цілі – це оперативні завдання банківської системи щодо регулювання ключових економічних змінних, передусім грошової маси, процентної ставки та валютного курсу. Стосовно кожного із цих показників ставиться одне з трьох завдань: зростання, стабілізація, зниження.

Ураховуючи вибір стратегічних, проміжних та тактичних цілей, центральний банк країни розробляє свою грошово-кредитну політику залежно від економічної та політичної ситуації [1, с. 44].

Проведення монетарної політики ускладнюється тим, що центральний банк не може одночасно стабілізувати і процентні ставки, і пропозицію грошей.

Припустимо, що центральний банк хоче стабілізувати пропозицію грошей. Тому в моделі ринку грошей криву пропозиції грошей зображено у вигляді вертикальної лінії $(M/P)^S$ (рис. 1). Центральний банк очікує, що крива попиту на гроші буде перебувати в положенні $L(i_1, Y_1)$. Насправді ж ця крива коливатиметься в певному інтервалі, наприклад від $L(i_2, Y_2)$ до $L(i_3, Y_3)$, унаслідок несподіваних збільшень або зменшень обсягів національного виробництва або змін у рівні цін, що впливають на попит на гроші. Отже, реалізація завдання щодо стабілізації пропозиції грошей означає, що процентні ставки коливатимуться в межах від i_2 до i_3 [8, с. 386].

Припустимо тепер, що центральний банк хоче стабілізувати процентну ставку, оскільки її коливання негативно впливає на інвестиційні видатки, а через мультиплікатор видатків – на всю національну економіку (рис. 2). При цьому він сподівається, що крива попиту на гроші перебуватиме в положенні $L(i_1, Y_1)$ з відповідним рівнем процентної ставки i_1 . Проте ця крива переміщуватиметься внаслідок змін обсягу виробництва або рівня цін. Якщо внаслідок зменшення обсягу виробництва крива попиту на гроші переміститься вліво в положення $L(i_2, Y_2)$, то процентна ставка знизиться. Щоб стабілізувати процентну ставку на початковому рівні i_1 , центральному банку доведеться зменшити пропозицію грошей в економіці до рівня $(M/P)_2^S$, за якої процентна ставка перебуває на рівні i_1 . Як бачимо, стабілізація процентних ставок передбачає зміну пропозиції грошей [8, с. 386].

Таблиця 1

Класифікація цілей грошово-кредитної політики

Стратегічні цілі	Проміжні цілі	Тактичні цілі
1. стабільність цін	1. темп приросту грошової маси	1. темп росту грошової бази
2. економічне зростання, висока зайнятість	2. процентні ставки комерційних банків	2. кредити комерційним банкам
3. стабільність фінансових ринків	3. рівень процентів за державними облигаціями	3. рівень процентів на міжбанківському ринку

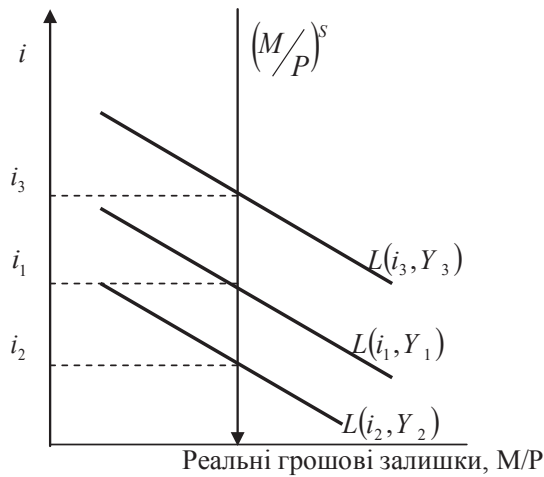


Рис. 1. Наслідок стабілізації пропозиції грошей

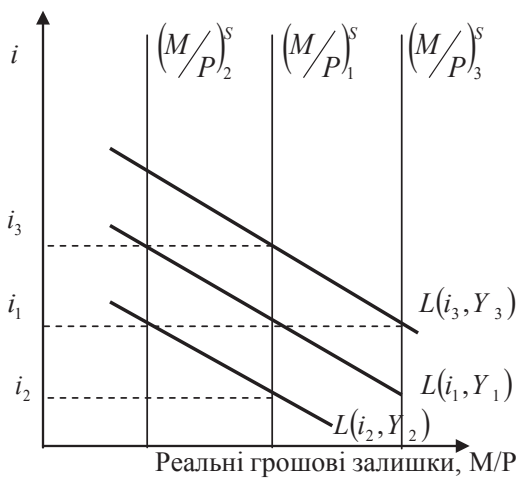


Рис. 2. Наслідок стабілізації процентної ставки

Отже, центральний банк завжди стоїть перед дилемою: на чому зосереджуватися – на стабілізації процентних ставок чи на контролі над пропозицією грошей. Суворе дотримання першого завдання спричиняє коливання пропозиції грошей. І навпаки, стабілізація пропозиції грошей означає коливання процентних ставок. Ці коливання відбуваються внаслідок переміщень кривої попиту на гроші у відповідь на зміну обсягу національного виробництва. Тому центральний банк повинен вибрати одну з поточних змінних (наприклад, грошову базу чи процентні ставки на державні облигації), проводячи монетарну політику.

Існує багато ознак класифікації грошово-кредитної політики, що передбачає наявність багатьох типів цієї політики. Так, за кількістю цілей грошово-кредитну політику поділяють на вузьку та широку. Вузька грошово-кредитна політика передбачає наявність однієї цілі, на досягнення якої спрямована дія мінімальної кількості монетарних інструментів. Наприклад, центральний банк має на меті збільшити грошову базу, для цього він знижує норму обов'язкового резервування. Натомість широка грошово-кредитна політика має на меті

досягнення кількох цілей із використанням цілого арсеналу монетарних знарядь.

За метою здійснення розрізняють політику «дорогих» та «дешевих» грошей. Припустимо, що економіка переживає спад, а обсяг виробництва значно відстає від свого природного рівня з одночасно великим рівнем безробіття. Центральний банк вирішує поживити ділову активність із метою досягнення економічного зростання та зниження рівня безробіття. Для цього центральний банк намагатиметься збільшити надлишкові резерви комерційних банків. Для цього він може використати один або кілька монетарних інструментів. Таким чином, купівля центральним банком цінних паперів на відкритому ринку, зниження норми обов'язкового резервування, зниження облікової ставки стимулюватимуть збільшення надлишкових резервів комерційних банків, що підвищить пропозицію грошей та знизить рівноважну процентну ставку, стимулюючи збільшення інвестицій та обсягу національного виробництва. Сукупність таких рішень центрального банку називається політикою «дешевих» грошей. І навпаки, якщо рівень сукупних видатків перевищує їх рівень, потрібний для купівлі товарів і послуг вироблених за повної зайнятості, а фактичний рівень безробіття нижчий за його природну норму, то економіка є «перегрітою» і незначні обсяги приросту національного виробництва поєднуються з дедалі вищими темпами інфляції. У такій ситуації варто стримувати темпи інфляції шляхом зменшення пропозиції грошей. Для цього центральний банк підвищуватиме норму обов'язкового резервування, продаватиме цінні папери та збільшуватиме величину облікової ставки. Це зменшить величину надлишкових резервів комерційних банків, що знизить пропозицію грошей та знижуватиме рівень інфляції. Однак досягнення такого результату може відбутися ціною зниження обсягу національного виробництва та підвищення рівня безробіття. Політика центрального банку, спрямована на стримування інфляції, називається політикою «дорогих» грошей.

Висновки з проведеного дослідження. Найбільш прийнятним є визначення грошово-кредитної політики як комплексу взаємозв'язаних, скоординованих на досягненнях заздалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів впливу на попит і пропозицію на грошовому ринку, які здійснює держава через центральний банк країни. Ключовими суб'єктами грошово-кредитної політики є держава та центральний банк, які відповідають за створення в країні макросередовища, що відіграє важливу роль у сприяттні економічному й соціальному розвитку.

Об'єкти грошово-кредитної політики можна розділити на віддалені (кінцеві) та наближені (безпосередні). Залежно від цілей грошово-кредитну політику поділяють на експансіоністську та рестрикційну.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамик Б.П. Національний банк і грошово-кредитна політика : навчальний посібник. Тернопіль : Kart-blansh, 2002. 278 с.
2. Грудзевич Я.В. Розвиток інституційної основи грошово-кредитної політики в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2006. № 6. С. 27-29.
3. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник ; вид. 3-є, випр. та доп. Львів : Центр Європи, 1997. 576 с.
4. Іванов В.М., Сафіщенко І.Я. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : курс лекцій. Київ : МАУП, 2001. 232 с.
5. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : монографія. Львів, 2002. 396 с.
6. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки : монографія. Київ : АТАКА, 2000. 240 с.
7. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / пер. з англ. С.М. Панчишина та ін. Київ : Основи, 1999. 963 с.
8. Панчишин С.М. Макроекономіка : навчальний посібник ; вид. 2-е, стер. Київ : Либідь, 2002. 616 с.
9. Тарангул Л.Л., Островська Н.С. Теоретико-методологічні засади формування грошово-кредитної політики. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту*. 2004. № 5. С. 3-8.
10. Центральний банк і грошово-кредитна політика : підручник / А.М. Мороз та ін. ; за ред. А.М. Мороза і М.Ф. Пухівкіної. Київ : КНЕУ, 2005. 556 с.

REFERENCES:

1. Adamyk B.P. (2002) Natsionalnyi bank i hroshovo-kredytna polityka [National bank and monetary policy]. Ternopil : Kart-blansh. (in Ukrainian).
2. Hrudzevych Y.V. (2006) Rozvytok instytutsiinoi osnovy hroshovo-kredytnoi polityky v Ukraini [Development of institutional basis of monetary policy in Ukraine]. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, no. 6, 27-29 pp.
3. Zahorodnii A.H., Vozniuk H.L., Smovzhenko T.S. (1997) Finansovyi slovnyk [Financial vocabulary]. Lviv : Tsentr Yevropy. (in Ukrainian).
4. Ivanov V.M., Safishchenko I.Y. (2001) Hroshovo-kredytni systemy zarubizhnykh krain [Money and credit systems of foreign countries]. Kyiv : MAUP. (in Ukrainian).
5. Kovaliuk O.M. (2002) Finansovyi mekhanizm orhanizatsii ekonomiky Ukrainy (problemy teorii i praktyky) [Financial mechanism of organization of Ukrainian economy (problems of theory and practice)]. Lviv. (in Ukrainian).
6. Liutyi I.O. (2000) Hroshovo-kredytna polityka v umovakh perekhidnoi ekonomiky [Monetary policy in conditions of transitional economy]. Kyiv : ATAKA. (in Ukrainian).
7. Myshkin Frederik S. Ekonomika hroshei, bankivskoi spravy i finansovykh rynkiv [The Economics of Money, Banking and Financial Markets]. Kyiv : Osnovy. (in Ukrainian).
8. Panchyshyn S.M. (2002) Makroekonomika [Macroeconomics]. Kyiv : Lybid. (in Ukrainian).
9. Taranhul L.L., Ostrovska N.S. (2004) Teoretyko-metodolohichni zasady formuvannia hroshovo-kredytnoi polityky [theoretical and methodological grounds of monetary policy]. *Naukovyi visnyk Bukovynskoho derzhavnoho finansovo-ekonomichnoho instytutu*, no. 5. pp. 3-8.
10. Moroz A.M., Pukhovkina M.F., Savluk M.I. (2005) Tsentralnyi bank i hroshovo-kredytna polityka [Central bank and monetary policy]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian).

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРОБІЗНЕСІ

FINANCIAL REGULATION OF CAPITAL REPRODUCTION OF BUSINESS ENTITIES IN AGRIBUSINESS

УДК 336.02+338.431.2

Косова Т.Д.

д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва
Донбаська державна машинобудівна
академія

Стеблянюк І.О.

д.е.н., доцент,
завідувач економіки та управління
національним господарством
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Діхтярь І.О.

аспірант
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Kosova Tetiana

Donbas State Engineering Academy

Steblianko Iryna

Oles Honchar Dnipro National University

Dikhtiar Iryna

Oles Honchar Dnipro National University

У статті розглянуто проблему вдосконалення фінансового регулювання відтворення капіталу суб'єктів господарювання в агробізнесі. На основі аналізу статистичного матеріалу охарактеризовано стан кількісних пропорцій відтворення капіталу. Наголошено на необхідності забезпечення якості відтворення капіталу в сільському господарстві, зокрема у сферах дерегулювання підприємницької діяльності, екології, землекористування, бюджетного фінансування проектів інноваційно-інвестиційного спрямування суб'єктів агробізнесу, мобілізації ресурсів фондового ринку, обігу земельного капіталу. Обґрунтовано важливість визнання вартості земельних угідь капіталом та відображення його в балансі суб'єктів господарювання. В аграрному секторі доцільно вжити таких заходів, як вдосконалення системи державної підтримки, забезпечення її прозорості, збільшення капіталу сільських домогосподарств, стимулювання в харчовій та переробній промисловості експорту інноваційної продукції.

Ключові слова: фінансове регулювання, відтворення, якість, капітал, земельний, суб'єкти господарювання, агробізнес.

В статье рассмотрена проблема совершенствования финансового регулирования

воспроизводства капитала субъектов хозяйствования в агробизнесе. На основе анализа статистического материала охарактеризовано состояние количественных пропорций воспроизводства капитала. Сделан акцент на необходимости обеспечения качества воспроизводства капитала в сельском хозяйстве, в частности в сферах дерегулирования предпринимательской деятельности, экологии, землепользования, бюджетного финансирования проектов инновационно-инвестиционного направления субъектов агробизнеса, мобилизации ресурсов фондового рынка, оборота земельного капитала. Обоснована важность признания стоимости земельных угодий капиталом и отражения его в балансе субъектов хозяйствования. В аграрном секторе целесообразно принять такие меры, как совершенствование системы государственной поддержки, обеспечение ее прозрачности, увеличение капитала сельских домохозяйств, стимулирование в пищевой и перерабатывающей промышленности экспорта инновационной продукции.

Ключевые слова: финансовое регулирование, воспроизводство, качество, капитал, земельный, субъекты хозяйствования, агробизнес.

The effective development of the agrarian sector of Ukraine is extremely important for generating budget revenues and creating socio-economic conditions for rural development. The article discusses the problem of improving the financial regulation of capital reproduction of business entities in agribusiness. Based on the analysis of the statistical material, the state of capital reproduction in the agrarian sector of the economy is described. Conclusions are drawn about its quantitative proportions – positive dynamics (growth of volumes and specific weight), as well as statics (a much larger share in capital investments compared to fixed capital). The necessity of ensuring the quality of reproduction of capital in agriculture, in particular in the sphere of business deregulation, ecological sphere, land use, budget financing of projects of innovative-investment direction of agribusiness subjects, mobilization of stock market resources, in particular, through the circulation of agrarian receipts, is emphasized. It is proposed to recognize the value of land in the capital and reflect it on the balance sheet of economic entities: in the asset – in the fixed assets, in the liabilities – in equity. The main directions of perfection of financial regulation of capital reproduction of agribusiness subjects are substantiated: expansion of the base of formation of own financial resources and improvement of conditions of access to external sources; improving the system of state support for agricultural production, ensuring its transparency; an increase in the proportion of rural households involved in the functioning of the value chain in the corporate sector; creation of an effective information and marketing system in the agrarian market; growth of volumes of export of domestic agricultural products; increase of export opportunities of the food and processing industry of Ukraine at the expense of innovative products. The practical value of the results of the article is that they will promote the development of a civilized land market, increase the capitalization of agribusiness subjects, and facilitate their access to financial resources of the credit and stock markets.

Key words: financial regulation, reproduction, quality, capital, land, business entities, agribusiness.

Постановка проблеми. Глобальна фінансова нестабільність, проявом якої стали кризові явища останніх трьох десятиліть, дає змогу зробити висновок, що в сучасних умовах зростає роль державного регулювання. Аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, формує не тільки продовольчу, але й економічну, екологічну та енергетичну форми національної безпеки. Сільське господарство сприяє розвитку харчової та переробної промисловості, а також інших технологічно пов'язаних галузей, які поставляють засоби виробництва та споживають продукцію сільського господарства як сировину, а також надають транспортні, торговельні та інші послуги. В умовах соціально-економічної кризи, яку необхідно подо-

лати Україні, ефективний розвиток аграрної галузі є надзвичайно важливим з огляду на її роль для формування доходів бюджету та створення соціально-економічних умов сільського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового регулювання відтворення капіталу суб'єктів господарювання в АПК перебувають в центрі уваги багатьох учених. І.П. Хомин, З.І. Кривий зазначають, що необхідність раціональної системи фінансового регулювання розвитку агропромисловості зумовлена його низькою прибутковістю та важливою соціально-економічною значущістю [1, с. 306]. Відсутність дієвого механізму державного регулювання в аграрному секторі України зумовила не тільки його кризовий стан, але й

істотні структурні перекося, які загрожують перетворенням цієї кризи на перманентну [2, с. 399]. Одним із таких перекося є домінування у валовому виробництві продукції дрібних товаровиробників.

Оцінювання оборотного й власного капіталу як джерела забезпечення суб'єктів агробізнесу здійснили О.О. Лемішко [3] та А.В. Боднарчук [4]. О.О. Лелюк пропонує методичку визначення потреби в оборотному капіталі для агропромислового підприємства, яка враховує його наявний стан, джерела формування, а також тісно взаємопов'язана з поточними операційними рішеннями підприємства [5, с. 142]. Розроблені рекомендації для рослинництва, тваринництва, переробного виробництва дають змогу виявити періоди, у які буде нестача оборотного капіталу або його надлишок. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених авторів, визнаємо брак комплексних підходів до фінансового регулювання відтворення капіталу суб'єктів господарювання в агропромисловому комплексі.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення фінансового регулювання відтворення капіталу суб'єктів господарювання в агробізнесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система державного регулювання розвитку АПК об'єднує низку умов (чинників), кожен з яких тією чи іншою мірою впливає на результативність господарювання, забезпечує ефективність виробництва. Загалом вони є комплексом організаційно-економічних, науково-технічних, соціальних та політичних умов функціонування продуктивних сил і виробничих відносин [6, с. 213]. Під час взаємодії вони зумовлюють рівень ефективності виробництва загалом по агропромисловому комплексу, в галузевих продуктивних підкомплексах, окремих господарюючих структурах та галузях виробництва.

Задля регулювання аграрного сектору економіки держави як ключового фактору забезпечення продовольчої безпеки та одного з важливих напрямів нарощування експортного потенціалу держави в Україні впроваджено низку програм щодо його підтримки, більшість яких стосується розвитку галузей рослинництва та тваринництва, фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників, удосконалення земельних відносин, розвитку сільських територій тощо [7, с. 50].

Після підписання Угоди про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» у листопаді 2014 року Міністерство аграрної політики України розробило план заходів, орієнтованих на виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України, а також проект структури Програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, який було винесено на громадське обговорення. Структура програми включала два рівні, перший з яких стосувався мети, завдань, шляхів та способів вирішення в розрізі укладів або в роз-

різі функціональних напрямів; а другий – в розрізі галузей аграрного сектору [8].

На першому рівні програми укладами визнаються господарства з високою соціально-економічною роллю для сільських громад; «внутрішньосільські», виключно та переважно самозайняті господарюючі суб'єкти (малі, дрібні сільськогосподарські виробники; особисті сімейні господарства, сімейні ферми; кооперативи); «внутрішньосільські» сільськогосподарські господарюючі суб'єкти із працевлаштуванням переважно односельчан (сільгоспідприємства; фермерські господарства); великі сільгосптоваровиробники (міжгосподарські формування; група підприємств афілійованих з одним власником, агрохолдинги; вертикально інтегровані господарства). Шляхами, способами та механізмами в розрізі функціональних напрямів є забезпечення продовольчої безпеки; земельні відносини; фінансово-кредитна та податкова політика; регуляторна політика в аграрному секторі, технічне регулювання; організація та регулювання ринків; конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції; раціональне використання природних ресурсів, залучених до господарського процесу в аграрному секторі.

Акцентом другого рівня програми справедливо визнаються розвиток галузей аграрного сектору економіки, таких як тваринництво, рослинництво, харчова та переробна промисловість, лісове й рибне господарство, сільськогосподарське машинобудування, логістична інфраструктура, мережа складських та елеваторних потужностей, альтернативна енергетика.

У табл. 1 наведено показники, що характеризують стан відтворення капіталу в аграрному секторі економіки протягом 2010-2017 років. Вартість капітальних інвестицій у сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство зросла з 11,1 млрд. грн. до 64,2 млрд. грн., а їх частка у загальному обсязі капітальних інвестицій збільшилася з 6,13% до 14,33%. Вартість основних засобів у національному господарстві України зросла з 6 648,9 млрд. грн. до 7 733,9 млрд. грн. На аграрний сектор економіки приходить невелика частка, яка збільшилася з 1,71% до 4,42%. Позитивно слід оцінити значно більшу питому вагу агроелементів в капітальних інвестиціях порівняно з основним капіталом. Це свідчить про високу інтенсивність відтворювальних процесів.

Окрім кількісних пропорцій, необхідно забезпечити якість відтворення капіталу в сільському господарстві, зокрема в екологічній сфері, землекористуванні. Проведення наукових досліджень щодо екологічних пріоритетів у розвитку аграрного сектору зумовлене необхідністю поєднання економічних та соціальних інтересів з мінімізацією негативного впливу на довкілля. Реалізація системних та послідовних державних і регіональних програм

Таблиця 1

Показники, що характеризують стан відтворення капіталу в аграрному секторі економіки

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності, млрд. грн.								
Усього	180,6	241,3	273,3	249,9	219,4	273,1	359,2	448,5
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	11,1	16,5	18,9	18,6	18,8	30,2	50,5	64,2
Питома вага, %	6,13	6,82	6,91	7,44	8,57	11,04	14,05	14,33
Вартість основних засобів України, млрд. грн.								
Усього	6 648,9	7 397,0	9 148,0	10 401,3	13 752,1	7 641,4	8 177,4	7 733,9
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	113,4	118,0	137,6	156,0	171,4	210,2	270,5	341,6
Питома вага, %	1,71	1,60	1,50	1,50	1,25	2,75	3,31	4,42

Джерело: побудовано за даними [9]

щодо збереження екосистем, активізація екологізації виробництв задля зниження екологічних ризиків можливі лише за умови орієнтації подальшого розвитку галузі на інвестиційно-інноваційні засади. Сутність розвитку аграрного сектору на природно-ресурсній основі повинна ґрунтуватись на повній відмові від хімічних добавок, синтетичних мінеральних добрив, стимуляторів росту рослин, а також переході на застосування інноваційних еколого орієнтованих технологій [10, с. 106]. Поєднання екологічних пріоритетів з напрямками розвитку галузей економіки є обов'язковою умовою розвитку й орієнтації на формування економіки інноваційно орієнтованого типу.

Для забезпечення на міжгалузевому рівні підприємствам рівних економічних умов господарювання, встановлення паритетних цін обміну товарами між промисловістю та сільським господарством, створення об'єктивних розподільних відносин в АПК необхідно ввести в модель ціни як складову капіталу сільського господарства вартість земельних угідь. Такий складовий елемент ціни, як норма прибутку, має виражати відношення прибутку до середньорічної вартості авансованого капіталу з урахуванням вартості землі та матеріальних оборотних засобів.

Найбільш проблемними факторами для ведення агробізнесу в нашій країні визначено (в порядку зменшення) корупцію, ускладнений доступ до фінансів, інфляцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, неефективну державну бюрократію, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, часту зміну урядів, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я, недостатню освіченість та погану етику робочої сили.

Важливо продовжити дерегуляцію підприємницької діяльності в галузі за рахунок удосконалення процедур отримання дозволів на водокористування для сільськогосподарських підприємств, екологічних вимог до споруджуваних об'єктів тваринництва, лібералізації карантинного та фітосанітарного регулю-

вання; спрощення процедури використання земель сільськогосподарського призначення для будівництва господарських будівель сільськогосподарського призначення; делегування окремих функцій держави саморегульним організаціям та органам місцевого самоврядування; формування конкурентних ринків послуг (зокрема, сертифікації та проведення лабораторних досліджень). Для зменшення витрат, пов'язаних з реалізацією сільськогосподарської продукції, необхідно скасувати надмірні процедури обов'язкової реєстрації, сертифікації та дозвільних документів (зокрема, карантинні та ветеринарні сертифікати), скоротити час та витрати, пов'язані зі здійсненням встановлених процедур оцінювання відповідності вимогам щодо безпеки споживання та фітосанітарним вимогам.

Бюджет є основним інструментом регулювання соціально-економічних процесів, основною ланкою державних фінансів та важливою складовою фінансової системи загалом. Бюджет держави є сукупністю законодавчо регламентованих відносин між державою та юридичними й фізичними особами щодо розподілу та перерозподілу ВВП, а за певних умов – також національного багатства задля формування й використання централізованого фонду грошових коштів, призначеного для забезпечення виконання державою її функцій. Для посилення регулюючого впливу фінансових важелів доцільно визнати пріоритетами бюджетної підтримки інноваційно-інвестиційні проекти суб'єктів агробізнесу, які мають стратегічне значення для безпеки національної економіки, зокрема екологічної та продовольчої.

Ефективний механізм організації інвестиційного процесу дає можливість досягнути поставлених цілей та вирішити основні завдання економічного розвитку, сприяє результативному виконанню конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю, повна й послідовна практична реалізація яких є надійною запорукою активної інвестиційної політики. Основними стадіями інвестиційного процесу є державне регулювання, мотивація інвестиційної діяльності, прогнозування, програмування,

планування інвестицій, обґрунтування їх доцільності та страхування, проектування й ціноутворення, фінансування інвестиційного процесу, забезпечення інвестицій матеріально-технічними ресурсами, освоєння інвестицій, підготовка до виробництва продукції, попередня здача й приймання в експлуатацію, кінцева здача об'єкта в експлуатацію.

Для переходу до інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання необхідно розробити концепцію реформування аграрної науки задля підвищення її ефективності з передбаченням, зокрема, збереження державного фінансування фундаментальних наукових досліджень у сфері збереження навколишнього природного середовища, а також задля скорочення державного фінансування прикладних досліджень, приватизації та ліквідації неефективних підприємств, установ та організацій.

Передумовами формування ефективного аграрного ринку є законодавче врегулювання та практичне запровадження фінансових інструментів на ринках сільськогосподарської продукції (аграрні розписки, ф'ючерсні й форвардні контракти, зокрема, укладені на світових товарних та фондових біржах). Необхідно залучати в організований аграрний ринок малі та самозайняті форми господарювання (особисті селянські господарства) за умови дотримання ними законодавчо встановлених вимог щодо якості та безпечності харчової продукції, законодавчо закріпити сімейний тип господарювання (сімейні фермерські господарства) з наданням їм статусу сільськогосподарських товаровиробників, а також розвивати дрібні та сімейні фермерські господарства на засадах їх кооперації та об'єднання. Це дасть змогу збільшити обсяги виробництва валової сільськогосподарської продукції господарствами населення.

Для активізації структурного розвитку в агропромисловому комплексі доцільно використовувати зарубіжний досвід використання аграрних розписок. Їх перевагою є надзвичайні прискорені заходи, що дає змогу кредитору звернутися до суду, якщо він зможе довести, що фермер продає або перевозить зерно для зберігання в інше місце. При цьому судді повинні дотримуватися принципу рівності сторін аграрних розписок і забезпечувати їм правовий захист відповідно до норм закону. Сьогодні в Україні практика аграрних розписок має експериментальний характер. У 2015 році пілотний проект стартував у Полтавській області. Згодом програма поширилась на Черкаську, Вінницьку та Харківську області. Основними споживачами послуг є малі та середні сільгосппідприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз показників, що характеризують стан відтворення капіталу в аграрному секторі економіки, дав змогу зробити висновки про позитивну динаміку (зростання обсягів та питомої ваги), а також статистику (значно більша частка в капітальних інвес-

тиціях порівняно з основним капіталом). Попри досягнення кількісних пропорцій, необхідно забезпечити якість відтворення капіталу в сільському господарстві, зокрема у сферах дерегулювання підприємницької діяльності, екологічній, землекористування, бюджетного фінансування проектів інноваційно-інвестиційного спрямування суб'єктів агробізнесу, мобілізації ресурсів фондового ринку, зокрема, шляхом обігу аграрних розписок. Велике значення має визнання вартості земельних угідь капіталом і відображення його в балансі суб'єктів господарювання: в активі – у складі основних засобів, у пасиві – у складі власного капіталу. Фінансове регулювання обігу земельного капіталу сприятиме розвитку цивілізованого земельного ринку, зростанню капіталізації суб'єктів агробізнесу, полегшенню їх доступу до фінансових ресурсів кредитного та фондового ринків.

Обґрунтовано основні напрями вдосконалення фінансового регулювання відтворення капіталу суб'єктів агробізнесу, якими є розширення бази формування власних фінансових ресурсів та покращення умов доступу до зовнішніх джерел; вдосконалення системи державної підтримки сільськогосподарського виробництва, забезпечення її прозорості; збільшення частки сільських домогосподарств, залучених у функціонуючі ланцюги доданої вартості в корпоративному секторі; створення ефективної інформаційно-маркетингової системи на аграрному ринку; зростання обсягів експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції; збільшення експортних можливостей харчової та переробної промисловості України за рахунок інноваційної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хомин І.П., Кривий З.І. Система фінансового регулювання розвитку агропромислового виробництва: проблеми становлення у контексті теорії. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 2 (2). С. 301-307.
2. Хомин І.П. Проблеми фінансового регулювання розвитку агросектору України. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2014. Вип. 11 (2). С. 397-401.
3. Лемішко О.О. Оборотний капітал як джерело фінансового забезпечення суб'єктів агробізнесу. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2013. Вип. 181 (5). С. 129-137.
4. Боднарчук А.В. Оцінка власного капіталу агроформувань. *Економіка АПК*. 2014. № 8. С. 56-62.
5. Лелюк О.О. Підходи до формування капіталу аграрних та агропромислових підприємств. *Вчені записки університету «КРОК»*. Серія: Економіка. 2014. Вип. 36. С. 135-143.
6. Алескерова Ю.В. Державне регулювання фінансових процесів в агропромисловому комп-

лексі. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 209-214.

7. Кардаш О.Л. Фінансове забезпечення державного регулювання агропромислового комплексу України. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки*. 2016. Вип. 3. С. 46-52.

8. Проект Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. URL: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=10516> (дата звернення: 25.03.2019).

9. Економічна статистика / Економічна діяльність. Київ : Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.03.2019).

10. Стеблянюк І.О. Структура національної економіки та механізми її розвитку: проблеми теорії та практики : монографія. Запоріжжя : Гельветика, 2016. 368 с.

REFERENCES:

1. Homyn I.P., Kryvyj Z.I. (2013). Systema finansovogo reguljuvannja rozvytku agropromyslovogo vyrobnytva: problemy stanovlennja u konteksti teorii' [System of financial regulation of development of agro-industrial production: problems of formation in the context of the theory]. *Zbirnyk naukovykh prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky)*. No. 2 (2), pp. 301-307 (in Ukrainian).

2. Homyn I.P. (2014). Problemy finansovogo reguljuvannja rozvytku agrosektoru Ukrai'ny [Problems of financial regulation of agricultural sector development in Ukraine]. *Ekonomichni nauky. Serija: Oblik i finansy*. Issue 11 (2), pp. 397-401 (in Ukrainian).

3. Lemishko O.O. (2013). Oborotnyj kapital jak dzherelo finansovogo zabezpechennja sub'ektiv agrobiznesu [Working capital as a source of financial support for agribusiness subjects]. *Naukovyj visnyk*

Nacional'nogo universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannja Ukrai'ny. Ser.: Ekonomika, agrarnyj menedzhment, biznes. Issue 181 (5), pp. 129-137 (in Ukrainian).

4. Bodnarchuk A.V. (2014). Ocinka vlasnogo kapitalu agroformuvan' [Estimation of own capital of agroformations]. *Ekonomika APK*. No. 8, pp. 56-62 (in Ukrainian).

5. Leljuk O.O. (2014). Pidhody do formuvannja kapitalu agrarnyh ta agropromyslovyh pidpryjemstv [Approaches to capital formation of agrarian and agro-industrial enterprises]. *Vcheni zapysky universytetu "KROK". Serija: Ekonomika*. Issue 36, pp. 135-143 (in Ukrainian).

6. Aleskerova Ju.V. (2016). Derzhavne reguljuvannja finansovyh procesiv v agropromyslovomu kompleksi [State regulation of financial processes in the agro-industrial complex]. *Prychornomors'ki ekonomichni studii'*. Issue 11, pp. 209-214. (in Ukrainian).

7. Kardash O.L. (2016). Finansove zabezpechennja derzhavnogo reguljuvannja agropromyslovogo kompleksu Ukrai'ny [Financial support of the state regulation of the agro-industrial complex of Ukraine]. *Visnyk Nacional'nogo universytetu vodnogo gospodarstva ta pryrodokorystuvannja. Ekonomichni nauky*. Issue 3, pp. 46-52 (in Ukrainian).

8. Proekt Derzhavnoi' cil'ovoi' programy rozvytku agrarnogo sektoru ekonomiky na period do 2020 roku [Draft State Target Program for Agrarian Sector Development for the period up to 2020]. URL: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=10516> (accessed: 25 March 2019).

9. Ekonomichna statystyka / Ekonomichna dijal'nist' [Economic statistics / Economic activity]. Kyiv : State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 25 March 2019).

10. Stebljanko I.O. (2016). Struktura nacional'noi' ekonomiky ta mehanizmy ii' rozvytku: problemy teorii' ta praktyky [Structure of the national economy and mechanisms of its development: problems of theory and practice]: monografija. Zaporizhzhja : Gel'vetyka, 2016. 368 p. (in Ukrainian).

ЛІЗИНГОВІ МЕХАНІЗМИ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

LEASING MECHANISMS OF CAPITAL REPRODUCTION IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY

У статті розглянуто проблему становлення лізингових аграрних відносин у національній економіці, а саме їх передумови, особливості, правове регулювання. Надано дефініцію лізингових механізмів відтворення капіталу в аграрному секторі економіки України як сукупності форм та методів інвестиційного фінансування залучення в господарський обіг суб'єктів агробізнесу основних засобів. Охарактеризовано призначення лізингових механізмів, якими є подолання проблеми обмеженості фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки; ліквідація відтворювальних диспропорцій між його галузями; прискорення оборотності капіталу; забезпечення структурних зрушень на інноваційній основі; пожевлення оновлення сільськогосподарської техніки та підвищення прибутковості аграрного виробництва. Побудовано матрицю SWOT-аналізу лізингових механізмів відтворення капіталу в аграрному секторі економіки. Обґрунтовано комплекс заходів, яких необхідно вжити для ліквідації слабких сторін і загроз розвитку лізингу.

Ключові слова: лізингові механізми, відтворення, капітал, аграрний сектор, економіка.

В статті рассмотрена проблема становлення лізингових аграрних отношений в

национальной экономике, а именно их предпосылки, особенности, правовое регулирование. Предоставлена дефиниция лизинговых механизмов воспроизводства капитала в аграрном секторе экономики Украины как совокупности форм и методов инвестиционного финансирования вовлечения в хозяйственный оборот субъектов агробизнеса основных средств. Охарактеризовано назначение лизинговых механизмов, которыми являются решение проблемы ограниченности финансовых ресурсов субъектов хозяйствования в аграрном секторе экономики; ликвидация воспроизводственных диспропорций между его отраслями; ускорение оборачиваемости капитала; обеспечение структурных сдвигов на инновационной основе; оживление обновления сельскохозяйственной техники и повышение доходности аграрного производства. Построена матрица SWOT-анализа лизинговых механизмов воспроизводства капитала в аграрном секторе экономики. Обоснован комплекс мер, которые необходимо принять для ликвидации слабых сторон и угроз развития лизинга.

Ключевые слова: лизинговые механизмы, воспроизводство, капитал, аграрный сектор, экономика.

УДК 347.453+ 338.434

Лемішко О.О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Lemishko Olena

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

The article discusses the problem of the formation of leasing agrarian relations in the national economy: preconditions, peculiarities, legal regulation. The purpose of the study is to improve the leasing mechanisms of reproduction of capital in the agrarian sector of the Ukrainian economy. The definition of the leasing mechanisms of reproduction of capital in the agrarian sector of the economy of Ukraine as a set of forms and methods of investment financing is provided for the inclusion in the economic turnover of the subjects of agribusiness of fixed assets through their long-term lending under the security of leasing objects. It is proved that the purpose of leasing mechanisms is: to overcome the problem of the limited financial resources of economic entities in the agricultural sector of the economy; Elimination of reproductive imbalances between its branches; acceleration of the turnover of capital; providing structural shifts on an innovative basis, including through the use of "green subsidies" of the budget; the revival of agricultural machinery and the increase in the profitability of agricultural production. The matrix SWOT-analysis of leasing mechanisms of reproduction of capital in the agrarian sector of the economy was constructed. The results of the analysis identified their strengths and weaknesses, opportunities and threats. The range of measures to be taken to eliminate weaknesses and threats to the development of leasing is substantiated: to strictly regulate in the legislation the rights and obligations of the lessor and the lessee, as well as the procedure for the transfer of property rights; strengthen prudential regulation of financial intermediaries and leasing companies; to create a civilized agricultural land market; to provide tax breaks and other forms of state support to machine-building enterprises - manufacturers of world-class competitive agricultural machinery; reform the activity of the state leasing company on a market basis in order to increase the efficiency of operations and control the use of budget funds; to develop the infrastructure of the market of leasing services, etc.

Key words: leasing mechanisms, reproduction, capital, agrarian sector, economics.

Постановка проблеми. Світова практика свідчить про те, що лізингове фінансування є надійним джерелом оновлення матеріально-технічної бази в АПК передусім для малих і середніх форм агробізнесу та підвищення його конкурентоспроможності. Ефективність лізингових механізмів в аграрному секторі економіки обумовлюють значна зношеність основних засобів, потреба у великих сезонних витратах і тривалий виробничий цикл, що уповільнює процеси кругообігу капіталу й ускладнює здійснення інвестиційної діяльності суб'єктів агробізнесу, тому потребують подальшого розвитку форми й методи відтворення основних засобів сільського господарства на основі лізингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання вдосконалення зовнішніх джерел формування капіталу в аграрному секторі економіки перебувають у центрі уваги багатьох учених. Н.П. Резнік зазначає, що держава має стимулювати інновації через пільгове рефінансування комерційних банків у разі здійснення ними кредитної діяльності на основі іпотечних, лізингових та факторингових операцій [1, с. 95]. При цьому цитований автор зазначає, що переваги фінансового лізингу в Україні використовуються неповністю [2, с. 142]. І.В. Карпова акцентує увагу на важливості лізингового кредитування в системі кредитної підтримки сільськогосподарського виробництва, оскільки лізинг дає можливість одержати устаткування в користування

без повної оплати та без витрачання великих обсягів фінансових ресурсів, що сприятиме модернізації та інтенсифікації сільськогосподарського виробництва [3, с. 84]. І.М. Назаренко відзначає, що у сучасних умовах господарювання спостерігається чітка тенденція використання лізингу в переробних, транспортно-збутових підприємствах та агросоюзах, а у сільськогосподарських підприємствах тенденція має зворотній характер, тобто частка лізингу в придбанні сільськогосподарської техніки є мізерною [4, с. 45].

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення лізингових механізмів відтворення капіталу в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лізинг в аграрному секторі економіки є специфічною формою інвестиційного фінансування, представленою довгостроковим кредитуванням суб'єктів агробізнесу, альтернативою традиційному кредитуванню й використанню власних фінансових ресурсів. У широкому сенсі він є організаційною формою підприємницької діяльності, віддзеркаленням реалізації функцій відносин власності, особливою системою господарювання, синтезом відомих форм фінансування капіталовкладень, джерелом розширеного відтворення основних засобів на інноваційній основі. У вузькому трактуванні А.С. Корсун визначає лізинг як «процес, який являє собою сукупність орендних, інвестиційних і фінансово-кредитних відносин, що виникають між їхніми учасниками (прямими і непрямими) за умов появи в однієї сторони необхідності придбати, а в іншої – можливості надати послуги майнового, інвестиційного, кредитного характеру, що сприятимуть відновленню та підтриманню технологічного потенціалу підприємства та веденню діяльності відповідно до рівня сучасних інноваційних технологій» [5, с. 56].

Незадовільний фінансовий стан аграрних підприємств, який має суб'єктивний характер, приводить до того, що вільних фінансових ресурсів вистачає лише для здійснення операційної діяльності та фінансування оборотного капіталу (купівля насіння, мінеральних добрив, паливно-мастильних матеріалів, сплата відсотків в банк). Для здійснення капітальних інвестицій бракує коштів, що приводить до невідповідності відтворення основного й оборотного капіталу один одному.

Об'єктивна потреба у лізингу визначається характером виробництва в аграрному секторі економіки, якому притаманні значні диспропорції між фондооснащеністю рослинництва та тваринництва, нераціональна структура основних засобів щодо силових та робочих машин, активної та пасивної частини [6, с. 219]. Зокрема, технологічний цикл у рослинництві (підготовка ґрунту, сівба, ухід за посівами, збирання врожаю, зберігання продукції) потребує використання великої номен-

клатури сільськогосподарської техніки, яка розширюється в умовах багатoproфільного виробництва. У тваринництві також існує недостатня забезпеченість господарств машинами для реалізації прогресивних технологій виготовлення кормів, обладнання для заготівлі й консервації кормів з використанням новітніх розробок. Брак засобів для механізації робіт збільшує витрати ручної праці й приводить до здороження собівартості виробництва аграрної продукції.

Проте з огляду на відсутність безперервного виробничого процесу, прив'язаного до конкретних об'єктів основних засобів, а також епізодично-фрагментарний характер використання певних видів техніки альтернативою лізингу є кооперації, створювані сільськогосподарськими товаровиробниками для її спільного використання та ремонтного обслуговування. Також з огляду на велику вартість інфраструктурних сільськогосподарських об'єктів (зерносховища, овочесховища) доцільним є фінансування їх відтворення державою з можливістю оренди сільськогосподарськими товаровиробниками.

Стаття 806 «Договір лізингу» Цивільного кодексу України визначає [7], що за договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачу) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності й було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг), на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі).

Згідно зі статтею 292 «Лізинг у сфері господарювання» Господарського Кодексу України [8] залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів, а саме фінансовим чи оперативним. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо. Об'єктом лізингу може бути нерухоме й рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку, щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг. Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів.

Оперативний лізинг мало чим відрізняється від оренди. Термін фінансового лізингу має передбачати повну окупність об'єкта, за оперативного лізингу він може істотно відрізнятись від тривалості експлуатації основних засобів, а лізингові платежі не покривають повної вартості майна. За оперативного лізингу майно перебуває на балансі лізингодавця, за фінансового – на балансі лізингоотримувача.

Основними перевагами фінансового лізингу над іншими формами відтворення капіталу в аграрному секторі економіки є [9] постановка об'єкта лізингу на балансовий облік шляхом одночасного збільшення активів та зобов'язань; нарахування амортизації орендарем протягом періоду очікуваного використання активу; віднесення платежів за лізинговими операціями на валові витрати підприємства; збіг об'єкта фінансування та застави; гнучкість системи лізингових платежів тощо. Під час укладення договорів фінансової оренди відповідно до П(С)БО 14 «Оренда» орендний платіж складається з двох частин, а саме компенсації вартості обладнання та фінансових витрат орендаря [10].

Результати проведення SWOT-аналізу лізингових механізмів відтворення капіталу в аграрному секторі економіки наведено в табл. 1.

Для підприємств аграрної сфери фінансовий лізинг дає змогу формувати технічну базу виробництва для нових видів продукції, купувати техніку під заставу землі сільськогосподарського призначення [14, с. 257]. Створення сприятливого податкового клімату, зокрема, шляхом пільгового оподаткування лізингових операцій здатне надати вагомий поштовх розвитку малих та середніх агропідприємств, селянських та фермерських господарств. Через низький рівень інформованості про діючі механізми саме дрібні агроформування негативно ставляться до лізингу з огляду на фактичне позбавлення можли-

вості доступу до довгострокової оренди сільськогосподарської техніки [15, с. 218]. Для отримання часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва аграрному підприємству необхідно надати велику кількість документів, а рішення про доцільність її надання приймається на закритих засіданнях конкурсних комісій Міністерства аграрної політики та продовольства і облдержадміністрацій [16, с. 401].

Згідно зі статтею 4 Закону України «Про фінансовий лізинг» суб'єктами лізингу можуть бути лізингодавець (юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу); лізингоодержувач (фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця); продавець (постачальник) (фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в подальшому буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу); інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу [17].

Провідником державної інвестиційної політики у сфері лізингових відносин є Державне публічне акціонерне товариство «Національна акціонерна компанія «Украгролізинг»» [18], зареєстрований капітал якого станом на 1 січня 2018 року становить 1170 419 тис. грн., а непокритий збиток – 721600 тис. грн. ДПАТ «НАК «Украгролі-

Таблиця 1

Результати проведення SWOT-аналізу лізингових механізмів відтворення капіталу в аграрному секторі економіки

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> – Економічна вигідність порівняно з купівлею техніки на умовах банківського кредитування; – похідний характер орендних платежів, які здійснюються після отримання виручки від реалізації продукції, виробленої з використанням об'єкта лізингу; – узгодження амортизаційної, кредитної та податкової політики; – можливість залучення коштів державного бюджету; – збільшення конкурентного потенціалу вітчизняних малих та середніх агропідприємств; – інструмент довгострокового оновлення основних засобів. 	<ul style="list-style-type: none"> – Брак потужних фінансових посередників (банківських установ, інвестиційних фондів); – дефіцит ресурсів державного лізингового фонду фінансових ресурсів; – високі процентні ставки, брак довгострокових кредитних ресурсів; – відсутність ринку землі та високе податкове навантаження; – обмежений набір техніки та обладнання, що надаються в лізинг; – непрозорість натуральних схем розрахунків лізингоодержувачів з лізинговими компаніями шляхом поставки виробленої продукції за участю підприємств переробної промисловості, оптової та роздрібної торгівлі; – недосконалість нормативно-правового регулювання питань переходу права власності щодо лізингу, захисту прав лізингодавця й лізингоодержувача.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> – Збереження власних коштів та їх перерозподіл на інші потреби; – зменшення оподаткованого прибутку підприємства за рахунок віднесення лізингових платежів на витрати виробництва; – розосередження витрат на оновлення основних засобів у часі; – врахування специфічних особливостей галузі в процесі реалізації лізингових програм. 	<ul style="list-style-type: none"> – Перекладання гарантування кредитної операції на лізингову компанію; – брак оборотних коштів для оплати лізингових платежів; – недоброчесна поведінка представників лізингових компаній, їх участь у корупційних схемах; – неповнота та нерівномірність надходження бюджетної підтримки; – низька якість лізингової техніки, претензії до її комплектності; – недостатній розвиток інфраструктури ринку лізингових послуг; – слабкий фінансово-економічний стан багатьох аграрних підприємств, їхня неспроможність своєчасно та в повному обсязі сплачувати лізингові платежі; – високі ризики сільськогосподарського виробництва.

Джерело: побудовано за матеріалами [11-13]

зинг» є правонаступником Державного лізингового фонду, створеного у 1997 році. Воно має ліцензію Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, від 16 березня 2017 року № 597 на провадження діяльності з надання послуг фінансового лізингу. Основною метою діяльності Компанії є надання в оренду широкого спектру сільськогосподарської техніки та обладнання як вітчизняного, так й іноземного виробництва на умовах фінансового лізингу для різних галузей аграрного сектору економіки країни. У 2017 році НАК «Укragenrolізинг» придбав 246 од. техніки та обладнання на суму 150,8 млн. грн. задля їх подальшого передання в оренду. В результаті укладання 189 лізингових угод лізингоодержувачам передано 210 од. техніки загальною вартістю 107,5 млн. грн. НАК «Укragenrolізинг» надає послуги фінансового лізингу на таких умовах: передоплата в розмірі 15% договірної вартості об'єкта лізингу; комісійні платежі від договірної вартості об'єкта лізингу є одноразовими (2-7%), річними (19-23%); термін лізингу становить 12-45 місяців; періодичність лізингових платежів залежить від їх складових (основний платіж здійснюється щомісячно та/або щоквартально, комісія – щомісячно).

Особливим об'єктом лізингових відносин є технології, що стимулюють інноваційний розвиток. Їх реалізація за допомогою державних програм, які не передбачають отримання коштів від споживачів та надання цінової підтримки виробникам, має назву «зеленого кошика» (Green Box Policies). Фінансування зазначених програм з державного бюджету називають «зеленими субсидіями». В аграрному секторі економіки до них відносять «витрати держави на сільськогосподарські дослідження та їх упровадження, створення державно-приватних лізингових компаній, апробацію технологій, послуги з маркетингу та просування товарів на ринок, програми регіонального розвитку АПК, сприяння структурній перебудові сільськогосподарського виробництва, інформаційно-консультаційне обслуговування та вирішення питань, що стосуються інтелектуальної власності та виключних прав на предмет лізингу» [19, с. 198]. Важливим є збільшення обсягів часткової бюджетної компенсації лізингоодержувачам вартості складної сільськогосподарської техніки, випущеної вітчизняними виробниками і придбаної на умовах фінансового лізингу.

Метою проведення лізингових операцій суб'єктами господарювання в аграрному секторі економіки є скорочення податкового навантаження, управління довгостроковими виробничими капіталовкладеннями підприємства, спрощення взаєморозрахунків та скорочення комерційного ризику [20, с. 19]. Привабливість фінансового лізингу для лізингодавця визначається прийняттям значної частини ризиків з огляду на фактичне володіння активами лізингоотримувачем. Перевагами лізингу для

лізингоотримувача є можливість придбання засобів виробництва за відсутності великого початкового капіталу; збільшення загального обсягу інвестицій та прискорення інвестиційного циклу; зростання виробничо-технічного потенціалу на інноваційній основі; інвестування в матеріально-речовій формі, яка дає змогу негайно задіяти об'єкти лізингу у виробничому процесі й надати більші гарантії щодо повернення кредиту порівняно з грошовою формою; забезпечення економічних вигід як прямим, так і непрямим учасникам лізингових відносин; швидкий вплив на виробничі процеси через цілеспрямоване використання фінансових ресурсів для вирішення конкретного завдання, яким є нарощування виробничого потенціалу агропромислового виробництва; покращення не тільки його кількісних, але й якісних параметрів на інноваційній основі.

В умовах потужного аграрного сектору економіки призначення лізингових відносин складають підтримка нових, технологічно складних виробництв; підвищення якості аграрної продукції шляхом повернення до екологічно чистих технологій та поміркованої відмови від хімізації. Укрупнення сільськогосподарських господарств, їх виробнича кооперація для спільного виробництва продукції обумовлюють ефект масштабу, збільшення розмірів оброблюваних площ та поголів'я тварин. Це обумовлює потребу високопродуктивної та дорогої техніки, яка призначена для міжгосподарського використання, формування парку машин значної номенклатури. Збільшення числа великих агропромислових холдингів, агрофірм підвищуватиме їх попит на лізингові послуги, знижуватиме трасакційні витрати співпраці з лізинговими компаніями, висуватимете вимоги до їх більш прозорої та відповідальної роботи.

Висновки з проведеного дослідження. Під лізинговими механізмами відтворення капіталу в аграрному секторі економіки України розуміємо сукупність форм та методів інвестиційного фінансування залучення в господарський обіг суб'єктів агробізнесу основних засобів шляхом їх довгострокового кредитуванням під заставу об'єктів лізингу. Призначення лізингових механізмів складають подолання проблеми обмеженості фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки; ліквідація відтворювальних диспропорцій між його галузями; прискорення оборотності капіталу; забезпечення структурних зрушень на інноваційній основі, зокрема на основі використання «зелених субсидій» бюджету; поживлення оновлення сільськогосподарської техніки та підвищення прибутковості аграрного виробництва.

За результатами проведеного SWOT-аналізу лізингових механізмів відтворення капіталу в аграрному секторі економіки визначено його сильні й слабкі сторони, можливості й загрози. Для ліквідації слабких сторін та загроз розвитку

лізингу необхідно чітко унормувати в законодавстві права та обов'язки лізингодавця й лізингодержувача, а також порядок переходу прав власності; посилити пруденційне регулювання фінансових посередників та лізингових компаній; створити цивілізований ринок земель сільськогосподарського призначення; надати податкові пільги та інші форми державної підтримки машинобудівним підприємствам, що є виробниками конкурентоспроможної на світовому рівні сільськогосподарської техніки; реформувати діяльність державної лізингової компанії на ринкових засадах задля підвищення ефективності здійснюваних операцій та контролю використання бюджетних коштів; розвивати інфраструктуру ринку лізингових послуг тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Резнік Н.П. Принципи інвестиційного забезпечення в національному агропромисловому комплексі. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 5. С. 93-96.
2. Резнік Н.П. Обґрунтування розвитку фінансового лізингу в аграрній сфері економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 6. С. 141-143.
3. Карпова І.В. Фінансово-кредитна політика держави в аграрному секторі економіки України: сучасний стан і проблеми. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2013. Вип. 1. С. 77-85.
4. Назаренко І.М. Лізинг – джерело оновлення капіталу підприємств аграрного сектора. *Агросвіт*. 2009. № 22. С. 43-47.
5. Корсун А.С. Дослідження економічної сутності лізингу та його значення в розвитку підприємств аграрної сфери. *Агросвіт*. 2015. № 23. С. 53-57.
6. Костецький Я.І. Лізинг як інструмент інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. *Інноваційна економіка*. 2016. № 1-2. С. 217-222.
7. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 17.04.2019).
8. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 17.04.2019).
9. Лозінська К.В. Лізинг як інструмент інвестування аграріїв. *Ефективна економіка*. 2011. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_11_37 (дата звернення: 17.04.2019).
10. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» : Наказ Міністерства фінансів України від 28 липня 2000 року № 181. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00> (дата звернення: 17.04.2019).
11. Ткачук В.І., Яремова М.І. Механізм управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств. *Вісник Житомирського національного агро-економічного університету*. 2011. № 2 (2). С. 252-261.
12. Рябошук І.В., Тивончук С.В. Облік лізингових операцій в аграрному секторі економіки. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10 (4). С. 217-223.

13. Катан Л.І. Фінансовий лізинг як інструмент інвестування підприємств агробізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 22. С. 16-17.

14. Хомуляк Т.І. Сучасний стан і перспективи лізингу в агропромисловому секторі. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 2. С. 252-258.

15. Плаксін О.А. Вплив суб'єктивних чинників на розвиток лізингу в аграрній сфері. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 2 (5). С. 212-219.

16. Якушева І.Є. Розвиток лізингових послуг як інструмент інвестування аграрного сектора. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1 (1). С. 397-403.

17. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 грудня 1997 року № 723/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 17.04.2019).

18. НАК «Укragролізинг». URL: <http://www.ukragroleasing.com.ua> (дата звернення: 17.04.2019).

19. Прокопенко О.В., Школа В.Ю., Омеляненко В.А. Аналіз використання міжнародного лізингу в контексті підвищення ефективності трансферу технологій на прикладі агропромислового комплексу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 3. С. 185-199.

20. Шкуратов О.І. Лізинг як інвестиційний інструмент управління розвитком аграрних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 1. С. 16-20.

REFERENCES:

1. Reznik N.P. (2011) Pryncypy investycijnogo zabezpechennja v nacional'nomu agropromyslovomu kompleksі [Principles of investment support in the national agro-industrial complex]. *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukraini*, no. 5, pp. 93-96 (in Ukrainian).
2. Reznik N.P. (2012) Obgruntuvannja rozvytku finansovogo lizyngu v agrarnij sferі ekonomiky [Substantiation of development of financial leasing in agrarian sphere of economy]. *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukraini*, no. 6, pp. 141-143 (in Ukrainian).
3. Karpova I.V. (2013) Finansovo-kredytna polityka derzhavy v agrarnomu sektori ekonomiky Ukrainy: suchasnyj stan i problemy [State financial and credit policy in the agrarian sector of Ukraine's economy: current state and problems]. *Social'no-ekonomichni problemy suchanogo periodu Ukrainy*, issue 1, pp. 77-85 (in Ukrainian).
4. Nazarenko I.M. (2009) Lizyng – dzherelo onovlennja kapitalu pidpryjemstv agrarnogo sektora [Leasing is a source of renewal of the capital of enterprises in the agrarian sector]. *Agrosvit*, no. 22, pp. 43-47 (in Ukrainian).
5. Korsun A.S. (2015) Doslidzhennja ekonomichnoi' sutnosti lizyngu ta jogo znachennja v rozvytku pidpryjemstv agrarnoi' sfery [Investigation of the economic essence of leasing and its importance in the development of enterprises in the agrarian sector]. *Agrosvit*, no. 23, pp. 53-57 (in Ukrainian).
6. Kostec'kyj Ja.I. (2016) Lizyng jak instrument investycijno-innovacijnogo rozvytku agrarnogo sektora ekonomiky [Leasing as an instrument of investment and innovation development of the agrarian sector of the economy]. *Innovacijna ekonomika*, no. 1-2, pp. 217-222 (in Ukrainian).

7. Verkhovna Rada of Ukraine (2003) The Civil Code of Ukraine: Law of Ukraine No. 435-IV, January 16. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (application date: 17.04.2019) (in Ukrainian).

8. Verkhovna Rada of Ukraine (2003) Commercial Code of Ukraine: Law of Ukraine No. 436-IV, January 16. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (application date: 17.04.2019) (in Ukrainian).

9. Lozins'ka K.V. (2011) Lizyng jak instrument investuvannja agrarii'v [Leasing as an investment tool for farmers]. *Efektivna ekonomika*, no. 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_11_37 (accessed: 17 April 2019).

10. Ministry of Finance of Ukraine (2000) On Approval of the Regulation (Standard) of Accounting 14 "Lease": Order No. 181, July 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00> (accessed: 17 April 2019).

11. Tkachuk V.I., Jareмова M.I. (2011) Mechanizm upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju sil's'kogospodars'kyh pidpryjemstv [Mechanism for managing the economic security of agricultural enterprises]. *Visnyk Zhytomyrs'kogo nacional'nogo agroekologichnogo universytetu*, no. 2 (2), pp. 252-261 (in Ukrainian).

12. Rjaboshhuk I.V., Tyvonchuk S.V. (2013) Oblik lizyngovyh operacij v agrarnomu sektori ekonomiky [Accounting for leasing operations in the agrarian sector of the economy]. *Ekonomichni nauky. Ser. : Oblik i finansy*, issue 10 (4), pp. 217-223 (in Ukrainian).

13. Katan L.I. (2009) Finansovyj lizyng jak instrument investuvannja pidpryjemstv agrobiznesu [Financial leasing as an investment tool for agribusiness enterprises]. *Investycii: praktyka ta dosvid*, no. 22, pp. 16-17 (in Ukrainian).

14. Homuljak T.I. (2013) Suchasnyj stan i perspektyvy lizyngu v agropromyslovomu sektori [The current state and prospects of leasing in the agro-industrial sector].

Visnyk Universytetu bankivs'koi' spravy Nacional'nogo banku Ukraïny, no. 2, pp. 252-258 (in Ukrainian).

15. Plaksin O.A. (2013) Vplyv sub'ektivnyh chynnykiv na rozvytok lizyngu v agrarnij sferi [Influence of subjective factors on development of leasing in agrarian sphere]. *Zbirnyk naukovykh prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky)*, no. 2 (5), pp. 212-219 (in Ukrainian).

16. Jakusheva I.Je. (2013) Rozvytok lizyngovyh poslug jak instrument investuvannja agrarnogo sektora [Development of leasing services as an investment tool for the agrarian sector]. *Zbirnyk naukovykh prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky)*, no. 1 (1), pp. 397-403. (in Ukrainian).

17. Verkhovna Rada of Ukraine (1997) On financial leasing: Law of Ukraine No. 723/97-BP, December 16. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80> (accessed: 17 April 2019).

18. NAK "Ukragrolizyng". URL: <http://www.ukragroleasing.com.ua> (application date: 17.04.2019) (in Ukrainian).

19. Prokopenko O.V., Shkola V.Ju., Omel'janenko V.A. (2013) Analiz vykorystannja mizhnarodnogo lizyngu v konteksti pidvyshhennja efektyvnosti transferu tehnologij na prykladi agropromyslovogo kompleksu [Analysis of the use of international leasing in the context of increasing the efficiency of technology transfer on the example of the agro-industrial complex]. *Marketynng i menedzhment innovacij*, no. 3, pp. 185-199 (in Ukrainian).

20. Shkuratov O.I. (2009) Lizyng jak investycijnyj instrument upravlinnja rozvytkom agrarnykh pidpryjemstv [Leasing as investment instrument of management development of agrarian enterprises]. *Investycii: praktyka ta dosvid*, no. 1, pp. 16-20 (in Ukrainian).

ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

FINANCING OF ECONOMIC TRANSFORMATIONS IN UKRAINE THROUGH THE MECHANISM OF EXTERNAL PUBLIC DEBT

У статті розглянуто динаміку накопичення та поточний стан державного боргу України, зокрема його зовнішню складову. Визначено, що найбільшу частку сукупного державного боргу України традиційно має зовнішній державний борг, адже на кінець 2018 р. його частка складає 50,7%. Аналіз причин зростання сукупного зовнішнього державного боргу у 2002–2018 рр. показав, що переважно цьому сприяли невиконання плану внутрішніх запозичень, зростання дефіциту державного бюджету, залучення коштів іноземних кредиторів для фінансування інвестиційних проектів, а також девальвація національної валюти. Фінансування економічних перетворень через механізм зовнішнього державного боргу відбувається переважно шляхом співпраці з міжнародними фінансовими організаціями та економічними союзами. Найбільшим кредитором України є МВФ, а найбільшу кількість кредитних програм різного спрямування реалізовано за підтримки Світового банку та ЄБРР. Серед проблем співпраці України з МФО, які потребують вирішення, варто виділити затримки та недоліки в реалізації проектів, їх низьку ефективність та результативність.

Ключові слова: державний борг, зовнішній державний борг, співробітництво з МФО, зовнішнє боргове фінансування, економічні перетворення, міжнародне кредитування.

В статье рассмотрены динамика накопления и текущее состояние государственного

долга Украины, в частности его внешнюю составляющую. Определено, что наибольшую долю совокупного государственного долга Украины традиционно имеет внешний государственный долг, ведь на конец 2018 г. его доля составляет 50,7%. Анализ причин роста совокупного внешнего государственного долга в 2002–2018 гг. показал, что в основном этому способствовали невыполнение плана внутренних заимствований, рост дефицита государственного бюджета, привлечение средств иностранных кредиторов для финансирования инвестиционных проектов, а также девальвация национальной валюты. Финансирование экономических преобразований через механизм внешнего государственного долга происходит в основном путем сотрудничества с международными финансовыми организациями и экономическими союзами. Крупнейшим кредитором Украины является МВФ, а наибольшее количество кредитных программ различной направленности реализовано при поддержке Всемирного банка и ЕБРР. Среди проблем сотрудничества Украины с МФО, которые требуют решения, стоит выделить задержки и недостатки в реализации проектов, их низкую эффективность и результативность.

Ключевые слова: государственный долг, внешний государственный долг, сотрудничество с МФО, внешнее долговое финансирование, экономические преобразования, международное кредитование.

УДК 330.3:336.27

Панченко В.В.

аспірант кафедри фінансів
Київський національний торговельно-
економічний університет

Panchenko Victoria

Kyiv National University of Trade and
Economics

The article discusses the dynamics of accumulation and current state of total public debt of Ukraine, including its external component. The list of international financial organizations collaborating with Ukraine is presented; the most significant results of this collaboration are generalized. Determined that the largest share of Ukraine's total public debt traditionally holds an external public debt. At the end of 2018, its share was 50.7%. The analysis of the reasons for the growth of external debt in 2002-2018 showed that this was mainly due to the non-fulfillment of the plan of international borrowing, the growth of the state budget deficit, the attraction of foreign creditors' funds for financing of investment projects, and the devaluation of the national currency. Financing of economic transformations through the mechanism of external public debt is done, mainly, by cooperation with international financial organizations and economic unions. In order to ensure sustainable economic development, Ukraine takes part in the European Neighborhood Policy, works with the IMF, the World Bank, the EBRD, the EIB, the Black Sea Trade and Development Bank, the Reconstruction Credit Institute, the Nordic Environment Finance Corporation, The Eastern Europe Energy Efficiency and Environmental Partnership. The IMF is the largest lender for Ukraine, and the largest number of credit programs implemented in different directions with the support of the World Bank and the EBRD. Cooperation with the World Bank is aimed at realization of thematic large-scale projects and programs, with the EBRD – the most effective in the issue of modernizing the economy. As of March 2019, there are 422 projects in amounting to 13.21 billion euros in the EBRD portfolio for Ukraine, of which 175 projects with a budget of 3,827 billion euros are in process of implementation. During the period of Ukraine's cooperation with the EIB, 62 projects were funded for a total amount of 5.86 billion euros. As of March 2019, there are 15 projects worth 3.217 billion euros in the process of implementation. Among the problems of Ukraine's cooperation with MFIs that need to be solving, it is worth highlighting the delays and disadvantages of projects' implementation, their low performance and effectiveness.

Key words: public debt, external public debt, collaboration with IFIs, external debt financing, economic transformations, international lending.

Постановка проблеми. Зовнішній державний борг посідає значне місце в розвитку та функціонуванні економічної системи України. Постійний дефіцит державного бюджету спричиняє необхідність пошуку доступних джерел залучення додаткових фінансових ресурсів, зокрема зовнішніх. Зовнішні кредити та позики є потужним джерелом фінансування економічних перетворень. Переважання зовнішніх запозичень над внутрішніми, постійне нарощування державного боргу приводять до посилення боргової залежності та боргового тягара, що

потребує подальших досліджень задля уникнення їх негативного впливу на економічний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню зовнішнього державного боргу та його впливу на стан економічних перетворень в Україні присвячені праці таких вчених, як О.В. Баженова, Т.П. Богдан, В.П. Колосова, Є.В. Крайчак, Г.В. Кучер, Л.В. Лисяк, В.П. Марчук [1-6; 12].

Постановка завдання. Метою статті є розкриття ролі сукупного зовнішнього державного боргу у фінансуванні економічних перетворень

в Україні. Це передбачає здійснення аналізу динаміки накопичення державного боргу, зокрема із зовнішніх джерел, співпраці України та міжнародних фінансових організацій (далі – МФО), ефективності проектів, профінансованих за рахунок зовнішніх запозичень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У статті ми використовуємо термін «сукупний державний борг» як такий, що охоплює державний та гарантований державою борг, та термін «сукупний зовнішній державний борг», який включає зовнішній державний борг та зовнішній гарантований державою борг.

Тягар сукупного зовнішнього державного боргу України має загальну тенденцію до зростання з моменту проголошення незалежності у 1991 р. Правонаступницею більшої частини зовнішнього державного боргу після розпаду СРСР стала Російська Федерація, як і відповідної частини золотовалютних резервів та зовнішніх активів СРСР. Головними причинами здійснення перших зовнішніх запозичень стали:

- тяжкі фінансові умови через брак власних коштів;
- значна енергетична залежність через енерговитратну структуру економіки та брак власних запасів природного газу;
- нестабільність курсу національної валюти, гіперінфляція.

У 2002-2007 рр. величина сукупного державного боргу була стабільною (рис. 1). У 2005 р. відбулося зменшення його обсягу на 7,26 млрд. грн. (8,5%) як наслідок поміркованої політики управ-

ління боргом, головною особливістю якої було зниження ризиків запозичень шляхом збільшення строків та зниження вартості обслуговування, що проводилося в умовах жорсткого контролю обсягу боргу та витрат на його обслуговування [9]. У 2008 р. економічна ситуація України змінюється, зростає дефіцит бюджету та частки внутрішніх джерел його фінансування (рис. 2), у зв'язку з чим розпочинається активне вжиття заходів ефективного управління внутрішнім державним боргом [10, с. 110]. 2008 р. став початком стрімкого зростання сукупного державного боргу, коли його обсяг зріс на 113,42% порівняно з попереднім роком. В подальшому боргова проблема України загострюється: якщо у 2008-2009 рр. зростання державного боргу здебільшого було викликане девальвацією гривні, то у 2010-2013 рр. борг зростає за незмінного курсу іноземних валют. Нестача фінансових ресурсів держави у 2008-2010 рр. зумовлена світовою фінансовою кризою, пік якої в Україні припав на 2010 р. З 2014 р. сукупний державний борг збільшується через значну девальвацію гривні та зростання витрат із обслуговування державних боргів у 2014-2015 рр.

Загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу на кінець 2018 р. становив 2168,63 млрд. грн., зокрема державний борг склав 1860,50 млрд. грн. (85,79%), гарантований – 308,13 млрд. грн. (14,21%). Аналіз зміни обсягу сукупного державного боргу у 2018 р. порівняно з попередніми роками свідчить про те, що тенденція щодо його зростання суттєво сповільнилась. Якщо у 2014-2016 рр. показники зростання

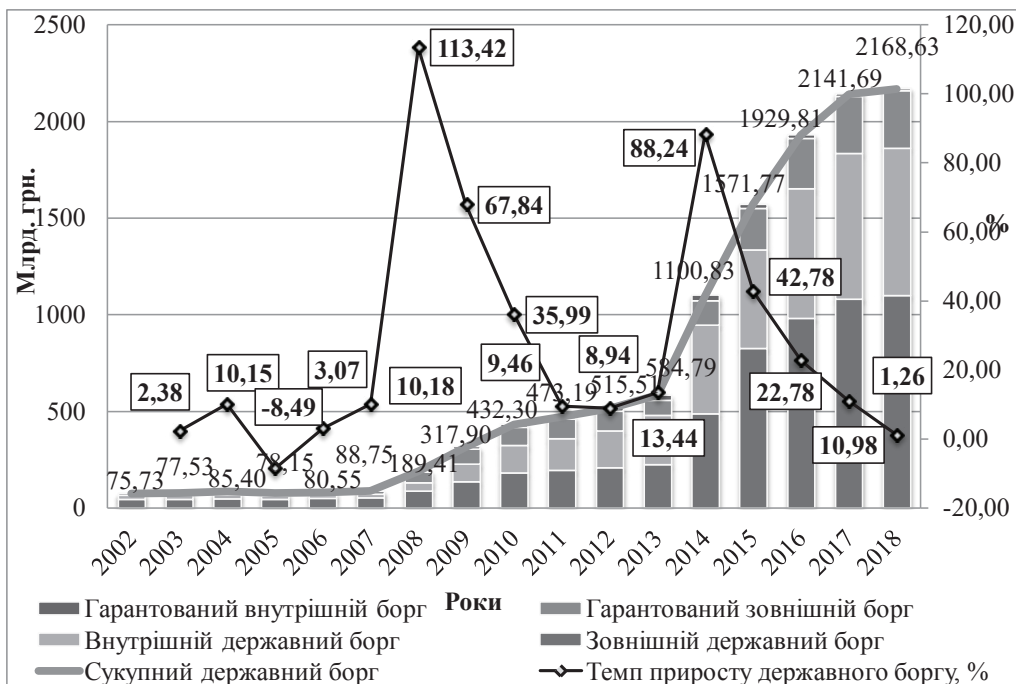


Рис. 1. Динаміка накопичення державного боргу України у 2002-2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [7; 8]

становили 88,24%, 42,78% та 22,78% відповідно, то у 2017 р. – вже 10,98%, у 2018 р. – лише 1,26%, що майже у 70 разів менше, ніж у 2014 р. (26,94 млн. грн. річного приросту у 2018 р. проти 516,04 млн. грн. у 2014 р.), та у 8,7 рази менше, ніж у 2017 р. (26,94 млн. грн. річного приросту у 2018 р. проти 211,88 млн. грн. у 2017 р.).

Найбільшу частку сукупного державного боргу України традиційно має зовнішній державний борг, який лише у 2013 р. поступився місцем внутрішньому (38,2% проти 43,9%) (рис. 2). Зовнішній державний борг мав найбільшу питому вагу у 2002-2007 рр. (максимальне значення складало 61,5% у 2006 р.). З 2008 по 2013 р. спостерігається чітка тенденція до зменшення його частки, а у 2014 р. відбулась нова хвиля зростання з піковим значенням 52,5% у 2015 р. В останні три роки показник залишається на стабільному рівні, займаючи трохи більше половини сукупного державного боргу. На кінець 2018 р. його частка складає 50,7%.

Для відсікання впливу нестабільності курсу гривні під час аналізування сукупного державного

боргу варто оцінювати його зміни в доларах США (рис. 3). Активне нарощення боргу розпочалось у 2008 р. переважно за рахунок різкого та значного збільшення зовнішнього гарантованого боргу, який перевищив внутрішній державний борг в 1,27 разів (7,37 млрд. дол. проти 5,8 млрд. дол.). В подальшому зростання сукупного державного боргу відбувалося за рахунок збільшення всіх складових.

Більшість сукупного зовнішнього державного боргу України має зовнішній державний борг, сягнувши 78,87% на кінець 2018 р. (рис. 4). Проте помітну частку в його структурі у 2011-2013 рр. мав зовнішній гарантований державою борг, а саме 34,60%, 32,39% та 25,75% відповідно. У 2014 р. його частка зменшилась до 20,58% та залишається на майже однаковому рівні упродовж останніх 6 років.

Разом зовнішній державний та гарантований державою борг мають 64,4% сукупного державного боргу на кінець 2018 р. (рис. 5). Упродовж 2002-2018 рр. їх частка коливалася з року в рік, досягши максимуму 79,4% у 2006 р. та мінімуму у 51,4% у 2013 р., проте завжди складала більшу частку

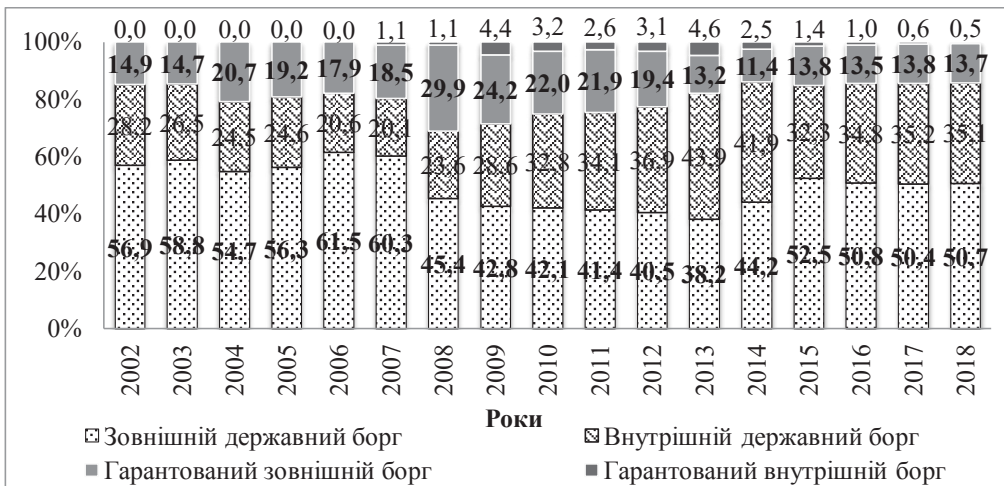


Рис. 2. Структура сукупного державного боргу України у 2002-2018 рр., %

Джерело: побудовано за даними [7; 8; 9]

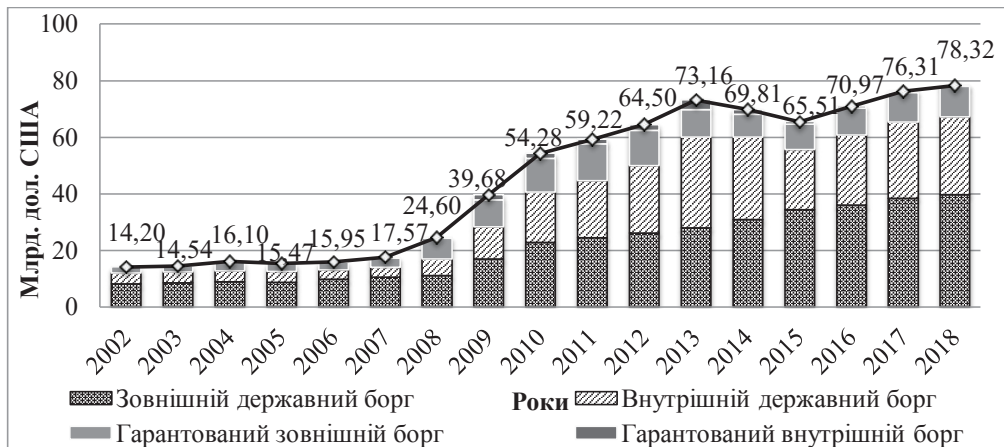


Рис. 3. Динаміка накопичення сукупного державного боргу України у 2002-2018 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано за даними [7; 8; 9]

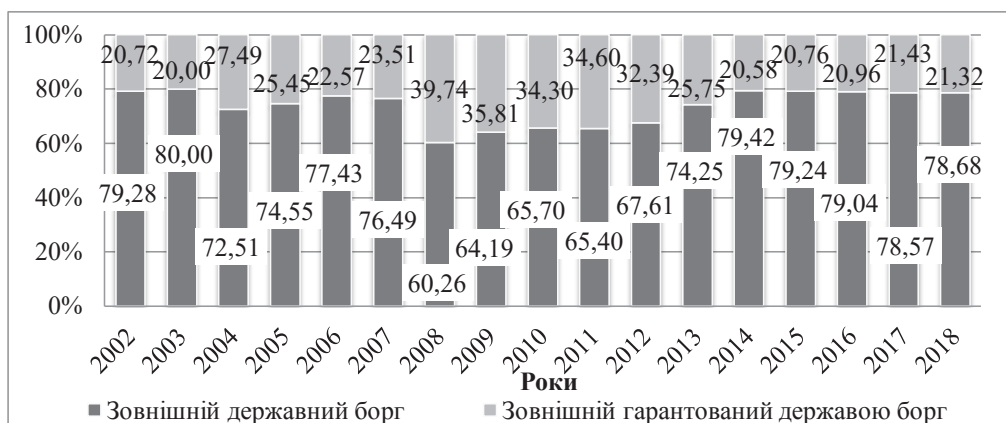


Рис. 4. Структура сукупного зовнішнього державного боргу України у 2002-2018 рр., %

Джерело: побудовано за даними [7; 9]



Рис. 5. Динаміка накопичення сукупного зовнішнього державного боргу України у 2002-2018 рр.

Джерело: розраховано за даними [7; 8; 9]

тину сукупного державного боргу. У 2015-2018 рр. частка сукупного зовнішнього державного боргу стабілізувалась та коливалась від 64,2 до 66,3%.

Зростанню сукупного зовнішнього державного боргу в різні роки слугували різні фактори. Так, у 2003 р. цьому сприяли недовиконання плану внутрішніх запозичень та відповідне збільшення запозичень на зовнішньому ринку. Протягом 2004 р. сукупний зовнішній державний борг збільшився переважно за рахунок випуску ОЗДП на суму 1,1 млрд. дол., а також залучення кредитних ресурсів за кордоном під державні гарантії для фінансування реконструкції ділянки автомобільної дороги Київ-Одеса та проектування й будівництва залізнично-автомобільного мостового переходу через р. Дніпро в м. Києві [9].

У 2005 р. зовнішній державний борг зменшився на 2,77 млрд. грн. (5,9%) внаслідок зниження курсу євро та долара США щодо гривні. Упродовж року отримано дві позики Світового банку, здійснено випуск ОЗДП на загальну суму 5,77 млрд. грн., що в 1,6 рази більше планового обсягу. «Економічна необґрунтованість цього рішення підтверджується невикористанням у 2005 р. понад третини здійснених зовнішніх запозичень у сумі 1,4 млрд. грн. (234,2 млн. євро), що спричинило нераціональні видатки з обслуговування невикористаних позичкових коштів у жовтні-грудні 2005 р. у сумі 2,2 млн. євро, або 13,1 млн. грн.». У 2006 р. збільшення зовнішнього державного боргу пов'язане переважно із суттєвим перевищенням

обсягу запозичень над сумою виплат з погашення боргових зобов'язань [8; 9].

У 2007 р. за рахунок випуску ОЗДП було залучено 6,60 млрд. грн. для фінансування державного бюджету, а 0,93 млрд. дол. зовнішніх кредитних ресурсів залучено Державною службою автомобільних доріг України для фінансування будівництва, реконструкції та капітального ремонту автомобільних доріг загального користування, [8; 9]. У 2008 р. зовнішній державний борг перевищив граничний обсяг через стрімке зростання курсів іноземних валют. Так, на початок 2008 р. офіційний курс становив 5,05 грн. за дол., а на 31 грудня 2008 р. – 7,7 грн. за дол., що не було закладено в державному бюджеті [9]. Крім того, зростанню показника сприяло отримання першого траншу позики МВФ на суму 33,2 млрд. грн. [8]. В наступному році зростанню сукупного зовнішнього державного боргу сприяли:

- перевищення фактичного обсягу запозичень над плановим;
- отримання другого траншу позики МВФ (на суму 36,9 млрд. грн.);
- девальвація національної валюти (на суму 3,0 млрд. грн.);
- віднесення до державного боргу України коштів МВФ, отриманих Україною в результаті спеціального розподілу СПЗ в сумі 1,228 млрд. СПЗ (або 15,7 млрд. грн.) [9].

Всього за 2009 р. зовнішніх запозичень здійснено на суму 58,18 млрд. грн., що в три рази більше плану. Традиційним залишилось невиконання плану залучення позик від МФО для фінансування проектів розвитку. Запровадження попередніх проектів здійснювалось за недостатнього вивчення їх доцільності, в результаті чого частина коштів використовувалась неефективно [8].

У 2010 р. зовнішній державний борг збільшився на 45,89 млрд. грн. (33,76%) переважно за рахунок отримання двох траншів позики МВФ (на суму 16,05 млрд. грн.), випуску ОЗДП (на суму 19,8 млрд. грн.), комерційної позики «VTB-банку» (на суму 15,8 млрд. грн.). Гарантований державою борг зріс на 17,85 млрд. грн. (19,64%), що пов'язане з випуском зовнішніх єврооблігацій «ФІНІНПРО» для фінансування заходів, пов'язаних з проведенням «Євро-2012» (на суму 4,5 млрд. грн.), отриманням «Укравтором» кредиту від «VTB CAPITAL» (на суму 3,5 млрд. грн.) та отриманням траншів позики МВФ (на суму 11,1 млрд. грн.) [9].

У 2011 р. зростання боргових зобов'язань держави пояснюється перевищенням суми запозичень над витратами на погашення боргу й наданням державних гарантій за запозиченнями від іноземних кредиторів:

- державному підприємству «Фінансування інфраструктурних проектів» для проведення

фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу надано 5 млрд. 496,1 млн. грн.;

- Державній службі автомобільних доріг на будівництво, реконструкцію, капітальний та поточний ремонт автомобільних доріг надано 2 млрд. 997,1 млн. грн.;

- державному підприємству «Конструкторське бюро «Південне» ім. М.К. Янгеля» для продовження фінансування проекту створення космічного ракетного комплексу «Циклон-4» надано 2 млрд. 73,7 млн. грн. [8].

У 2012 р. зростання зовнішнього боргу спричинено перевищенням на 42,6% надходжень від розміщення ОЗДП, отримання кредитів від МФО та іноземних держав для реалізації інвестиційних проектів над виплатами з погашення зовнішнього боргу. Державних гарантій за зовнішніми позиками надано на 75,35 млрд. грн., зокрема:

- НАК «Нафтогаз України» за запозиченнями від Державного банку розвитку КНР для реалізації проектів заміщення природного газу вугіллям вітчизняного видобування надано суму, еквівалентну 29,22 млрд. грн.;

- ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» за запозиченнями від Експортно-імпортного банку Китаю для фінансування проектів у сфері сільського господарства надано 23,98 млрд. грн.;

- Державному агентству автомобільних доріг на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування надано 14,0 млрд. грн. [8].

У 2013 р. було здійснено додатковий випуск ОЗДП 2012 р. на суму 1 млрд. дол., що привело до подальшого зростання зовнішньоборгового тягаря. Для фінансування дефіциту загального фонду державного бюджету було залучено зовнішніх позик на суму 47,96 млрд. грн. Задля реалізації інвестиційних проектів залучено 3,94 млрд. грн. кредитів МФО, що становить лише 63,7% плану [8; 9].

У 2014 р. здійснено зовнішніх запозичень на 95,32 млрд. грн., що склало 96,4% плану й 29,5% загального обсягу державних запозичень. За рік зовнішній державний борг збільшився на 262,77 млрд. грн., або у 2,2 рази, внаслідок девальвації гривні (на 220,5 млрд. грн., або 84,0%) та чистого зовнішнього залучення (на 42,26 млрд. грн., або 16,0%). У 2015 р. зовнішніх запозичень здійснено на суму 134,9 млрд. грн. (66,9% плану). З них для реалізації інвестиційних проектів залучено 6,34 млрд. грн. коштів МФО. В наступному році зовнішніх запозичень здійснено на суму 61,3 млрд. грн., з яких 35,5 млрд. грн., або 58,0%, становили надходження від випуску ОЗДП (1 млрд. дол.) та отримання кредитів задля фінансування дефіциту загального фонду державного бюджету. Здійснення правочинів з державним та гарантованим державою зовнішнім комерційним боргом збільшило суму зовнішніх запозичень на 19,0 млрд. грн., або 31%. Фінансування

спільних з МФО проектів становило 6,8 млрд. грн. (11% зовнішніх запозичень) [8].

У 2017 р. найбільші обсяги зовнішнього фінансування отримано від випуску ОЗДП, а саме 3,0 млрд. дол. (78,86 млрд. грн.), надходжень другого траншу макрофінансової допомоги ЄС, а саме 600,0 млн. євро (16 млрд. грн.), а також коштів МБРР за проектом «Модернізація системи соціальної підтримки населення України», а саме 15,0 млн. дол. (400,6 млн. грн.) [8]. У 2018 р. зовнішні надходження до спеціального фонду для реалізації інвестиційних проектів становили 2,70 млрд. грн. (на 73,3% менше, ніж планові надходження у I півріччі 2018 р.), що спричинене недоліками в плануванні та використанні таких коштів. Зовнішні запозичення до загального фонду державного бюджету у сумі 56,46 млрд. грн., заплановані у I півріччі 2018 р., не здійснювалися через неотримання чергового траншу МВФ, що ускладнило залучення коштів від інших МФО та на міжнародних ринках капіталів на прийнятних умовах.

Задля забезпечення стійкого економічного розвитку Україна проводить співпрацю з провідними МФО та економічними союзами.

1) Україна бере участь в Європейській політиці сусідства, що сприяє посиленню критеріїв та вимог до інституційного середовища України, орієнтації на зміцнення демократії та захист прав людини, верховенство закону, ефективне управління та стійкий розвиток [11, с. 7]. У 2008-2014 рр. в Україні було укладено сім угод фінансування програм секторальної бюджетної підтримки з обсягом фінансування 344 млн. євро [12, с. 7].

2) Україна співпрацює з МВФ. Крім отримання фінансової допомоги, співпраця з цією установою важлива для України в контексті одержання консультативно-дорадчої допомоги та розроблення індивідуальних рішень, які сприятимуть економічному зростанню та зміцненню державних фінансів [11, с. 7]. Більше всього кредитів від МВФ Україна отримала у 2008-2013 рр. (14 млрд. дол. з 25,7 запланованих). Складна політична та економічна ситуація в Україні у 2014 р. змусила уряд знову звернутись по допомогу до фонду. Було отримано два транші, а саме 3,2 млрд. дол. та 1,4 млрд. дол., після чого програма «Стенд-бай» була достроково припинена через затвердження «Механізму розширеного фінансування» на 17 млрд. дол., з яких було отримано за 2015-2017 рр. 8,7 млрд. Останні два транші загальним обсягом 2 млрд. дол. було повністю спрямовано на поповнення резервів НБУ.

3) Україна співпрацює зі Світовим банком. Цей напрям роботи націлений на реалізацію тематичних масштабних проектів та програм. Серед актуальних напрямів співробітництва слід виділити реформування та модернізацію державних фінансів, реалізацію сільськогосподарського потенціалу, розвиток енергоринку за напрямками енергоефективності та зменшення залежності від

імпортованих енергоресурсів, фінансування інфраструктурних проектів [11, с. 7].

Незважаючи на масштабність та важливість проектів, реалізація окремих з них не дала очікуваного ефекту. Впровадження проекту «Розвиток міської інфраструктури» за підтримки МБРР здійснювалося зі значними недоліками та затримками, за 4 роки не було досягнуто очікуваних результатів з реабілітації систем водопостачання у 14 містах. Зі 140 млн. дол. запозичень використано лише 60,1 млн. (42,9%). Результати перевірки виконання Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 рр. показали, що стан доріг з кожним роком лише погіршується [8].

20 червня 2017 р. Рада Директорів Світового банку схвалила Концепцію партнерства Світового банку з Україною на 2017-2021 рр., головною метою якої є сприяння сталому та комплексному відновленню економіки України [7].

4) Україна співпрацює з ЄБРР. Цей напрям співпраці виявився найбільш ефективним для України щодо модернізації економіки. Завдяки інвестиціям Банку були реалізовані такі проекти, як будівництво лінії електропередачі 750 кВ Запоріжжя-Каховка (спільно з ЄІБ), будівництво високовольтної повітряної лінії 750 кВ Рівненська АЕС – Київська, реабілітація гідроелектростанцій [11, с. 162-172, 181].

Всього ж на березень 2019 р. в портфелі Банку налічуються 422 проекти по Україні на суму 13,21 млрд. євро, з яких в процесі реалізації перебувають 175 проектів з бюджетом 3,827 млрд. євро. На інфраструктуру припадають 37% проектів на 1,414 млрд. євро, на сферу енергетики – 28% (1,068 млрд. євро), на промисловість, підприємництво та сільське господарство – 24% (927 млн. євро), на фінансові установи – 11% (417 млн. євро) [13].

Протягом 2010-2018 рр. інвестування ресурсів ЄБРР в економіку України було нестабільним (рис. 6). Мінімум інвестицій припав на 2016 р. (581 млн. євро) та 2018 р. (543 млн. євро), пік інвестування спостерігався у 2014 р., коли було отримано 1,21 млрд. євро. В тому ж році було реалізовано найбільшу кількість проектів, а саме 36 (рис. 7). В інші роки їх кількість приблизно однакова.

У жовтні 2018 р. ЄБРР затвердив нову Стратегію співпраці з Україною на 2018-2023 рр. [7]. Основу документа складають п'ять пріоритетних напрямів:

- продовження корпоратизації та приватизації держкомпаній;
- удосконалення норм законодавства щодо конкуренції для бізнесу;
- зміцнення енергетичної безпеки та диверсифікації енергоресурсів з особливим акцентом на розвиток альтернативної енергетики;
- зміцнення фінансової системи, як державних, так і комерційних банків;

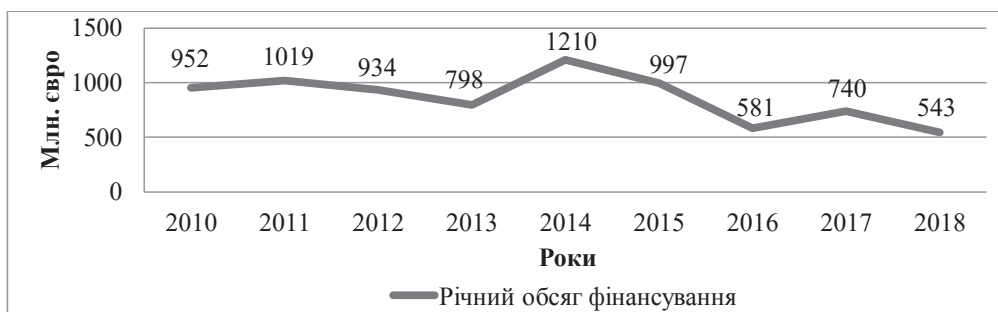


Рис. 6. Річний обсяг фінансування проектів ЄБРР в Україні у 2010-2018 рр.

Джерело: складено за даними [13]

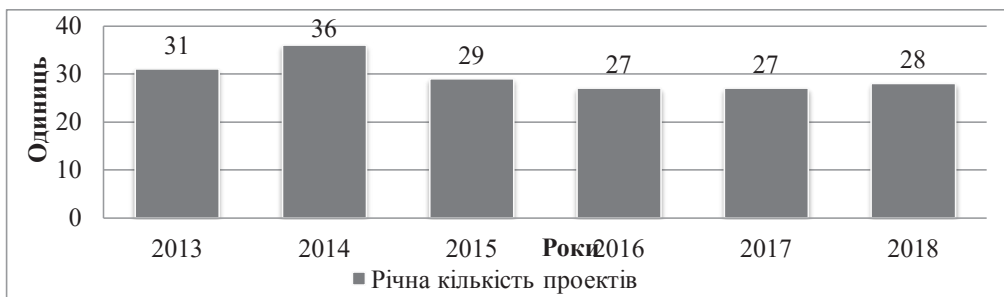


Рис. 7. Річний обсяг реалізованих проектів ЄБРР в Україні у 2013-2018 рр.

Джерело: складено за даними [13]

– інтеграція інфраструктурної та екологічної систем із системами сусідніх країн.

5) Співпраця України з ЄІБ спрямована на реалізацію конкретних проектів. За період співпраці було профінансовано 62 проекти на загальну суму 5,86 млрд. євро. Частина цих проектів впроваджується в державному секторі. Станом на березень 2019 р. це 15 проектів на суму 3,217 млрд. євро [7]:

- 4 проекти в енергетичній сфері (на загальну суму 675 млн. євро);
- 3 проекти в транспортній сфері (655 млн. євро);
- 5 проектів в муніципальній інфраструктурі (967 млн. євро);
- 1 проект у сфері освіти (120 млн. євро);
- 2 проекти розвитку малого та середнього бізнесу (800 млн. євро).

Спільно з ЄІБ ведеться активна робота з підготовки нових проектів в інших сферах економіки, зокрема впровадження енергоефективних та «зелених» проектів, що відповідає Енергетичній стратегії України на період до 2035 р. [7].

6) Україна співпрацює з Чорноморським банком торгівлі та розвитку (ЧБТР). У 2013 р. підписано угоду про надання кредиту енергетичному холдингу «ДТЕК» на 30 млн. дол. строком на 7 років, що передбачає спрямування коштів на модернізацію регіональних електричних мереж компанії [14]. Крім того, ЧБТР є стратегічним партнером Державної інноваційної фінансово-кредитної установи.

7) Україна здійснює співробітництво з Кредитною установою для відбудови (KfW). Перша

угода про співпрацю була підписана у травні 1996 р., останній меморандум про спільні наміри ратифіковано у липні 2015 р. стосовно кредиту обсягом 500 млн. євро. На стадії реалізації перебувають три проекти, а саме два у фінансовій сфері, один в енергетичній. «Програма рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості» має бюджет у 9 млн. євро, «Підтримка малих і середніх підприємств» – 12 млн. євро, «Модернізація підстанцій» – 40,5 млн. євро. У вересні 2015 р. підписано угоду на суму 200 млн. євро, які використані для підтримки Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [12, с. 190-194].

8) Україна проводить співробітництво з Північною екологічною фінансовою корпорацією (ПЕФК). 29 листопада 2017 р. Міністерство закордонних справ Фінляндії та ПЕФК (NEFCO) підписали Угоду про створення фонду обсягом 6 млн. євро для фінансової підтримки проектів з відновлюваної енергетики в Україні. Фінсько-український цільовий фонд передбачає надання технічної допомоги та виділення грантових коштів для реалізації проектів «чистої» енергетики в Україні [15].

9) Україна Проводить співробітництво з Фондом східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля (E5P). У 2016 р. E5P підписав грантову угоду з комунальним підприємством «Львівводоканал» на суму 7,5 млн. євро для реконструкції очисних споруджень та будівництва біогазової станції. Загальна вартість проекту становить 31,5 млн. євро (15 млн. євро від ЄБРР,

5 млн. євро позики NEFCO, 4 млн. євро власних коштів «Львівводоканалу») [16].

Розглядаючи особливості співробітництва України та МФО, ми дійшли висновку щодо важливості зовнішнього фінансування суспільного розвитку України та необхідності подальших досліджень підвищення ефективності різних механізмів зовнішнього боргового фінансування економічних перетворень в національній економіці.

Висновки з проведеного дослідження.

На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Стрімке зростання сукупного державного боргу України розпочалось у 2008 р., що було викликано переважно девальвацією гривні. Найбільшу питому вагу в структурі сукупного державного боргу має зовнішній державний борг, який лише у 2013 р. поступився місцем внутрішньому.

2) З 2001 р. в Україні відбулись трансформація боргової політики, перехід від антикризового управління до боргової політики, спрямованої на зменшення боргового навантаження, пошук нових джерел та форм запозичень задля збільшення питомої ваги внутрішнього боргу держави, встановлено мораторій на фінансування поточних витрат бюджету за рахунок зовнішніх позик, проте частка зовнішніх запозичень значно переважає в структурі державного боргу.

3) Більшість сукупного зовнішнього державного боргу України складає зовнішній державний борг. Проте помітну частку в його структурі у 2011-2013 рр. мав зовнішній гарантований державою борг.

4) Задля забезпечення стійкого економічного розвитку Україна проводить співпрацю з провідними МФО та економічними союзами, а саме бере участь в Європейській політиці сусідства, співпрацює з МВФ, групою Світового банку, ЄБРР, ЄІБ, Чорноморським банком торгівлі та розвитку, Кредитною установою для відбудови, Північною екологічною фінансовою корпорацією, Фондом східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля. Серед перелічених організацій найбільшим кредитором України є МВФ, а найбільшу кількість програм різного спрямування реалізовано за підтримки Світового банку та ЄБРР.

Подальшого дослідження потребує підвищення ефективності різних механізмів зовнішнього боргового фінансування економічних перетворень в національній економіці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баженова О.В., Черниш Ю.М. Акумуляування зовнішнього державного боргу України: сподівання на зростання економіки чи занепад (емпіричні аспекти). *Бізнес-Інформ*. 2017. № 3. С. 237-242.
2. Богдан Т.П. Зовнішнє боргове навантаження та виклики для валютно-фінансової політики України. *Економіка України*. 2016. № 7. С. 21-32.

3. Крайчак Є.В. Вплив державних запозичень на економіку в контексті оптимізації політики управління зовнішнім боргом України. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2009. Вип. 2. С. 68-74.

4. Кучер Г.В. Державні фінансові ресурси : монографія. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2018. 608 с.

5. Лисяк Л.В. Роль і значення державного боргу в грошово-кредитній та податковій політиці України. *Світ фінансів*. 2016. № 1. С. 23-30.

6. Марчук В.П. Міжнародний рух капіталу та зовнішній борг в умовах трансформації національної економіки України. *Фінансовий простір*. 2014. № 2. С. 81-90.

7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 21.04.2019).

8. Офіційний сайт Рахункової палати України. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index> (дата звернення: 21.04.2019).

9. Попередня версія офіційного сайту Міністерства фінансів України, діюча. URL: <http://195.78.68.18/minfin/control/uk/index> (дата звернення: 21.04.2019).

10. МакогонЮ.В., ПахомоваО.А. Зовнішній борг України на сучасному етапі економічної кризи. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2016. С. 108-113. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/evntukpi_2016_13_18.pdf (дата звернення: 22.04.2019).

11. Колосова В.П. Співробітництво України з міжнародними фінансовими установами та секторальна бюджетна підтримка. Київ : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. 256 с.

12. Колосова В.П. Фінанси міжнародних інституцій в Україні : монографія. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2016. 504 с.

13. The EBRD in Ukraine URL: <https://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html> (дата звернення: 22.04.2019).

14. Чорноморський банк торгівлі і розвитку надав ДПЕК кредит на 30 млн дол. *Інформаційне агентство «Уніан»* : веб-сайт. URL: <https://www.unian.ua/economics/energetics/875730-chornomorskiy-bank-torgivli-i-rozvitku-nadav-dpek-kredit-na-30-mln-dol.html> (дата звернення: 23.04.2019).

15. МЗС Фінляндії та корпорація НЕФКО підписали угоду про створення цільового фонду для фінансування проектів «чистої» енергетики в Україні. *Державне агентство з енергозбереження та енергоефективності України* : веб-сайт. URL: <http://sae.gov.ua/uk/news/2073> (дата звернення: 23.04.2019).

16. «Львівводоканал» отримав грант від ЕБР на суму 7,5 млн. євро. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України* : веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Print?lang=uk-UA&id=56de7873-19f7-400f-bd21-2e7e286cc019> (дата звернення: 25.04.2019).

REFERENCES:

1. Bazhenova O.V., Chernysh Ju.M. (2017) Akumuljuvannja zovnishnjogho derzhavnogho borghu Ukrajinu: spodivannja na zrostannja ekonomiky chy zanepad (empyrychni aspekty) [Accumulation of Ukraine's external public debt: hopes for economic growth or decline (empirical aspects)]. *Biznes-Inform*, no. 3, pp. 237-242.

2. Boghdan T.P. (2016) Zovnishnje borghove navantazhennja ta vyklyky dlja valjutno-finansovoi polityky Ukrainy [External debt load and challenges for monetary and financial policy of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7, pp. 21-32.

3. Krajchak Je.V. (2009) Vplyv derzhavnykh zapozychenj na ekonomiku v konteksti optymizaciji polityky upravlinnja zovnishnim borghom Ukrainy [Impact of government borrowings on the economy in the context of optimization of Ukraine's external debt management policy]. *Visnyk Cherniveckogho torghoveljno-ekonomichnogho instytutu. Ekonomichni nauky*, vol. 2, pp. 68-74.

4. Kucher Gh.V. (2018) Derzhavni finansovi resursy : monohrafija [Public financial resources: monograph]. Kyjiv : Kyjiv. nac. torgh.-ekon. un-t (in Ukrainian).

5. Lysjak L.V. (2016) Rolj i znachennja derzhavnogho borghu v ghroshovo-kredytnej ta podatkovij polityci Ukrainy [The role and importance of public debt in monetary and tax policy of Ukraine]. *Svit finansiv*, no. 1, pp. 23-30.

6. Marchuk V.P. (2014) Mizhnarodnyj rukh kapitalu ta zovnishnij borgh v umovakh transformaciji nacionaljnoi ekonomiky Ukrainy [International capital flows and external debt in terms of transformation of the national economy Ukraine]. *Finansovyj prostir*, no. 2, pp. 81-90.

7. Oficijnyj sajt Ministerstva finansiv Ukrainy [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <https://www.minfin.gov.ua> (accessed: 21 April 2019).

8. Oficijnyj sajt Rakhunkovoi palaty Ukrainy [Official site of the Accounting Chamber of Ukraine]. Available at: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index> (accessed: 21 April 2019).

9. Poperednja versija oficijnogho sajtu Ministerstva finansiv Ukrainy, dijucha [Previous version of the official website of the Ministry of Finance of Ukraine, operating]. Available at: <http://195.78.68.18/minfin/control/uk/index> (accessed: 21 April 2019).

10. Makoghon Ju.V., Pakhomova O.A. (2016) Zovnishnij borgh Ukrainy na suchasnomu etapi ekonomichnoi kryzy [External debt of Ukraine at the present stage of

the economic crisis]. *Ekonomichnyj visnyk NTUU "KPI"*, pp. 108-113. Available at: file:///C:/Users/User/Downloads/evntukpi_2016_13_18.pdf (accessed: 22 April 2019).

11. Kolosova V.P. (2013) *Spivrobotnyctvo Ukrainy z mizhnarodnymy finansovymy ustanovamy ta sektoraljna bjudzhetna pidtrymka* [Cooperation of Ukraine with International Financial Institutions and sectoral budget support]. Kyjiv : DNUU "Akademija finansovogho upravlinnja" (in Ukrainian).

12. Kolosova V.P. (2016) *Finansy mizhnarodnykh instytucij v Ukraini : monohrafija* [Finances of International Institutions in Ukraine : monograph]. Kyjiv : Kyjiv. nac. torgh. ekon. un-t (in Ukrainian).

13. The EBRD in Ukraine. Available at: <https://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html> (accessed: 22 April 2019).

14. *Chornomorskyj bank torghivli i rozvytku nadav DPEK kredyt na 30 mln dol.* [The Black Sea Trade and Development Bank has granted DTEK a loan of \$30 million]. Informacijne aghentstvo "Unian" : veb-sajt. Available at: <https://www.unian.ua/economics/energetics/875730-chornomorskiy-bank-torgivli-i-rozvitku-nadav-dpek-kredit-na-30-mln-dol.html> (accessed: 23 April 2019).

15. *MZS Finljandiji ta korporacija NEFKO pidpysaly ughodu pro stvorennja ciljovogho fondu dlja finansuvannja proektiv "chystoji" energohetyky v Ukraini* [The Ministry of Foreign Affairs of Finland and the NEFCO Corporation signed an agreement on the creation of a trust fund to finance clean energy projects in Ukraine]. Derzhavne aghentstvo z energhozberezhennja ta energhoefektyvnosti Ukrainy : veb-sajt. Available at: <http://sae.gov.ua/uk/news/2073> (accessed: 23 April 2019).

16. *"Lvivvodokanal" otry mav ghrant vid E5P na sumu 7,5 mln jevro* ["Lvivvodokanal" received an E5P grant amounting to 7.5 million euros]. Ministerstvo ekonomichnogho rozvytku i torghivli Ukrainy : veb-sajt. Available at: <http://www.me.gov.ua/News/Print?lang=uk-UA&id=56de7873-19f7-400f-bd21-2e7e286cc019> (accessed: 25 April 2019).

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ЛІЗИНГУ ТА ОРЕНДИ

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE ECONOMIC ESSENCE OF LEASING AND RENT

УДК 330.341.1:621.395

Петрашевська А.Д.

д. е. н., доцент
Одеська національна академія зв'язку
імені О.С. Попова

Яцкевич І.В.

д.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної
та фінансової політики
Одеський регіональний інститут
державного управління
Національного інституту державного
управління

при Президентові України

Процей А.С.

студент
Одеська національна академія зв'язку
імені О.С. Попова

Petrashevskaya Angelina

Odessa National Academy
of Telecommunications
named after A.S. Popov

Jackiewicz Inna

Odessa Regional Institute
of Public Administration
National Institute of Public Administration
under the President of Ukraine

Protsei Anna

Odessa National Academy
of Telecommunications
named after A.S. Popov

У статті розглянуто види кредитів в негрошових формах, проведено порівняльну характеристику їх переваг не недоліків задля обґрунтування найбільш вигідного способу кредитування. Також проаналізовано, згруповано основні наукові підходи до розуміння сутності понять «лізинг» та «оренда». Визначено переваги застосування оренди та лізингу в господарській діяльності підприємства. Досить часто виникають ситуації, коли господарюючий суб'єкт не має можливості придбати у власність потрібний йому об'єкт. Саме в таких ситуаціях поширеними є оренда та лізинг. Оренда та лізинг є незвичайними угодами, що дають змогу отримувати в користування будь-яке майно без володіння потрібною сумою коштів для покупки. Такі угоди мають як подібні риси, так і значущі відмінності. Якщо людині або фірмі потрібно отримати в користування певний об'єкт, то слід оцінити плюси й мінуси кожного варіанта оформлення. Відмінності лізингу від оренди вважаються істотними, тому рішення має бути обґрунтованим.

Ключові слова: кредит, оренда, лізинг, лізингодавець, лізингодержувач, орендар, орендодавець.

В статье рассмотрены виды кредитов в неденежных формах, проведена сравни-

тельная характеристика их преимуществ и недостатков с целью обоснования наиболее выгодного способа кредитования. Также проанализированы, сгруппированы основные научные подходы к пониманию сущности понятий «лизинг» и «аренда». Определены преимущества применения аренды и лизинга в хозяйственной деятельности предприятия. Достаточно часто возникают ситуации, когда хозяйствующий субъект не имеет возможности приобрести в собственность нужный ему объект. Именно в таких ситуациях распространенными являются аренда и лизинг. Аренда и лизинг являются необычными соглашениями, позволяющими получить в пользование любое имущество без владения нужной суммой средств для покупки. Такие соглашения имеют как сходные черты, так и значительные отличия. Если человеку или фирме нужно получить в пользование определенный объект, то следует оценить плюсы и минусы каждого варианта оформления. Отличия лизинга от аренды считаются существенными, поэтому решение должно быть обоснованным.

Ключевые слова: кредит, аренда, лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, арендатор, арендодатель.

The article discusses the types of loans in non-monetary forms; a comparative description of their preferences is not deficiencies to justify the most profitable way of lending. The main scientific approaches to understanding the essence of the concept of "leasing" and "rent" are also analyzed and grouped. Advantages of rent and leasing in the economic activity of the enterprise are determined. Quite often there are situations when an economic entity is not able to acquire the property it needs. It is in such situations that rental or leasing is common. Renting and leasing are unusual agreements that allow you to receive any property for use without having the necessary amount of funds to purchase. These agreements have similar features as well as significant differences. If a person or company needs to get a certain object for use, then the advantages and disadvantages of each design option should be evaluated. The differences in rent from leasing are considered significant, therefore the decision must be justified. Rent is the transfer of the use of movable or immovable property into the hands of someone who needs it, for a pay. At the end of the period of use of the property the contract can be extended. Otherwise, the object of the agreement is returned to the hands of the owner. In recent decades, among the Ukrainian industrial enterprises, the popularity of the leasing of production machines, equipment, etc. has been rapidly increasing. Leasing is one of the most interesting forms of investment that can significantly revive the process of updating production through the expansion and updating of the lessee's material and technical base. The effective effect of leasing on the process of reproduction of fixed assets and the normalization of the financial and economic situation of enterprises is explained by the potential opportunities embodied in the leasing form of entrepreneurial activity, namely, the right to own and use property. An alternative way to achieve these goals is to rent. Rent is a relationship between legal entities in which the leased property can be bought out by the lessee (tenant). In this case, the person who received the property in use makes monthly payments within a certain time. And only then, after the residual contribution, the property can be transferred by agreement of the parties to the tenant.

Key words: credit, rent, leasing, lessor, lessee, tenant, lessor.

Постановка проблеми. На сучасному етапі широко застосовуються кредити в негрошових формах, а саме товарний кредит, оренда та лізинг, що є її різновидом. В останні десятиріччя серед українських промислових підприємств стрімко зростає популярність лізингу виробничих верстатів, обладнання тощо. Лізинг є однією з найцікавіших форм інвестування, що здатна значно поживити процес оновлення виробництва через

розширення та оновлення матеріально-технічної бази лізингодержувача. Альтернативним шляхом досягнення вказаних цілей є оренда, тому своєчасним та актуальним питанням є визначення економічної сутності як оренди, так і лізингу.

Аналізостанніхдослідженьіпублікацій. Дослідженням проблеми економічної сутності оренди та лізингу займалися такі вчені, як О.В. Васильчишин, М.І. Лещенко, А.Д. Петрашевська, В.Е. Бочков,

Ю.І. Демин. Однак, незважаючи на наявні дослідження цього питання, актуальним залишається визначення особливостей лізингу та оренди в сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розв'язанні економічної сутності кредиту в негрошовій формі; виявленні переваг та недоліків лізингу та оренди; обґрунтуванні найбільш вигідного способу залучення необоротних активів у господарську діяльність господарюючого суб'єкта з огляду на проведений аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головний зміст фінансової діяльності підприємства (організації) полягає в належному забезпеченні фінансування. Важливою формою фінансування є кредит, тобто платне надання грошей або інших цінностей у борг на певний час. Залучення кредитних коштів розширює фінансові можливості підприємства, але водночас створює ризик, пов'язаний з необхідністю повернення боргів у майбутньому та сплати відсотків за користування позиченими коштами [5, с. 78].

Фахівці визначають, що кредитні відносини – це відособлена частина економічних відносин, пов'язана з наданням вартості (коштів) у позику та поверненням її разом з певним відсотком.

Об'єктом кредитних відносин є вартість, яка надається в позику задля отримання прибутку.

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства. Кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами виступають дві сторони, одна з яких у рамках конкретної кредитної угоди називається кредитором, а інша – позичальником. Грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір, є суб'єктом кредиту.

Кредит – це важлива економічна категорія, яка забезпечує трансформацію грошового капіталу в позичковий та відображає відносини між кредиторами та позичальниками. Його внутрішня сутність проявляється в структурі, видах, функціях та закономірностях руху. Кожен вид кредиту характеризує певний аспект його внутрішнього змісту, а в сукупності види кредитів дають чітке уявлення про структуру кредиту та його рух у межах товарної та грошової форм.

На сучасному етапі широко застосовуються кредити в негрошових формах, а саме товарний кредит, оренда та лізинг, що є її різновидом. Товарний кредит – це короткостроковий кредит, який одне підприємство надає іншому в товарній формі через відстрочку платежу за поставлену продукцію (кредит постачальника). За товарного кредиту боржник може оформляти своє зобов'язання у вигляді векселя, тобто документа, який дає право його власнику одержати зазначену у векселі суму в установленний термін. Товарний кредит застосо-

вується переважно як засіб розширення сфери ринку та збільшення обсягу продажу продукції.

Спеціальною формою довгострокового кредиту є оренда, тобто договірне, строкове, платне володіння й користування майном. Орендодавець надає в розпорядження орендаря певне майно на обумовлений термін за прийнятну для обох сторін орендну плату.

Поширеним у світовій практиці різновидом оренди є лізинг, коли орендодавець, тобто лізингове підприємство (лізингодавець), купує об'єкти оренди (передусім, устаткування) у підприємств-виробників та передає їх в оренду на певних умовах. По закінченні терміну оренди її об'єкти (залежно від умов договору) або повертаються лізингодавцю, або орендуються на новий термін, або викупаються орендарем.

Переваги лізингу полягають в такому. Лізинг дає змогу швидко реагувати на зміни кон'юнктури, оновлювати капітал, не вдаючись до великомасштабних інвестицій, уникати морального старіння обладнання. Він дає можливість підприємцям модернізувати нове виробництво без мобілізації великих фінансових ресурсів. Для дрібних, середніх фірм та приватних підприємств лізинг часто є єдиною можливим способом фінансування інвестицій. Лізингова угода більш гнучка, ніж позика, оскільки дає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування [1].

Позика завжди припускає обмежені терміни та розміри погашення. Лізингові платежі за домовленістю сторін можуть бути щомісячними, щоквартальними тощо, а суми платежів можуть різнитися. Ставка може бути фіксованою та плаваючою. Іноді погашення може здійснюватися після отримання виручки від реалізації товарів, проведених на устаткуванні, взятому в лізинг, або може бути скомпенсована зустрічною послугою, що дає змогу підприємствам без різкої фінансової напруги оновлювати виробничі фонди. Орендна плата належить до витрат виробництва та знижує у лізингоодержувача оподаткований прибуток. Ризик старіння обладнання повністю лягає на орендодавця. Орендар має нагоду поступового оновлення свого парку устаткування.

Міжнародний лізинг часто дає змогу орендарю користуватися податковими пільгами країни орендодавця за рахунок зниження орендних ставок.

Лізинг дає змогу включати в собівартість продукції відсотки за отримані позикові кошти, зокрема кредити банків, які використовуються суб'єктами лізингу для здійснення операцій фінансового лізингу, а також лізингових платежів. Він дає змогу знижувати податок на прибуток, оскільки лізингові платежі у лізингоодержувача належать до витрат.

Дослідження показало, що лізинг є популярною бізнес-стратегією завдяки таким перевагам:

– замість того, щоби сплачувати всю вартість активу авансом, лізингоодержувач сплачує загальну вартість протягом низки періодів, що зменшує перевищення його грошових потоків

у певний період; платежі за використання активу виникають саме тоді, коли актив генерує грошові потоки, що робить його більш керованим;

- лізинг адекватно охороняє лізингоодержувача від ризику застарівання, тобто ризику втрати корисності активів через швидкі зміни в технології; лізингоодержувач може коригувати строк оренди таким чином, щоби він більше не обтяжувався активом, коли він більше не є ефективним для експлуатації;

- для підприємств, які вже мають високий борг, лізинг є засобом отримання фінансування без погіршення їх співвідношення заборгованості, тобто отримання позабалансового фінансування;

- оскільки лізингодавець володіє активом під час та після терміну оренди, вища гарантія, як правило, приводить до зниження вартості лізингу для лізингоодержувача, ніж вартість фінансування, яку він буде сплачувати в разі придбання того ж активу;

- оскільки орендована оренда за орендованого активу є вищою за відповідний амортизаційний рахунок у разі володіння активом, лізинг може привести до зниження податку для лізингоодержувача внаслідок більш високих податкових відрахувань, тобто оренди оренди.

Зазначимо, що лізинг пропонує гнучкість, наприклад лізингоодержувачу може знадобитись актив протягом шести місяців, а термін корисного використання активу може становити 5 років. У такій ситуації придбання активу може не бути практичним варіантом, тоді як лізинг може запропонувати термін, що відповідає вимогам лізингоодержувача [3].

Слід зауважити, що є також недоліки лізингу, які полягають у такому:

- орендар втрачає на підвищенні залишкової вартості устаткування (зокрема, через інфляцію);

- якщо в результаті науково-технічного прогресу виріб морально застаріває, то орендні платежі за нього не припиняються до кінця контракту;

- вартість лізингу більше позики, але оскільки ризик застарілого устаткування лягає на орендодавця, то він бере велику комісію для компенсації.

Досить часто на практиці відбувається отождивлення понять лізингу та оренди, хоча насправді вони мають різне значення. Це пов'язане з тим, що вітчизняна законодавчо-нормативна база характеризується внутрішньою неузгодженістю та відсутністю єдиного підходу до розуміння сутності категорій лізингу та оренди щодо їх регулювання у сфері правових відносин, бухгалтерського та податкового обліку.

Хоча оренда та лізинг не тотожні одне одному, були виділені спільні риси зазначених категорій:

- оренда та лізинг характеризуються платністю та строковістю, оскільки є наданням фізичною або юридичною особою у тимчасове користування предмета оренди (лізингу) іншим фізичним або юридичним особам за визначену плату на певний термін;

- оренда, як і лізинг, може бути оперативною та фінансовою; вважаємо, що господарюючому суб'єкту

вигідніше за короткострокової потреби (до одного року) необоротних активів взяти їх в оренду; за середньо- та довгострокової потреби (рік і більше) в необоротних активах краще придбати їх за лізинговою схемою; також лізинг краще використовувати, якщо господарюючий суб'єкт хоче по завершенні договору отримати орендований об'єкт у власність (для подальшого використання або продажу).

Відповідно до П(С)БО 14 «Оренда» оренда – це угода, за якої орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку [2]. Однак з цим неможливо погодитися з таких підстав:

- 1) бухгалтерським стандартом не передбачено обов'язковості повернення орендодавцю об'єкта оренди після закінчення терміну операційної оренди; це свідчить про те, що класифікація виду оренди залишається за бухгалтером;

- 2) у стандарті немає конкретного визначення операції щодо продажу активу з укладанням угоди про його одержання продавцем в оренду; деякі бухгалтери-практики спробували назвати таку операцію зворотною орендою.

Лізингові відносини лізингодавця та лізингоодержувача на перший погляд нагадують звичайний договір оренди, але насправді мають місце суттєві відмінності:

- лізингодавець під час укладання договору про фінансовий лізинг ще не є власником предмета лізингу, тому відносини фінансового лізингу, згідно з п. 1 ст. 806 «Договір лізингу» Цивільного кодексу України, відповідають поняттю непрямого лізингу;

- предмет лізингу передається на визначений строк, мінімальний поріг, а саме один рік, передбачено п. 2 ст. 1 «Визначення фінансового лізингу» Закону України «Про фінансовий лізинг»;

- лізинговий платіж, на відміну від орендної плати, має чітко визначену структуру [2].

Відповідно до п. 2 ст. 16 «Лізингові платежі» Закону України «Про фінансовий лізинг» лізингові платежі включають:

- суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу;

- платіж як винагороду лізингодавцю за отримане в лізинг майно;

- компенсацію відсотків за кредитом;

- інші витрати лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу.

На підставі вищенаведеної інформації слід відзначити таке:

- 1) сфера застосування оренди є ширшою порівняно зі сферою застосування лізингу (на відміну від оренди, предметом лізингу не можуть бути земельні ділянки та природничі масиви);

- 2) коло суб'єктів лізингу є ширшим, ніж оренди (поява третього суб'єкта за лізингових відносин значно ускладнює систему взаємовідносин щодо фінансових та організаційних аспектів);

3) законодавством про оренду не передбачено мінімальний строк, на який має укладатися договір оренди, тоді як відповідно до п. 2 ст. 1 «Визначення фінансового лізингу» Закону України «Про фінансовий лізинг» лізингова угода укладається мінімум на один рік;

4) лізингодавець, на відміну від орендодавця, первісно не є власником предмета договору лізингу;

5) обов'язковою умовою лізингу є те, що предмет, який передається в лізинг, може бути використаний виключно для досягнення підприємницьких цілей.

До основних проблем, що значно перешкоджають розвитку лізингових відносин в Україні, слід віднести:

- несформованість на загальнодержавному рівні політики перспектив розвитку лізингового кредиту;
- надто жорстку систему оподаткування лізингових операцій;
- низький попит на товари вітчизняного виробництва;
- низьку платоспроможність усіх категорій споживачів під час імпорту товарів;
- недосконалу нотаріальну реєстрацію договорів лізингу;
- слабку державну підтримку, відсутність податкових пільг, зокрема для структур, готових надати довгострокове кредитування [4].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. В умовах сьогодення лізинг в Україні є найбільш ефективним засобом довгострокового фінансування під час придбання основних засобів. Проведена порівняльна характеристика економічної сутності лізингу та оренди дала можливість виокремити спільні та специфічні риси досліджуваних категорій з урахуванням положень законодавчо-нормативних актів та дає змогу стверджувати, що для точного налаштування забезпечення господарського механізму, корегування його роботи згідно з економічної ситуацією доцільно використовувати кредити в негрошових формах, а саме лізинг та оренду, тому перед укладенням будь-якого контракту слід оцінити всі параметри лізингу та оренди, щоби вибрати відповідний спосіб отримання майна в користування.

Хоча лізинг тісно пов'язаний з орендою, він є ширшим поняттям, оскільки містить одночасно якості інвестиційної та орендної діяльності. Впровадження лізингових операцій сприятиме оновленню основних засобів завдяки збільшенню доступу суб'єктів господарювання до зовнішніх джерел фінансування інвестицій та спрямуванню вивільнених коштів на інші господарські потреби.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page8> (дата звернення: 25.04.2019).

2. Васильчишин О.В., Гетьман О.М. Лізинг як пріоритетний напрямок економічного зростання України *Економічний аналіз*. 2011. № 8. Ч. 1. 34 с.

3. Лещенко М.И., Бочков В.Е., Демин Ю.Н., Кацыв Д.И. Международная практика лизинга : учебное пособие. Москва : МГИУ, 2002. 118 с.

4. Петрашевська А.Д. Фінанси підприємства зв'язку : навчальний посібник. Одеса : Фенікс, 2009. 76 с.

5. Витрянский В.В. Договор аренды и его виды. Москва : Статус, 2001. 300 с.

6. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV / Верховна Рада України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 05.05.2019).

7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2> (дата звернення: 05.05.2019).

8. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. Москва : Инфра, 2000. 312 с.

9. Клименко І.В. Лізинг транспортних засобів: теоретичні складові та моніторинг сучасного стану. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. Вип. 1 (25). С. 103-123.

10. Литвиненко І.Ю. Класифікація оренди для потреб бухгалтерського обліку. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1746/1/20.pdf> (дата звернення: 05.05.2019).

REFERENCES:

1. Ghospodarskyj kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 436-IV/ Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page8> (accessed: 25 April 2019).

2. Vasylychshyn O.V., Ghetjman O.M. (2011) Lizyngh jak priorityetnyj napryamok ekonomichnogho zrostantnja Ukrainy [Leasing as a priority direction of Ukraine's economic growth], vol. 8.

3. Leshhenko M.Y., Bochkov V.E., Demyn Ju.N., Kaciv D.Y. (2002) Mezhdunarodnaja praktyka lyzyngha [International practice of leasing].

4. Petrashevsjka A.D. (2009) Finansy pidpryemstva zv'jazku [Finance company communications]. Odessa : Fenix (in Ukrainian).

5. Vitryanskiy V.V. (2001) Dogovor arendy i ego vidy [Lease agreement and its types] Moscow : Status (in Russian).

6. Cyvilnyj kodeks Ukrainy vid 16 sichnja 2003 r. № 435-I. Available at: <http://www.minfin.gov.ua> (accessed: 5 May 2019).

7. Podatkovyj kodeks Ukrainy 02.12.2010 № 2755-VI. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2> (accessed: 5 May 2019).

8. Kabatova E.V. (2000) Lizing: pravovoe regulirovanie, praktika [Leasing: legal regulation, practice]. Moscow : Infra (in Russian).

9. Klymenko I.V. (2013) Lizyngh transportnykh zasobiv: teoretychni skladovi ta monitoryng suchasnogho stanu [Vehicle leasing: theoretical components and monitoring of the current state]. Problemy teoriji ta metodologiji bukhghalterskjogho obliku, kontrolju i analizu [Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis], vol. 1, no. 25, pp. 103.

10. Lytvynenko I.Ju. Klyasyfikacija orendy dlja potreb bukhghalterskjogho obliku [Classification of leases for accounting purposes]. Available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1746/1/20.pdf> (accessed: 5 May 2019).

ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ UKRAINE'S FINANCIAL SECURITY LEVEL ESTIMATION¹

УДК 336.02

Рекуненко І.І.д.е.н., професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумський державний університет**Бочкарьова Т.О.**аспірант
Сумський державний університет**Кононенко С.В.**аспірант
Сумський державний університет**Rekunen I.I.**

Sumy State University

Bochkarova Tetiana

Sumy State University

Kononenko Svitlana

Sumy State University

У статті висвітлено важливість оцінювання поточного стану фінансової безпеки країни задля підтримки високого рівня соціально-економічного розвитку та цілісності фінансової системи країни. Оцінено та проаналізовано стан фінансової безпеки України за допомогою показників, представлених в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, визначених наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Зокрема, здійснено розрахунок та аналіз інтегральних показників банківської безпеки, безпеки небанківського фінансового ринку, боргової, бюджетної, валютної та грошово-кредитної безпеки України за 2013–2018 роки. Визначено основні причини та коливання рівня фінансової безпеки України за секторами, розраховано відповідні значення субіндексів економічної безпеки та значення інтегрального показника фінансової безпеки України. Також запропоновано заходи щодо покращення поточного рівня фінансової безпеки.

Ключові слова: фінансова безпека, банківські кредити, дефіцит бюджету, міжнародні резерви, ВВП, державний борг.

В статье освещена важность оценивания текущего состояния финансовой без-

опасности страны с целью поддержания высокого уровня социально-экономического развития и целостности финансовой системы страны. Оценено и проанализировано состояние финансовой безопасности Украины с помощью показателей, представленных в Методических рекомендациях по расчету уровня экономической безопасности Украины, определенных приказом Министерства экономического развития и торговли Украины. В частности, осуществлены расчет и анализ интегральных показателей банковской безопасности, безопасности небанковского финансового рынка, долговой, бюджетной, валютной и денежно-кредитной безопасности Украины за 2013–2018 годы. Определены основные причины и колебания уровня финансовой безопасности Украины по секторам, рассчитаны соответствующие значения субиндексов экономической безопасности и значения интегрального показателя финансовой безопасности Украины. Также предложены меры по улучшению текущего уровня финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая безопасность, банковские кредиты, дефицит бюджета, международные резервы, ВВП, государственный долг.

The analysis of recent scientific studies and the main indicators of the development of the domestic economy indicate its significant imbalance, which leads to a reduction of effective resistance to negative endogenous and exogenous factors that affect the stable functioning of financial, monetary, currency, banking, and budget and tax systems. In this point of view, the study of financial security of the country and its current state is important in order to maintain a high level of social and economic development and integrity of the financial system of the country. Analysis of the financial security of Ukraine by indicators that are presented in the Methodological recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine approved by order of the Ministry of economic development and trade of Ukraine. In particular, the calculation and analysis of banking safety, the security of non-bank financial market, debt, budget, currency and monetary security of Ukraine for 2013–2018 have been carried out. The main reasons for fluctuations the financial security level of Ukraine by sectors are determined and the relevant values of economic security sub-indexes and importance the integral indicator of financial security of Ukraine are calculated. In recent years, the level of banking, non-banking and currency security by the indicator of the sub-index reaches a dangerous level. For example, the indicator for banking security is 0.38 in 2018. The indicator for currency security is 0.42 in 2018. The indicator for security of the non-bank financial market is from 0.30 to 0.49 throughout the analyzed period. In turn, the sub-indexes on debt, budget, and monetary security characterize the unsatisfactory level of financial security. In the period from 2016–2018, the level of debt security is 0.51–0.60. The indicator for budget security is 0.61 in 2017 and 0.67 in 2018. The level of monetary security fluctuates from 0.46 to 0.70 during the completely analyzed period. When the importance of the integral indicator of Ukraine's financial security is analyzed, it could be noted that there is an unsatisfactory level in 2013 that deteriorates in 2014 to a dangerous one and remains at that level until 2016. In the last two years of the analyzed period, the level of financial security is unsatisfactory. Measures have also been proposed to improve the current level of financial security.

Key words: financial security, bank loan, budget deficit, international reserves, GDP, public debt.

Постановка проблеми. Фінансова безпека держави є важливою складовою економічної політики. Тільки за умови її високого рівня можливими є соціально-економічний розвиток країни, стійкість економічної системи до фінансових шоків та дисбалансів, а також цілісність фінансової системи країни. Будучи складовою загальноекономічної стійкості та фінансової стабільності, фінансова безпека досягає оптимального рівня за допомогою державного регулювання та реалізації фінансової політики. Для прийняття актуальних рішень щодо підвищення рівня фінансової безпеки необхідним є своєчасний аналіз її поточного стану. Таким чином, вважаємо необхідним проаналізувати отримані розрахунки щодо рівня фінансової безпеки

за такими складовими, як банківська безпека, безпека небанківського фінансового ринку, боргова, бюджетна, валютна та грошово-кредитна безпека.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями фінансової безпеки займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Я. Качмарек, Ш. Пан, Ц. Вей, Ш. Ху, Д. Сяоху, Ч. Мей, Х. Іюнь, І. Лі, Т.Г. Бондарук, О.С. Бондарук, О.О. Мельник, О.А. Коваль, Г.Д. Ейтутіс, Д.В. Попова.

Польський вчений Я. Качмарек у своїй праці використовує багатофакторну логіт-модель фінансової безпеки для її кількісного оцінювання. Перевагою дослідження є широкий діапазон даних, що використовуються, а також висока якість та об'єктивність оцінок, проте недоліком є

¹ Матеріал підготовлено в рамках НДР «Моделювання та прогнозування поведінки фінансових ринків як інформаційний базис забезпечення фінансової стійкості та безпеки держави» (№ державної реєстрації 0117U003936).

зосередження на мікрорівні, тоді як макрорівень залишається поза увагою [1, с. 2279].

Ш. Пан, Ц. Вей та Ш. Ху у дослідженні запропонували алгоритм динамічного шифрування для забезпечення безпеки фінансової інформації та захисту конфіденційності. Вчені ретельно підійшли до розроблення технології шифрування, що має вищу якість порівняно з наявними алгоритмами шифрування. Проте дослідження зосереджене на технічних механізмах більшою мірою [1, с. 10].

Д. Сяоху, Ч. Мей та Х. Іюнь обґрунтували важливість фіскальних трансферних платежів як інструмента збалансування регіональних фінансових витрат і забезпечення рівного доступу всіх верств населення до основних державних послуг, зокрема бібліотечних, задля підвищення рівня фінансової безпеки. На нашу думку, у статті відсутній комплексний характер з огляду на те, що основна увага приділена окремій статті витрат [3, с. 5].

У роботі О.А. Ковалю досить детально та всебічно розглянуто механізм забезпечення фінансової безпеки, запропоновано широкий перелік рекомендованих напрямів діяльності держави щодо забезпечення її фінансової безпеки. Дослідження має теоретичний характер, а висунуті пропозиції не підкріплені розрахунками [11, с. 3].

Комплексний характер оцінювання економічної безпеки присутній у роботі Г.Д. Ейтутіс та Д.В. Попової, зокрема розраховані інтегральні показники за кожною її складовою, а також запропоновані напрями корегування державної політики задля покращення її поточного стану. Проте розрахунок інтегрального показника економічної безпеки здійснено за 1996-2012 роки, а часткових індикаторів – за 2013-2015 роки, тому існує необхідність поточного аналізування [7, с. 33].

Постановка завдання. Метою статті є оцінювання рівня фінансової безпеки України. Для досягнення поставленої мети необхідно проаналізувати поточний стан фінансової безпеки. Це дасть змогу оцінити її рівень та виявити складові, котрі мають низькі інтегральні оцінки. На заключному етапі дослідження отримані результати дадуть змогу запропонувати відповідні заходи для покращення незадовільної ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Показники фінансової безпеки України за секторами розраховані авторами самостійно на основі відкритих даних з використанням Методичних рекомендацій (табл. 1, 2) [13, с. 1].

За результатами розрахунків бачимо негативну тенденцію щодо збільшення частки прострочене-

Таблиця 1

Показники фінансової безпеки України за секторами за 2013–2018 роки

№	Показник	Рік					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Банківська безпека							
1.1	Прострочені кредити/загальний обсяг, %	12,89	18,98	28,03	30,47	54,54	52,85
1.2	Банківські кредити/депозити в іноземній валюті, %	125,15	154,21	180,96	134,50	125,88	107,77
1.3	Іноземний капіталу/СК банків, %	27,37	31,48	35,04	39,58	46,34	48,05
1.4	Довгострокові кредити/ депозити, разів	1,76	2,83	3,89	4,13	3,41	3,76
1.5	Рентабельність активів, %	0,11	-3,99	-6,22	-15,55	-1,38	1,60
1.6	Співвідношення ліквідних активів та короткострокових зобов'язань, %	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37	93,52
1.7	Частка активів 5 найбільших банків у сукупних, %	40,01	43,41	53,62	55,63	26,21	89,97
2. Безпека небанківського фінансового ринку							
2.1	Рівень проникнення страхування, %	1,96	1,71	1,50	1,48	1,46	0,98
2.2	Рівень капіталізації лістингових компаній, у ВВП	21,28	29,21	3,21	0,82	0,41	0,28
2.3	Рівень волатильності індексу ПФТС, кількість відхилень (-10%)	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
2.4	Частка страхових премій 3 найбільших СК у сукупних, %	13,50	15,60	14,70	18,90	21,30	14,90
3. Боргова безпека							
3.1	Обсяг державного та гарантованого державою боргу/ ВВП, %	39,88	70,26	79,40	80,97	71,80	60,94
3.2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	16,32	33,10	43,60	41,64	36,59	31,22
3.4	Індекс ЕМВІ + Україна	736,80	1 013,50	2 374,60	762,50	564,20	454,60
3.5	Офіційні міжнародні резерви/валовий зовнішній борг, %	68,23	22,91	36,99	42,58	48,37	51,89
4. Бюджетна безпека							
4.1	Дефіцит(профіцит) держбюджету/ВВП, %	-4,45	-4,98	-2,28	-2,94	-1,60	-1,66
4.2	Дефіцит(профіцит) держфондів, % до ВВП	-0,45	-1,02	-2,62	-2,1	-0,83	-0,25
4.3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	30,43	29,11	32,94	32,84	34,08	33,28
4.4	Платежі з обслуговування та погашення держборгу/ доходи держбюджету, %	32,9	47,7	38,9	33,85	28,3	20,32

Джерело: розраховано, складено авторами на основі даних [4; 5; 6; 8; 9; 10; 12; 14; 15]

**Показники фінансової безпеки України за секторами
(валютний та грошово-кредитний) за 2013–2018 роки**

№	Показник	Рік					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
5. Валютна безпека							
5.1	Індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США, середній за період	1,00	1,41	1,96	1,16	1,04	1,02
5.2	Різниця між форвардним та офіційним курсом гривні, грн.	-24,70	-454,18	-2,73	9,09	-8,78	-2,17
5.3	Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	2,70	1,00	3,20	3,70	3,60	3,40
5.4	Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі, %	33,82	46,31	55,81	49,43	43,87	42,78
5.5	Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд. дол. США	-1,16	-0,79	1,55	2,48	2,14	1,48
5.6	Рівень доларизації грошової маси, %	27,24	32,16	32,17	32,87	31,90	29,25
6. Грошово-кредитна безпека							
6.1	МО/МЗ, %	26,16	29,57	28,44	28,51	27,51	28,46
6.2	Різниця між процентними ставками за кредитами та процентними ставками за депозитами (крім НБУ), п. п.	4,90	4,55	5,93	5,46	6,28	6,32
6.3	Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами в національній валюті відносно індексу споживчих цін, п. п.	16,33	5,52	-26,87	4,64	1,96	8,23
6.4	Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, %	15,08	13,24	10,68	10,17	12,01	14,13
6.5	Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів, %	66,34	53,85	44,25	50,59	56,15	57,24
6.6	Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд. дол. США	10,50	11,90	15,60	15,10	14,30	13,87

Джерело: розраховано, складено авторами на основі даних [4; 5; 6; 8; 9; 10; 12; 14; 15]

ної заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів. Більше половини кредитів у загальному портфелі банків країни перебувають під ризиком несплати, що може привести до вкрай негативного впливу на фінансову стійкість банків. Загалом значення індикатора перевищує критичне протягом усього аналізованого періоду. Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті є оптимальним у 2018 р.

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків перевищує позначку в 40% («небезпечне значення») у 2017 та 2018 роках, а в динаміці збільшується, що свідчить про зростання присутності іноземного капіталу на банківському ринку України. Співвідношення довгострокових кредитів та депозитів свідчить про те, що банки в останні чотири роки надають майже в чотири рази більші обсяги кредитів, ніж залучають депозитів. Такий дисбаланс є негативним, адже за несплати позичальниками боргів є високий ризик несплати зобов'язань банків за депозитами.

Рентабельність активів перебуває на низькому рівні майже протягом усього періоду, адже індикатор набуває від'ємних значень, що свідчить про загальну збитковість діяльності банків України. Додатне значення показника простежується лише у 2013 та 2018 роках. Співвідношення ліквідних активів та короткострокових зобов'язань за останні чотири роки перевищує 90%, перебуваючи в межах оптимального значення, що свідчить про можливість майже повного покриття короткострокових зобов'язань ліквідними активами.

За результатами розрахунку частки активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи можемо дійти висновку про значне зростання рівня монополізації банківського ринку, адже майже 90% загального обсягу активів належать 5 найбільшим банкам. Рівень проникнення страхування в динаміці зменшується та є вкрай низьким. Значення у 0,98% нижче критичного, а за такої ситуації страхування не має змогу позитивно впливати на розвиток економіки й не відіграє суттєву роль у соціально-економічних відносинах держави.

Рівень капіталізації лістингових компаній надзвичайно малий (0,28% станом на 2018 рік), а в останні чотири роки є значно меншим за критичне значення (15%). Рівень волатильності індексу ПФТС в останні три роки набуває оптимального значення, а саме 0. Страховий ринок є дещо монополізованим, адже на топ-3 страхові компанії припадає майже 15% страхових премій.

Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП складає 60,94% станом на 2018 рік. Це надзвичайно високе значення, що перетинає критичну позначку. Позитивною є тенденція до зменшення на 20,03 п.п. порівняно з 2016 роком. Валовий зовнішній борг по відношенню до ВВП становить 31,22% (в межах оптимального значення) у 2018 році.

У 2016 році середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку складала всього 9,16%. Загалом можна зазначити, що цей показник перевищує критичне значення у 2018 році. Чіткої динаміки за індексом EMBI + Україна не простежується. Так,

у 2014 році індикатор значно збільшився до позначки 1013,5, проте зростаюча динаміка простежується до 2015 року, а надалі значення показника зменшується. Зменшення за останні чотири роки складає 1920 п. За останні п'ять років значення індикатору відношення обсягу офіційних міжнародних резервів збільшилось на 28,98 п.п. Проте негативним фактом залишається значне перевищення валового зовнішнього боргу над резервами.

За проаналізований період найбільшого значення показник відношення дефіциту державного бюджету до ВВП мав у 2014 році, складаючи 4,98%, однак з 2015 року спостерігається тенденція до зниження показника, а станом на 2018 рік показник набув значення $-1,66\%$ (оптимальне).

Дефіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП також не має основної тенденції. З 2013 року спостерігається тенденція до зниження, однак у 2015 році показник знову зростає, маючи значення $-2,62\%$. У 2018 році показник набув значення $-0,25\%$.

Також, зафіксована тенденція до збільшення рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет (до $33,28\%$ станом на кінець 2018 року, що є задовільним значенням).

Так, доведено, що відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету має стійку тенденцію до зростання протягом 2013-2016 років, однак з 2017 року показник незначно знизився, становлячи у 2018 році $20,32\%$ (зона критичних значень).

Дослідивши стан валютної безпеки (табл. 2), ми з'ясували, що значення індексу офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США найвищого значення набуло у 2015 році ($1,96$), коли воно перебувало в зоні критичних значень. З 2016 року індекс пішов на спад, а у 2018 році він набув значення $1,02$, однак спостерігається знецінення національної валюти України.

Різниця між форвардним та офіційним курсом гривні за 2013-2018 роки набула найбільшої різниці у 2014 році, становлячи $-454,18$ грн., що пояснюється погіршенням політичної та економічної ситуації в країні. У 2018 році різниця зменшилась, становлячи $-2,17$, що є найменшим значенням за проаналізований період. Зниження валютного курсу можна пояснити тим, що населення в умовах економічних та політичних негараздів схильне змінювати пріоритети щодо вибору активів для збереження заощаджень. Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту у 2015-2017 роках зростали. У 2018 році показник зріс на $0,7$ місяців імпорту.

Частка кредитів в іноземній валюті у 2013 році була відносно невисокою та становила $33,83$. Деяке покращення, яке спостерігалось у 2015-2016 роках, було нівельоване зміною валютного курсу. Однак у 2018 році показник ста-

новив $42,78\%$, що демонструє зниження частки валютних кредитів.

Динаміка сальдо купівлі-продажу населенням свідчить про досягнення критичної межі валютних заощаджень. Основні обсяги заощаджень були трансформовані в валюту у 2013-2014 роках, однак з 2015 року домогосподарства реалізовували валюту, причиною чого буда недостатність доходів для покриття їх витрат. Рівень доларизації грошової маси виріс до критичного, що зумовило зниження нормованої оцінки цього показника. Головною причиною зростання стала динаміка зміни курсу гривні. Фактично такий самий або менший обсяг доларових депозитів у гривневому вираженні формує більшу частку грошової маси.

У 2013-2018 роках питома вага готівкових коштів у загальному обсязі грошової маси коливалась від $26,16\%$ до $28,46\%$, тобто майже третина коштів обертається поза банками та не контролюється банківською системою, що відзначає негативну тенденцію. Збільшення частки готівки, яка перебуває поза банками, ускладнює стан розрахунків та кредитний потенціал банків.

У 2018 році показник різниці між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями, та процентними ставками за депозитами становив $6,32$ п.п., що свідчить про швидше зростання процентних ставок за кредитами, ніж за депозитами.

Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім НБУ) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін мав оптимальне значення лише у 2017 році.

Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам у загальній структурі кредитів, наданих резидентам за проаналізований період, постійно зменшується, однак залишається в межах критичних значень ($5-9\%$).

Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів характеризує наміри банків щодо довгострокових інвестицій. Оптимальне значення показника має перебувати на рівні 60% . Отже, як ми бачимо, у 2013 році показник відповідає зазначеному рівню, однак надалі спостерігається тенденція до зменшення.

На основі розрахованих показників фінансової безпеки України за секторами було визначено відповідні значення субіндексів економічної безпеки (табл. 3) та значення інтегрального показника фінансової безпеки України (рис. 1).

Аналізуючи отримані дані, зазначаємо, що у 2013 році значення субіндексу банківської безпеки дорівнює $0,53$ та характеризується як незадовільний рівень, проте у 2014 році ситуація погіршується до критичного рівня, що триває до 2016 року, а у 2017-2018 роках субіндекс підвищується до небезпечного рівня.

Таблиця 3

Значення субіндексів економічної безпеки України за секторами за 2013–2018 роки

Сектор економічної безпеки	Рік					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Банківська безпека	0,53	0,29	0,19	0,23	0,35	0,38
2. Безпека небанківського фінансового ринку	0,49	0,46	0,34	0,32	0,30	0,31
3. Боргова безпека	0,65	0,37	0,36	0,51	0,59	0,60
4. Бюджетна безпека	0,56	0,47	0,48	0,47	0,61	0,67
5. Валютна безпека	0,44	0,26	0,36	0,38	0,40	0,42
6. Грошово-кредитна безпека	0,59	0,70	0,46	0,68	0,65	0,59

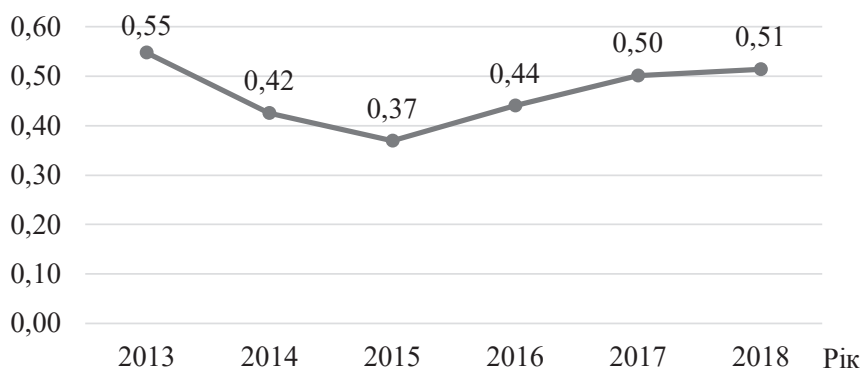


Рис. 1. Значення інтегрального показника фінансової безпеки України за 2013-2018 роки

Безпека небанківського фінансового ринку має небезпечний рівень протягом усього аналізованого періоду. У 2016-2018 роки рівень боргової безпеки є незадовільним відповідно до критеріїв, визначених Методичними рекомендаціями [13, с. 1].

Бюджетна безпека має незадовільний рівень у 2013 році, проте у 2014 році ситуація змінюється на гірше, а значення сягає небезпечного рівня до 2016 року. В останні два роки аналізованого періоду рівень бюджетної безпеки характеризується як незадовільний.

Валютна безпека у 2013 році досягла небезпечного рівня за показником субіндексу, у 2014 році індикатор знизився до критичного рівня, після чого у 2015 році він знову підвищився до небезпечного, котрий зберігається до кінця аналізованого періоду.

Грошово-кредитна безпека має небезпечний рівень у 2013 році. У 2014 році значення субіндексу свідчить про задовільний рівень грошово-кредитної безпеки, проте у 2015 році воно значно знижується та характеризує небезпечний рівень. У 2016-2018 роках рівень безпеки за вказаним сектором є незадовільним.

Аналізуючи значення інтегрального показника фінансової безпеки України, можемо зазначити, що у 2013 році спостерігається незадовільний рівень, протягом 2014-2016 років – небезпечний рівень, котрий дещо підвищується у 2017 році до незадовільного та зберігається на такому рівні до 2018 року.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, результати проведеного аналізу фінансової безпеки України показують, що зміцнення фінансової безпеки потрібно здійснювати в усіх проана-

лізованих секторах. Задля забезпечення безпеки банківського сектору необхідно починати зі зміцнення власної капітальної бази банків, відновлення довіри населення для довгострокового залучення коштів, зниження ставок за кредитними ресурсами. Щодо боргової безпеки необхідним є зменшення державного боргу та збільшення рівня міжнародних золотовалютних резервів. У сфері бюджетної безпеки потрібно працювати над зменшенням коштів, які використовуються для обслуговування та погашення державного боргу, а також оптимального поєднання джерел фінансування бюджетного дефіциту. В Україні задля забезпечення грошово-кредитної безпеки необхідно вирішити проблему недостатності грошової маси в легальному обігу зі скороченням її в тіньовому секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kaczmarek J. The Mechanisms of Creating Value vs. Financial Security of Going Concern – Sustainable Management. *Sustainability*. 2019. Vol. 11. P. 2-23. DOI: 10.3390/su11082278.
2. Pan S., Wei J., Hu S. Multimed Tools Appl. URL: <https://doi.org/10.1007/s11042-018-7144-5> (дата звернення: 28.04.2019).
3. Xiaohu D., Mei Z., Li Y. Financial Security Based on the “Factor Law” for the Libraries of Western Poor Counties. URL: http://en.cnki.com.cn/Article_en/CJFDTOTAL-TSGL201801003.htm (дата звернення: 26.04.2019).
4. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. *Національна комісія цінних паперів та фондового ринку*. 2019. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytcs> (дата звернення: 28.04.2019).

5. Groshovo-kredytna ta finansova statystyka. *Natsionalnyi bank Ukrainy*. 2019. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 (дата звернення: 28.04.2019).

6. Dani po Emerging Markets Bond Index. *The World Bank Group*. 2019. URL: <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1179&series=EMBIGI> (дата звернення: 29.04.2019).

7. Eytutis H.D., Popova D.V. Doslidzhennya skladovykh ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy dlya stalogo rozvytku derzhavy. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. 2018. № 62. С. 29-36.

8. Zolotovaljutni rezervy Ukrainy. *Ministerstvo finansiv Ukrainy*. 2019. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets> (дата звернення: 28.04.2019).

9. Indeks PFTS: arkhiv znachenj. *Cbonds*. 2019. URL: http://investfunds.ua/markets/indicators/indexspfts/?f_s%5Bidx%5D=0&f_s%5Bsdate%5D=01.01.2018&f_s%5Bedata%5D=31.12.2018 (дата звернення: 29.04.2019).

10. Informatsiya pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrainy. *Naцкомфінпослуг*. 2019. URL: <https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (дата звернення: 29.04.2019).

11. Kovalj O.A. Finansova bezpeka derzhavy ta shlyakhi її zabezpechennja. *Tyzhdenj nauky* : materialy nauk.-prakt. konf. (Zaporizhzhja, 16-20 kvitnja 2018 roku). Zaporizhzhja, 2018. С. 34-42.

12. Pokaznyky bankivskoji systemy. *Natsionalnyi bank Ukrainy*. 2019. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 30.04.2019).

13. Pro zatverdzhennja Metodichnykh rekomendacij shhodo rozrahunku rivnja ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy : Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 29 hovtnja 2013 roku № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення: 26.04.2019).

14. Stan derzhavnogo borhu Ukrainy. *Ministerstvo finansiv Ukrainy*. 2019. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=43000&stind=11 (дата звернення: 28.04.2019).

15. Statystychna informatsiya. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.04.2019).

REFERENCES:

1. Kaczmarek J. The Mechanisms of Creating Value vs. Financial Security of Going Concern – Sustainable Management. Sustainability. 2019. Vol. 11. P. 2-23. DOI: 10.3390/su11082278.

2. Pan S., Wei J., Hu S. Multimed Tools Appl. URL: <https://doi.org/10.1007/s11042-018-7144-5> (accessed: 28 April 2019).

3. Xiaohu D., Mei Z., Li Y. Financial Security Based on the "Factor Law" for the Libraries of Western Poor Counties. URL: http://en.cnki.com.cn/Article_en/CJFD-TOTAL-TSGL201801003.htm (accessed: 26 April 2019) (in Ukrainian).

4. Analitichni dani shhodo rozvytku fondovogho rynku [Analytical data on the development of the stock market]. *Natsionalna komisija cinnnykh paperiv ta fondovogho rynku* [National Securities and Stock Market

Commission]. Available at: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics> (accessed: 28 April 2019) (in Ukrainian).

5. Ghroshovo-kredytna ta finansova statystyka [Monetary and financial statistics]. *Natsionalnyi bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine] Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 (accessed: 28 April 2019) (in Ukrainian).

6. Dani po Emerging Markets Bond Index [Emerging Markets Bond Index data]. *The World Bank Group*. Available at: <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1179&series=EMBIGI> (accessed: 29 April 2019) (in Ukrainian).

7. Eytutis H.D., Popova D.V. (2018). Doslidzhennja skladovykh ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy dlya stalogo rozvytku derzhavy [Investigation of components of economic security of Ukraine for sustainable development of the state]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. [Bulletin of the Economy of Transport and Industry], no. 62, pp. 29-36 (in Ukrainian).

8. Zolotovaljutni rezervy Ukrainy [Gold and foreign exchange reserves of Ukraine]. *Ministerstvo finansiv Ukrainy* [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets> (accessed: 28 April 2019) (in Ukrainian).

9. Indeks PFTS: arkhiv znachenj. (2019) [PFTS Index: Archive of Values] *Cbonds*. Available at: http://investfunds.ua/markets/indicators/indexspfts/?f_s%5Bidx%5D=0&f_s%5Bsdate%5D=01.01.2018&f_s%5Bedata%5D=31.12.2018 (accessed: 29 April 2019) (in Ukrainian).

10. Informatsiya pro stan i rozvytok strakhovogho rynku Ukrainy [Information on the state and development of the insurance market of Ukraine]. *Natsionalnyi bank Ukrainy* [National Financial Services Commission] Available at: <https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (accessed: 29 April 2019) (in Ukrainian).

11. Kovalj O.A (2018). Finansova bezpeka derzhavy ta shlyakhy jiji zabezpechennja [Financial security of the state and ways of its provision.] *Proceedings of the Tyzhdenj nauky: materialy nauk.-prak. konf.* (Ukrainia, Zaporizhzhja, April 16-20, 2018). Zaporizhzhja, pp. 34-42 (in Ukrainian).

12. Pokaznyky bankivskoji systemy [Indicators of the banking system]. *Natsionalnyi bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine] Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (accessed: 30 April 2019) (in Ukrainian).

13. Pro zatverdzhennja Metodichnykh rekomendacij shhodo rozrahunku rivnja ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy [On Approval of Methodological Recommendations for Calculating the Level of Economic Security of Ukraine] *Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy* № 1277 vid 29.10.2013. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731> (accessed: 26 April 2019) (in Ukrainian).

14. Stan derzhavnogo borghu Ukrainy [State of Ukraine's State Debt]. *Ministerstvo finansiv Ukrainy* [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=43000&stind=11 (accessed: 28 April 2019) (in Ukrainian).

15. Statystychna informatsiya [Statistical information]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 28 April 2019) (in Ukrainian).

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ КОНТРОЛЮ В ОПЕРАТИВНОМУ І СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

THE USE OF THE RESULTS OF CONTROL IN OPERATIONAL AND STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE LIABILITIES

УДК 657.6

Волинець О.О.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Volynets Oksana

Vinnytsia Trade-Economic Institute

Kyiv National University of Trade and Economics

У статті розглянуто особливості оперативного і стратегічного управління зобов'язаннями підприємства. Реалізація результатів контролю зобов'язань в інтегрованій мережі фінансового менеджменту, який будується на інформаційних технологіях, є одним із найбільш перспективних напрямів підвищення ефективності контролю. Проте успішна реалізація цього проекту пов'язана з труднощами, які виділені у статті в певні групи. Визначено вплив чинників достовірності контролю зобов'язань. Об'єктивне визнання й оцінка зобов'язань та обґрунтування дієвості механізмів управління ними можуть досягатися за налагодження дієвої системи контролю й аудиту. Для постійного моніторингу реалізації контрольних результатів запропоновано формування таблиці розбіжностей у визначених сумах зобов'язань за даними обліку, аудиту та за визнанням у фінансовому менеджменті й їх урахування у прийнятті управлінських рішень. Здійснення контрольних дій щодо формування та погашення зобов'язань запропоновано реалізовувати у системі фінансового резервування та хеджування.

Ключові слова: результати контролю, зобов'язання, оперативне управління, стратегічне управління, хеджування.

В статье рассмотрены особенности оперативного и стратегического управ-

ления обязательствами предприятия. Реализация результатов контроля обязательств в интегрированной системе финансового менеджмента, который строится на информационных технологиях, является одним из самых перспективных направлений повышения эффективности контроля. Однако успешная реализация этого проекта связана с трудностями, которые выделены в статье в определенные группы. Определено влияние факторов достоверности контроля обязательств. Объективное признание и оценка обязательств и обоснование действенности механизмов управления ими могут достигаться через налаживание действенной системы контроля и аудита. Для постоянного мониторинга реализации контрольных результатов предложено формирование таблицы разностей в определенных суммах обязательств по данным учета, аудита и по признанию в финансовом менеджменте и их учета в принятии управленческих решений. Осуществление контрольных действий по формированию и погашению обязательств предложено реализовывать в системе финансового резервирования и хеджирования.

Ключевые слова: результаты контроля, обязательства, оперативное управление, стратегическое управление, хеджирование.

The article discusses the peculiarities of operational and strategic management of the enterprise obligations. The implementation of the control results of the obligations in the integrated network of financial management, which is based on the information technologies, is one of the most promising areas for improving the effectiveness of control. However, the successful implementation of this project is due to the difficulties identified in the article in certain groups and the influence of the factors of reliability of the control of obligations is identified. The objective recognition and assessment of obligations and substantiation of the effectiveness of their management mechanisms can be achieved by establishing an effective system of control and audit. For constant monitoring of the implementation of control results, the formation of the table of discrepancies in the defined amounts of obligations is proposed according to the accounting, audit and recognition in the financial management and their consideration in making the management decisions. The implementation of the control actions as to the formation and repayment of obligations is proposed to be realized in the system of financial reserve and hedging. Such preventive measures may not only take into account the effects of control activities in the current management of obligations, but also determine the overall strategy of the financial management in credit policy, in the formation of the environment of business partnership and in the regulation of the conditions of contractual relations. This will allow to maximally agree the strategy and tactics of management with the results of the prepared proposals for the consequences of the control actions, ensuring their constant monitoring. The realization of control results on the effects of external control may be most effective by the developing a system of preventive measures in the changes to the accounting, investment-settlement, tax and other types of policies of the economic entity. The degree of reaction to the results of the conclusions and proposals of the controlling bodies may be pragmatic, but with objective justification of the failures.

Key words: control results, obligation, operational management, strategic management, hedging.

Постановка проблеми. В умовах ринкового реформування, а також з урахуванням кризових явищ, які зараз відбуваються в економіці України, слід створити таку систему управління, яка б своєчасно реагувала на результати контролю зобов'язань і оперативно приймала відповідні управлінські рішення для уникнення негативних наслідків. Це дасть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємства, знизити витрати, три-

мати показники фінансового стану в оптимальних межах. Завдання системи оперативного і стратегічного управління зобов'язаннями підприємств мають свою специфіку. Стратегічне управління зобов'язаннями забезпечує сталий розвиток підприємства, гармонізацію глобальних і локальних тактичних цілей, уникнення штрафних санкцій за несвоєчасне їх виконання, забезпечення оптимального рівня платоспроможності підприємства.

Оперативне управління спрямоване на забезпечення своєчасного погашення поточних зобов'язань, оптимальне залучення ресурсів у вигляді товарного кредиту, уникнення прострочення платежів, забезпечення достатнього рівня платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання реалізації результатів контролю вивчалось багатьма відомими вітчизняними і зарубіжними дослідниками, серед яких варто відзначити Ф.Ф. Бутинця, В.П. Завгороднього, Є.В. Калюгу, Є.В. Мниха, Л.В. Нападковську, В.О. Шевчука, Б.Ф. Усача та ін. Наукові дослідження в питаннях організації контролю зобов'язань із позиції фінансового менеджменту проводилися такими вченими, як: І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко, М.С. Пушкар, Г.В. Ситник, Н.В. Шевчук та ін.

Реалізація результатів контролю зобов'язань тісно пов'язана з оцінкою ефективності поточного і стратегічного управління ними. Саме ефективність реалізації цілей контролю не лише визначає його організаційні засади, а й якість виконання контрольних процедур. Ефективність контролю має багатоаспектний вплив. З одного боку, це оцінка віддачі контрольних дій (витрат на їх здійснення), а з іншого – це сума відшкодування чи попередження непродуктивних витрат. Також ефективність залежить від вибраного критерію її оцінювання. Питання системної оцінки ефективності контрольних заходів (дій, процедур) висвітлюється у наукових роботах С.В. Бардаша [2]. Слід погодитися з його позицією, що ефективність реалізації результатів контролю слід оцінювати системою показників, які виражають прямі і непрямі наслідки. Прямими результатами контролю можуть бути кількість наданих рекомендацій щодо дотримання дисципліни формування і погашення зобов'язань, вартісне вираження збитку внаслідок допущених порушень та ін. До непрямих результатів реалізації контрольних дій слід віднести параметри впливу системи внутрішнього і зовнішнього контролю на систему управління у цілому. Такими результатами можуть бути скоректовані умови формування фінансових угод з урахуванням зауважень суб'єктів контролю, запропоновані механізми превентивного моніторингу, оптимізація платіжного календаря, запропоновані системи хеджування боргових ризиків тощо.

Постановка завдання. Не вдаючись у детальну характеристику функціональних можливостей, зокрема контролінгу, оскільки вони детально розкриті у численних роботах науковців і практиків [3; 4; 6; 10], зауважимо, що об'єднання в єдину структуру планування, обліку та контролю може дати безумовний ефект, якщо будуть чітко регламентовано умови управління зобов'язаннями у внутрішньому і зовнішньому середовищі діяльності підприємств. Це, насамперед, стосується чіткої координації фінансових планів, руху грошових потоків у мережі ділового партнерства підпри-

ємства та за підсистемами корпоративної мережі або окремого підприємства.

Значимість координаційної функції (або, як її ще називають, інтеграційно-координаційної) пов'язана з тим, що ефективність складної системи безпосередньо залежить від якості зв'язку між її окремими елементами. Тобто діяльність кожного з підрозділів підприємства слід скоординувати відносно інших підрозділів (центрів відповідальності), оскільки інакше стає неможливою інтеграція роз'єднаних складників в єдине ціле. Ступінь складності системи зумовлює ступінь тісноти зв'язку як між різними рівнями управління, так і між підрозділами одного рівня, і цей зв'язок повинна забезпечити система контролінгу. Із погляду координаційної концепції це й є головною функцією контролінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позитивним у системі контролінгу є приведення всього механізму фінансового менеджменту до завдань подолання проблем формування і погашення зобов'язань, які виявлені у ході їх контролю. Виділяють поточний і стратегічний контролінг [12, с. 46].

Так, поточний контролінг може забезпечити своєчасне й якісне реагування на випадки виникнення негативних явищ виконання зобов'язань підприємства. Оперативний контролінг поточних зобов'язань ґрунтується на даних поточного моніторингу діяльності і спрямований на виявлення відхилень від установлених показників, їх кількісну й якісну оцінку.

Контролінг поточних зобов'язань протягом оперативного періоду, використовуючи пропозиції методологічного й організаційного плану, може здійснюватися в автоматичному режимі шляхом співставлення фактичних даних з установленими нормативами. Облікова інформація повинна містити, крім обов'язкових реєстрів, інформацію, що дає змогу оперативно контролювати стан поточних зобов'язань, а саме: дату створення зобов'язання; дату поточного платежу за зобов'язанням; дату погашення або виконання зобов'язання.

На основі даних оперативного контролінгу розраховуються поточні показники структури зобов'язань, згрупованих за ознаками, які включено до журналу аналітичного обліку зобов'язань; визначається середня вартість джерел фінансування у цілому та за видами зобов'язань; оцінюється середній рівень витрат за одержаними кредитами і виданими векселями у цілому і за групами аналогічних операцій. Нарешті, дані, отримані на цій стадії оперативного аналізу і контролю, дають змогу оцінити вплив зміни загального обсягу зобов'язань на показники фінансового стану підприємства.

Важливим елементом оперативного управління кредиторською заборгованістю та іншими короткостроковими розрахунками є контроль їх поточної ризикованості. Отже, відображення

у звітності зобов'язань за номінальною величиною має супроводжуватися збільшенням резервного (страхового) капіталу, величина якого визначається на загальних підставах відповідно до попередньої оцінки ризику несвоечасного відшкодування поточних боргів.

Реалізація результатів поточного контролю зобов'язань має суттєвий негатив, який пов'язаний із допущеною вже втратою вигоди, нанесеними збитками, розбалансованістю механізмів ділового партнерства, що може мати тривалі негативні наслідки. Про це свідчать теперішня практика контролю нагромаджувальних зобов'язань попередніх урядів, запізнілий пошук винуватців і відсутність ймовірності компенсації втрат. Ретроспективна форма виявлення недоліків часто оцінюється як політичне чи меркантильне переслідування з висуненням взаємних звинувачень і породжує нову філософію безконтрольності.

Основними завданнями стратегічного контролінгу є консультування менеджерів і власників підприємства під час вироблення генеральної стратегії управління поточними зобов'язаннями, стратегічних цілей і заходів щодо напрямів діяльності, а також надання необхідної інформації для ухвалення стратегічних рішень. Стратегічний контролінг покликаний допомогти керівникам виявити й оцінити нові потенціали успішної діяльності. У сучасному менеджменті стратегічний контролінг не прив'язаний жорстко до тимчасових рамок, хоча на практиці найчастіше йдеться про середньо- і довгостроковий періоди.

Реалізація результатів контролю зобов'язань в інтегрованій мережі фінансового менеджменту, який будується на інформаційних технологіях, є одним із найбільш перспективних напрямів підвищення ефективності контролю. Проте успішна реалізація цього проекту пов'язана з труднощами, які можна об'єднати в такі групи:

а) ступінь упровадження інформаційних технологій фінансового менеджменту на підприємствах;

б) відсутність якісного методологічного забезпечення проектування інтегрованих систем фінансового менеджменту, які б ураховували специфіку формування і погашення зобов'язань підприємствами;

в) зацікавленість власників і менеджерів у формуванні прозорих, неупереджених, чітко регламентованих систем автоматизованого збору, обробки, передачі і збереження такої інформації із доступом до неї суб'єктів внутрішнього і зовнішнього контролю;

г) кадрове забезпечення фінансового менеджменту підприємства на базі інформаційних технологій.

Вирішення названих проблем може докорінно змінити стан реалізації контрольних результатів у середовищі внутрішнього і зовнішнього контр-

олю, подолавши при цьому проблему протекціонізму і корупції, забезпечивши демократизацію управління у цілому і наближення його до світових цивілізованих форм.

Визнання достовірності результатів контролю зобов'язань є однією з найскладніших проблем, особливо коли це визнання необхідне за наслідками подальшого (ретроспективного) контролю. Цю проблему зумовлює система чинників, частку впливу яких подано в табл. 1.

Таблиця 1

Вплив чинників визнання достовірності результатів контролю зобов'язань

Проблема визнання	Частка впливу, %
1. Політична кон'юнктура	до 25
2. Розбалансованість нормативно-правового регулювання	40
3. Термінологічна неадекватність	10
4. Спотворення інформації в обліку	15
5. Втрата інформації на етапах її збору, передачі і зберігання	7
6. Інші причини	3

Місію контролю можна вважати успішно виконаною, якщо компенсовано всі види втрат (економічні, соціальні, інтелектуальні та ін.), які були отримані в результаті допущених порушень та створено ефективний механізм їх запобігання в майбутньому. Саме ця ланка реалізації контрольних результатів є найбільш уразливою. Спеціальні обстеження показують, що лише до 15% усіх порушень знаходять кінцевих винуватців, повністю компенсовані й створені запобіжні захисні системи. Близько половини визнаних порушень покриваються у корупційних схемах.

Вагомий внесок у реалізацію результатів контролю зобов'язань можуть зробити раціонально спроектовані механізми управління зобов'язаннями в частині вдосконалення обліку боргових зобов'язань, планування реальних фінансових потоків покриття боргу, економічне стимулювання та санкціонування фінансової дисципліни.

Об'єктивне визнання й оцінка зобов'язань та обґрунтування дієвості механізмів управління ними може досягатися у налагодженні дієвої системи контролю та аудиту. Саме надання впевненості менеджерам щодо реальності боргу та очікуваних небезпек і загроз його несвоечасного й неповного погашення дасть змогу напрацювати превентивні заходи недопущення втрат.

Уважаємо повноцінно виконаною місію аудиту в реалізації проблем погашення зобов'язань, якщо надано достовірну, неупереджену інформацію про стан, структуру й якісне визнання зобов'язань обох сторін. Так, у процесі аудиту слід надати об'єктивну оцінку інформації про зобов'язання

з урахуванням облікової, кредитної, податкової та інших видів політики підприємництва.

Проте конкретний механізм реалізації виявлених відхилень вимагає їх узгодження у цілісній системі фінансового менеджменту. Судження про негативні чи позитивні зміни можуть прийматися лише на тлі реалізації місії підприємництва і досягнення кінцевої мети діяльності. Так, на деяких підприємствах застосовують механізми відстрочених платежів за надані послуги, проплати яких з об'єктивних причин можуть відтермінуватися.

Проте такий маркетинговий хід збільшує привабливість підприємства для клієнтів і в кінцевому підсумку дає позитивний фінансовий результат. Так звані суб'єктивні коректування можуть досягати до 20%, проте вони не завжди оцінюються негативно. Головним для аудиту є відстеження механізмів відмивання коштів, взаємозаліків в обхід оподаткування та ін. Позитивний результат аудиту може бути отриманий під час зустрічних перевірок або узгодженості аудиторських висновків щодо діяльності суб'єктів ділового партнерства. Для постійного моніторингу реалізації контрольних результатів доцільно формувати таблицю розбіжностей і їх урахування у прийнятті управлінських рішень (табл. 2).

Сума визнання у фінансовому менеджменті прийнята відповідно до досягнутого компромісу погашення заборгованості підприємства (за обсягом, за строками, за компенсаційними виплатами і т.п.).

Саме достовірна інформація аудиторів є гарантією мінімізації ризику прийняття неефективних управлінських рішень превентивного плану. Побудова такої таблиці є наслідком поточного управління зобов'язаннями, що може розцінюватися у підбитті підсумків ефективності фінансового менеджменту в цілому.

Нагромадження інформації в архівній частині бази даних щодо поточного визнання за результатами аудиту і прийнятих рішень відносно кожного виду зобов'язань дасть змогу визначити стратегію управління зобов'язаннями, спрямовану на забезпечення платоспроможності та прибутковості діяльності підприємства.

Здійснення контрольних дій щодо формування та погашення зобов'язань може мати свою реалізацію у системі фінансового резервування та хеджування.

Такі превентивні засоби можуть не тільки враховувати наслідки контрольних дій у поточному управлінні зобов'язаннями, а й визначити загальну стратегію фінансового менеджменту у кредитній політиці, у формуванні середовища ділового партнерства та в регламентації умов договірних відносин.

Виявленні за результатами контрольних дій стійкі відхилення у дотриманні умов погашення зобов'язань слід враховувати під час формування нових умов ділового партнерства або під час резервування засобів покриття боргових зобов'язань. Механізми резервування коштів є добре напрацьованими, проте цей процес не слід відносити до перспективних із причини іммобілізації фінансових ресурсів. Як альтернативний варіант розглядається механізм хеджування покриття боргових зобов'язань у визначені строки й у встановленому обсязі. Стратегія хеджування виражає концепцію управління зобов'язаннями, за якою досягається обмеження або мінімізація ризику виконання договірних умов. Хеджування здійснюється способами впливу на структуру фінансових зобов'язань для обмеження рівня ризику або створення системи захисту від повторення укладання ризикових угод ділового партнерства. Операція хеджування передбачає укладання строкової компенсаційної угоди з третьою стороною (це може бути страхова компанія) для повної компенсації непогашеного боргу або часткової нейтралізації ризику такого погашення. Для хеджування використовують первинні та похідні фінансові інструменти. Первинними фінансовими інструментами хеджування зобов'язань підприємства є цінні папери, гарантії, страхові угоди фінансового характеру тощо. Похідними фінансовими інструментами можуть бути контракти, які укладаються для перерозподілу фінансових ризиків у формуванні та погашенні зобов'язань.

Висновки з проведеного дослідження. Проблемами ефективності реалізації результатів контролю є втрата громадської довіри до контролюючих інститутів, низький рівень відшкодування виявлених порушень і втрат, поглиблення корупції та впливу політичної кон'юнктури тощо. Очевидно, що для успішної реалізації в управлінні результатів внутрішнього контролю необхідно, щоб представники апарату контролю були у складі керівних органів.

Таблиця 2

Розбіжності у визначених сумах зобов'язань за даними обліку, аудиту та за визнанням у фінансовому менеджменті

№ п/п	Визначені зобов'язання	За даними бухгалтерського обліку	За даними аудиту	Визнання у фінансовому менеджменті	Розбіжності
1	Довгострокові позики	ДПо	ДПа	ДПм	ΔДП
2	Короткострокові позики	КПо	КПа	КПм	ΔКП
3	Довгострокові зобов'язання з оренди	ДЗОо	ДЗОа	ДЗОм	ΔДЗО
4	Розрахунки з постачальниками та підрядниками	РППо	РППа	РППм	ΔРПП
5	Розрахунки з оплати праці і т. п.	РОПо	РОПа	РОПм	ΔРОП

Це дасть змогу максимально узгодити стратегію і тактику менеджменту з результатами напрацьованих пропозицій за наслідками здійснених контрольних дій, забезпечивши їх постійний моніторинг. Реалізація контрольних результатів за наслідками зовнішнього контролю може бути найбільш ефективною за напрацювання системи превентивних заходів у змінах до облікової, інвестиційно-розрахункової, податкової та інших видів політики господарюючого суб'єкта. Реакція на результати висновків та пропозиції контролюючих органів може бути прагматичною, але з об'єктивним обґрунтуванням відмов. Основна частина негативної реакції на зауваження контролюючих інстанцій пов'язана з розбалансованістю нормативно-правового регулювання облікових та фінансових операцій, різноплановим тлумаченням економічних явищ і процесів, упередженою кон'юктурою контрольних заходів та ін. Із вищезазначених причин акти контрольних перевірок оскаржуються у судових інстанціях. Забезпечення більшої прозорості проведення таких заходів та їх реалізації через систему тактичного і стратегічного менеджменту забезпечило б більшу дієвість контролю у цілому й у частині формування та погашення зобов'язань зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз і контроль у системі управління капіталом підприємства : монографія / Є.В. Мних та ін. Київ : КНТЕУ, 2005. 232 с.
2. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід : монографія. Київ : КНТЕУ, 2010. 656 с.
3. Волинець О.О. Облік і контроль в інформаційній системі управління зобов'язаннями підприємств ресторанного господарства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2011. 221 с.
4. Контролінг в системі менеджменту : монографія / за заг. ред. О.Д. Гудзинського. Київ : ІПК ДСЗУ, 2009. 225 с.
5. Дячук О.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2013. Вип. 10 (3). С. 243-251.
6. Мамонтова О.В. Повышение эффективности управления предприятием с применением системы контроллинга. *Культура народов Причерноморья*. 2005. № 73. С. 40-46.
7. Марчак Н.В. Управління кредиторською заборгованістю як джерелом фінансування підприємств. *Інноваційна економіка*. 2011. № 2. С. 237-239.
8. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення: 16.04.2019).
9. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2010. 400 с.
10. Петренко С.М. Оперативний контролінг в системі управління підприємством : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02. Донецьк, 2000. 178 с.

11. Сіренко Н.М. Вдосконалення управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства. *Агросвіт*. 2011. № 22. С. 44-46.

12. Фалько С.Г. Контролінг для керівників і спеціалістів. URL : <http://virtua.nsaem.ru:8001/mm/2008/000106528.pdf> (дата звернення: 14.04.2019).

REFERENCES:

1. Je.V. Mnykh, A.D Butko, O.Ju. Boljshakova, Gh.O. Kravchenko, Gh.I. Nykonovych (2005) Analiz i kontrolj v systemi upravlinnja kapitalom pidpryjemstva [Analysis and control in the enterprise capital management system] : monografija. Kyjiv : KNTEU, p. 232.
2. Bardash S.V. (2010) Ekonomichnyj kontrolj v Ukrajinі: systemnyj pidkhid [Economic control in Ukraine: system approach] : monografija. Kyjiv : KNTEU, p. 656.
3. Volynecj, O.O. (2011) Oblik i kontrolj v informacijnij systemi upravlinnja zobov'jazannjamy pidpryjemstv restorannogho ghospodarstva [Accounting and control in the information management system of liabilities of restaurant enterprises] : dys... kand. ekon. nauk : 08.00.09. Kyjiv, p. 221.
4. Kontrolingh v systemi menedzhmentu [Controlling in the management system] : monografija. Za zagh. red. O.D. Ghudzynskij (2009), Kyjiv, IPK DSZU, p. 225.
5. Djachuk O.V. (2013) Misce kredytorskoji zaborghovanosti v systemi upravlinnja pidpryjemstvom [Place of assets in the enterprise management system]. *Economic Sciences Journal (Accounting and Finance)*, vol. 10 (3), pp. 243-251.
6. Mamontova O.V. (2005) Povyshenye effektivnosti upravlenija predpryjatyem s pryomenenyem systemy kontrolyngha [Improving the efficiency of enterprise management using the controlling system]. *Kuljtura narodov Prychernomorija*, no.73, pp.40-46.
7. Marchak N.V. (2011) Upravlinnja kredytorskoji zaborghovanistju jak dzherelom finansuvannja pidpryjemstv [Management of assets as a source of financing of enterprises]. *Innovacijna ekonomika*, no. 73, pp. 237-239.
8. Moskaljuk Gh.O. Systema vnutrishnjogho kontrolju debitorskoji ta kredytorskoji zaborghovanosti: naprjamky udoskonalennja i rozvytku [Internal control system of receivable and payable accounts: ways of improvement and development] Available at : <http://www.economy.nauka.com.ua> (accessed 16 April 2019).
9. Orlov I.V. (2010) Bukhghalterskij oblik i kontrolj zobov'jazanj sub'jektiv ghospodarjuvannja: teorija i metodologhija [Accounting and control of liabilities of the owners: theory and methodology] : monografija. Zhytomyr : ZhDTU. p. 400.
10. Petrenko S.M. (2000) Operativnyj kontrolingh v systemi upravlinnja pidpryjemstvom [Operation control in the enterprise management system] : dys ... kand. ekon. nauk : 08.06.02. Donecjk.
11. Sirenko N.M. (2011) Vdoskonalennja upravlinnja debitorskoji i kredytorskoji zaborghovanistju pidpryjemstva [Improvement of management system of receivable and payable accounts of the enterprise], *Aghrosvit*, no. 22, pp. 44-46.
12. Fal'ko S.G. Kontrolling dlya rukovoditeley i spetsialistov [Controlling for managers and specialists] Available at: <http://virtua.nsaem.ru:8001/mm/2008/000106528.pdf> (accessed 14 April 2019).

СПРАВЕДЛИВА ВАРТІСТЬ ЯК МЕТОД ОЦІНКИ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ

FAIR VALUE AS A METHOD FOR ASSESSING TRADE RECEIVABLES: PRACTICAL APPLICATION

У статті розглянуто особливості класифікації та обліку торговельної дебіторської заборгованості на дату первісного визнання та вплив діяльності факторингу на оцінку торговельної дебіторської заборгованості на дату підготовки фінансової звітності, пов'язаний із набуттям чинності Міжнародного стандарту фінансової звітності МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» [1]. Незважаючи на те, що оцінка торговельної дебіторської заборгованості на дату підготовки фінансової звітності, як правило, здійснюється за амортизованою вартістю, в деяких умовах ведення бізнесу, а саме за застосування діяльності факторингу, міжнародні стандарти вказують на доцільність використання справедливої вартості щодо оцінки та обліку торговельної дебіторської заборгованості після її первісного визнання. У статті окреслено основні проблеми, з якими можуть стикатися суб'єкти господарювання під час оцінювання та надання інформації у фінансовій звітності про торговельну дебіторську заборгованість за застосування діяльності факторингу відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» [1].

Ключові слова: МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», фінансовий актив, торговельна дебіторська заборгованість, справедлива вартість, факторинг.

В статье рассмотрены особенности классификации и учета торговой дебиторской задолженности на дату первоначального признания и влияние деятельности факторинга на учет торговой дебиторской задолженности на дату подготовки финансовой отчетности в связи с вступлением в силу Международного стандарта финансовой отчетности МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [1]. Несмотря на то, что оценка торговой дебиторской задолженности на дату подготовки финансовой отчетности, как правило, осуществляется по амортизированной стоимости, однако в некоторых условиях ведения бизнеса, а именно при применении деятельности факторинга, международные стандарты указывают на целесообразность использования справедливой стоимости при оценке и учете торговой дебиторской задолженности после ее первоначального признания. В статье определены основные проблемы, с которыми могут столкнуться субъекты хозяйствования при оценке и представлении информации в финансовой отчетности относительно торговой дебиторской задолженности при применении деятельности факторинга в соответствии с МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [1].

Ключевые слова: МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», П(С)БУ 13 «Финансовые инструменты», финансовый актив, торговая дебиторская задолженность, справедливая стоимость, факторинг.

УДК 657.221

Соколова Н.М.

аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Sokolova Nataliia

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The article considers the features of the classification and accounting of trade receivables, on the date of initial recognition and the impact of factoring activities on trade receivables records at the date of preparation of financial statements related to the entry into force of the International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 «Financial Instruments». Entities could conduct business operations such as selling its goods and services. In these cases, the entities should measure and recognize its trade receivables at the date of initial recognition. The entities have also to provide subsequent accounting and disclosure the information regarding the trade receivables at the date of preparation of the financial statements. Although the assessment of trade receivables at the date of preparation of the financial statements is usually carried at amortized cost. However, under certain conditions of business when applying factoring, international standards indicate the need to use fair value for further evaluation trade receivables. It is important to note that IFRS 9 «Financial Instruments» does not deal separately with the issue of factoring trade receivables. However, IFRS 9 «Financial Instruments» provides new requirements for the classification and measurement of financial assets at the date of initial recognition and measurement at the date of preparation of the financial statements. Therefore, to determine the issue of category, valuation and subsequent accounting for trade receivables, business entities should carefully consider the terms of a factoring agreement and apply the general provisions of the international requirements. It is the implementation of the International Financial Reporting Standards that ensures greater transparency, comprehensiveness and full disclosure of financial information, which makes it possible to assess the effectiveness of business entities, creates a reliable basis for assessing assets and liabilities at the date of preparation of financial statements, as well as recognition of income and expenses for reporting period. The main problems that may be encountered by economic entities in evaluating and providing information in the financial statements of financial assets in the application of factoring activities in accordance with IFRS 9 «Financial Instruments» have been highlighted in the article.

Key words: IFRS 9 «Financial Instruments», financial assets, trade receivables, Ukrainian Accounting standard (UAS) 13 «Financial instruments», fair value, debt factoring.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ведення бізнесу більшість суб'єктів господарювання є учасниками таких операцій, як продаж товарів або послуг, надання фінансової допомоги іншим суб'єктам господарювання та розміщення тимчасово вільних грошових коштів на депозитних банківських рахунках. Відповідно до МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [2], здійснення таких щоденних господарських опера-

цій приводить до необхідності визнання та оцінки фінансових активів на дату первісного визнання та на дату підготовки фінансової звітності.

МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» надає нові вимоги щодо класифікації фінансових активів на дату первісного визнання та оцінки на дату підготовки фінансової звітності, але МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» не приділяє належної уваги питанню діяльності факторингу

торговельної дебіторської заборгованості. Тому чітке визначення бізнес-моделі суб'єкта господарювання щодо управління фінансовими активами та розуміння класифікаційних категорій фінансових активів є необхідною умовою для успішного застосування положень стандарту.

Таким чином, тема є актуальною не тільки з теоретичного, але і з практичного погляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню впровадження положень МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», дослідження впливу змін нового стандарту на методику бухгалтерського обліку операцій із фінансовими активами присвячено багато наукових досліджень.

Теоретичні та практичні аспекти обліку фінансових активів за міжнародними та національними стандартами обліку, підготовки та розкриття фінансової інформації щодо суб'єкта господарювання розкриті в працях М.І. Бондар, Ю.А. Вериги, М.М. Орищенко, Н.В. Прохара, Л.І. Леженко [4], В.О. Оніщенко [5], О.Г. Коренєвої [6].

Серед останніх публікацій на тему щодо класифікації фінансових активів, обчислення суми очікуваних кредитних збитків у вітчизняній фаховій пресі заслуговують на увагу роботи В.С. Амбарчан [7], О.В. Харламової [8].

Висловлюючи глибоку повагу до праць зазначених науковців, слід зазначити, що проблема практичного застосування в Україні вимог МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» щодо визначення бізнес-моделі та класифікації торговельної дебіторської заборгованості, від якої суб'єкт господарювання очікує отримувати як договірні грошові потоки, так і грошові потоки за допомогою діяльності факторингу такої заборгованості; її оцінки на дату підготовки фінансової звітності, залишається ще не досить вивченою.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних та практичних засад бухгалтерського обліку торговельної дебіторської заборгованості під час застосування діяльності факторингу. Визначити основні питання та проблеми, з якими можуть стикатися суб'єкти господарювання під час визначення категорії фінансових активів на дату їх первісного визнання та їх подальшого обліку й оцінки, здійснюючи діяльність факторингу відповідно до чинних вимог МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» та сучасних потреб управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що підготовка МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» вимагала досить багато часу та зусиль із боку Ради МСФЗ, і нині застосування його вимог вже стало реальністю, тобто стандарт набув чинності з 1 січня 2018 року. Отже, з 1 січня 2018 року нові вимоги щодо класифікації та обліку фінансових активів вступили в дію як для суб'єктів господарювання, які раніше застосовували положення МСБО (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», так і для

суб'єктів господарювання, які раніше застосовували П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [3], натепер становлять суспільний інтерес, оскільки нові вимоги щодо класифікації та обліку фінансових інструментів істотно відрізняються від вимог вищезазначених стандартів.

Очевидно, що застосування положень МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» суттєво вплине на методику обліку фінансових активів, які утримуються всіма суб'єктами господарювання, а саме:

- суб'єктами господарювання фінансового сектору, оскільки вони утримують такі фінансові активи, з метою управління яких повинні застосовувати складні моделі управління фінансовими ризиками;
- суб'єктами господарювання нефінансового сектору, які найчастіше утримують та управляють простими фінансовими активами, такими як торговельна дебіторська заборгованість, фінансова допомога, надана іншим суб'єктам господарювання (тобто наданий кредит), та гроші, тимчасово розміщені на банківських рахунках (тобто банківські депозити).

Під час визначення облікової категорії торговельна дебіторська заборгованість, як і інші фінансові активи, класифікується за двома критеріями:

- бізнес-модель, яку компанія застосовує для управління її фінансовими активами;
- характеристики договірних грошових потоків, які генеруються за торговельною дебіторською заборгованістю.

Варто зазначити, що велика кількість суб'єктів господарювання по всьому світі продають своїм клієнтам товари або послуги в кредит, що приводить до первісного визнання фінансового активу, а саме торговельної дебіторської заборгованості, у зв'язку з тим, що суб'єкт господарювання стає стороною за договором і у нього з'являється право отримати грошові кошти. Отже, дебіторська заборгованість – це заборгованість покупців і замовників, яка виникає в процесі звичайної діяльності суб'єкта господарювання і являє собою суми, належні суб'єкту господарювання від клієнтів за реалізовані ним товари або надані послуги. Відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» саме на дату первісного визнання суб'єкт господарювання повинен визначити категорію, до якої буде віднесена торговельна дебіторська заборгованість із метою її обліку.

Звичайно, основною метою управління торговельною дебіторською заборгованістю багатьох суб'єктів господарювання є збір грошових потоків. Такі грошові потоки зазвичай є погашенням основної суми за продані товари або послуги в кредит, а також сумою відсотків із непогашених сум, якщо розрахунок здійснюється після звичайного кредитного періоду. Відповідно до цього, більшість торговельної дебіторської заборгованості відповідає бізнес-моделі, мета якої полягає в утриманні фінансового активу для отримання договірних грошових потоків та, без сумніву, підпадає під

категорію «за амортизованою вартістю» відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти».

Але в сучасних умовах ведення бізнесу деякі суб'єкти господарювання приймають рішення щодо продажу торгової дебіторської заборгованості, тобто приймають рішення використати одну з найбільш поширених форм фінансування – факторинг торгової дебіторської заборгованості. Загальна мета використання факторингу торгової дебіторської заборгованості полягає в тому, щоб забезпечити оборотність грошових коштів від торговельної дебіторської заборгованості шляхом її продажу. Однак договірні умови операцій із продажу торговельної дебіторської заборгованості є надзвичайно різноманітними, починаючи від прямих продажів, що приводять до повного припинення визнання дебіторської заборгованості, до операцій із постійною участю, застосовуючи механізм гарантії повернення безнадійної заборгованості, що приводить до припинення визнання дебіторської заборгованості частково.

Важливо зазначити, що МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» не розглядає окремо питання факторингу торгової дебіторської заборгованості.

Таким чином, з практичного погляду, основне питання полягає в тому, до якої категорії може бути віднесено дебіторську заборгованість на дату первісного визнання, за якою вартістю її слід оцінювати після первісного визнання, якщо суб'єкт господарювання в своїй практиці постійно застосовує механізм прямого продажу, застосовуючи діяльність факторингу.

Відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, дебіторську заборгованість потрібно розмежувати на:

– дебіторську заборгованість, за якою суб'єкт господарювання очікує винятково грошові потоки за такою дебіторською заборгованістю;

– дебіторську заборгованість, щодо якої суб'єкт господарювання має дві мети – або отримати грошові потоки за такою дебіторською заборгованістю, або отримати грошові потоки від реалізації такої дебіторської заборгованості відповідно до визначеної суб'єктом господарювання моделі управління дебіторською заборгованістю.

Відображення в обліку торговельної дебіторської заборгованості відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» за застосування діяльності факторингу, якщо умови припинення визнання дебіторської заборгованості виконуються, наочно відображено в таблиці 1.

Отже, необхідно, щоб суб'єкт господарювання уважно розглядав умови конкретної угоди факторингу. Причиною цього є те, що різноманітні умови угоди факторингу впливають на грошові потоки, які суб'єкт господарювання очікує отримати від торговельної дебіторської заборгованості.

Суб'єкти господарювання, які за угодою факторингу повністю передають контроль над торговельною дебіторською заборгованістю, очікують отримувати грошові потоки за такими фінансовими активами, переслідуючи одночасно дві мети – утримання дебіторської заборгованості для отримання договірних грошових потоків і реалізації грошових потоків за допомогою продажу торговельної дебіторської заборгованості. Це означає, що суб'єкт господарювання не має права застосовувати оціночну категорію «за амортизованою вартістю», і на дату первісного визнання відносить таку дебіторську заборгованість до

Таблиця 1

Відображення в обліку торговельної дебіторської заборгованості

№	Зміст операції	Дебет	Кредит
1	Відображення в обліку торговельної дебіторської заборгованості в момент здійснення операції продажу товарів або послуг за сумою, яку суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передані покупцю товари або послуги	Торговельна дебіторська заборгованість	Виручка від реалізації товарів або послуг
2	Відображення в обліку торговельної дебіторської заборгованості за справедливою вартістю на дату підготовки фінансової звітності.		
2.1.	Справедлива вартість перевищує балансову вартість торговельної дебіторської заборгованості	Торговельна дебіторська заборгованість	Власний капітал (інші сукупні доходи)
2.2.	Балансова вартість торговельної дебіторської заборгованості перевищує справедливую вартість	Власний капітал (інші сукупні доходи)	Торговельна дебіторська заборгованість
3.	Припинення визнання торговельної дебіторської заборгованості в обліку	Грошові кошти	Торговельна дебіторська заборгованість
3.1.	Результат припинення визнання дебіторської заборгованості	Збиток періоду	Прибуток періоду
3.2.	Перекласифікація іншого сукупного прибутку	Власний капітал (інші сукупні доходи)	Прибутки або збитки періоду
3.3.	Перекласифікація іншого сукупного збитку	Прибутки або збитки періоду	Власний капітал (інші сукупні доходи)

Джерело: розроблено автором на базі [1]

оціночної категорії «за справедливою вартістю через інший сукупний дохід». До припинення визнання суб'єкт господарювання визнає прибуток або збиток від зміни справедливої вартості стосовно цього активу у складі власного капіталу.

У разі припинення визнання такої торговельної дебіторської заборгованості в обліку виникає різниця між балансовою вартістю фінансового активу і сумою отриманої винагороди. МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» вимагає таку різницю визнати як прибуток або збиток. Крім того, інший сукупний прибуток або збиток стосовно цієї торговельної дебіторської заборгованості, який раніше був визнаний у складі власного капіталу, перекласифікується із власного капіталу на прибуток або збиток періоду.

Висновки з проведеного дослідження.

У результаті проведеного дослідження узагальнено теоретичні та практичні засади фінансового обліку застосування діяльності факторингу, пов'язані з набуттям чинності Міжнародного стандарту фінансової звітності МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти».

Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, окреслено такі проблеми, з якими можуть зіткнутися суб'єкти господарювання під час розроблення методології впровадження МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти».

По-перше, проблемою є те, що застосування категорії «за справедливою вартістю через інший сукупний дохід» до оцінки торговельної дебіторської заборгованості передбачає, що суб'єкт господарювання має інформацію про справедливу вартість фінансового активу, що на практиці в умовах сьогодення не завжди можна реалізувати. Це стає причиною ігнорування вимог МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» багатьма українськими практиками.

По-друге, проблемою є те, що національні стандарти обліку взагалі не містять будь-якого визначення бізнес-модель управління фінансовими активами з метою генерування грошових потоків за такими активами. Тому під час визначення того, як фінансові активи повинні бути класифіковані, суб'єкт господарювання буде аналізувати намір керівництва щодо конкретного фінансового активу. Відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», класифікація та оцінка фінансових активів ґрунтується не тільки на грошових потоках, що виникають у зв'язку з фінансовим активом, але і на бізнес-моделі, в межах якої вони утримуються.

Отже, діяльність факторингу дебіторської заборгованості, очевидно, має вплив на визначення бізнес-моделі, класифікацію фінансових активів і може привести до необхідності оцінювати та обліковувати торговельну дебіторську заборгованість за справедливою вартістю і, як наслідок, до необхідності визнання прибутків або збитків

у власному капіталі. Таким чином, виконання міжнародних вимог із боку суб'єктів господарювання може істотно ускладнити облік фінансових активів на практиці.

Але водночас варто зазначити, що практичне застосування вимог міжнародних стандартів фінансової звітності щодо визначення бізнес-моделі, класифікації та оцінки фінансових активів, без сумніву, веде до поліпшення якості інформації у фінансовій звітності суб'єктів господарювання. Визначення бізнес-моделі враховує діяльність, яку здійснює суб'єкт господарювання з управління фінансовими активами та забезпечує прийняття єдиного порядку обліку фінансових активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 9 «Фінансові інструменти»: Міжнародний документ від 01.01.2012 р. / Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (дата звернення: 22.04.2019).
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами»: Міжнародний документ від 28.05.2014 р. / Міністерство фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS%2015_ukr_2016.pdf (дата звернення: 19.04.2019).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (дата звернення 26.04.2019).
4. Звітність підприємства / М.І. Бондар та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 570 с.
5. Оніщенко В.О., Бондар М.І., Дубовая В.В. Облік у зарубіжних країнах: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 576 с.
6. Облік у банках / Коренєва О.Г. та ін. Суми : Університетська книга, 2017. 668 с.
7. Амбарчан В.С. Облік формування та використання резервів за фінансовими активами банків: модель очікуваних збитків. *Облік і фінанси*. 2017. № 1 (75). С. 8-16.
8. Харламова О.В. Варіанти організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності. *Бізнес Інформ*. 2015. № 9. С. 266–270. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_9_43 (дата звернення: 15.04. 2019).

REFERENCES:

1. International Financial Reporting Standard 9 “Financial instruments” (2014). Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (accessed 22 April 2019).
2. International Financial Reporting Standard 15 “Revenue from Contracts with Customers” (2016). Available at: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS%2015_ukr_2016.pdf (accessed 19 April 2019).
3. Ukrainian Accounting standard (UAS) 13 “Financial instruments” (2001). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (accessed 26 April 2019).

4. Bondar M.I., Verygha Ju. A., Oryshhenko M.M., Prokhar N.V., Lezhnenko L.I. (2017) *Zvitnistj pidpryjemstva* [Enterprise reporting]. Kyiv: Centr uchbovohoji literatury (in Ukrainian).

5. Onishhenko V.O., Bondar M.I., Dubovaja V.V. (2018) *Oblik u zarubizhnykh krajinakh* [Accounting in foreign countries]. Kyiv: Centr uchbovohoji literatury (in Ukrainian).

6. Korenjeva O.Gh., Maslak N.Gh., Slav'jansjka N.Gh. ta in. (2017) *Oblik u bankakh* [Accounting in banks]. Sumy: Universytetsjka knygha (in Ukrainian).

7. Ambarchan V.S. (2017) Oblik formuvannja ta vykorystannja rezerviv za finansovymy aktyvamy bankiv: modelj ochikuvanykh zbytkiv [Accounting of Formation and Use of Reserves on Banks' Financial Assets: The Expected Losses Model]. *Accounting and finance*, no. 1 (75), pp. 8-16.

8. Kharlamova O.V. (2015) Varianty orghanizaciji procesu perekhodu na skladannja finansovohoji MSFZ-zvitnosti [Options for Organizing the Process of Transition to Preparation of the IFRS Reporting]. *Business-Inform* (electronic journal) no. 9, pp. 266-270. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_9_43 (accessed 15 April 2019).

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПРАЦЮВАННЯ ПОТОКУ ЗВЕРНЕНЬ ГРОМАДЯН ОБЛАСНИМ УПРАВЛІННЯМ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

OPTIMIZATION OF THE PROCESSING OF CITIZENS' APPEALS FLOW TO REGIONAL DIRECTORATE OF PENSION FUND BASED ON IMITATION MODELLING TECHNOLOGY

УДК 330.46

Гриценко К.Г.

к.т.н., доцент, доцент кафедри
економічної кібернетики
Сумський державний університет

Моісеєнко А.В.

магістр
Сумський державний університет

Gritsenko Konstantin

Sumy State University

Moiseenko Anton

Sumy State University

У статті розглянуто проблему дотримання термінів оброблення звернень громадян, встановлених Законом України «Про звернення громадян». Ця проблема загострилася внаслідок зростання кількості звернень громадян до обласних управлінь Пенсійного фонду під час проведення пенсійної реформи в Україні. Для її вирішення необхідно оптимізувати кількість спеціалістів структурних підрозділів обласного управління Пенсійного фонду, зайнятих опрацюванням звернень громадян. Під час опрацювання звернень громадян наявні чинники, що мають ймовірнісний характер, зокрема тип звернення та частота надходження звернень громадян, тому для оптимізації опрацювання потоку звернень громадян була застосована технологія імітаційного моделювання. Імітаційне моделювання є універсальним підходом до прийняття рішень в умовах невизначеності, який дає змогу враховувати в моделях чинники, які важко формалізувати. Ця технологія дає можливість створювати так звані шоківі ситуації, досліджувати їх можливі наслідки та знаходити шляхи врегулювання. **Ключові слова:** пенсійний фонд, потік звернень громадян, система масового обслуговування, імітаційне моделювання, оптимізація.

В статье рассмотрена проблема соблюдения сроков обработки обращений граж-

дан, установленных Законом Украины «Об обращениях граждан». Эта проблема обострилась вследствие роста количества обращений граждан в областные управления Пенсионного фонда при проведении пенсионной реформы в Украине. Для ее решения необходимо оптимизировать количество специалистов структурных подразделений областного управления Пенсионного фонда, занятых обработкой обращений граждан. При обработке обращений граждан присутствуют факторы, имеющие вероятностный характер, в частности тип обращения и частота поступления обращений граждан, поэтому для оптимизации обработки потока обращений граждан была использована технология имитационного моделирования. Имитационное моделирование является универсальным подходом к принятию решений в условиях неопределенности, который позволяет учитывать в моделях факторы, которые трудно формализовать. Эта технология позволяет создавать так называемые шок-ситуации, исследовать их возможные последствия и находить пути регулирования.

Ключевые слова: пенсионный фонд, поток обращений граждан, система массового обслуживания, имитационное моделирование, оптимизация.

*The article deals with the problem of observance of the deadlines for processing the citizens' appeals, established by the Law of Ukraine "On Citizens' Appeal". This problem has become aggravated because of the increase in the number of citizens' appeals to the regional directorates of the Pension Fund during the pension reform in Ukraine. To solve it, it is necessary to optimize the number of specialists of structural units of the regional directorate of the Pension Fund engaged in the processing of citizens' appeals. When processing the citizens' appeals there are factors that are probabilistic, in particular, the type of citizen's appeal and the frequency of receipt of citizens' appeals. So, imitation modelling technology was applied to optimize the processing of citizens' appeals flow. The regional directorate of the Pension Fund is considered as a system of mass service. Factors are considered that can be influenced (the number of specialists involved in processing citizens' appeals) and that cannot be directly influenced (the frequency of receipt of citizens' appeals). The Law of Ukraine "On Citizens' Appeal" establishes time restrictions in model. Imitation modelling is a universal approach to decision making under uncertainty, which allows you to consider factors that are hard to formalize in models. This technology makes it possible to create so-called «shock» situations, to investigate their possible consequences and find ways of settlement. To create an imitation model for processing citizens' appeals, the Any Logic modeling system was used using the process-modeling library, which has a convenient graphical interface and allows the use of Java programming language to develop models. To describe the time for processing one single citizen's application in a structural unit of the regional directorate of the Pension Fund, the probability distribution function "triangular" was used. It is continuous and limited on both sides. The task of optimization was set as minimization of the number of specialists involved in the processing of citizens' requests, subject to the deadlines for handling appeals. The Opt Quest built-in optimizer was used to solve it. **Key words:** pension fund, citizen appeals flow, queuing system, imitation modeling, optimization.*

Постановка проблеми. Опрацювання звернень громадян – це одна з найважливіших функцій обласного управління Пенсійного фонду (ОУПФ). Внаслідок проведення пенсійної реформи в Україні суттєво зросла кількість звернень громадян до ОУПФ. У зв'язку з цим актуаль-

ною є проблема оптимізації опрацювання потоку звернень громадян до ОУПФ задля дотримання термінів оброблення звернень громадян, встановлених Законом України «Про звернення громадян» від 2 жовтня 1996 року з останніми змінами № 1404-VIII від 2 червня 2016 року. Це зазначено

у статті 20 «Термін розгляду звернень громадян»: «Звернення розглядаються і вирішуються у термін не більше одного місяця від дня їх надходження, а ті, які не потребують додаткового вивчення, – невідкладно, але не пізніше п'ятнадцяти днів від дня їх отримання. Якщо в місячний термін вирішити порушені у зверненні питання неможливо, керівник відповідного органу, підприємства, установи, організації або його заступник встановлює необхідний термін для його розгляду, про що повідомляється особі, яка подала звернення. При цьому загальний термін вирішення питань, порушених у зверненні, не може перевищувати сорока п'яти днів».

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Економіко-математичному моделюванню окремих складових системи пенсійного забезпечення присвячено роботи Л.П. Якимової [1], В.І. Бредюка [2], В.Ю. Кашеєвої [3], П.М. Григорука [4] та багатьох інших науковців. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій з досліджуваної проблематики, питання моделювання та оптимізації діяльності органів Пенсійного фонду з використанням технології імітаційного моделювання науковцями не розглядалися. Водночас доцільність застосування цієї технології для дослідження складних економічних систем, до яких, безперечно, належать системи пенсійного забезпечення, обґрунтована в роботі [5].

Постановка завдання. Метою статті є розвиток науково-методичного інструментарію оптимізації опрацювання потоку звернень громадян до ОУПФ на основі технології імітаційного моделювання, що дасть змогу оптимізувати кількість спеціалістів структурних підрозділів ОУПФ, зайнятих опрацюванням звернень громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Загальна схема процесу опрацювання звернення громадянина до ОУПФ наведена на рис. 1.

Процес опрацювання звернення громадянина до ОУПФ можна умовно розділити на такі етапи:

1) звернення надходить до операційного відділу ОУПФ, де громадянин отримує номер звернення та копію звернення з печаткою, підписом спеціаліста про отримання звернення та зазначеним терміном прийняття звернення в опрацювання; згідно із Законом України «Про звернення громадян» термін опрацювання звернень становить від 15 до 45 днів залежно від типу звернення;

2) спеціалісти операційного відділу ОУПФ направляють звернення до начальника ОУПФ, який делегує звернення одному зі своїх заступників: заступнику з питань пенсійного забезпечення (ПЗ); заступнику з питань контрольно-перевірочної роботи (КПР); начальнику відділу інформаційних систем та електронних реєстрів (ІСтаЕР); найбільш вірогідною є ситуація, коли звернення належить до питань ПЗ; особливістю сектору ПЗ є наявність у його складі двох відділів, а саме ПЗ

і пенсійного забезпечення військовослужбовців та інших категорій (ПЗВ); найменш вірогідним є визнання звернення таким, що належить до відділу ІСтаЕР; після розгляду звернення заступником начальника ОУПФ воно переходить до відповідного начальника структурного підрозділу, що обирає виконавця, який після оброблення та вирішення питання зазначає результат і передає звернення до операційного відділу для відправки результату звернення громадянину;

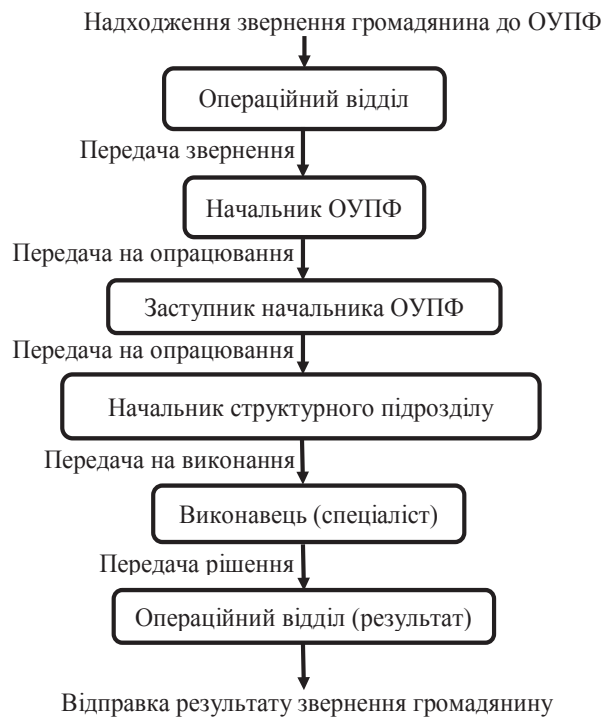


Рис. 1. Схема процесу опрацювання звернення громадянина до ОУПФ

Джерело: побудовано авторами

3) відправка результату звернення громадянину.

Під час опрацювання звернень громадян наявні чинники, що мають ймовірнісний характер (наприклад, тип звернення та частота надходження звернень громадян), тому для оптимізації опрацювання потоку звернень громадян доцільно застосувати технологію імітаційного моделювання, яка дає змогу генерувати значення чинників як випадкові величини та провадити оптимізаційні експерименти.

Розглянемо потік звернень громадян, що опрацьовується ОУПФ, як систему масового обслуговування з чинниками, на які можна впливати (кількість спеціалістів структурних підрозділів, зайнятих опрацюванням звернень громадян, а саме операційного відділу, відділу ПЗ, відділу ПЗВ, відділу КПР, відділу ІСтаЕР), чинниками, на які безпосередньо впливати не можна (частота надходження звернень громадян), та обмеженням часу, встановленим Законом України «Про звернення громадян» (з моменту подання звернення до прийняття рішення після опрацювання виконавцем).

Для створення імітаційної моделі опрацювання звернень громадян була використана система моделювання Any Logic з бібліотекою моделювання процесів [6]. Опис блоків, що використовуються в розробленій імітаційній моделі, наведено в табл. 1.

Опис параметрів блоків імітаційної моделі наведено в табл. 2.

В імітаційній моделі використана функція «triangular», що є трикутною функцією розподілу ймовірностей, що є неперервною та обмеженою з обох сторін. Вона задається в такому вигляді:

$$=triangular(x, y, mode),$$

де x – мінімальне значення; y – максимальне значення; $mode$ – значення, що зустрічається найчастіше.

У блоках типу «Service» використовуються ресурси моделі, що задаються елементом «ResourcePool», характеристика яких наведена у таблиці 3.

Імітаційна модель починається з генерації агенту «Zvernennia» в блоці «zayavka». Після надходження в систему звернення потрапляє до операційного відділу. Цей етап описується блоком «priniattiaZvernennia». Після оформлення звернення спеціалісти операційного відділу передають його начальнику ОУПФ, який ознайомлюється зі

Таблиця 1

Опис блоків, що використовуються в імітаційній моделі

Номер блоку	Назва блоку	Тип блоку	Опис блоку
1	zayavka	Source	Створює агентів «звернення громадянина».
2	priniattiaZvernennia	Service	Звернення громадянина приймається спеціалістом операційного відділу та передається далі для опрацювання начальником ОУПФ.
3	DeleguvaniaZastupniku	Service	Звернення надходить до начальника ОУПФ, який делегує його одному зі своїх заступників.
4	viznachenniaTipuZvernennia	SelectOutput5	Визначення, якому саме заступнику начальника ОУПФ надійде певне звернення.
5	ViznachenniaZvernennia-DoPensiinogoViddilu	Service	Визнання звернення таким, що належить до відділу ПЗ.
6	ViznachenniaZvernennia-DoSlujbiKPR	Service	Визнання звернення таким, що належить до відділу КТР.
7	ViznachenniaZvernennia-DoViddilulStaER	Service	Визнання звернення таким, що належить до відділу ІСтЕР.
8	VubirPensNapriamku	Output	Визначення, до якого відділу належить звернення.
9	OpraciuvaniViddilom-ViyskovihPensioneriv	Service	Опрацювання звернення, що надійшло до відділу ПЗВ.
10	OpraciuvaniViddilomKPR	Service	Опрацювання звернення, що надійшло до відділу КТР.
11	OpraciuvaniViddiloml-StaER	Service	Опрацювання звернення, що надійшло до відділу ІСтЕР.
12	OpraciuvaniaPensiynim-Viddilom	Service	Опрацювання звернення, що надійшло до відділу ПЗ.
13	OtriamanniaRishennia-OperaciinimViddilom	Service	Блок, в якому опрацьоване звернення з рішенням, надходить до спеціалістів операційного відділу для відправки.
14	vidpravka	Sink	Блок, в якому відбувається вихід агента із системи.

Джерело: складено авторами

Таблиця 2

Опис параметрів блоків імітаційної моделі

Номер блоку	Параметри блоку	Опис параметру	Значення параметру
1	2	3	4
1	Щільність	Інтенсивність надходження звернень в систему.	=ZnachShilnist
	Максимальна кількість надходжень	Максимальне значення кількості звернень, що надійшли до системи.	=(long)MaxZnachZayavok
2	Тип ресурсу	Спеціаліст операційного відділу.	=SpecialistiOperatciinogoViddilu
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення.	=triangular (0,5, 5, 0,5) (хвилин)
3	Тип ресурсу	Начальник ОУПФ.	=NachalnikOblasnogoUpravlinnia
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення.	=triangular (0.5, 3, 1) (хвилини)

1	2	3	4
4	Вірогідність 1	Вірогідність надходження звернення заступнику начальника ОУПФ з питань ПЗ.	=0,68
	Вірогідність 2	Вірогідність надходження звернення заступнику начальника ОУПФ з питань КП.	=0,21
	Вірогідність 3	Вірогідність надходження звернення начальнику відділу ІстаЕР.	=0,11
5	Тип ресурсу	Заступник начальника ОУПФ з питань ПЗ.	=ZastupnikNachalnikaZPensiinih-Pytan
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення	=triangular (0,5, 1, 0,5) (хвилин)
6	Тип ресурсу	Заступник начальника ОУПФ з питань КПр.	=ZastupnikNachalnikaZPytanSlujbi-KPR
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення.	=triangular (0,5, 1, 0,5) (хвилин)
7	Тип ресурсу	Начальник відділу ІстаЕР.	=NackalnikViddilulIStaER
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення	=triangular (0,5, 1, 0,5) (хвилин)
8	Вірогідність 1	Вірогідність надходження звернення до відділу ПЗ.	=0,5
	Вірогідність 2	Вірогідність надходження звернення до відділу ПЗВ.	=0,5
9	Тип ресурсу	Спеціаліст відділу ПЗВ.	=SpecialistiPensV
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення.	=triangular (0,1, 30, 1) (діб)
10	Тип ресурсу	Спеціаліст відділу КПр.	=SpecialistKPR
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення.	=triangular (0,1, 30, 1) (діб)
11	Тип ресурсу	Спеціаліст відділу ІстаЕР.	=SpecialistiIStaER
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення.	=triangular (0,2, 30, 1) (діб)
12	Тип ресурсу	Спеціаліст відділу ПЗ.	=SpecialistiPens
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення.	=triangular (0,1, 30, 1) (діб)
13	Тип ресурсу	Спеціаліст операційного відділу.	=SpecialistiOperatciinogoViddilu
	Кількість ресурсів	Кількість ресурсів, необхідна для опрацювання одного звернення.	=1
	Час затримки	Час опрацювання одного звернення.	=triangular (0,5, 3, 1) (хвилин)

Джерело: складено авторами

Таблиця 3

Опис ресурсів, що використовуються в імітаційній моделі

Номер блоку	Тип ресурсу	Опис	Кількість ресурсів	Значення за замовчуванням
1	SpecialistiOperatciinogoViddilu	Спеціаліст операційного відділу.	5	constant
2	NachalnikOblasnogoUpravlinnia	Начальник ОУПФ.	1	constant
3	ZastupnikNachalnikaZPensiinih-Pytan	Заступник начальника ОУПФ з питань ПЗ.	1	constant
4	ZastupnikNachalnikaZPytanSlujbi-KPR	Заступник начальника ОУПФ з питань КПр.	1	constant
5	NackalnikViddilulIStaER	Начальник відділу ІстаЕР.	1	constant
6	SpecialistiPensV	Спеціаліст відділу ПЗВ.	=NumberOfSpecPensV	15
7	SpecialistKPR	Спеціаліст відділу КПр.	=NumberOfSpecKPRc	15
8	SpecialistiIStaER	Спеціаліст відділу ІстаЕР.	=NumberOfSpecIStER	15
9	SpecialistiPens	Спеціаліст відділу ПЗ.	=NumberOfSpecPens	15

Джерело: складено авторами

зверненням і делегує його на розгляд одному зі своїх заступників. Цей процес описується блоком «DeleguvaniaZastupniku».

Вибір того, до якого саме заступника надійде звернення, реалізовано блоком «vznachenniaTiruZvenennia». З можливих п'яти варіантів елемента «SelectOutput5» використано лише три за кількістю заступників, тому в полі «Вірогідність 4» та «Вірогідність 5» вказано значення 0. Це означає, що заявка не може надійти до каналу № 4 та № 5.

Опрацювання звернень, делегованих заступнику начальника ОУПФ з питань ПЗ, описується блоком «VznachenniaZvernenniaDoPensiinogoViddilu». Вибір того, до якого з відділів (ПЗ або ПЗВ) належить звернення, здійснюється заступником начальника ОУПФ з питань ПЗ, а в імітаційній моделі описується блоком «VubirPensNapriamku». Далі звернення вирішується спеціалістом відділу ПЗ (описується блоком «OpracuvanniaPensiynimViddilom») або відділу ПЗВ (описується блоком «OpracuvanniViddilomViyskovihPensioneriv»).

Якщо звернення надходить до заступника ОУПФ з питань КПР, то цей процес описується блоком «VznachenniaZvernenniaDoSlujbiKPR». Після вибору виконавця звернення надходить спеціалісту відділу КПР для вирішення. В імітаційній моделі цей процес описується блоком «OpracuvanniViddilomKPR».

Опрацювання звернень, делегованих начальнику відділу ІСтаЕР, описується блоком «VznachenniaZvernenniaDoViddiluIStaER». Процес вирішення звернення спеціалістом відділу ІСтаЕР в імітаційній моделі описується блоком «OpracuvanniViddilomiStaER».

Результат вирішення звернення передається спеціалістам операційного відділу для відправки громадянину, що направив звернення до ОУПФ. Цей процес описується блоком «OtriamanniaRishenniaOperaciinimViddilom».

Відправка результату звернення виконується в блоці «vidpravka», де реалізовано такі додаткові поля, необхідні для проведення оптимізаційного експерименту:

1) «agent.timeExit = time()» – присвоєння параметру «timeExit» агенту «Zvernennia» значення часу, коли агент покинув систему;

2) «variable1 = (agent.timeExit – agent.timeEnter)» – присвоєння значення часу, що агент провів в системі, змінній «variable1».

Після того як визначені структура та параметри імітаційної моделі, необхідно запустити модель на симуляцію та визначити час оброблення звернення окремими структурними підрозділами ОУПФ. Час, використаний на опрацювання звернення, залежить від кількості звернень у стадії опрацювання, складності питання та кількості спеціалістів у структурному підрозділі ОУПФ, до якого це звернення надійшло.

В системі моделювання Any Logic вбудований оптимізатор Opt Quest вибирає найкращі значення параметрів і перевіряє їх щодо відповідності встановленим умовам. Задача оптимізації була поставлена як мінімізація кількості спеціалістів структурних підрозділів ОУПФ, зайнятих опрацюванням звернень громадян, за умови дотримання термінів оброблення звернень.

За замовчуванням була встановлена частота надходжень звернень громадян, що становила три звернення за добу. Під час проведення моделювання була активована пауза на 5 добу модельного часу. За цей час в систему надійшли 18 звернень, з яких 14 були розподілені на заступника начальника ОУПФ з питань ПЗ, який визначив, що 7 з 14 звернень належить до відділу ПЗ, жодне з яких ще не вирішене, а інші 7 звернень належать до відділу ПЗВ. Три звернення, що надійшли до відділу ПЗВ, вже опрацьовані. На опрацювання одного звернення знадобилась доба, а два інших звернення були опрацьовані протягом майже чотирьох діб. До відділу КПР надійшли 4 звернення, що перебували на стадії опрацювання. З дев'яти спеціалістів відділу КПР були зайняті чотири. До відділу ІСтаЕР звернення не надходили, чотири спеціалісти не зайняті.

Експеримент було продовжено до максимальної кількості звернень, що надійшли в систему (500 звернень за добу). В результаті було виявлено, що спеціалістів відділу ПЗ і відділу ПЗВ (по 9 осіб) недостатньо для оброблення звернень протягом сорока п'яти днів. Кількість спеціалістів відділу КПР (9 осіб) можна зменшити з дев'яти до шести. Спеціалістів відділу ІСтаЕР (4 особи) достатньо для того, щоби звернення громадян були вирішені протягом встановленого законодавством терміну.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблена імітаційна модель забезпечує вирішення завдання оптимізації кількості спеціалістів структурних підрозділів ОУПФ, зайнятих опрацюванням звернень громадян. У моделі враховані взаємозв'язки між відділами ОУПФ, що забезпечує високий ступінь її адекватності. Правильність цих зв'язків була перевірена наочно за допомогою імітаційних експериментів. За допомогою розробленої моделі можна створювати так звані шоківі ситуації для дослідження їх наслідків та пошуку шляхів урегулювання. Така модель може використовуватися ОУПФ для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Якимова Л.П. Еволюція пенсійних систем: аналіз, моделювання, прогноз : монографія. Алчевськ : Донбаський державний технічний університет, 2013. 358 с.

2. Бредюк В.І., Джоші О.І. Економіко-математичне моделювання динаміки пенсійного забезпечення в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2013. Вип. 22. С. 133-136.

3. Кащєєва В.Ю., Шатравка О.О. Прогнозування показників впливу на забезпечення функціонування пенсійної системи. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 7. С. 203-208.

4. Григорук П.М., Вальчук О.А. Аналіз підходів до моделювання стану та тенденцій розвитку системи пенсійного забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 6. С. 945-948. URL: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/193.pdf> (дата звернення: 02.05.2019).

5. Девятков В.В. Методология и технология имитационных исследований сложных систем: современное состояние и перспективы развития : монография. Москва : ИНФРА-М, 2013. 448 с.

6. Help Any Logic Simulation Software. URL: <http://help.anylogic.ru/index.jsp> (дата звернення: 02.05.2019).

REFERENCES:

1. Yakymova L.P. (2013) *Evolutsiia pensiinykh system: analiz, modeliuvannia, prohnos* [Evolution of pension systems: analysis, modeling, forecast]. Alchevsk : Donbaskyi derzhavnyi tekhnichnyi universytet (in Ukrainian).

2. Brediuk V.I., Dzhoshi O.I. (2013) *Ekonomiko-matematychne modeliuvannia dynamiky pensiinoho zabezpechennia v Ukraini* [Economic and mathematical modeling of the dynamics of pension provision in Ukraine]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia". Seriiia "Ekonomika"*, vol. 22, pp. 133-136.

3. Kashchieieva V.Yu., Shatravka O.O. (2013) *Prohnozuvannia pokaznykiv vplyvu na zabezpechennia funktsionuvannia pensiinoi systemy* [Prediction of indicators of influence on the functioning of the pension system]. *Business-Inform*, no. 7, pp. 203-208.

4. Hryhoruk P.M., Valchuk O.A. (2015) *Analiz pidkhodiv do modeliuvannia stanuv ta tendentsii rozvytku systemy pensiinoho zabezpechennia* [Analysis of approaches to modeling the state and trends of the pension system development]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national economic problems] (electronic journal), vol. 6, pp. 945-948. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/193.pdf> (accessed: 02 May 2019).

5. Deviatkov V.V. (2013) *Metodologiya i tekhnologiya imitatsionnykh issledovaniy slozhnykh sistem: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya* [Methodology and technology of simulation studies of complex systems: current state and development prospects]. Moscow : INFRA-M (in Russian).

6. Help AnyLogic Simulation Software. Available at: <http://help.anylogic.ru/index.jsp> (accessed: 02 May 2019).

РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ

DEVELOPMENT OF INFORMATION-ANALYTICAL SYSTEM OF DIAGNOSTICS AND CONTROL OF ENTERPRISE SUSTAINABILITY

У статті запропоновано інформаційно-аналітичну систему діагностики стійкості підприємства й управління нею, яка дає змогу визначити перспективні джерела стійкого розвитку й функціонування підприємств та виявити всі можливі шляхи запобігання кризовим явищам і негативним процесам у діяльності підприємств. Визначено основні вимоги розроблення інформаційно-аналітичної системи, які виникають в умовах постійних динамічних змін зовнішнього середовища. Запропоновано сім етапів реалізації комплексного підходу до діагностики стійкості підприємства. Для більш ефективного формування процесу діагностики стійкості підприємства потрібно використати систему показників. Розроблено систему показників, яка має низку переваг, що дають змогу більш ефективно використовувати запропоновану інформаційну технологію. Діагностика стійкості підприємства вирішує важливе наукове завдання, яке полягає у своєчасному розпізнаванні кризових явищ, спричинених зниженням стійкості підприємства.

Ключові слова: стійкість, інформаційна система, діагностика, управління, прогноз, система показників.

В статті предложена информационно-аналитическая система диагностики

устойчивости предприятия и управления нею, которая позволяет определить перспективные источники устойчивого развития и функционирования предприятий и выявить все возможные пути предотвращения кризисных явлений и негативных процессов в деятельности предприятий. Определены основные требования разработки информационно-аналитической системы, возникающие в условиях постоянных динамических изменений внешней среды. Предложено семь этапов реализации комплексного подхода к диагностике устойчивости предприятия. Для более эффективного формирования процесса диагностики устойчивости предприятия нужно использовать систему показателей. Разработана система показателей, которая имеет ряд преимуществ, которые позволяют более эффективно использовать предложенную информационную технологию. Диагностика устойчивости предприятия решает важное научное задание, которое заключается в своевременном распознавании кризисных явлений, вызванных снижением устойчивости предприятия.

Ключевые слова: устойчивость, информационная система, диагностика, управление, прогноз, система показателей.

УДК 330.46

Ревенко Д.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Revenko Daniil

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

The constant dynamics of changes in the market environment requires more deep and detailed study of its causes and component, which increases the flow of information and requires the development of an information system that will provide timely and adequate diagnosis of enterprise sustainability with the study of the environment. In the article proposed the information-analytical system of diagnostics and control of enterprise sustainability that allows determining the perspective sources of sustainable development and functioning of enterprises, and allows identifying all possible ways of prevention and prevention of crisis phenomena and negative processes in the activity of enterprises. In the article determined the basic requirements for the development of the information-analytical system, which arise in the conditions of constant dynamic changes of the external environment. Proposed seven stages of implementation of the complex approach to diagnostics of enterprise sustainability. For a more effective formation of the process of diagnostics of enterprise sustainability, should be used a system of indicators. The developed system of indicators and their logical comparison have a number of advantages that will allow more effectively use the proposed information technology. Management practice shows that the development of operational and strategic plans is impossible without the development of a system of indicators, which is the guideline for the development of the enterprise. One of the tools of this management is the system of indicators and models for assessing the sustainability of the enterprise and the environment, in order to ensure management sustainability. The diagnosis of enterprise sustainability solves an important scientific task, which consists in timely recognition of crisis phenomena caused by the reduction of enterprise sustainability, as well as the adoption of managerial decisions aimed at effective resource support for reducing threats and crisis situations. A successful achievement of diagnostic tasks is possible only due to the methodological tools of analysis and research of enterprise sustainability.

Key words: sustainability, information system, diagnostics, management, forecast, system of indicators.

Постановка проблеми. Постійний динамізм змін у ринковому середовищі вимагає більш глибокого та детального вивчення його причин та компонентів, що збільшує інформаційні потоки та потребує розроблення інформаційної системи, яка забезпечить своєчасну й адекватну діагностику стійкості підприємства з урахуванням можливості дослідження зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук та аналіз інформаційних систем діагностики стійкості підприємства показали, що нині не існує розроблених і впроваджених інформаційних комплексів та інструментарію реалізації методологічних підходів до аналізування стійкості й підтримки прийняття управлінських рішень щодо забезпечення

стійкості підприємства. Зрозуміло, що для обґрунтованого прийняття рішення про управління станом стійкості підприємства мають бути розроблені та реалізовані методологічні підходи до комплексного аналізу стану підприємства та зовнішнього середовища, тому запропоновано вирішити завдання розроблення інформаційно-аналітичної системи діагностики стійкості підприємства.

Постановка завдання. У статті запропоновано інформаційно-аналітичну систему діагностики стійкості підприємства й управління нею, яка дає змогу визначити перспективні джерела стійкого розвитку й функціонування підприємств та виявити всі можливі шляхи попередження кризових явищ і негативних процесів в діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Діагностика стійкості розвитку та функціонування підприємства, моніторингу й контролю рівня використання ресурсів, який досягнутий, а також ефективного та оптимального управління процесом забезпечення стійкості підприємства в умовах постійних динамічних змін зовнішнього середовища вимагає формування низки вимог до розроблення інформаційно-аналітичної системи. По-перше, повинна бути забезпечена аналітична функція, яка реалізує дослідження стану стійкості макросередовища, мікросередовища (галузевого середовища), а також внутрішнього стану стійкості підприємства. По-друге, повинна бути забезпечена комунікативна функція між особою, яка приймає рішення, та інтерфейсом інформаційно-аналітичної системи, тобто має виконуватись інтерактивна людино-машинна взаємодія. По-третє, повинна бути забезпечена оціночна діяльність системи. Інформаційно-аналітичній системі необхідно забезпечити особу, яка приймає рішення, конкретними оцінками стану всіх сфер функціонування підприємства та його оточення. По-четверте, повинна бути забезпечена моніторингова функція. Для цього потрібно забезпечити належне зберігання всієї інформації, що надходить до системи у базах даних, які повинні бути інтегровані одна до одної. По-п'яте, повинна виконуватись функція контролінгу, яка передбачає оперативну фіксацію всіх управлінських впливів, що були спрямовані на забезпечення стійкості підприємства, задля їх аналізу та своєчасної зміни на більш ефективні й оптимальні управлінські рішення. По-шосте, повинна бути забезпечена прогнозна функція, яка реалізує можливості екстраполяції наявних тенденцій, що склалися на підприємстві та його оточенні, задля отримання результатів стійкості на майбутні періоди.

Діагностика економічних об'єктів, до яких належать соціально-економічні системи, включає послідовність етапів, які спрямовані на вивчення та ідентифікацію стану соціально-економічної системи. Процес діагностики стійкості підприємства є важливим джерелом отримання достовірної інформації про стан функціонування та розвиток підприємства, його ресурсні можливості для підтримки стійкого стану, а також початок кризових явищ і можливі управлінські механізми та методи їх подолання. Діагностика стійкості дає менеджменту підприємства важливу інформацію щодо прогнозів розвитку підприємства, в кожному з яких закладені можливі варіанти та сценарії майбутнього.

Для реалізації комплексного підходу до діагностики стійкості підприємства повинні бути послідовно вирішені її головні етапи. Перший етап діагностики стійкості підприємства передбачає збирання всієї необхідної інформації з первинних та вторинних джерел інформації. Причому для реалізації принципу комплексності інформація

повинна охоплювати стан розвитку макросередовища, мікросередовища та внутрішнього середовища підприємства.

На другому етапі діагностики має бути проведено статистичне оброблення даних, які надійшли до бази даних. Статистичне оброблення даних має виключити похибки у вхідних даних.

На третьому етапі діагностики стійкості підприємства повинні бути проведені операції аналізування та оцінювання стійкості зовнішнього середовища та підприємства. Це найбільш складний етап діагностики, тому що він включає багато методів та моделей. Після проведення операцій аналізування та оцінювання на четвертому етапі формується висновок щодо стану підприємства (діагнозу). Результати моделювання дають змогу досить точно оцінити стійкість підприємства та вплив зовнішнього середовища на нього, визначити причини та фактори, які спричинили цей стан, а також проаналізувати «вузькі місця» в діяльності, тактиці та стратегії підприємства, які потребують особливої уваги.

На п'ятому етапі діагностики формуються пропозиції щодо управлінських впливів (проектів управлінських рішень) для покращення чи підтримки стану стійкості підприємства. Розроблення та формування управлінського рішення зводиться до вибору однієї з набору управлінських альтернатив. Головною умовою вибору найкращої альтернативи є чітке визначення мети управлінського впливу, тобто кількісно оціненого кінцевого критерію, який повинен бути досягнутий.

На шостому етапі оцінюється прогнозна ефективність управлінських впливів для забезпечення стійкості підприємства. За умови достатнього рівня ефективності управлінського рішення воно реалізується, а якщо оцінювана ефективність буде недостатньою чи стійкість підприємства буде незадовільною, то виконується наступний етап діагностики.

Сьомий етап виконується за умови недостатньої економічної ефективності запропонованого управлінського рішення й полягає в корекції управлінського рішення. Допоміжними етапами та процесами під час діагностики стійкості підприємства є:

- збирання, накопичення, узагальнення й оброблення всієї інформації, яка надходить до системи діагностики;
- моніторинг стану стійкості підприємства та його зовнішнього середовища;
- контроль за виконанням управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стійкості підприємства.

Впровадження діагностичного комплексу неможливе без автоматизації та інструментальної реалізації всіх поставлених завдань, тому далі наведено опис розробленої інформаційно-аналітичної системи діагностики стійкості підприєм-

ства. На рис. 1 наведено структуру розробленої інформаційно-аналітичної системи діагностики стійкості підприємства й управління нею. Інформаційні потоки та взаємозв'язки між елементами системи позначені стрілками.

В процесі діагностики стійкості підприємства на основі інформаційно-аналітичної системи вирішуються такі важливі завдання:

– своєчасна діагностика стану стійкості підприємства, попередження зниження стійкості, діа-

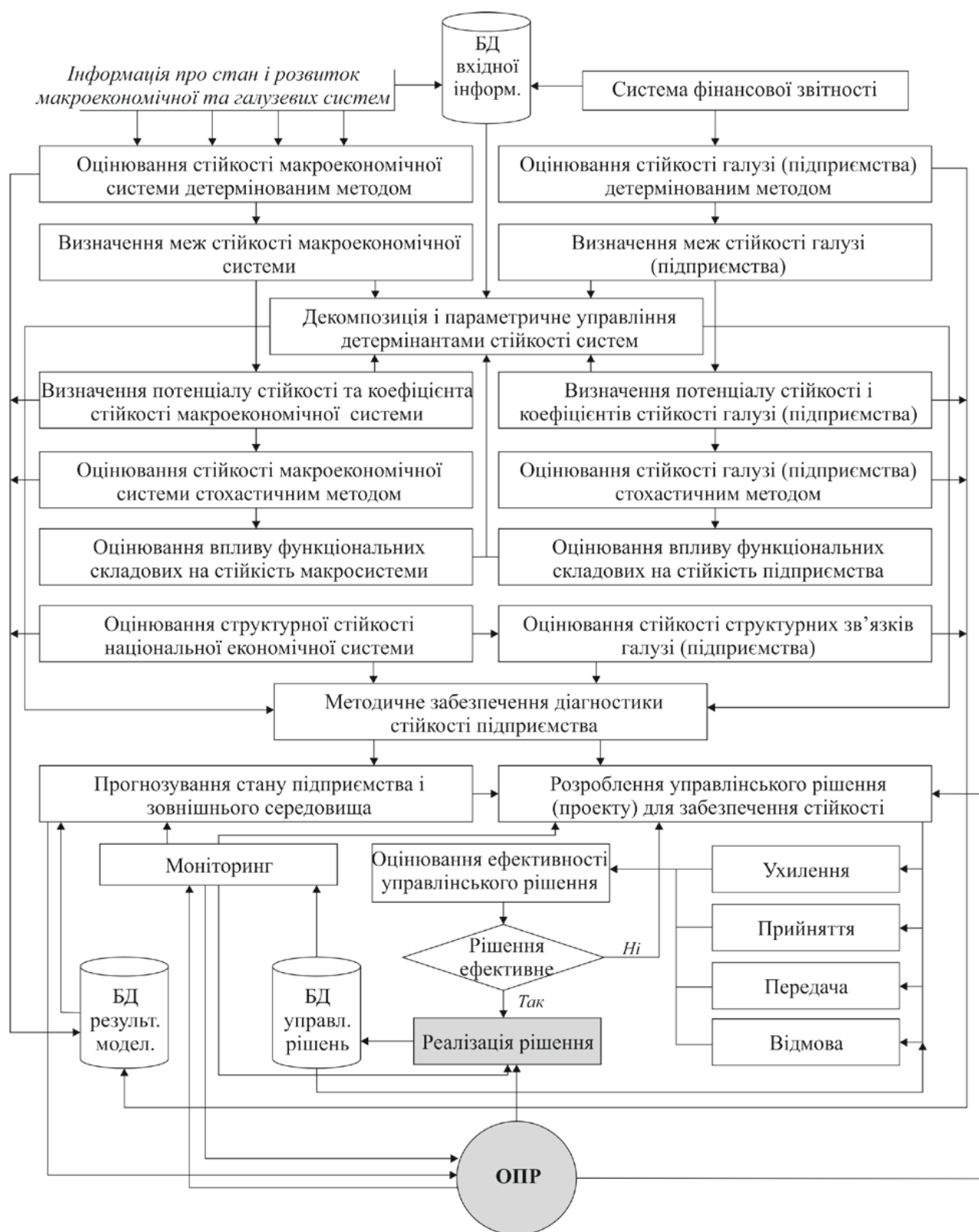


Рис. 1. Структурна модель інформаційно-аналітичної системи діагностики стійкості підприємства і управління нею

гностика кризових ситуацій в усіх сферах діяльності підприємства;

– постійний моніторинг стану підприємства та його зовнішнього середовища, що виявляє попереджувальний характер діагностики стійкості підприємства;

– виявлення негативних станів у стійкості підприємства, розроблення відповідних управлінських рішень задля подолання кризових явищ на початкових стадіях за допомогою прогностичного характеру діагностики.

Для формування процесу діагностики стійкості підприємства потрібно використати цілу систему показників відповідно до моделей та методів. Велика кількість показників вимагає їх класифікації та формування логічної схеми послідовності їх використання в процесі дослідження.

Практика управління показує, що розроблення оперативних та стратегічних планів неможливе без формування системи показників, яка є орієнтиром розвитку підприємства. Для того щоб управління було спрямовано на забезпечення стійкості підприємства, одним з інструментів цього управління є система показників та моделей оцінювання стійкості підприємства та зовнішнього середовища, тобто розроблення та конкретизація цілей для формування стратегії чи оперативного управлінського рішення мають спиратись на конкретні показники, досягнення яких буде означати реалізацію цілей.

Під час побудови системи показників спочатку проводиться збирання інформації про показники, які включені до моделей та методів діагностики стійкості підприємства та його зовнішнього середовища. Головна задача будь-якої системи показників полягає у формуванні показників-індикаторів, які виконують узагальнюючі та аналітичні функції. Наступними кроками є обґрунтування включення кожного показника та визначення порогового значення, після чого проводиться формування самої системи показників.

Розроблена система показників спирається на розроблення й опис моделі та методів оцінювання стійкості макроекономічної системи, галузевих систем та підприємства. Показники в системі поділені на три рівні, такі як макроекономічні, галузеві та показники, що характеризують стан і функціонування підприємства. Така класифікація пов'язана з логікою розроблення й побудови моделей та методів оцінювання стійкості. Також кожний показник пов'язаний з окремою моделлю чи методом аналізу стійкості підприємства, галузі чи макроекономічної системи. Система показників є одним з можливих варіантів, які можуть бути використані для діагностики стійкості підприємства та його зовнішнього середовища. Класифікаційна структура показників визначається модельним рядом та доступністю статистичних даних. Кількість показників, яка може бути включена до сис-

теми, залежить від потреб підприємства та дослідника в аналізі, тому кількість показників може бути збільшена або зменшена.

Система показників діагностики стійкості підприємства та його зовнішнього середовища може бути використана як на етапі аналізу чи діагностики, так і для прогнозування стану систем на майбутні періоди. Головним завданням використання системи показників є виявлення стану соціально-економічних систем на основі індикаторів функціональних станів задля розроблення управлінських рішень, які спрямовані на забезпечення стійкості цих систем. Система показників та моделі розроблені таким чином, що аналіз і діагностика можуть бути проведені за окремими напрямками чи комплексно. Реалізація системи для моніторингу показників у стані реального часу дасть змогу своєчасно виявляти диспропорції, які виникають у стані стійкості підприємства та його зовнішнього середовища, а також вживати відповідних заходів щодо їх усунення.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, діагностика стійкості підприємства вирішує важливе наукове завдання, яке полягає у своєчасному розпізнаванні кризових явищ, спричинених зниженням стійкості підприємства, а також прийнятті управлінських рішень, які спрямовані на ефективне ресурсне забезпечення для зниження загроз та кризових станів. Вдале виконання завдань діагностики є можливим тільки завдяки методологічному інструментарію аналізу та дослідженню стійкості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вартанян В.М., Ревенко Д.С., Лыба В.А. Моделирование экономической устойчивости предприятия машиностроительного комплекса. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. Вип. 6 (156). С. 437-443.
2. Davydova I.O., Revenko D.S., Lyba V.O. The stability of socio-economic systems under conditions of global development : collective monograph / under the editorship of T. Derkach. *Coastal Regions: Problems and Paradigms of Socio-Economic Development*. Riga : Publishing House "Baltija Publishing". 2018. P. 167-187.
3. Сергєєва Л.Н., Ревенко Д.С. Управління стійкістю соціально-економічних систем. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 7-1 (49). С. 181-186.
4. Ревенко Д.С. Формування стохастичного підходу до діагностики і моделювання стійкості соціально-економічних систем. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 6 (18). С. 273-277.
5. Бакурова А.В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі та методи : монографія. Запоріжжя : КПУ, 2010. 328 с.
6. Мельник Л.Г. Методология развития : монография Сумы : Университетская книга, 2005. 602 с.
7. Сергєєва Л.Н., Бакурова А.В., Воронцов В.В., Зульфугарова С.О. Моделирование структуры житездатных социально-экономических систем : монография. Запоріжжя : КПУ, 2009. 200 с.

REFERENCES:

1. Vartanyan V.M., Revenko D.S., Lyba V.A. (2014) Modelirovanie ekonomicheskoy ustoychivosti predpriyatiya mashinostroitel'nogo kompleksa [Modeling the Economic Sustainability of the Machine-Building Enterprise]. *Actual Problems of Economics*, no. 6 (156), pp. 437-443.
2. Davydova I.O., Revenko D.S., Lyba V.O. (2018) The stability of socio-economic systems under conditions of global development : collective monograph / under the editorship of T. Derkach // *Coastal Regions: Problems and Paradigms of Socio-Economic Development*. Riga : Publishing House "Baltija Publishing". pp. 167-187.
3. Serghjejeva L.N., Revenko D.S. (2016) Upravlinnja stijkistju socialjno-ekonomichnykh system [Management of the sustainability of socio-economic systems]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova*, no. 7-1 (49). pp. 181-186.
4. Revenko D.S. (2018) Formuvannja stokhastychnogho pidkhodu do diaghnostyky i modeljuvannja stijkosti socialjno-ekonomichnykh system [Formation of a Stochastic Approach to the Diagnostics and Modeling of the Sustainability Socio-Economic Systems]. *Economic Bulletin of Zaporizhzhhe State Engineering Academy*, no. 6 (18), pp. 273–277.
5. Bakurova A.V. (2010) Samoorganizacija socialjno-ekonomichnykh system: modeli ta metody [Self-organization of socio-economic systems: models and methods]. Zaporizhzhja : KPU, 328 p.
6. Mel'nik L.G. (2005) Metodologiya razvitiya [Methodology of development]. Sumy : Universitetskaya kniga.
7. Serghjejeva L.N., Bakurova A.V., Voroncov V.V., Zul'fugarova S.O. (2009) Modeljuvannja struktury zhyt-tjezdatnykh socialjno-ekonomichnykh system [Modeling the structure of viable socio-economic systems]. Zaporizhzhja : KPU.

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ ПЛАНОВОЇ ТРАЄКТОРІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ АГРОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

SELECTION OF OPTIMAL PLANNED TRAJECTORY OF CRISIS MANAGEMENT OF AGRO PROCESSING ENTERPRISES

У статті розглянуто методологію вибору оптимальної планової траєкторії антикризового управління агропереробних підприємств. Представлено такий актуальний стратегічний пріоритет функціонування агропромислових формувань як диверсифікація. Визначено переваги і недоліки м'ясопереробного підприємства як багатопродуктового підприємства. Обґрунтовано, що оптимальна композиція заходів диверсифікації та забезпечення планової економічної віддачі виробничих фондів визначають умови розвитку багатобізнесового переробного агропромислового підприємства. Сформульована і вирішена математична задача, яка виникає перед антикризовими менеджерами і пов'язана з вибором послідовності плану використання основного капіталу підприємства з метою максимізації прибутковості господарської діяльності. Визначено, що основою регулювання полібізнесної моделі господарської діяльності є організація плану техніко-технологічного перестроювання м'ясопереробного підприємства в заданих умовах діяльності з метою забезпечення максимізації прибутку в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: антикризове управління, оптимальна планова траєкторія, агропереробні підприємства, стратегічний пріоритет, диверсифікація, полібізнесна модель.

В статье рассмотрена методология выбора оптимальной плановой траектории

антикризисного управления агроперерабатывающих предприятий. Представлен такой актуальный стратегический приоритет функционирования агропромышленных формирований как диверсификация. Определены преимущества и недостатки мясоперерабатывающего предприятия как многопродуктового предприятия. Обосновано, что оптимальная композиция мероприятий диверсификации и обеспечения плановой экономической отдачи производственных фондов определяют условия развития многобизнесового перерабатывающего агропромышленного предприятия. Сформулирована и решена математическая задача, которая возникает перед антикризисными менеджерами и связана с выбором последовательности плана использования основного капитала предприятия с целью максимизации доходности хозяйственной деятельности. Определено, что основой регулирования полибизнесной модели хозяйственной деятельности является организация плана технико-технологического перестроения мясоперерабатывающего предприятия в заданных условиях деятельности с целью обеспечения максимизации прибыли в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: антикризисное управление, оптимальная плановая траектория, агроперерабатывающее предприятие, стратегический приоритет, диверсификация, полибизнесная модель.

УДК 338.637

Овчарук О.М.

здобувач кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

Ovcharuk Olena

Poltava State Agrarian Academy

The article deals with the methodology of selecting the optimal planned trajectory of crisis management of agro-processing enterprises. Topical strategic priority of the functioning of agro-industrial formations as diversification was presented. The advantages and disadvantages of the meat processing enterprise as a multiproduct enterprise were determined. The optimal composition of measures of diversification and ensuring the planned economic returns of productive assets determines the conditions for the development of a multi-business processing agro-industrial enterprise was substantiated. Formulated and solved mathematical problem that arises before the crisis managers and associated with the choice of the sequence of the plan to use the company's capital to maximize the profitability of economic activity. Basis of regulation of a business-friendly business model is the organization of a plan for technical and technological re-engineering of the meat processing enterprise in the given conditions of activity in order to maximize profits in the long run was determined. The optimal terms of operation of a certain technical and technological system and their sequence of changes (in the system of priority types of economic activity) were determined with dynamic programming tools. A network model for planning the topology of a long-term strategy for the development of agro-processing enterprises was presented. The suitability of the proposed model in the experimental situation was illustrated. On the basis of the trajectory of meat processing enterprise's planning policy as a poly-business enterprise was formed. It is proved that strategic planning of sustainable, effective development must be carried out on the basis of long-term programming of optimal dynamic changes. It allows to take into account the forecast changes in the capital of the enterprise and to formulate timely measures for the prevention of crisis phenomena associated with the loss of profitability of business models that form the economic activity of the enterprise.

Key words: anti-crisis management, optimal planned trajectory, agro-processing enterprises, strategic priority, diversification, polycusiness model.

Постановка проблеми. Головною умовою динамічного і ефективного розвитку агропродовольчої сфери економіки України є забезпечення пропорційності та збалансованості його складових: сільського і рибного господарства, харчової промисловості і перероблення сільськогосподарських продуктів, зміцнення зв'язків між ними. При відсутності адекватних зв'язків між учасниками агропродовольчої сфери, сільськогосподарські підприємства часто вимушені розвивати неінтегровану вертикальну диверсифікацію: будувати дрібні цехи з переробки зерна, м'яса, овочів, плодів, олійних

культур тощо. Будівництво невеликих переробних потужностей вимагає від сільських товаровиробників значних капіталовкладень, а відсутність можливостей комплексної переробки часто призводить до невиправданих втрат сировини. Переробні ж підприємства втрачають сировинні зони і не завантажують власні виробничі потужності, коефіцієнт використання яких коливається від 20 до 35%. Це викликає подорожчання переробки сировини, зниження конкурентоспроможності вироблених продовольчих товарів і, як наслідок, призводить до засилля імпортової продукції на ринках.

Тому, умови антикризового управління потребують перегляду механізмів функціонування підприємств агропродовольчої сфери в умовах динамічного ринкового середовища, що пропонується здійснити а прикладі м'ясопереробних підприємств через формування полібізнесної моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що процес формування полібізнесного м'ясопереробного підприємства має значну спільність та продовженням такого явища як незв'язана (нерідна) диверсифікація.

Незв'язана (нерідна) диверсифікація представляє собою проникнення в такі напрямки, які не мають прямого, безпосереднього зв'язку з основною виробничо-господарською діяльністю. Незв'язана (неспоріднена) диверсифікація більшою мірою під силу великим підприємствам. Яскравим прикладом цього є діяльність промислових переробних підприємств в структурі ПрАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча», який поряд з випуском металургійної продукції організував ще й виробництво сантехнічної продукції, меблів, підсобне сільськогосподарське виробництво з випуском ковбас, хліба та інших продовольчих продуктів. Для такого роду диверсифікації може бути характерна відсутність спільних ринків, ресурсів, технологій, і ефект швидше досягається за рахунок взаємного обміну або поділу активів областей діяльності. Фахівці відзначають, що це скоріше диверсифікація капіталу, а не виробництва [4, с. 45; 5, с. 42]. Вона ще отримала назву «конгломератна диверсифікація (конгломератне злиття)». Багато компаній вибирають стратегії нерідної диверсифікації, демонструючи тим самим готовність диверсифікувати у будь-яку

гілку з добрими перспективами отримання прибутку. Керівники компаній не роблять свідомих спроб пошуку таких видів бізнесу, які володіли б стратегічною відповідністю з іншими видами бізнесу компанії.

Стратегія неспорідненої диверсифікації передбачає проникнення в будь-які галузі і бізнеси, що обіцяють грошові вигоди. Впровадження взаємовідносин стратегічної відповідності є вторинним [6, с. 265; 8, с. 175-176].

Компанії, що здійснюють неспоріднену диверсифікацію, традиційно виходять на нові ринки методом придбання вже працюючих на них компаній, а не формування нової філії в надрах материнської компанії [1, с. 55; 2, с. 138; 7, с. 190]. Вони виходять з того, що зростання методом покупки перетворюється в збільшення ринкової вартості акцій.

Таким чином, оптимальна композиція заходів диверсифікації та забезпечення планової економічної віддачі виробничих фондів визначають умови розвитку багатобізнесового (або полібізнесного) переробного агропромислового підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є вибір оптимальної планової траєкторії антикризового управління агропереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність багатобізнесового переробного агропромислового підприємства визначається нами як спосіб організації господарської діяльності агропереробного підприємства, орієнтованого на забезпечення можливостей маневрування спеціалізацією підприємства в широкій межі з метою підтримки економічної стійкості на нестабільному ринку продуктів переробки сільськогосподарської сировини (рис. 1).

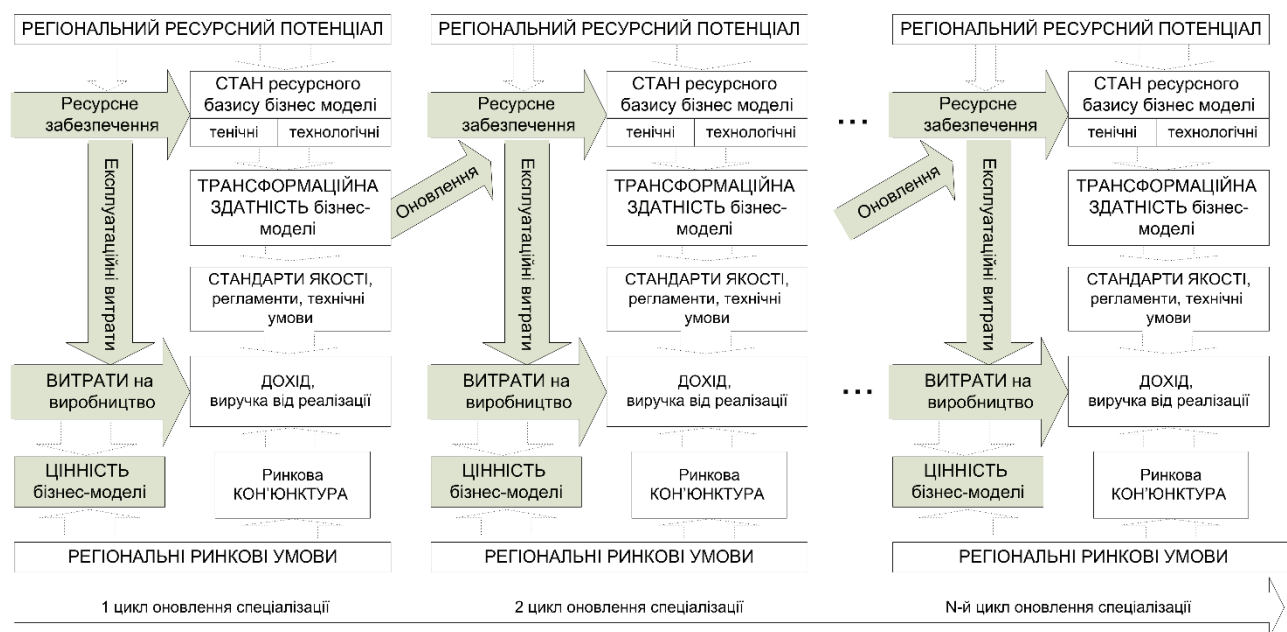


Рис. 1. Схематичне зображення розвитку моделі багатобізнесового переробного агропромислового підприємства

Джерело: авторська розробка

Відмітна особливість даного підходу до організації бізнесу полягає в динамічному управлінні не тільки продуктивним набором, притаманним традиційній організації, але і реорганізацією технічних і технологічних ланцюжків. Тобто за певних умов цілком імовірна повна зміна спеціалізації господарської діяльності, що супроводжується технічним і технологічним переоснащенням.

Необхідність техніко-економічного обґрунтування зміни бізнес-моделі м'ясопереробного підприємства пов'язана з розвитком різного роду процесів, що визначають ефективність інвестиційних вкладень, а також ефективністю використання ресурсного потенціалу підприємства та його оточення.

Основним аргументом на користь зміни бізнес-моделі підприємств м'ясопереробного комплексу, поряд з умовами забезпечення якісною м'ясною сировиною (але в даному випадку м'ясопереробне підприємство знаходиться в прямій залежності від ефективності виробничої моделі сільськогосподарського підприємства), є необхідність управління основним капіталом. Тому будь-яка бізнес-модель розвитку м'ясопереробного підприємства, поряд із забезпеченням ефективності використання виробничих потужностей, повинна забезпечувати ефективне управління вартістю виробничих фондів.

Таким чином, основою регулювання полібізнесної моделі господарської діяльності є організація плану техніко-технологічного перестроювання м'ясопереробного підприємства в заданих умовах діяльності з метою забезпечення максимізації прибутку в довгостроковій перспективі.

Процеси регулювання полібізнесної моделі можна представити у вигляді двох основних груп заходів управління господарською діяльністю: заходи з підтримки поточної господарської діяльності (бізнес-моделі), заходи з перебудови (переорієнтації) господарської діяльності.

Під заходами підтримання (збереження) господарської діяльності розуміється забезпечення технічних і технологічних умов продовження діяльності з виробництва та реалізації продукції в заданому асортименті і планових обсягах. До них необхідно віднести як поставку сировини, матеріалів, забезпечення кваліфікованими кадрами, так і заходи планового технічного оновлення, у тому числі на поточному та інноваційному рівні.

Під заходами перестроювання (переорієнтації) господарської діяльності розуміються дії та заходи технічного і технологічного переозброєння з метою зміни спеціалізації підприємства. Дані заходи проводяться з метою забезпечення умов максимізації ефективності ресурсокористування в поточних умовах діяльності (як ресурсних, так і ринкових).

Очевидно, що чим довше експлуатується комплекс виробничого обладнання заданої бізнес-моделі, що визначає асортимент продуктів, тим вище витрати на обслуговування і нижче

його продуктивність. Коли термін експлуатації механізму досягає певного рівня, може виявитися більш вигідною його заміна. Зазначимо, що в даному випадку мається на увазі умовно-постійний попит. Можна також судити, як за заданих умов визначається життєвий цикл бізнес-моделі полібізнесної моделі господарської діяльності м'ясопереробного підприємства. Задача техніко-економічного обґрунтування зміни бізнес-моделі м'ясопереробного підприємства, таким чином, зводиться до визначення оптимального терміну експлуатації певної техніко-технологічної системи і послідовності їх зміни (у системі пріоритетних видів економічної активності).

Сформулюємо економіко-математичну модель.

Припустимо, що засновники та інвестори м'ясопереробного підприємства для забезпечення сталого розвитку бізнесу в заданих умовах припускають зміну бізнес-моделі (економічної діяльності) на протязі n років. На початку кожного року (чи іншого затвердженого періоду) приймається рішення або про підтримку поточної господарської діяльності ще один рік, або про перебудовування (переорієнтації) господарської діяльності в рамках нової бізнес-моделі. Позначимо через $r(t)$ і $s(t)$ прибуток від експлуатації t -річної бізнес-моделі протягом року та витрати на її обслуговування (як поточні, так і інвестиційні, пов'язані з необхідністю технічного оновлення) за цей же період. Далі нехай $s(t)$ – вартість продажу бізнесу (обладнання, технології, бренд, комунікації тощо), яка експлуатувалася t років. Вартість формування нової бізнес-моделі, за попереднім погодженням інвесторів, залишається незмінною на тяжінні всіх років і дорівнює I . Дана умова характеризує інвестиційний потенціал підприємства в системі розвитку принципів і стратегії сталого розвитку. Зміна даної умови може бути здійснена для відображення обставини економічного зростання при залученні зовнішнього інвестування.

З методичної точки зору найбільш раціональним для вирішення подібного роду завдань є інструментарій динамічного програмування.

Послідовний процес планування топології довгострокової стратегії розвитку агропереробного підприємства представлено на рис. 2. Проілюструємо придатність пропонованої моделі в умовах експериментальної модельної ситуації. Експериментальна модельна ситуація апробації пропонованого антикризового механізму з використанням переваг полібізнесної моделі в рамках інвестиційної ініціативи ПрАТ «Кременчукм'ясо» (ТМ «Фарро»).

ПрАТ «Кременчукм'ясо» планує оптимальну політику господарської діяльності, як полібізнесного підприємства, в рамках розвитку наявної трирічної господарської моделі протягом наступних 4 періодів ($n=4$), тобто аж до початку п'ятого періоду. Наведена табл. 1 містить пов'язані з зада-

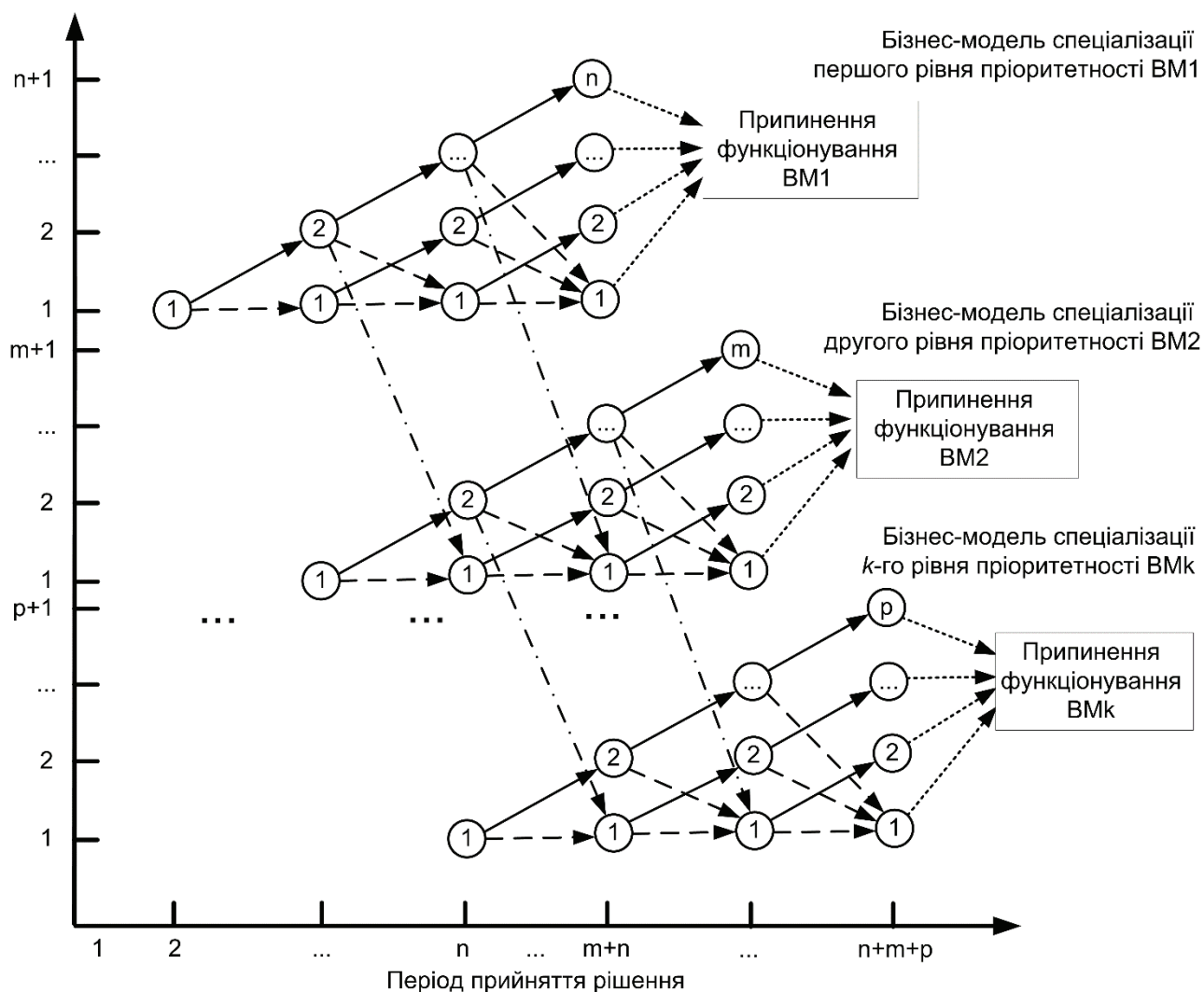


Рис. 2. Мережева модель планування топології довгострокової стратегії розвитку агропереробного підприємства

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Параметри проекту інвестиційної ініціативи м'ясопереробного підприємства

Термін t (років)	Прибуток $r(t)$, тис. грн.	Вартість обслуговування (експлуатаційні витрати) $c(t)$, тис. грн.	Залишкова вартість устаткування $s(t)$, тис. грн.
0	530,00	5,30	0
1	503,50	15,90	2120,0
2	490,25	31,80	1590,0
3	455,80	39,75	1325,0
4	410,75	45,05	795,0
5	371,00	47,70	265,0
6	323,30	58,30	132,5

Джерело: авторська розробка

чею дані. Менеджмент технічного забезпечення підприємства вимагає заміни комплексу техніко-технологічного забезпечення, який знаходиться в експлуатації 6 періодів. Прийнятий інвестиційний потенціал учасників підприємства оцінюється в 2600 тис. грн.

В рамках реалізації заходів з перебудови бізнес-моделі розуміються дії, пов'язані із забезпе-

ченням умов техніко-технологічних, маркетингових, організаційних, логістичних та інших змін, що спричиняють значні структурні зміни як зі зміною спеціалізації, так і при її збереженні.

Із збереженням спеціалізації зміна бізнес-моделі може здійснюватися шляхом зміни м'ясної сировини, з необхідністю заміни технологічного обладнання, наприклад, перехід від виробництва

ковбасної продукції до виробництва м'ясних консервів дитячого харчування.

Зміна спеціалізації передбачає повну зміну технологічної і технічної основи, спровокованої ринковими умовами і ресурсним забезпеченням, наприклад, необхідність переходу на виробництво продуктів переробки рослинницької продукції (виробництво борошна, каші, халви і так далі). Як приклад можна навести систему антикризового управління, яка була закладена в план операційної діяльності ТОВ «Ясні зорі – Полтавщина» в 2014 р. (власник ТОВ «Белгранкорм-Полтавщина» – структурний підрозділ Агропромислового холдингу «БЕЗРК-Белгранкорм»). М'ясокомбінат підприємства (с. Хоружі Решетилівського району Полтавської області) на протязі 48 годин за необхідності мав бути переобладнаний у тютюнову фабрику. Подібний приклад можна навести і щодо антикризової діяльності СТОВ «ім. Енгельса» (с. Кам'янка Новопсковського району Луганської області), м'ясопереробний завод якого СП «Айдар-Ан-м'ясо» (один з найбільших за потужностями в Європі) за необхідності мав бути переобладнаний у молочну фабрику, а за відсутності і молочної сировини – у завод з виробництва халви [3].

Визначення допустимих значень періоду ефективного використання прийнятої бізнес-моделі на кожному етапі є нетривіальним завданням. На рис. 3 представлена розглянута задача планування політики м'ясопереробного підприємства як полібізнесного підприємства у вигляді мережі. На

початку першого року є бізнес-модель трирічного періоду використання. Ми можемо або перебудувати її (П6), або підтримати (чи зберегти) (З6) і використовувати протягом наступного року. Якщо бізнес-модель змінили, то на початку другого року його «вік» дорівнюватиме одному року, в іншому випадку його вік дорівнюватиме 4 роки. Такий же підхід використовується на початку кожного року, починаючи з другого по четвертий.

Якщо однорічна модель замінюється на початку другого або третього року, то модель, що замінила його до початку наступного року буде однорічною. До того ж, на початку 4-го року 6-річна модель через техніко-технологічні вимоги повинна бути замінена на нову аналогічну чи іншу в тому випадку, якщо вона експлуатується; наприкінці 4-го року всі моделі перебудовуються в обов'язковому порядку. На схемі мережі також видно, що на початку другого року можливі тільки бізнес-моделі з терміном використання до 1 або 4 роки. На початку третього року бізнес-моделі можуть мати період використання 1, 2 або 5 років, а на початку четвертого – 1, 2, 3 або 6 років. Рішення даної економіко-математичної моделі еквівалентно знаходженню маршруту максимальної довжини (тобто приносить максимальний прибуток) від початку першого року до кінця четвертого в мережі, показаної на рис. 1.

При вирішенні цього завдання використовуємо табличну форму (табл. 2-5).

На рис. 4 показана послідовність отримання оптимального рішення в процесі формування полі-

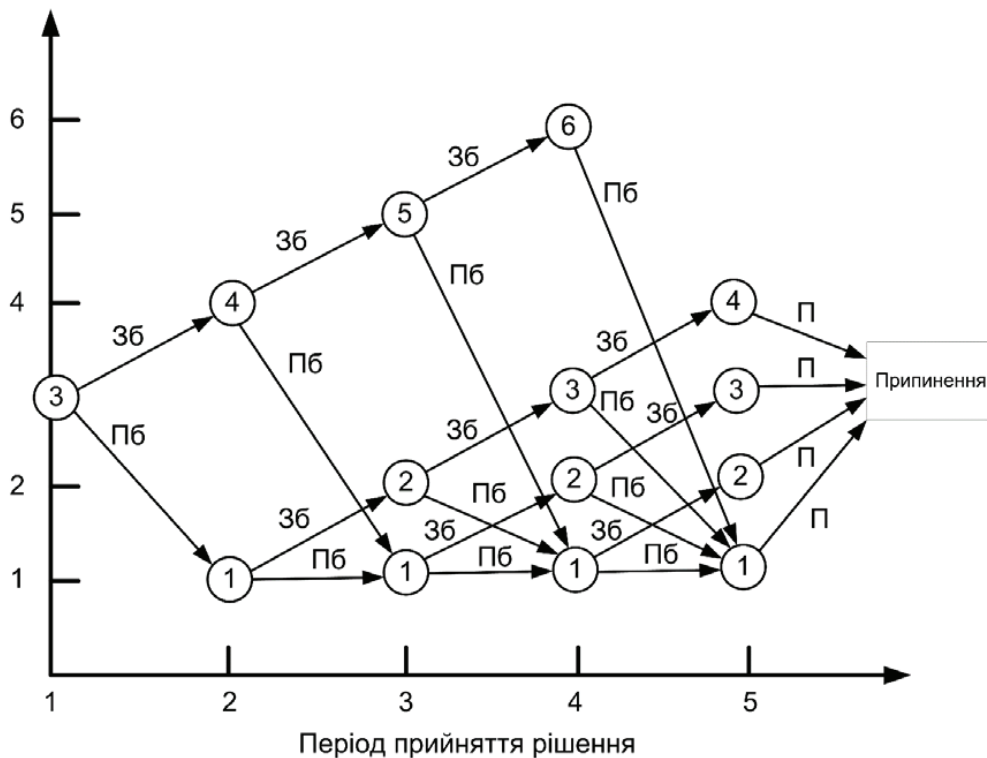


Рис. 3. Траєкторія планування політики м'ясопереробного підприємства як полібізнесного підприємства

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Рішення завдання знаходження маршруту максимальної довжини на четвертому етапі планування

t	Зб	Пб	Оптимум	
	$r(t)+s(t+1) - c(t)$	$r(0)+s(t)+s(1) - c(0) - l$	$f_4(t)$	Рішення
1	$503,5+1590,0 - 15,9 = 2077,6$ тис. грн.	$530+2120,0+2 \cdot 20,0 - 5,3 - 2650 = 2114,0$ тис. грн.	2114,0 тис. грн.	Пб
2	$490,3+1325,0 - 31,8 = 1783,5$ тис. грн.	$530+1590,0+2120,0 - 5,3 - 2650 = 1584,7$ тис. грн.	1783,5 тис. грн.	Зб
3	$455,8+795,0 - 39,8 = 1211,1$ тис. грн.	$530+1325,0+2120,0 - 5,3 - 2650 = 1319,7$ тис. грн.	1319,7 тис. грн.	Пб
6	Необхідна заміна (перебудова)	$530+132,5+2120,0 - 5,3 - 2650 = 127,2$ тис. грн.	127,2 тис. грн.	Пб

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Рішення завдання знаходження маршруту максимальної довжини на третьому етапі планування

t	Зб	Пб	Оптимум	
	$r(t) - c(t)+f_4(t+1)$	$r(0)+s(t) - c(0) - l + f_4(1)$	$f_3(t)$	Рішення
1	$503,5 - 15,9 + 1783,5 = 2271,1$ тис. грн.	$530+2120,0 - 5,3 - 2650,0 + 2114,7 = 2109,4$ тис. грн.	2271,1 тис. грн.	Зб
2	$490,3 - 31,8 + 1319,7 = 1778,2$ тис. грн.	$530+1590,0 - 5,3 - 2650,0 + 2114,7 = 1579,4$ тис. грн.	1778,2 тис. грн.	Зб
5	$371,0 - 47,7 + 127,2 = 450,5$ тис. грн.	$530+265,0 - 5,3 - 2650,0 + 2114,7 = 254,4$ тис. грн.	450,5 тис. грн.	Зб

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

Рішення завдання знаходження маршруту максимальної довжини на другому етапі планування

t	Зб	Пб	Оптимум	
	$r(t) - c(t)+f_3(t+1)$	$r(0)+s(t) - c(0) - l + f_3(1)$	$f_2(t)$	Рішення
1	$503,5 - 15,9 + 1778,2 = 2265,8$ тис. грн.	$530+2120,0 - 5,3 - 2650,0 + 2271,1 = 2265,8$ тис. грн.	2265,8 тис. грн.	Зб чи Пб
4	$410,8 - 45,1 + 450,5 = 816,2$ тис. грн.	$530+795,0 - 5,3 - 2650,0 + 2271,1 = 940,8$ тис. грн.	940,8 тис. грн.	Пб

Джерело: авторська розробка

Таблиця 5

Рішення завдання знаходження маршруту максимальної довжини на першому етапі планування

t	Зб	Пб	Оптимум	
	$r(t) - c(t)+f_2(t+1)$	$r(0)+s(t) - c(0) - l + f_2(1)$	$f_1(t)$	Рішення
1	$455,8 - 39,8 + 940,8 = 1356,8$ тис. грн.	$530+1325,0 - 5,3 - 2650,0 + 2265,8 = 1465,5$ тис. грн.	1465,5 тис. грн.	Пб

Джерело: авторська розробка

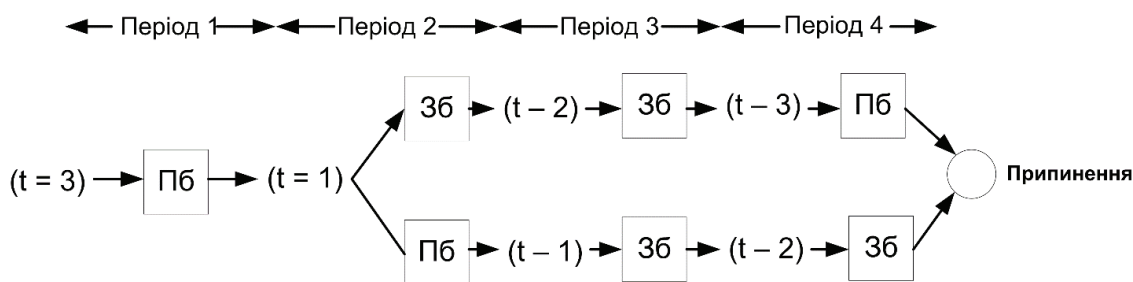


Рис. 4. Послідовність отримання оптимального плану

Джерело: авторська розробка

тики полібізнесного підприємства. На початку першого року оптимальним рішенням при $t=3$ є перебудування бізнес-моделі. Отже, нова бізнес-модель до початку другого року буде використовуватися 1 рік.

При $t=1$ на початку другого року оптимальним рішенням буде або підтримка, або перебудування бізнес-моделі. Якщо вона перебудовується, то нова до початку третього року буде перебувати в експлуатації 1 рік, інакше бізнес-модель буде

мати вік 2 роки. Описаний процес триває до тих пір, поки не буде визначено оптимальне рішення для четвертого року.

Отже, починаючи з першого року використання бізнес-моделі, альтернативними оптимальними стратегіями щодо перебудови бізнес-моделі будуть:

План № 1:

1 період – Реалізація заходів з перебудови бізнес-моделі.

2 період – Реалізація заходів з підтримки бізнес-моделі.

3 період – Реалізація заходів з підтримки бізнес-моделі.

4 період – Реалізація заходів з перебудови бізнес-моделі.

План № 2:

1 період – Реалізація заходів з перебудови бізнес-моделі.

2 період – Реалізація заходів з перебудови бізнес-моделі.

3 період – Реалізація заходів з підтримки бізнес-моделі.

4 період – Реалізація заходів з підтримки бізнес-моделі.

Загальний прибуток складе 1456,5 тис. грн.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином результати експериментальної апробації запропонованого антикризового механізму з використанням переваг полібізнесної моделі доводять, що стратегічне планування сталого ефективного розвитку необхідно проводити на основі довгострокового програмування оптимальних динамічних змін. Це дозволяє враховувати прогнозні зміни в капіталі підприємства та сформувати своєчасні заходи з попередження кризових явищ, пов'язаних з втратою прибутковості бізнес-моделей, які складають господарську діяльність підприємства.

Зазначимо, що за даного підходу технологічні та технічні можливості розглядаються в більш широкому плані. За традиційною схемою інтерес до технологічних можливостей обмежується необхідними для отримання планованого продукту (або асортименту продукції) параметрами виробничих ліній, що формуються за результатами науково-технічного прогресу. Точкою зв'язку в даному випадку виступає продукт з його технічними параметрами.

При використанні багатобізнесної моделі, окрім зв'язку з параметрами продукції, виняткове значення отримують ресурсний потенціал (і загальних, і специфічних ресурсів) та потенціал ринкового середовища (ємність основних і альтернативних видів продукції). Для м'ясопереробних підприємств до потенціалу також відноситься наявні можливості сировинного забезпечення сільськогосподарського походження (імпорт може біти оцінений як резервний варіант забезпечення), в тому числі рослинницькою продукцією.

Перебудова господарської діяльності (зміна спеціалізації) не обмежується технологічною перебудовою, проте не повинна змінювати господарську сферу. За даної умови забезпечується відповідна сталість агропродовольчої сфери.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діденко Є.О. Модель антикризового управління підприємством. Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». 2015. № 3 (87). С. 53-58.

2. Драган О.І. Запровадження технології аутсорсингу для удосконалення бізнес процесів підприємства. Інтелект XXI. № 2. 2018. С. 135-139.

3. Дьяченко Ю.В. Інноваційна діяльність м'ясопереробних підприємств України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 16, частина 1. 2017. С. 94-97.

4. Киричук С.В. Диверсифікація економічної діяльності агровиробників: деякі висновки з досвіду ЄС. Економіка і суспільство. Випуск № 12. 2017. С. 44-51.

5. Лівінський А. Концептуальні підходи до формування стратегії реновації діяльності підприємств тваринництва та її інституційне забезпечення. Проблеми і перспективи економіки та управління. № 1 (13). 2018. С. 40-46.

6. Малик І.П., Голуб І.М. Технологічне оновлення виробництва як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 15. 2017. С. 263-267.

7. Хандій О.О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації. Маркетинг і менеджмент інновацій. № 4. 2012. С. 186-192.

8. Шилова О.Ю. Розроблення антикризової програми підприємства в умовах інноваційного шляху розвитку. Маркетинг і менеджмент інновацій. № 4. 2013. С. 173-180.

REFERENCES:

1. Didenko E.O. (2015) Model antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [Model of crisis management of the enterprise]. Visnyk KNUVD. Seriya «Ekonomiczni nauky» (KNUVD Bulletin. Series «Economic Sciences»). Vol. 3 (87). pp. 53-58. (in Ukrainian).

2. Dragan O.I. (2018) Introduction of outsourcing technology for improvement of business processes of the enterprise [Introduction of outsourcing technology to improve business processes of the enterprise]. Intellect XXI (Intellect XXI). Vol. 2. pp. 135-139. (in Ukrainian).

3. Dyachenko Y.V. (2017) Innovative activity of meat processing enterprises of Ukraine [Innovative activity of meat processing enterprises of Ukraine]. Naukovyj visnyk Uzhgorodskogo nacionalnogo universytetu (Scientific herald of Uzhgorod National University). Vol. 16/1. pp. 94-97. (in Ukrainian).

4. Kyrzyuk S.V. (2017) Diversification of the economic activity of agricultural producers: some conclusions from the experience of the EU [Diversification of the economic activity of agricultural producers: some conclusions from the experience of the EU]. Ekonomika i suspil'stvo (Economics and Society). Vol. 12. pp. 44-51. (in Ukrainian).

5. Livinsky A. (2018) Conceptual approaches to the formation of a strategy for the renovation of livestock enterprises and their institutional support [Conceptual approaches to the formation of a strategy for the renovation of livestock enterprises and its institutional support]. Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya (Problems and prospects of economy and management). Vol. 1 (13). pp. 40-46. (in Ukrainian).

6. Malik I.P. and Golub I.M. (2017) Technological renewal of production as a factor for increasing the competitiveness of the enterprise [Technological renewal of production as a factor for increasing the competitiveness of the enterprise]. Global'ni ta nacional'ni problemy ekonomiky (Global and national problems of the economy). Vol. 15. pp. 263-267. (in Ukrainian)

7. Khandiy O. (2012) Anticrisis instruments of enterprise management: practical aspects of implementation [Anti-crisis tools for enterprise management: practical aspects of implementation]. *Marketing i menedzhment innovacij (Marketing and Innovation Management)*. Vol. 4. pp. 186-192. (in Ukrainian).

8. Shilova O.Y. (2013) Rozroblennya anty`kry`zovoyi programy` pidpry`yemstva v umovax innovacijnogo shly-axu rozvy`tku [Development of an enterprise crisis program in an innovative way of development]. *Marketing i menedzhment innovacij (Marketing and Innovation Management)*. Vol. 4. pp. 173-180. (in Ukrainian).

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ

FINANCIAL ENTERPRISE SECURITY: ANALYSIS OF STRATEGIC PRIORITIES

УДК 656.071.4

Мінакова С.М.

д.е.н., професор

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»**Мехович С.А.**

д.е.н., професор

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»**Minakova Svitlana**

National Technical University

«Kharkiv Polytechnic Institute»

Mekhovich Sergii

National Technical University

«Kharkiv Polytechnic Institute»

У статті проведено системний аналіз підходів до вирішення проблеми фінансової безпеки підприємства. Фінансова безпека являє такий стан підприємства, яке дозволяє забезпечити конкурентоспроможність, фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді. Викладена суть фінансової безпеки підприємства, яка полягає в здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію з метою забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку. У структурі економічної безпеки фінансова складова займає особливе місце. Фінанси є основою будь-якої економічної системи, завдяки фінансам забезпечується реалізація поточних і стратегічних цілей і завдань. У зв'язку з цим система управління повинна враховувати альтернативні шляхи забезпечення безпеки підприємства, при цьому вибір конкретного проекту повинен відповідати фінансовій стратегії і фінансовій політиці підприємства. Виходячи з вищевикладеного, у статті наведена система управління фінансовою безпекою підприємства та надано місце стратегії фінансової безпеки в системі економічної безпеки підприємства. Також визначено стратегічні пріоритети в системі управління фінансовою безпекою підприємства.

Ключові слова: підприємство, фінансова безпека, стратегічні пріоритети, система управління.

В статье проведен системный анализ подходов к решению проблемы финансо-

вой безопасности предприятия. Финансовая безопасность представляет такое состояние предприятия, которое позволяет обеспечить конкурентоспособность, финансовое равновесие, устойчивость, платежеспособность и ликвидность предприятия в долгосрочном периоде. Изложена суть финансовой безопасности предприятия, которая заключается в способности предприятия самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию с целью обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития. В структуре экономической безопасности финансовая составляющая занимает особое место. Финансы являются основой любой экономической системы, благодаря финансам обеспечивается реализация текущих и стратегических целей и задач. В связи с этим, система управления должна учитывать альтернативные пути обеспечения безопасности предприятия, при этом выбор конкретного проекта должен соответствовать финансовой стратегии и финансовой политике предприятия. Исходя из вышеизложенного, в статье приведена система управления финансовой безопасностью предприятия и предоставлено место стратегии финансовой безопасности в системе экономической безопасности предприятия. Также определены стратегические приоритеты в системе управления финансовой безопасностью предприятия.

Ключевые слова: предприятие, финансовая безопасность, стратегические приоритеты, система управления.

The article presents a systematic analysis of approaches to solving the problem of Financial security of the enterprise. Financial security represents this state of the enterprise, Please allow Provide Competitiveness, financial balance, sustainability, Solvency and liquidity of the enterprise in the long term. An account of the essence of the financial security of the enterprise, which lies in the ability of the enterprise to independently develop and implement a financial strategy to ensure competitiveness and sustainable development. The instability of the Ukrainian economy and the deepening of the economic crisis have a very negative impact on business development in Ukraine. The situation in the national economy is characterized by a high level of uncertainty and aggressiveness of the market environment, which cause the emergence of external and internal threats, which directly affect the development of enterprises. In these circumstances, it is especially important to ensure their functioning and sustainable development, which is directly dependent on financial security. In the structure of economic security, financial components occupy a special place. Finance is the basis of any economic system. Thanks to finances, the realization of current and strategic goals and objectives is ensured. In connection with this, the management system should take into account the Alternative ways to ensure the security of the enterprise, while choosing a specific project must comply with the financial strategy and financial policies of the enterprise. Based on the foregoing, the article describes the financial security management system of the enterprise and provides a place for the financial security strategy in the economic security system of the enterprise. They also identified Strategic Priorities in the enterprise financial security management system. The effectiveness of business entities mainly due to their finances, making it necessary to address the problems of financial security enterprises. The methodological support for the creation and development of new forms of cluster interaction should be developed on the basis of regional cluster policy. Regional cluster policy, as a concept, has been widely developed and integrates regional, economic and industrial policy. Cluster policy is an action taken by national or regional authorities to establish and support clusters in certain territories.

Key words: enterprise, financial security, strategic priorities, management system.

Постановка проблеми. Нестабільність української економіки та поглиблення економічної кризи вкрай негативно впливає на розвиток бізнесу в Україні. У ситуації, що склалася в національній економіці, характерні високий рівень невизначеності і агресивності ринкового середовища, що обумовлюють появи зовнішніх і внутрішніх загроз, які безпосереднім чином впливають на розвиток підприємств. У цих умовах особливо актуальним стає забезпечення їх функціонування та сталого

розвитку, що безпосередньо залежить від фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи управління фінансової безпеки підприємства відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як І. Бланк, О. Барановський, Т. Васильців, Ю. Воробйов, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олійник, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко,

А. Шеремет, В. Шликов та других. У праці зазначених та інших науковців розкрити сутність поняття фінансової безпеки та сформовані методичні засади відносно оцінки її рівня. У той же час, низка запитань, пов'язаних із визначенням стратегічних пріоритетів забезпечення фінансової безпеки, потребують уточнення.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення стратегічних пріоритетів в системі управління фінансовою безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансову безпеку підприємства в теорії економічної безпеки можна розглядати з точки зору двох концептуальних підходів.

Перший підхід полягає в тому, що фінансова безпека постає як видове поняття по відношенню до поняття «економічна безпека» та субвидовим поняттям по відношенню до категорії «національна безпека».

Суть другого підходу полягає в тому, що, володіючи властивістю дифузійної, фінансова безпека проникає в усі структурні елементи національної економічної безпеки, виступаючи в цьому сенсі наскрізною інтегральною категорією, що характеризує як актуальні, так і потенційні якості всіх видових і субвидових складових національної безпеки країни [1].

Ефективність діяльності суб'єктів господарювання обумовлено переважно станом їх фінансів, що призводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Вирішення проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємства вже на другому етапі гальмується відсутністю узгодженої позиції відносно трактуванню сутності цього поняття. Наприклад, Л.В. Харківська вважає, що фінансова безпека є універсальною категорією, що відображує захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень на усіх рівнях [2]. Д. Ванькович розуміє фінансову безпеку як «... захищеність від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність швидко усунути різні варіантні загрози, або пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності», тим самим висуваючи на перший план захисну функцію цієї функціональної складової [3, с. 132]. О. Барановський доводить, що фінансова безпека перш за все – це «... стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів», що відповідає ресурсно-функціональному підходу [4, 122 с.]. Н. Носик розглядає зміст фінансової безпеки як характеристику системи, життєздатність якої залежить від її здатності захистити фінансові захоплення, протидіяти зовнішнім та внутрішнім загрозам, зберігаючи при цьому стійкість та рівновагу «... за рахунок ефективного використання фінансового потенціалу» [5, с. 168]. Узагальнення наведеного вище визначень доводить висновки, що фінансова

безпека є ключовими складовими економічної безпеки підприємства, а для управління фінансовою безпекою потрібна певна організаційно-економічна система. Для цієї системи характерно існування питань комерційної торгівлі складових, що в процесі своєї діяльності впливають на її стан та динаміку. Такими складовими є банківська безпека, боргова безпека, валютна безпека, безпека небанківського фінансового сектору, бюджетна та грошово-кредитна безпека. Розглянемо сутність кожного із зазначених факторів.

Банківська безпека. Питання безпеки банку є актуальною не тільки для банків, а майже для всіх учасників ринкових відношень. Основний напрям фінансової безпеки банків повинен мати своєю метою зростання обсягів та ефективності використання фінансових ресурсів. Привабливими для споживачів цих ресурсів є якість та безпека їх отримання і користування. Джерелами зовнішніх і внутрішніх загроз та небезпеки банку є банки-конкуренти, зарубіжні й міжнародні організації, конкуруючі юридичні та фізичні особи, які проводять агресивну фінансову політику. Чи не менше безпеку представляють злочинність, корупція, зовнішні та внутрішні банківські ризики. Фінансово-економічна криза в Україні 2008 року істотно змінила пріоритети та довіру населення до Банківських установ. У 2013 р. кількість комерційних банків становила 179 установ, у 2014 р. – 150, у 2015 р. – 117, у 2016 р. – 99, у 2017 р. – 88, станом на жовтень 2018 р. – 82 банківські установи [6].

Банківська система виступає результатом дії як об'єктивного, так і суб'єктивного чинників впливу на формування, реалізацію і розвиток фінансової безпеки держави. Негативний вплив на банківську діяльність мають низькі доходи населення, а незадовільний фінансовий стан позичальників потребує створення в банківських установах значних резервів, що в умовах відсутності стабільних джерел надходження ресурсів ускладнює формування ресурсної бази та кількості комерційних банків.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що рівень фінансової безпеки банківської системи України є середнім, а значення показників фінансової безпеки підконтрольні банківській системі, у той час, як підприємства не мають можливість на них впливати.

Боргова безпека. Для України проблема забезпечення боргової безпеки є однією з найбільш гострих в умовах політичної нестабільності та економічної невизначеності. За сучасних умов господарювання відбувається постійне зростання її зовнішнього та внутрішнього боргу [7]. Боргова безпека обумовлена головним чином державним боргом. Розрахунки показали, що динаміка значної кількості показників боргової безпеки має негативні довгострокові тенденції, які потенційно загрожують фінансовій безпеці держави [8].

Загрози впливу державного боргу на фінансову безпеку України залежав від його співвідношенням із ВВП. Станом на початок 2019 року воно складало 60,9%. За розрахунком експертів МВФ, максимально допустимий розмір зовнішнього боргу для країн з низькими та середніми рівнями доходів є 49,7% ВВП. При перевищенні цього показника ймовірність фінансових криз зростає до 66,8%.

Водночас ряд емпіричних досліджень свідчать, що вже при нагромадженні зовнішнього боргу понад 30-35% ВВП вплив зовнішньо-боргових операцій на економічне зростання стає негативним [9]. Отже, стан державного боргу оцінюється як загрозовий для фінансової безпеки України

Валютна безпека. Валютна безпека включає в себе систему показників і критеріїв, які покликані дати оцінку стану валютного ринку, рівень захищеності його суб'єктів у всіх ланках фінансової системи держави, здійснюваних валютних операцій та наявних на належному рівні золотовалютних запасів країни. Більшість авторів трактують «валютну безпеку» як ступінь забезпеченості держави валютними коштами, достатніми для дотримання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу міжнародних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці [2]. Автори не мають заперечень проти такого підходу. Відповідно методичним рекомендаціям щодо розрахунку рівня економічної безпеки України – це стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках. Стан валютного сектору можуть визначати відповідні індикатори та їх порогові значення [10]. Аналіз основних показників валютного ринку свідчить про те, що валютна безпека України існує в умовах наступних загроз: підвищений ризик доларизації економіки; «слабкість» національної валюти; політична нестабільність та зниження рівня довіри населення до органів влади; недостатній рівень міжнародних резервів України та неефективне управління ними; існування обмежень на конвертованість валюти. Перелічені загрози не дозволяють оцінювати валютний ринок як привабливий.

Безпека небанківського фінансового сектору. Відповідно до Методичних рекомендацій оцінки рівня економічної безпеки, серед складових фінансової безпеки держави важливе місце належить безпеці фондового ринку [11]. Загостренню проблеми падіння рівня безпеки фондового ринку сприяє цілий ряд чинників. Одним з найвагоміших чинників є зростання рівня державного боргу,

оскільки його неконтрольоване зростання та перевищення допустимого рівня ВВП породжує зниженню довіри до національного фондового ринку як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів. Другим чинником є загострення фінансової та іпотечної кризи. Надмірне завищення цін на нерухомість (від 3 до 5-6 тис. дол. США за м² в обласних центрах, яке мало місце до початку фінансової кризи і було аналогом цін у столицях провідних країн світу), а також іпотечна та фінансова криза у США призвела до падіння ринку нерухомості в Україні, що в свою чергу призвело до банківської паніки та проблем у секторі небанківського фінансового посередництва [12].

Суттєвою загрозою для фінансової безпеки держави є значний рівень валютизації економіки (близько 30%). Прив'язка цін на товари та послуги (особливо це стосується об'єктів нерухомості) до долара США чи євро (так звані умовні одиниці), переважна частка заощаджень населення, переважно у цій же валюті та фактична фіксація курсу долара США у відношенні до української гривні призводить до паніки на валютному ринку під час загострення ситуації на валютному ринку США. Спекуляції на фінансовому ринку України зі сторони іноземних банків та інших фінансово-кредитних установ також не сприяють підвищенню рівня безпеки фондового ринку.

Бюджетна безпека. Найбільшу питому вагу у складі фінансової безпеки держави займає саме бюджетна безпека, що визначається як стан забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції. Згідно Методичним рекомендаціям щодо оцінки рівня економічної безпеки України стан бюджетної безпеки оцінюється за наступними індикаторами (табл. 1) [13]:

Індикатор бюджетної безпеки дає можливість проаналізувати вплив фіскальної політики держави на стан фінансової системи, платіжного балансу та на обсяги внутрішнього попиту. Показник протягом досліджуваного періоду має від'ємне значення, тобто спостерігається дефіцит державного бюджету. Оптимальним вважається значення цього показника на рівні 2%, а перевищення 6%, що характерне для України, свідчить про критичний стан державного бюджету. значення показника коливаються від оптимального до небезпечного стану, що свідчить про значну незбалансованість державних фінансів країни [14, с. 131]. **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. З іншого боку, масштаби перерозподілу ВВП через зведений бюджет є одним з основних факторів, що впливають на

Індикатори бюджетної безпеки України

№	Індикатор	Формула розрахунку
1	Бюджетної безпеки розраховується як відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	дефіцит державного бюджету, млн. грн. / ВВП, млн. грн. x 100
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП	(дефіцит сектору загальнодержавного управління, млн. грн. – дефіцит зведеного бюджету, млн. грн.) / ВВП x 100
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	доходи зведеного бюджету, млн. грн. / ВВП, млн. грн. x 100
4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	(обслуговування державного боргу, млн. грн. + погашення державного боргу, млн. грн.) / доходи державного бюджету, млн. грн. x 100

Джерело: [13]

темпи економічного розвитку країни [15, с. 50-51]. Його оптимальне значення – 6%. Існуюче перевищення 16-відсоткового порогу свідчить про критичний стан державного боргу [16]. За останній період рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет України майже весь час знаходився у задовільному стані. Але в останні два роки значення індикатора збільшилося, що є негативною тенденцією. В той же час слід зазначити, що у багатьох розвинутих країнах таких, як Швеція, Данія, Франція, Австрія, Фінляндія, рівень бюджетного перерозподілу ВВП перевищує 50%, але при цьому в цих країнах більш рівним є розподіл доходів, вони є менш олігархізованими та більш соціально-орієнтованими, ніж країни з низьким рівнем перерозподілу ВВП. Це означає, що нарощення бази ВВП не втрачаючи соціальної орієнтації економіки України є пріоритетом номер один.

Індикатор, що показує відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету. Відношення обсягу сукупних платежів з погашення та обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету. Останні десять років простежується тенденція зростання частки боргових платежів у доходах державного бюджету України. Така ситуація обумовлена високими валютними ризиками зовнішньої заборгованості, нестабільною ситуацією з рефінансуванням боргів попередніх років, тиском боргових виплат на державні фінанси (фінансуванням за рахунок державних запозичень значного дефіциту державного бюджету, сформованого під впливом істотного зростання видатків на оборону та на обслуговування боргу) [17, с. 31].

Грошово-кредитна безпека. У сучасному українському законодавстві бракує

чіткого визначення загроз безпеці у грошово-кредитній сфері. Передбачається, що загальний перелік загроз економічної безпеки, визначений у Законі України «Про основи національної безпеки України», в новій редакції Стратегії національної безпеки України, Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері поширюється і на грошово-кредитну сферу [18].

Аналіз законодавчо визначених загроз в економічній безпеці доводить до висновку, що грошово-кредитна система України має суттєві недоліки, що створюють значні загрози економічній безпеці. Причини мають комплексний характер і пов'язані з макроекономічними дисбалансами, недосконалістю сформованої банківської системи, відсутністю гнучкої грошово-кредитної політики. Зокрема, в Україні не створений дієвий емісійний механізм, механізм гнучкого забезпечення потреб економіки у грошовій масі. Багато питань виникає до інституціональної системи, що повинна забезпечити обіг грошей, що відноситься до обов'язків банків. Потребують врегулювання взаємовідносин між банківською та фіскальною системами. На відміну від розвинутих країн, не задіяні ефективні кредитні механізми фінансування потреб економічних суб'єктів та не забезпечена стабільність національних грошей.

На фінансову безпеку підприємства здійснюють вплив як об'єктивні фактори, що перелічені вище, так і суб'єктивні фактори. Слід зазначити, що виробничі підприємства на об'єктивні фактори безпосереднього впливу не мають. Вони тільки можуть здійснювати моніторинг свого положення і застосовувати певні засоби щодо протидії небажаного впливу. У той же час кожне підприємство додає зусиль для того, щоб адаптуватися до оточуючого середовища та заощадити свої фінанси. Це не простий процес, особливо для малих та середніх підприємств, чий бізнес знаходиться на грані беззбитковості. Підприємство повинно мати власні, захисні інструменти збереження фінансів. Мова йде про створення свого власного захисного середовища, в якому будуть створюватись бар'єри для руйнівних зовнішніх впливів конкурентів, представників корупційних структур, кримінальних структур, тощо. Насамперед, такі структури потрібні для фінансової підтримки та гарантування попиту на створювану продукцію. Іншими словами, забезпечувати та підтримувати конкурентоспроможність. Одним із таких «сховищ» для підприємства є інноваційно-виробничий кластер [19]. Світовою практикою доведено переваги

цих мережевих структур. По-перше, в кластерах відновлюються виробничі зв'язки, що є гарантією підтримки бізнесу. Відновлення таких зв'язків на старій технологічній базі не має сенсу та взагалі неможливо. До того ж вирішальне значення у міжгалузевій інтеграції має технологічна сумісність. Тобто, первинним є технологія та обладнання, вторинним, або супутнім – міжгалузєва кооперація. Саме на її забезпечення спрямовано технологічний реінжиніринг. Під технологічним реінжинірингом (ТР) розуміється фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування основних технологічних процесів виробничої бази підприємств і їх матеріально-технічного забезпечення для досягнення істотних поліпшень показників результативності на основі повної зміни структури і процедур виробничих процесів з послідовним відтворенням коопераційних виробничих зв'язків. Методологія технологічного реінжинірингу – це система маркетингових, інжинірингових, організаційно-економічних, соціальних та логістичних заходів стратегічного значення. Вона виходить із постулату, що технологія є базовою конкурентоутворюючою основою виробництва і розглядається як концепція, що покликана поєднати усі ланки виробничого сектору країни у реалізації стратегії комплексного розвитку як індустріальної держави. Впровадження методології технологічного реінжинірингу засновано на уявленні про тенденції розвитку світового машинобудування та їх впливу на вітчизняну промисловість і базуються на визнанні пріоритетної ролі машинобудівного комплексу України. Методологія технологічного реінжинірингу передбачає створення нового змісту промислової політики та розробку нових моделей у контексті формування міжгалузєвої кооперації, що слід розглядати як альтернативу галузевому принципу управління. Методичне забезпечення створення та розвитку нових форм кластерної взаємодії слід розвивати на основі регіональної кластерної політики. Регіональна кластерна політика, як концепція, отримала широкий розвиток та інтегрує регіональну, економічну і промислову політику. кластерна політика – це заходи, які проводяться органами державної або регіональної влади зі створення та підтримки кластерів на певних територіях. Система комплексної підтримки кластерів створена в Європі. Із 31 європейської країни 26 мають національні кластерні програми, при чому 24% кластерів є світовими лідерами, 12% – європейськими лідерами, 37% – національними та ще 24% кластерів лідирують як економічні суб'єкти з високим рівнем виробництва праці. Від галузевої моделі до кластерної перейшло державне управління у Фінляндії. Документом, в якому сформульовані основні завдання регіональної кластерної політики, є Європейський кластерний Меморандум країн – членів Європейського

Союзу. Аналіз світового досвіду та національних особливостей кооперації дозволив сформулювати основні принципи регіональної кластерної політики щодо України та пріоритетні напрямки її розвитку. Участь у кластерних програмах виробничих підприємств, включаючи малий та середній бізнес, забезпечить можливість відтворення замкнених технологічних циклів виробництва та ланцюгів отримання доданої вартості, що сьогодні особливо актуально для підприємств оборонно-промислового комплексу [18]. Таким чином, кластеризація створює не тільки привабливе інституційне середовище, а створює об'єктивні умови забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення стійкості грошово-кредитної системи до існуючих загроз і викликів потребує суттєвого вдосконалення існуючих монетарних інструментів та, взагалі, грошово-кредитної політики держави. Стратегічними пріоритетами, на нашу думку, слід визначити підтримку малого і середнього бізнесу, створення умов для здійснення масштабного технологічного реінжинірингу промислових підприємств, сприяння процесам кластеризації вітчизняних підприємств.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник С.І. Система управління фінансовою безпекою підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2019. № 3 (214) С. 76-82.
2. Харьковская Л.В., Харьковский М.Б. Управление финансовой безопасностью предприятия. Синергия. 2017. № 4, С. 51-57.
3. Ванькович Д. Роль фінансової безпеки підприємства в управлінні його фінансовими ресурсами. *Актуальні проблеми економіки перехідного періоду*. 1999. Вип. 4. С. 131-135.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування. Київ: Фенікс, 1999. 338 с.
5. Пойда-Носик Н.Н. Дослідження теоретичних аспектів сутності фінансова безпека. Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. 2011. Вип. 2. С. 164-170
6. Сайт НБУ. URL: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index> (дата звернення: 19.04.2019).
7. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи. *Фінанси України* 2010. №6. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2015/вплив-державного-боргу-на-фінансову-безпеку/> (дата звернення: 19.04.2019).
8. Портал ЛІГА:ЗАКОН: URL: (дата звернення: 19.04.2019).
9. Державний борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (дата звернення: 19.04.2019).
10. Статистичні матеріали Національного банку України. Грошово-кредитна та фінансова статистика, архів 2008-2015 рр. Національний банк України URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897 (дата звернення: 19.04.2019).

11. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України/ За ред. акад. НАН України С.І. Пиріжкова. К.: НІМБ, 2003. 42 с.

12. Макроекономічний та монетарний огляд. Департамент монетарної політики та економічного аналізу Національного банку України. Грудень 2015. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=17612907&cat_id=26799937 (дата звернення: 19.04.2019).

13. Паєнко Т.В., Поплавська М.В. Безпека фондового ринку в контексті зміцнення фінансової безпеки держави *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*, 2011. № 2. С. 215-221

14. Рудик, Н.В. Фінансова безпека в системі управління державними фінансами. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 5, Ч. 4. С. 128-133.

15. Serebrianskyi D.M., Vdovychenko A.M., Zubrytskyi, A.I. (2017) Otsinka rivnia ta efektyvnosti pererozpodilu VVP cherez publichnyi sektor ekonomiky Ukrainy. *Finansy Ukrainy*, 4, 45-57.

16. Марків, Г., Синявська Л., Рубай О. Вплив державного боргу на боргову безпеку України. *Аграрна економіка*. 2014. Т. 7, № 3–4. С. 29-37.

17. Про основи національної безпеки України : закон України від 19.06. 2003 р. № 964-IV (станом на 13.06.2012 р.) URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/a#Find> (дата звернення: 19.04.2019).

18. Мехович С.А. Регіони України: стратегія і політика розвитку: монографія. Харків: ТОВ «Планета-принт», 2016. 436 с.

6. Sajt NBU. Available at: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. (accessed 19 April 2019).

7. Vahnenko T.P. (2010) Osoblivosti formuvannya derzhavnogo borghu ta upravlinnja jogo skladovimi v period finansovoi krizi [Features of formation of public debt and managing its components in times of financial crisis] *Finansi Ukraini*. no. 6. Available at: <https://naub.oa.edu.ua/2015/vpliv-derzhavnogo-borghu-na-finansovu-b/> (accessed 19 April 2019).

8. Portal LIHA: ZAKON Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html (accessed 19 April 2019).

9. Derzhavnyi borh Ukrainy Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (accessed 19 April 2019).

10. Ctatistichni materiali Nacional'nogo banku Ukraini. Groshovo-kreditna ta finansova statistika, arhiv 2008-2015 rr. Nacional'nij bank Ukraini. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897 (accessed 19 April 2019).

11. Pirizhkov S.I. (ed.) (2003) Metodichni rekomendacii shhodo ocinki rivnja ekonomichnoi bezpeki v Ukraini [Guidelines for assessing the level of economic security] K.: NIMB.

12. Makroekonomichnij ta monetarnij ogljad. Departament monetarної політики та економічного аналізу Nacional'nogo banku Ukraini. Grudden' 2015. Nacional'nij bank Ukraini Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=17612907&cat_id=26799937 (accessed 19 April 2019).

13. Paentko T.V., Poplav'ska M.V. (2011) Bezpeka fondovogo rinku v konteksti zmicnennja finansovoi bezpeki derzhavi [Stock market security in the context of strengthening the financial security of the state] *Zbirnik naukovih prac' Nacional'nogo universitetu derzhavnoi podatkovoi sluzhbi Ukraini*, no. 2, pp. 215-221.

14. Rudik N.V. (2014) Finansova bezpeka v sistemі upravlinnja derzhavnimi finansami [Financial security in the public finance management system] *Naukovij visnik Hersons'kogo derzhavnogo universitetu*. vol. 5, no. 4, pp. 128-133.

15. Serebrianskyi D.M., Vdovychenko A.M., Zubrytskyi A.I. (2017) Otsinka rivnia ta efektyvnosti pererozpodilu VVP cherez publichnyi sektor ekonomiky Ukrainy. *Finansy Ukrainy*, no. 4, pp. 45-57.

16. Markiv G., Sinjavs'ka L., Rubaj O. (2014) Vpliv derzhavnogo borghu na borgovu bezpeku Ukraini [Impact of public debt on Ukraine's debt security.] *Agrarna ekonomika*. vol. 7, no. 3-4, pp. 29-37.

17. Pro osnovi nacional'noi bezpeki Ukraini : zakon Ukraini vid 19.06. 2003 r. № 964-IV (stanom na 13.06.2012 r.) Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/a#Find> (accessed 19 April 2019).

18. Mehovich S.A. (2016) Regioni Ukraini: ctrategija i politika rozvitku [Regions of Ukraine: strategy and development policy] Harkiv: TOV «Planeta-print».

REFERENCES:

1. Melnik S.I. (2019) Sistema upravlinnja finansovuju bezpekoju pidpriemstva [System of management of financial security of the enterprise] *Formuvannja rinkovih vidnosin v Ukraini*. no. 3(214), pp. 70-82.

2. Harkovskaja L.V., Harkovskij M.B. (2017) Upravlenie finansovoj bezopasnost'ju predpriyatija [Management of financial security of the enterprise] *Sinergija*. no. 4, pp. 51-57.

3. Van'kovich D. (1999) Rol' finansovoi bezpeki pidpriemstva v upravlinni jogo finansovimi resursami [The role of financial security of an enterprise in managing its financial resources] *Aktual'ni problemi ekonomiki perehidnogo periodu*. vol. 4, pp. 131-135.

4. Baranovskij O.I. (1999) Finansova bezpeka [Financial security] Institut ekonomichnogo prognozuvannja. Kiyv : Feniks.

5. Pojda-Nosik N.N. (2011) Doslidzhennja teoretichniha spektiv sutnosti finansova bezpeka [Investigation of the theoretical aspects of the essence of financial security] *Visnik Donec'kogo nacional'nogo universitetu*. Ser. V: *Ekonomika i pravo*. vol. 2, pp. 164-170.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ПОКАЗНИКІВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В МІНЛИВИХ УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF UKRAINE'S FOOD SAFETY INDICATORS IN CHANGING CONDITIONS OF TODAY

В статті дано визначення поняття «продовольча безпека». Розглянуто основні показники України у Глобальному індексі голоду (GHI) в якій рівень голоду один з найнижчих. Проведено економічний аналіз стану продовольчого забезпечення населення України і дана оцінка основних індикаторів продовольчої безпеки: добова енергетична цінність раціону людини, достатність споживання окремого продукту, економічна доступність продуктів харчування. Проаналізовано сучасний стан продовольчої безпеки України та зроблено висновки, що: задоволення потреб продуктами харчування забезпечується переважно за рахунок продукції вітчизняного виробництва; існує імпортозалежність у продуктах «Плоди, ягоди та виноград», «Олія» (крім соняшникової), «Риба та рибні продукти»; існує тенденція до орієнтованого на експорт виробництва у рослинництві – виробництво пшениці та соняшника; найбільший зростаючий сегмент – це сегмент з невисоким рівнем ціни за одиницю продукції, що пов'язано із зниженням купівельної спроможності населення.

Ключові слова: продовольча безпека, критерії продовольчої безпеки, глобальний індекс продовольчої безпеки, споживання продуктів харчування, економічна доступність продуктів, продовольча незалежність, рівень голоду, аграрний сектор.

В статье дано определение понятия «продовольственная безопасность». Рас-

смотрены основные показатели Украины в Глобальном индексе голода (GHI) в которой уровень голода один из самых низких. Проведен экономический анализ продовольственного обеспечения населения Украины и дана оценка основных индикаторов продовольственной безопасности: суточная энергетическая ценность рациона человека, достаточность потребления отдельного продукта, экономическая доступность продуктов питания. Проанализировано современное состояние продовольственной безопасности Украины и сделаны выводы, что: удовлетворение потребностей продуктами питания обеспечивается в основном за счет продукции отечественного производства; существует импортозависимость в продуктах «Плоды, ягоды и виноград», «Масло» (кроме подсолнечного), «Рыба и рыбные продукты»; существует тенденция к ориентированного на экспорт производства в растениеводстве – производство пшеницы и подсолнечника; крупнейший сегмент – это сегмент с невысоким уровнем цены за единицу связано со снижением покупательной способности населения.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, критерии продовольственной безопасности, глобальный индекс продовольственной безопасности, потребление продуктов питания, экономическая доступность продуктов, продовольственная независимость, уровень голода, аграрный сектор.

УДК 338.439

Папайка І.О.

здобувач відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Parayika Igor

Black Sea Research Institute of Economy and Innovation

The article defines the concept of "food security". The main indicators of Ukraine in the Global Hunger Index (GHI) in which the level of hunger is one of the lowest are considered. The economic analysis of the state of food supply of the population of Ukraine is conducted and the main indicators of food security are evaluated: the daily energy value of the human diet, the sufficiency of consumption of an individual product, the economic availability of food. The main goal of this paper is to assess of the current state of Ukraine's food safety indicators in changing conditions. This study combines a new theoretical and methodological approach to understanding the key focus of the development of assessment of the state of Ukraine's food safety indicators in changing conditions. According to the estimation of the dynamics of food consumption in Ukrainian households, actual consumption of fruit and berry, meat and dairy and fishery products is lower than rational norms by about 50%, and consumption by the group "potatoes" exceeds the norm by more than 10%, which is a testimony an imbalance in the nutrition of the population trying to meet their own energy needs through more economically available products. Every year, households are spending more and more money on food. The most economically available food groups for consumers in Ukraine are eggs, bread, potatoes, vegetables and melons, oil, sugar, which are within or above rational consumption. The coverage of rational meat and meat products, fruits, berries and grapes, fish and fishery products is low. The lowest is the consumption of milk and dairy products, which provided only 54-52% of the rational norm. Such data testify to the fact that the population of Ukraine is unbalanced. The current state of food security of Ukraine is analyzed and it is concluded that: the satisfaction of food needs is ensured mainly through domestic production; there is import dependency in the products "Fruits, berries and grapes", "Oil" (except sunflower), "Fish and fishery products"; there is a tendency towards export-oriented crop production - wheat and sunflower production; the largest growing segment is the low-cost-per-unit segment, which is associated with a decline in purchasing power.

Key words: food security, food security criteria, global food security index, food consumption, economic availability of food, food independence, hunger, agrarian sector.

Постановка проблеми. Продовольча безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки країни, яка буде існувати, поки є держава, визначальним фактором сили і авторитету якої є підтримання відповідного рівня продовольчої безпеки [1].

Сьогоднішня та проголошене ООН «Десятиліття дій із проблем харчування» (2016–2025 рр.) закликають усі країни до спільних дій, метою яких має стати ліквідація до 2030 р. голоду і неповноцінного харчування в усіх його проявах [2]. За офіційними даними звіту 2017 Global Hunger Index «...Україна є однією з перших в рейтингу країн, що розвива-

ються, і відсталих країн за кількістю голодуючого населення. За останні чотири роки (2014–2017 рр.) Україна опустилася на 16 позицій у Глобальному індексі продовольчої безпеки – із 47-го на 63-й рядок рейтингу» [3]. Тобто, можна констатувати той факт, що у споживчій поведінці населення попереду чекають відчутні зміни, а саме перехід до економії на продуктах харчування, загострення проблеми продовольчої безпеки країни та зниження рівня й якості життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Понятійно-категоріальна сутність продовольчої

безпеки розглядалася такими науковцями, як М. Бондарчук, М. Бабиц, І. Бодак, М. Гребенюк, С. Лушпаєв. В контексті економічного складника національної безпеки держави вивчали О. Бавико, Я. Іщук, К. Петрушенко, І. Тернавська, С. Щербина, Ю. Юрченко, В. Антошкін. Проблема визначення факторів під впливом яких формуються тенденції розвитку основних сегментів присвячено роботи М. Головки, О. Міхневої та інших. Щодо державного регулювання продовольчої безпеки слід виділити роботи В. Гейця, С. Герасименка, Л. Дейнеко, І. Лукінова, П. Саблука, В. Юрчишина, Б. Гунського та інших. Однак дослідження цієї проблеми не можна вважати вичерпними, оскільки велика кількість її аспектів потребують постійного моніторингу та аналізу в мінливих умовах сьогодення.

Постановка завдання. Метою статті є оцінювання сучасного стану показників продовольчої безпеки України в мінливих умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наші важкі здобутки зараз знаходяться під загрозою або підлягають реверсуванню. За даними ГНІ «...зараз у багатьох країнах вищий рівень голоду, ніж у 2010 році. Приблизно 45 країн не зможуть досягти низького рівня голоду до 2030 року. Конфлікт, нерівність та наслідки зміни клімату все це сприяло високому рівню голоду» [4].

Згідно із ЗУ поняття «продовольча безпека» визначає таке соціально-економічне та екологічне становище, за якого всі соціальні та демографічні групи населення стабільно та гарантовано забезпечені безпечним і якісним продовольством у необхідній кількості та асортименті, необхідних і достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я населення України [1; 5]. Загальними аспектами продовольчої безпеки є: політичний (конкурентне положення в на світовому ринку продовольчих товарів), економічний (здатність використовувати внутрішній агропотенціал задля незалежності від зовнішніх ринків продовольства), соціальний (гідні умови праці, гідна оплата праці, зайнятість населення в аграрному секторі).

Згідно із методикою ЗУ «Про продовольчу безпеку» головними індикаторами являються [5]:

- рівень споживання населенням харчових продуктів у розрахунку на душу населення (енергетична цінність раціону, збалансованість за вмістом);
- економічна доступність (вартість продовольчого кошика відносно рівня середньомісячної реальної заробітної плати);
- фізична доступність (структура джерел реалізації харчових продуктів на ринку: наявність мережі роздрібною торгівлі, чисельність торговельних місць, розвиток оптової торгівлі, наявність та асортимент основних видів продуктів);
- стійкість продовольчого ринку (рівень роздрібних і закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію);

- ступінь незалежності продовольчого ринку (частка імпортованих продуктів у загальній структурі їх реалізації, рівень самозабезпеченості основними видами продовольства, обсяг державних запасів, баланс зовнішньої торгівлі);

- безпечність і якість харчових продуктів (стан харчових продуктів, дотримання встановлених санітарними заходами вимог, ступінь досконалості властивостей та характерних рис харчових продуктів);

- рівень розвитку аграрного сектору (обсяг виробництва окремих видів продовольства, частки господарств населення у виробництві сільськогосподарської продукції їх рентабельності та фінансових результатів підприємств, обсяг інвестицій в аграрний сектор);

- природно-ресурсний потенціал (родючість земель сільськогосподарського призначення).

Тобто, Згідно з роз'ясненням, яке надано на саміті (The 1996 World Food Summit), продовольча безпека – це стан, за якого всі люди тієї чи іншої країни в кожен момент часу мають фізичний, соціальний та економічний доступ до достатньої в кількісному відношенні й поживної їжі, що відповідає їхнім потребам і необхідної для ведення активного і здорового життя [6].

У Глобальному індексі за 2018 рік Україна є однією з 17 країн із оцінкою ГНІ менше 5. Цим країнам не присвоєно індивідуальні ранги, а скоріше вони колективно займають 1–17 із 117 країн, що кваліфікуються. Відмінності між їх балами мінімальні [4]. Згідно з дослідженням, в якому брали участь 119 країн у 2017 році, в Україні рівень голоду один з найнижчих. Поряд із Україною знаходяться ще 13 країн, де голодуючого населення зовсім небагато. Серед них: Білорусь, Боснія і Герцеговина, Чилі, Хорватія, Куба, Естонія, Кувейт, Латвія, Литва, Чорногорія, Словаччина, Туреччина і Уругвай. Ці країни об'єднали за єдиними параметрами, вказавши, що рівень голоду в них незначний – менше 5 балів. Але в цьому рейтингу країни розташовані за алфавітом без точного зазначення місця – всі країни рівні і знаходяться на 1–14 місцях. Україна має один з найвищих показників серед сусідів. Поряд з Білоруссю і Словаччиною, українці практично не мають проблем з харчуванням. Так Україна, Білорусія та Словачія має оцінку менше 5, Румунія (5,2), Росія (6,2), Молдова (7,6) [7]. Показники України у Глобальному індексі голоду (GHI) наведено (рис. 1).

З рисунку можна побачити, що найбільш кризисними та вкрай тяжкими для України були 1995 рік (7,1) та 2000 рік (13,7) і навпаки найбільш легкими і потужними були 2003 рік (1,97) та 2007 рік (1,90). З 2008 року показники стабілізувалися на позначці менше 5.

Проведемо економічний аналіз стану продовольчого забезпечення населення України і дамо оцінку стану відповідно до Методики визначення



Рис. 1. Україна у Глобальному індексі голоду (GHI)

Джерело: узагальнено за даними [8]

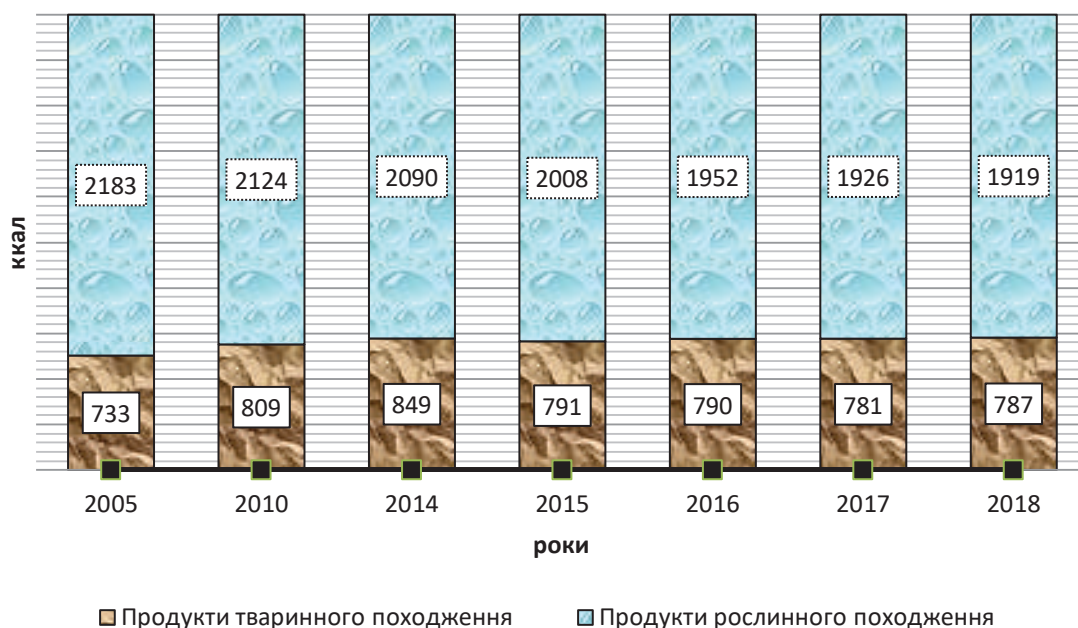


Рис. 2. Динаміка калорійності середньодобового споживання продуктів харчування населенням України за період 2000–2018 рр.

Джерело: узагальнено за даними [9]

деяких основних індикаторів продовольчої безпеки: добова енергетична цінність раціону людини, достатність споживання окремого продукту, економічна доступність продуктів харчування. Динаміка калорійності середньодобового споживання продуктів харчування населенням України наведено (рис. 2).

За інформацією Державної служби статистики України середньодобова калорійність раціону українців у 2010 р. сягала 2933 ккал. У 2018 р.

цей показник становив 2706 ккал, що перевищує гранично допустимий рівень для цього індикатора (2500 ккал) лише на 8%. У порівнянні з країнами Європейського Союзу калорійність раціону харчування в Україні на 21% нижче, що в середньому становить 3432 ккал на добу. Основна частка калорійності раціону українців (71%) забезпечується за рахунок споживання харчових продуктів рослинного походження, решта припадає на продукцію тваринництва [9; 10].

Оптимальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування особою впродовж року відповідає раціональній нормі, тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці. Дано оцінку динаміці споживання продуктів харчування в домогосподарствах України, які наведені з 2014 року без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях та тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя (рис. 3).

Протягом 2010–2018 рр. середньодушове споживання харчових продуктів зросло лише серед чотирьох з десяти продовольчих груп, а саме: м'ясо та м'ясні продукти – на 1,5% (0,8 кг), картоплі – на 8,2% (10,5 кг), овочів та баштанних продовольчих культур – на 14,% (20,4 кг), плодів, ягід та винограду – 20,4% (9,8 кг) [11].

У 2018 році в Україні фактичне споживання плодово-ягідної, м'ясо-молочної та рибної продукції нижча від раціональних норм приблизно на 50%. А споживання за групою «картопля» перевищує норму більш ніж на 10%, що є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів.

На сьогодні склалася дуже небезпечна ситуація, коли з кожним роком домогосподарства витрачають все більше грошей на харчування. Наприклад, тільки за два роки витрати суттєво збільшилися. Так у 2017 році грошові середньомісячні витрати склали 2886,78 грн. на місяць, а вже у 2018 році ці витрати склали 3366,96 грн. на місяць (табл. 1).

Аналізуючи показники 2010–2018 рр., можна зробити висновок, що найбільш економічно доступними продовольчими групами для споживачів України є яйця (1–0,95), хлібні продукти (1,1–0,99), картопля (1,04–1,12), овочі та баштанні продовольчі культури (0,89–1,02), олія (1,14–1), цукор (0,98–0,78), що знаходяться в межах або вище раціональних норм споживання. Низькими є показники покриття раціональної норми м'яса та м'ясних продуктів (0,63–0,64), плодів, ягід та винограду (0,53–0,64), риби та рибних продуктів (0,73–0,59). Найнижчим є споживання молока та молочних продуктів, що забезпечувало лише 54–52% від раціональної норми [12]. Такі дані засвідчують факт незбалансованого харчування населення України, яке, пори все, намагається забезпечити власні потреби доступнішими продуктами з точки зору гаманця. Тобто бачимо негативний вплив на енергетичну та біологічну цінність раціону людини.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене можна зробити висновки, що: задоволення потреб продуктами харчування забезпечується переважно за рахунок продукції вітчизняного виробництва, але існує і імпортозалежність у продуктах «Плоди, ягоди та виноград» (35,9%), «Олія» (крім соняшникової) (42,9%), «Риба та рибні продукти» (79,3%). Існує тенденція до орієнтованого на експорт виробництва у рослинництві, наприклад, збільшення виробництва пшениці та соняшника, як основних експортних позицій сільського господарства України. Найбільший зростаючий сегмент – це сегмент з невисоким рівнем ціни за одиницю

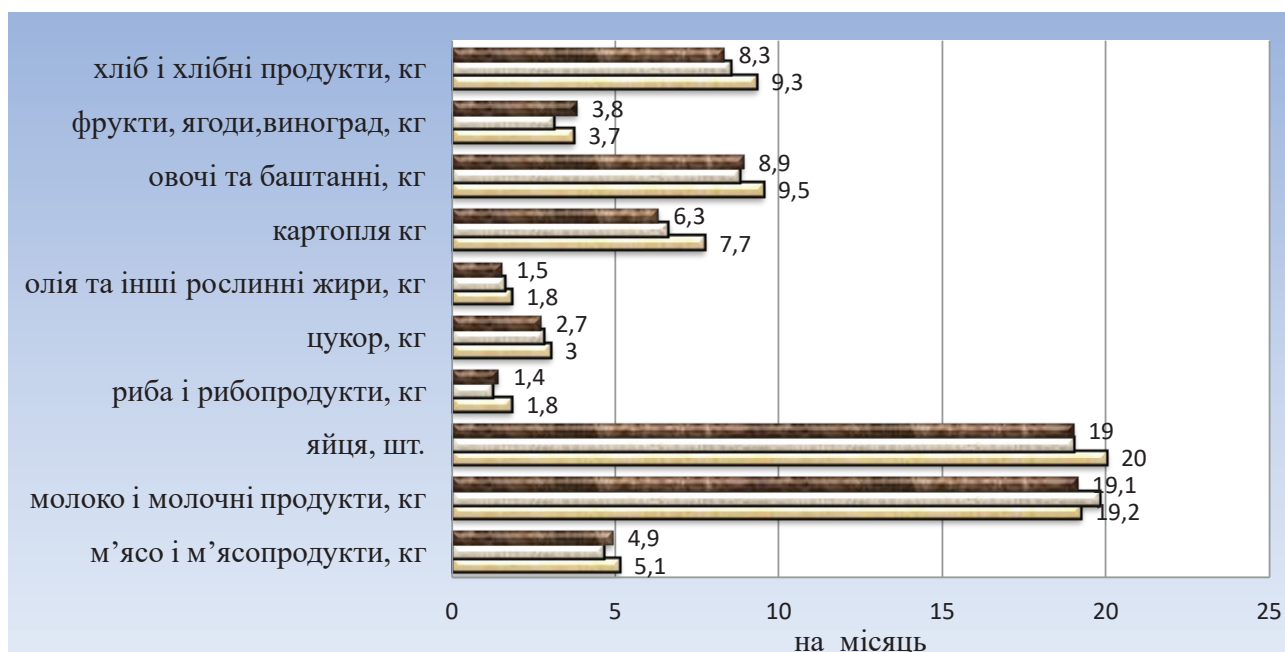


Рис. 3. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах України, у середньому за місяць у розрахунку на одну особу за 2010, 2015 та 2018 роки

Джерело: узагальнено за даними [9]

Грошові витрати домогосподарств на харчування, у середньому за місяць

Показники	Всі домогосподарства			
	у середньому на домогосподарство (грн.)		у % до грошових витрат домогосподарств на харчування	
	2017	2018	2017	2018
Продукти харчування	2886,78	3366,96	96,0	95,9
<i>у тому числі:</i>				
хліб і хлібопродукти	502,16	565,10	16,7	16,0
м'ясо та м'ясопродукти	647,36	802,64	21,5	22,9
риба та рибодукти	180,41	213,74	6,0	6,1
молоко, сир та яйця	381,65	470,47	12,7	13,4
молоко, сир	315,19	382,84	10,5	10,9
яйця	66,46	87,63	2,2	2,5
олія та жири	269,80	297,20	9,0	8,5
сало та інші тваринні харчові жири	57,50	70,06	1,9	2,0
масло	99,08	110,10	3,3	3,2
олія та інші рослинні жири	113,22	117,04	3,8	3,3
фрукти	195,96	221,54	6,5	6,3
з них кавуни, дині	12,39	19,22	0,4	0,5
овочі, включаючи картоплю	212,27	256,23	7,1	7,3
з них картопля	46,94	51,50	1,6	1,5
цукор, джем, мед, сироп, шоколад та кондитерські вироби	238,29	250,14	7,9	7,1
інші продукти харчування	81,12	87,90	2,7	2,5
безалкогольні напої	177,76	202,00	5,9	5,8
Харчування поза домом	120,94	144,51	4,0	4,1

Джерело: узагальнено за даними [9]

продукції, що пов'язано із зниженням купівельної спроможності населення.

Зауважимо, що Україна має лідируючі позиції і знаходиться в числі країн з високим рівнем самозабезпечення продовольством. Тому, державна виважена політика повинна стати державним пріоритетом і спрямовуватися на продовольчу самозабезпеченість і експорт.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ішук Я.В. Статистичне забезпечення продовольчої безпеки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки.* Х., 2016. Вип. 19. Ч. 1. С. 148–152.
2. Киш Л.М. продовольча безпека України: актуальні питання якості. *Причорноморські економічні студії. Економіка та управління національним господарством.* 2018. Вип. 27. С. 59–63.
3. Петрушенко К.І., Григорьев Є.О., Павленко Г.М. Продовольча безпека в структурі сучасної економічної системи України. *Вісник Одеського національного університету.* 2017. Т. 22. Вип. 1(54). С. 51–54.
4. Global Hunger Index 2019. URL: <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/2019%20Global%20Hunger%20Index.pdf> (дата звернення 25.03.2019).
5. Закон України «Про продовольчу безпеку України» від 22.12.2011 р. № 4227-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua> (дата звернення 19.03.2019).

6. Global Hunger Index 2017. URL: <http://www.globalhungerindex.org/pdf/en/2017.pdf> (дата звернення 22.03.2019).

7. Голодный мир. Украина – в лидерах Global Hunger Index-2017. URL: <https://www.liga.net/economics/infografica/global-hunger-index-2017-ukraintsy-budut-syty> (дата звернення 20.03.10.2019)

8. The Global Hunger Index (GHI). URL: <https://knoema.ru/atlas/Украина/topics/Мировые-рейтинги/Мировые-рейтинги/Global-hunger-index> (дата звернення 22.03.2019).

9. Демографічна та соціальна статистика. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/virdg.htm (дата звернення 24.03.2019).

10. Продовольча безпека в Україні у 2018 році. Огляд основних індикаторів. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/prodovolcha-bezpeka-v-ukrayini-u-2018-roci-oglyad-osnovnyhindykatoriv> (дата звернення 19.03.2019).

11. Бондарчук М.Є. Аналіз розвитку ринку рослинних олій в Україні. *Торгівля і ринок України*, 2018. – №2(44). – С. 56–65.

12. Бондарчук М.Є. Структура споживання основних продуктів харчування населенням України. *Економіка і управління в умовах глобалізації: VIII міжнар. наук.-практ. конф.* Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2019. С. 242-244.

REFERENCES:

1. Ischuk Y.V. (2016). Statistical provision of food security. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences.* H., vol. 19. Part 1, pp. 148–152. (in Ukrainian)

2. Kish L.M. (2018). Ukraine's food security: topical quality issues. *Black Sea Economic Studies. Economy and management of the national economy*. Vop. 27, pp. 59–63. (in Ukrainian)
3. Petrushenko K.I., Grigoryev E.A., Pavlenko G.M. (2017). Food security in the structure of the modern economic system of Ukraine. *Bulletin of the Odessa National University*. Vol. 22, no. 1(54). Pp. 51–54. (in Ukrainian)
4. Global Hunger Index 2019. URL: <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/2019%20Global%20Hunger%20Index.pdf> (accessed 25 March 2019).
5. The Law of Ukraine "On Food Security of Ukraine" of December 22, 2011. No. 4227-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua> (accessed 19 March 2019).
6. Global Hunger Index 2017. URL: <http://www.globalhungerindex.org/pdf/en/2017.pdf> (accessed 22 March 2019).
7. Hungry world. Ukraine is one of the leaders of Global Hunger Index-2017. URL: <https://www.liga.net/economics/infografica/global-hunger-index-2017-ukraintsy-budut-syty> (accessed 20 March 2019).
8. The Global Hunger Index (GHI). URL: <https://knoema.ru/atlas/Ukraine/topics/World-Rates/World-Rates/Global-hunger-index> (accessed 22 March 2019).
9. Demographic and social statistics. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operative/menu/menu_u/virdg.htm (accessed 24 March 2019).
10. Food security in Ukraine in 2018. Overview of key indicators. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/prodovolcha-bezpeka-v-ukrayini-u-2018-roci-oglyad-osnovnyhindykatoriv> (accessed 19 March 2019).
11. Bondarchuk M.E. (2018). Analysis of vegetable oil market development in Ukraine. *Trade and Market of Ukraine*, no. 2(44). – pp. 56–65.
12. Bondarchuk M.E. (2019). Structure of consumption of basic foodstuffs by the population of Ukraine. *Economics and Governance in a Globalizing Environment: An VIII Int. Research Practice Kryvyi Rih: DonNUET*, pp. 242-244.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНТЕГРОВАНОГО ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL TOOLS OF INTEGRATED INTERNET MARKETING OF ENTERPRISES

У статті проведено дослідження інструментарію Інтернет-маркетингу. Зокрема, шляхом гносеологічного аналізу наукових підходів до класифікації інструментарію Інтернет-маркетингу було доведено неузгодженість та суперечливість існуючих критеріїв групування інструментів Інтернет-маркетингу. Розглянуто інструментарій в залежності від складових маркетингової політики підприємства, таких як маркетингові дослідження, товарна, цінова, збутова та комунікативна політика. Запропоновано систематизацію інструментів комплексного Інтернет-маркетингу. Запропоновано авторський підхід до класифікації інструментів Інтернет-маркетингу в залежності від виділених цілей на різних етапах життєвого циклу: підвищення обсягів продажів, підвищення частоти продажів, підвищення маржальності. На основі дослідження методом опитування маркетологів було визначено ступінь використання інструментів Інтернет-маркетингу для досягнення встановлених цілей.

Ключові слова: методологічний інструментарій, інтегрований Інтернет-маркетинг, класифікація, маркетингова політика.

В статті проведено дослідження інструментарія Інтернет-маркетингу. В частині, шляхом гносеологічного аналізу наукових підходів до класифікації інструментарія Інтернет-маркетингу було доведено неузгодженість та суперечливість існуючих критеріїв групування інструментів Інтернет-маркетингу. Розглянуто інструментарій в залежності від складових маркетингової політики підприємства, таких як маркетингові дослідження, товарна, цінова, збутова та комунікативна політика. Предложено систематизацію інструментів комплексного Інтернет-маркетингу. Предложен авторский подход к классификации инструментов Интернет-маркетинга в зависимости от выделенных целей на различных этапах жизненного цикла: повышение объемов продаж, повышение частоты продаж, повышение маржинальности. На основе исследования методом опроса маркетологов была определена степень использования инструментов Интернет-маркетинга для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: методологический инструментарий, интегрированный Интернет-маркетинг, классификация, маркетинговая политика.

УДК 339.138

Дрокіна Н.І.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Державний університет телекомунікацій

The article conducted a study of scientific approaches to the classification of Internet marketing tools in which the criteria were types of markets, types of business, areas of marketing activities in cyberspace, effectiveness in practice. Through the epistemological analysis of scientific approaches to the classification of Internet marketing tools, the inconsistency and inconsistency of the existing criteria for grouping Internet marketing tools was proved. For a more detailed understanding of the Internet marketing tools, its main components, which include marketing research, product policy, pricing, resolution policy and communication policy were considered. It is proved that the choice of a specific set of Internet marketing tools should not only depend on the specifics of the business sector, the company's capabilities and the interests of the target audience, but also be sure to focus on current trends in Internet marketing. The toolkit is considered depending on the components of the enterprise's marketing policy and a systematization of integrated Internet marketing tools is proposed taking into account the characteristics of B2C and B2B markets. It is proved that the application of the available tools of Internet marketing is unsystematic, which does not allow to use all their capabilities, achieve the goals of the enterprise and get, by forming their optimal set, a synergistic effect. The objectives of marketing communications on the Internet, namely communications related to the development, creation, improvement of goods and their behavior in the market and communications related to the promotion of goods, are examined. An author's approach to the classification of Internet marketing tools according to the identified goals at various stages of the life cycle is proposed: increasing sales volumes, increasing the frequency of sales, increasing margins and determining the degree to which Internet marketing tools are used to achieve their goals. Based on the research by the method of interviewing marketers, the degree to which Internet marketing tools are used to achieve their goals was provided.

Key words: methodological tools, integrated Internet marketing, classification, marketing policy.

Постановка проблеми. Сьогодні маркетологам пощастило мати величезну кількість безкоштовних та недорогих інструментів, щоб дати їм уявлення про клієнтів, конкурентів та ринок. Дані онлайн-сервіси також допомагають конкурувати, дозволяючи їх бізнесу спілкуватися з аудиторіями за допомогою автоматизованих, релевантних комунікацій у реальному часі, інтегрованих через настільний і мобільний та цифровий, а також традиційні маркетингові канали.

Успіх у придбанні нових клієнтів за допомогою цифрового маркетингу досягається тими підприємствами, які найбільш успішно використовують основні вхідні маркетингові канали для отримання наочності та потенційних результатів. Ці канали включають пошук, соціальні медіа та електронний маркетинг, які підтримуються контент-маркетин-

гом. Хоча використання цих каналів є дійсно конкурентоспроможним, для покращення таргетування, переглядів та підвищення ефективності Інтернет-кампаній доступно багато безкоштовних та платних інструментів. Тим не менш, проблема полягає в тому, що існує так багато інструментів у різних категоріях, що важко дізнатися, які є та які пропонують найкращі функції та забезпечують найкращий результат.

Однак, існує велика кількість інструментів, які значно відрізняються за вартістю та якістю, і нові інструменти, що стануть своєрідним викликом, іноді можуть зробити кращу роботу, ніж вже установлені інструменти. Більші підприємства та бренди вимагатимуть «корпоративних» послуг з повнофункціональним набором, який можна використовувати для команд, а менший бізнес шукатиме простіші, дешевші або безкоштовні послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Практична реалізація Інтернет-технологій в маркетингу здійснюється через інструментарій Інтернет-маркетингу. У теорії і практиці маркетингу склалося багато різноманітних підходів до визначення класифікації інструментарію. В процесі дослідження були узагальнені наукові підходи до класифікації Махалова М.Є., Курасової М.А., Кобелева О.А., Мартової А.В., Решетнікової І., Дітріх Дж., Голишева Є.О., Кириченко Т.В., Коваленко Я.А., Падерін І.Д., Романов О.В., Титовець Є.С., Ляшенко Г.П., Моткалюк Р.В., Ваврик А.Б., Швець М. та інші, в яких критеріями виступали типи ринків, види бізнесу, напрями маркетингової діяльності у віртуальному просторі, ефективність на практиці та інше. Але більш детального розгляду потребують питання системи інструментарію інтегрованого Інтернет-маркетингу.

Постановка завдання. Метою дослідження є за результатами гносеологічного аналізу наукових підходів до класифікації інструментарію Інтернет-маркетингу, запропонувати систематизацію інструментів інтегрованого Інтернет-маркетингу.

Виклад основного матеріалу. В роботах багатьох авторів бачимо плутанину в поняттях Інтернет-технології в маркетингу, Інструменти інтернет-маркетингу та Інтернет-ресурси.

Так, М.А. Курасова [1] розглядає інструментарій Інтернет-маркетингу залежно від основних напрямів маркетингової діяльності в мережі. Цей підхід не можна назвати повним, оскільки в ньому не враховуються можливості Інтернету в реалізації товарної політики, політики ціноутворення та розподілу, які успішно реалізуються через віртуальний економічний простір.

М.Є. Махалов [2], наприклад, портали, Інтернет-магазини, пошукові системи відносять до інструментів, хоча доцільніше їх вважати Інтернет-ресурсами, крім того управління взаємовідносинами з клієнтами в Інтернет-середовищі (eCRM) скоріше є Інтернет-технологією, тоді як програмне забезпечення (eCRM-система) можна назвати інструментом.

У книзі О.А. Кобелева [3], інструменти Інтернет-маркетингу умовно розділені на дві групи: технічні та функціональні. В даному випадку функціональні інструменти можна вважати Інтернет-технологіями в маркетингу, так як вони передбачають процес і наявність методик і підходів до реалізації цінової стратегії, або бенчмаркінгу.

Дж. Дітріх [4] виділяє інструменти залежно від необхідності оплати за його використання: Paid Media, Earned media, Shared Media, Owned Media. Ця класифікація має назву моделі PESO та широко використовується маркетингологами. Але дана систематизація не враховує особливості використання цих видів інструментів та цілі їх використання.

В роботі Є.О. Голишевої, Т.В. Кириченко та Я.А. Коваленко [5, с.54–55] наведено класифікацію залежно від призначення: Інтернет-магазин,

B2B, B2C, просування бренду. Тут спостерігається мікс класифікаційних чинників як за моделями електронного бізнесу так і за функціями.

У статті М. Швець [6] розглянуто «12 апостолів Інтернет-маркетингу», тобто найбільш важливі інструменти, за допомогою яких можна налаштувати ефективну маркетингову стратегію просування продукції в Інтернеті. Але ці інструменти не відображають специфіку діяльності підприємства й не обґрунтовують ефект від їх використання.

Практики з агенції креативних людей WOOO [7] в своїй діяльності використовують класифікацію залежно від призначення: створення контенту, SMM, Landing сторінка або стандартний веб-сайт, SEO, медійна реклама, тизерна реклама, підтримка користувачів, стратегічне партнерство, вірусний маркетинг, Emails, CPA-маркетинг та маркетинговий канал. Деякі інструменти недостатньо розкриті та потребують розширення, такі як, наприклад, види сайтів, види реклами чи уточнення, такі як, маркетинговий канал, стратегічне партнерство.

В класифікації інструментів Інтернет-маркетингу А.Б. Ваврик [8] наголошує, що застосування основних груп методів та інструментів Інтернет-маркетингу окремо один від одного не дасть позитивних результатів для компанії. Успіх буде там, де вони об'єднані та використовуються в рамках чіткої стратегії компанії в Інтернеті.

Систематизація концептуальних підходів до класифікації інструментів Інтернет-маркетингу наведено у табл. 1.

Для більше детального розуміння інструментів Інтернет-маркетингу, слід розглянути основні складові маркетингової діяльності в мережі Інтернет, до яких можна віднести маркетингове дослідження, товарну політику, ціноутворення, роздільну політику та комунікативну політику (рис. 1).

Основними перевагами Інтернет-маркетингу вважаються інтерактивність, можливість максимально точного таргетингу, постклік-аналізу, який призводить до максимального підвищення показників ефективності Інтернет-реклами та виконання функцій структурних елементів Інтернет-маркетингу. Залежно від складових маркетингової політики підприємства, можна систематизувати інструменти за функціями (табл. 2),

Політика комунікації в Інтернеті при цьому розглядається як ряд заходів з просування Інтернет-ресурсу або продукції у глобальній мережі. Вибір конкретного комплексу інструментів Інтернет-маркетингу при цьому повинен не лише залежати від специфіки сфери бізнесу, можливостей підприємства та інтересів цільової аудиторії, але й неодмінно орієнтуватися на сучасні тенденції розвитку Інтернет-маркетингу [15, с.16].

Інтернет-магазини, підприємства на ринках B2C та B2B для просування бренду компанії використовують такі інструменти Інтернет-маркетингу як

Підходи до класифікації інструментів Інтернет-маркетингу

Автор	Інструменти Інтернет-маркетингу
Курасова М.А. [1]	<i>Залежно від напрямів маркетингової діяльності в мережі Інтернет:</i> Маркетингові дослідження з позиції виробника/продавця продукції. Проведення компанії по просуванню. Організація торгівлі через Інтернет.
Малахов М.Е. [2]	<i>Залежно від типів ринку:</i> Ринок B2B: корпоративний портал; управління зв'язками із споживачами (e-CRM); система Інтернет-постачання (SCM); торгова Інтернет-система. Ринок B2C: web-вітрина; Інтернет-магазин; електронні торгові ряди; Інтернет-аукціони; електронний торговий майданчик; каталог, пошукова система; горизонтальний портал; вертикальний портал; інформаційний портал. <i>Залежно від виду бізнесу:</i> Інтернет-банкінг. Інтернет-трейдинг. Віртуальні торгові майданчики. Моделі організації торговий Інтернет-майданчиків: аукціони, біржі, співтовариство, Інтернет-магазини, каталоги товарів, віртуальні казино.
Кобалев О.А. [3]	<i>Залежно від спрямованості маркетингового інструментарію:</i> Перша група – технічні інструменти, пов'язані з використовуваними засобами ведення маркетингових операцій, таких як сайт, електронна пошта, електронні дошки оголошень, чати та ін. Друга група – функціональні інструменти, пов'язані з функціональними стратегіями підприємства в Інтернеті, наприклад, стратегія просування, ціноутворення, бенчмаркінг, брендинг та ін.
Решетнікова І., Єременко Ю. [9, с. 53]	<i>За елементами комплексу Інтернет-маркетингу:</i> Товар: фото- відео представлення товару, асортимент товарів / послуг в Інтернеті, комплектація товарів/послуг на сайті, опис товару, онлайн сервіс, тестування нового товару через співтовариства. Ціна: інтернет-платіжні системи, прайс-лісти, знижки. Сайт: пошукова оптимізація сайту, контент, доменне ім'я, дизайн, індекс цитування. Просування: контекстна реклама, банерна реклама, емейл розсилки, спонсоринг, RSS, конкурси в соціальних мережах, реклама в онлайн іграх, моніторинг відгуків, робота з сайтами рейтингу, порівняння, відеоконференції, вебінари, ведення блогів, мобільні додатки. Місце: продаж через Інтернет-посередників, Інтернет-аукціони, веб-вітрини, системи миттєвих повідомлень, форми зворотного зв'язку на сайті
Дітріх Дж. [4]	<i>Залежно від необхідності оплати за використання інструменту:</i> Paid Media: Відеореклама, контекстна реклама, пошукова реклама, банерна реклама, афілійовані маркетингові програми, спонсорський контент Earned media: WOM (маркетинг пліток), Buzz-маркетинг, Viral (вірусний маркетинг), зворотні посилання (лінкбейтінг), згадування у списках та ЗМІ, нагороди, відгуки Shared Media: Акаунти в Twitter, Facebook, Flickr, Instagram, контент користувачів (огляди, пости), Спільно створені партнерські матеріали Owned Media: Web-сайт, каталоги, емейл-маркетинг, мобільний сайт, мобільний додаток, блог, огляди, вебінари, відео, підкасти, інфографіка та фото, е-книги, гайди, Лід-магніти-
Голишева Є.О., Кириченко Т.В., Коваленко Я.А. [5, с. 54–55]	<i>Залежно від призначення:</i> Інтернет-магазин: Сайт, SEO, Медійна реклама, Контекстна реклама, Direct-маркетинг, SMM (SMO), Блоги, Вірусний маркетинг, SMS-маркетинг, Інфографіка. B2B: Сайт, SEO, Медійна реклама, SMM (SMO), Блоги, Вірусний маркетинг, SMS-маркетинг, Інфографіка. B2C: Сайт, SEO, Контекстна реклама, Direct-маркетинг, SMM (SMO), Блоги, Вірусний маркетинг, Інфографіка. Просування бренду: Сайт, SEO, Медійна реклама, Direct-маркетинг, SMM (SMO), Блоги, Вірусний маркетинг, Інфографіка
Падерін І.Д., Романов О.В., Титовець Є.С. [10, с. 122–124]	<i>Залежно від он-лайн технологій:</i> Веб-сайт. Пошуковий маркетинг (розкрутка веб-сайту). Інтернет-реклама. E-mail маркетинг (прямий маркетинг, директ маркетинг). Маркетинг соціальних зв'язків. Вірусний маркетинг. Онлайн ігри. Мобільний маркетинг. Формування громадської думки (PR-технології)
Овьянг Дж. [11]	<i>Залежно від геопозиції:</i> сайт компанії; зовнішня активність компанії в Інтернет (поза власним сайтом); просування бренду; маркетинг співтовариств та маркетинг у соціальних медіа; віртуальні світи; експериментальні методи; пошуковий маркетинг.
Ляшенко Г.П., Моткалюк Р.В. [12, с. 64]	<i>Залежно від суб'єкту маркетингової діяльності:</i> пошукова оптимізація (просування); контекстна реклама; медіа реклама; банерна реклама; інтерактивна реклама; e-mail маркетинг; віртуальний маркетинг; прихований маркетинг.
Ваврик А.Б. [8, с. 45]	<i>Залежно від джерела маркетингової активності:</i> Сайт компанії. Пошуковий маркетинг. Зовнішня активність компанії в Інтернеті (активність поза сайтом). Методи просування бренду (збільшення впізнаваності). Маркетинг співтовариств і маркетинг у соціальних медіа. Інші можливості (Internet TV (IPTV), Мобільний Інтернет та інші)
Агенція креативних людей WOOO [7]	<i>Залежно від призначення:</i> Створення контенту. SMM. Landing сторінка або стандартний веб-сайт. SEO. Медійна реклама. Тизерна реклама. Підтримка користувачів. Стратегічне партнерство. Вірусний маркетинг. Emails. CPA-маркетинг. Маркетинговий канал
Швец М. [6]	<i>Залежно від призначення:</i> Контент-маркетинг; SEO маркетинг; Контекстна реклама; Реклама в соціальних мережах; Медійна реклама; Тизерна реклама; Вірусний маркетинг; E-mail маркетинг; Відео-маркетинг; CPA-маркетинг.

Джерело: узагальнено автором



Рис. 1. Структура Інтернет-маркетингу

Джерело: складено автором на основі [13]

Таблиця 2

Інструменти Інтернет-маркетингу у маркетинговій політиці підприємств

Складові маркетингової політики	Функції	Засоби Інтернету
Маркетингові дослідження	Дослідження ринку; дослідження конкурентів; дослідження споживачів	Аналіз веб-ресурсів конкурентів; збір інформації у пошукових системах; спостереження через веб-сервери; Інтернет-опитування, анкетування, фокус-групи; Інтернет-розвідка Товарна
Товарна політика	Формування маркетингового оточення товарів; розробка нових товарів; організація сервісного обслуговування	Участь у інформаційно-пошукових системах; глобальних системах дистрибуції, глобальних системах резервування
Цінова політик	Побудова гнучкого ціноутворення	Інтернет-аукціони, он-лайн-орендні ринки, глобальні системи дистрибуції
Збутова політика	Збут товарів через Інтернет; оплата товарів через Інтернет	Веб-сайт; Інтернет-магазини, Інтернет-аукціони; Інтернет-біржі; глобальні системи дистрибуції
Комунікативна політика	Формування системи Інтернет-комунікацій; проведення рекламних кампаній; стимулювання збуту; організація зв'язків з громадськістю; формування бренду	Банерна, контекстна реклама, рич-медіареклама; оптимізація веб-сайта у пошукових системах; e-mail-реклама: розсилка листів, новин, дискусійних аркушів веб-конференції; веб-сайт; Інтернет-опитування, анкетування, фокус-групи; макетування; огляди; протоколи самозвіту; евристичне дослідження

Джерело: сформовано автором на основі [14]

сайт, SEO, медійну рекламу, контекстну рекламу, direct-маркетинг, SMM (SMO), блоги, вірусний маркетинг, SMS-маркетинг, інфографіку тощо (рис. 2).

При цьому, слід пам'ятати, що ринок B2C орієнтований на звичайного споживача, у той час як ринок B2B – на роботу з юридичними особами, тобто іншим бізнесом. Відповідно вони мають свої особливості:

– на ринку B2B в рекламі використовується більше конкретної та об'єктивної інформації, ніж

в сфері B2C, де перевага надається яскравим відеороликама, організації видовищних промоакцій тощо;

– система збуту на ринку B2B є більш персоніфікованою і міжособистісною, на відміну від B2C. Характер, кількість і вартість різних контактів залежать від рівня персоніфікації комунікацій;

– головне завдання компанії в сфері B2B полягає в тому, щоб показати, яким чином продукт або



Рис. 2. Систематизація інструментів комплексного Інтернет-маркетингу на ринках B2C та B2B

Джерело: сформовано та доповнено автором на основі [16, с.336]

послуга допоможе корпоративним клієнтам підвищити рівень доходів і знизити витрати, завдання підприємства на ринку B2C полягає у збуті якомога більших обсягів продукції [5, с.54].

Як засвідчує практика, більшість підприємств обмежуються використанням одного інструменту Інтернет-маркетингу – створенням власного сайту. Проте створення сайту – лише перший крок до ведення бізнесу в мережі Інтернет. Для нормального функціонування та отримання прибутків організації-виробники (продавці) повинні займатися просуванням власних сайтів, бути на «одній хвилі» зі споживачами, відстежувати їх потреби та надавати послуги найзручнішим для них способом. А це передбачає використання широкої номенклатури інструментів і технологій Інтернет-маркетингу. Однак здебільшого вибір та застосування наявного інструментарію Інтернет-маркетингу відбувається безсистемно, що не дозволяє використати всі їх можливості, досягти цілей підприємства та одержати, за рахунок фор-

мування їх оптимального набору, синергетичний ефект. Тож першим кроком при виборі інструментарію інтегрованого Інтернет-маркетингу є побудова цілей.

Маркетингові комунікації в Інтернеті залежно від кінцевої мети можуть бути поділені на два види [17, с. 153]:

1) комунікації, пов'язані з розробкою, створенням, удосконаленням товару та його поведінкою на ринку;

2) комунікації, пов'язані з просуванням товару. Детальна класифікація інструментів і методів Інтернет-комунікацій подана у роботі Ілляшенко С.М. «Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу» [18, с. 64–74]. Однак автором ставилося за мету розглянути Інтернет-комунікації за їх цілями, зазначеними вище у двох виділених видах. Маркетингові комунікації, пов'язані з розробленням, створенням та удосконаленням товару, спрямовані, головним чином, на забезпечення ефективної взаємодії

всіх суб'єктів маркетингової системи, метою якої є створення товару, що буде користуватися попитом. Комунікації другого типу, у першу чергу, зорієнтовані на просування вже існуючих у розпорядженні організації товарів або послуг. У цьому разі метою є переконання потенційних споживачів у необхідності придбання товару або нагадування їм про здійснення вторинних покупок [19, с. 21].

Якщо розглядати цілі Інтернет-маркетингу на різних етапах життєвого циклу, доцільно виділити також підвищення маржинальності як одну з цілей. Таким чином, в результаті систематизації досліджень, можна виділити три основні стратегічні цілі Інтернет-маркетингу на різних етапах життєвого циклу Інтернет-продукту: підвищення обсягів продажів, підвищення частоти продажів, підвищення маржинальності.

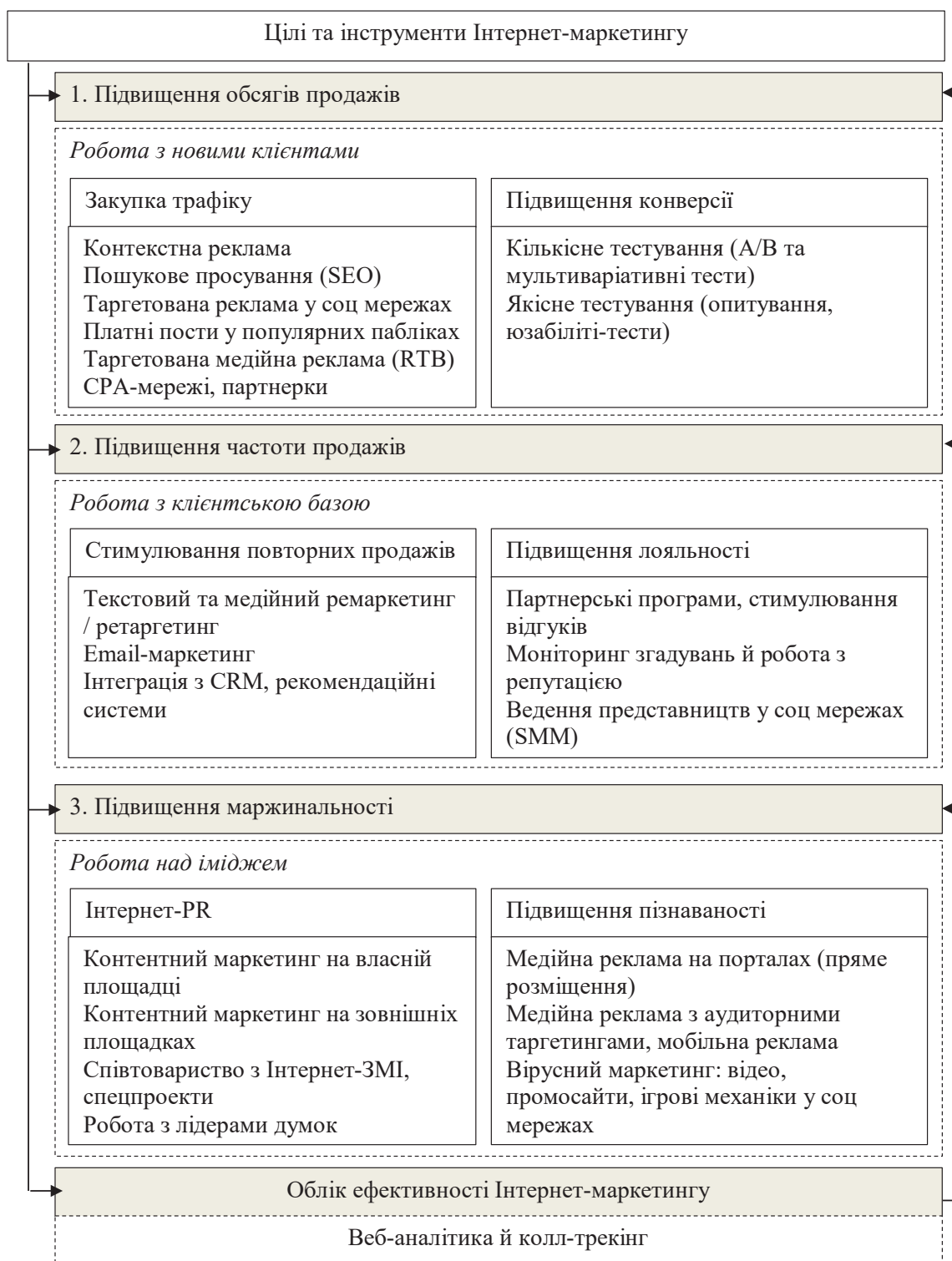


Рис. 3. Класифікація інструментів інтегрованого Інтернет-маркетингу за цілями

Джерело: побудовано автором

Підвищення обсягів продажів вимагає у підприємства заходів щодо взаємодії з новими клієнтами, що можливо реалізувати закупкою трафіку чи заходами щодо підвищення конверсії, підвищення частоти продажів – роботи з клієнтською базою, що досягається шляхом стимулювання повторних продажів та підвищенням лояльності, для підвищення маржинальності – заходи з формування іміджу, які включають інструментарій Інтернет-PR та заходи з підвищення пізнаваності бренду. Крім того, слід виділити також Веб-аналітику й колл-трекінг, яка допомагає керівникам підприємств приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо ведення бізнесу в Інтернеті.

Таким чином, в залежності від виділених цілей та необхідних заходів для їх досягнення можна систематизувати Інструменти Інтернет-маркетингу (рис. 3).

На основі проведеного дослідження методом опитування маркетологів в соціальній мережі Facebook, ступінь використання інструментів Інтернет-маркетингу для досягнення встановлених цілей наведено у табл. 3.

Висновки з проведеного дослідження. Інтернет-маркетинг є невід’ємною складовою маркетингової діяльності підприємства, яке прагне бути конкурентоспроможним на сучасному ринку. Інноваційність явища Інтернет-маркетингу полягає

Таблиця 3

Ступінь використання та характеристика інструментів Інтернет-маркетингу для досягнення встановлених цілей

5 балів	Завжди так	Чи можна працювати з малим бюджетом?	Рідко конкуренти використовують цей інструмент?	Чи швидко приводить трафік?	Чи швидко дає іміджевий ефект?	Чи можна отримати низьку вартість контенту?	Чи дає відложений ефект?	Чи можна охопити ЦА, яка не готова до покупки?	Чи легка працювати з інструментом?	Чи легко автоматизувати інструмент?
4 бали	Так									
3 бали	Майже так									
2 бали	Майже ні									
1 бал	Скоріше ні, чим так									
0 балів	Зовсім ні									
Цілі	Інструменти	Питання щодо використання інструментів								
1. Підвищення обсягів продажів (Робота з новими клієнтами)										
Закупка трафіку	Контекстна реклама	5	2	5	0	1	0	1	3	5
	Пошукове просування (SEO)	3	4	3	0	4	5	3	3	3
	Таргетована реклама у соц мережах	5	3	5	2	3	0	3	4	4
	Платні пости у популярних пабліках	5	3	5	2	3	2	3	3	2
	Таргетована медійна реклама (RTB)	3	3	5	2	3	0	3	4	5
	CPA-мережі, партнерки	3	4	5	2	3	0	3	2	3
Підвищення конверсії	Кількісне тестування (A/B та мультиваріативні тести)	5	4	0	1	5	4	2	3	5
	Якісне тестування (опитування, юзабіліті-тести)	3	5	0	1	5	4	2	3	2
2. Підвищення частоти продажів (Робота з клієнтською базою)										
Стимулювання повторних продажів	Текстовий та медійний ремаркетинг / ретаргетинг	4	3	5	0	5	0	1	5	5
	Email-маркетинг	5	3	4	2	3	1	3	2	3
	Інтеграція з CRM, рекомендаційні системи	3	5	3	1	5	4	2	3	4
Підвищення лояльності	Партнерські програми, стимулювання відгуків	4	5	3	2	3	4	2	2	3
	Моніторинг згадувань й робота з репутацією	5	5	3	2	3	4	2	3	3
	Ведення представництв у соц мережах (SMM)	3	2	1	1	4	4	5	3	3
3. Підвищення маржинальності (Робота над іміджем)										
Інтернет-PR	Контентний маркетинг на власній площадці	5	3	3	2	5	5	3	2	1
	Контентний маркетинг на зовнішніх площадках	4	5	4	3	4	5	4	2	1
	Співтовариство з Інтернет-ЗМІ, спецпроекти	3	3	4	2	3	3	4	3	2
	Робота з лідерами думок	3	4	5	4	5	4	5	3	1
Підвищення пізнаваності	Медійна реклама на порталах (пряме розміщення)	1	2	5	4	5	3	5	5	2
	Медійна реклама з аудиторними таргетингами, мобільна реклама	2	3	5	3	4	2	3	5	5
	Вірусний маркетинг: відео, промосайти, ігрові механіки у соц мережах	1	4	5	5	4	4	4	3	2
Облік ефективності Інтернет-маркетингу										
Веб-аналітика й колл-трекінг		5	4	0	0	0	4	0	4	5

Джерело: побудовано автором

в тому, що він сприяє ефективнішому плануванню та реалізації маркетингової політики підприємства. Інтернет-маркетинг дає ряд нових інноваційних інструментів для маркетингової діяльності, які допомагають досягнути поставлених цілей Інтернет-маркетингу, повніше виявити та задовольнити потреби споживачів, і як наслідок – максимізувати прибутки підприємства.

Використання запропонованої систематизації інструментів інтегрованого Інтернет-маркетингу надасть можливість більш ефективно вести діяльність в мережі Інтернет, тобто знижувати витрати виробництва, здійснювати ефективні маркетингові дослідження, автоматизувати процеси купівлі-продажу та інформування клієнтів, проводити аналіз ринку, підвищувати ефективність взаємодії покупця і продавця та отримувати ефект залежно від поставлених цілей.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курасова М.А. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятий на основе внедрения интернет-технологий: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2005. 222 с.
2. Малахов М.Е. Типология инструментов интернет-маркетинга: мировой опыт и российская практика: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2005. 180 с.
3. Кобелев О.А. Электронная коммерция: учебное пособие / под. ред. проф. С.В. Пирогова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. 684 с.
4. Gini Dietrich. Spin Sucks: Communication and Reputation Management in the Digital Age. Indianapolis, IN: Que Publishing, 2014. 176 p.
5. Голишева Є.О., Кириченко Т.В., Коваленко Я.А. Особливості використання інструментів Інтернет-маркетингу на підприємстві. *Молодий вчений*. 2014. № 10(13) (1). С. 53-56. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/10/12.pdf> (дата звернення: 18.04.2019).
6. Швець М. Інструменти Інтернет маркетингу: 12 апостолів. URL: <https://itstatti.in.ua/internet-marketing/159-instrumenti-internet-marketingu-12-apostoliv.html#h3-12-apostoliv-internet-marketynhu> (дата звернення: 18.04.2019).
7. Агенція креативних людей WOOO. URL: <https://wooo.com.ua/12-instrumentiv-internet-marketyngu> (дата звернення: 18.04.2019).
8. Ваврик А.Б. Методи та інструменти Інтернет-маркетингу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. №22, Т. 1, С. 44–47. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/22_1_2018ua/11.pdf (дата звернення: 18.04.2019).
9. Решетнікова І., Єременко Ю. Використання Інтернет-технологій в маркетингу підприємств сфери послуг. *Маркетинг в Україні*. 2014. № 5. С. 47–57. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32609974.pdf> (дата звернення: 18.04.2019).
10. Падерін І.Д., Романов О.В., Титовець Є.С. Розвиток Інтернет-маркетингу на підприємствах малого

та середнього бізнесу. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 1. С. 120-124. URL: [http://www.evd-journal.org/download/2016/1\(43\)/pdf/15-Paderin.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2016/1(43)/pdf/15-Paderin.pdf) (дата звернення: 18.04.2019).

11. Jeremiah Owyang. A Complete List of the Many Forms of Web Marketing for 2008. URL: <http://www.web-strategist.com> (дата звернення: 18.04.2019).

12. Ляшенко Г.П., Моткалюк Р.В. Інтернет-маркетинг та його інструменти. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*. 2013. № 3. С. 59–65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2013_3_9 (дата звернення: 18.04.2019).

13. Успенский И.В. Интернет-маркетинг: учебник. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2003. URL: <http://www.aup.ru/books/m80/> (дата звернення: 18.04.2019).

14. Даниленко М.І. Розвиток Інтернет-маркетингу. *Економічний форум*. 2014. № 3. С. 166–172. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_3_26 (дата звернення: 18.04.2019).

15. Інтернет-маркетинг: опорний конспект лекцій / уклад. О.П. Афанасьєва; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків: ХДУХТ, 2017. 42с.

16. Присакар І.І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2015. № 12. С. 333-339. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-12_0-pages-333_339.pdf (дата звернення: 18.04.2019).

17. Багієв Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: підручник для вузів. 3-тє вид. СПб.: Питер, 2010. 443 с.

18. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. №4(2). С. 64–74.

19. Ілляшенко С.М., Іванова Т.Є. Інструменти та методи просування продукції в Інтернет: аналітичний огляд. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С. 20–32. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_3_20_32.pdf (дата звернення: 18.04.2019).

REFERENCES:

1. Kurasova M.A. (2005). Sovershenstvovanie marketingovoy deyatel'nosti predpriyatiy na osnove vnedreniya internet-tehnologiy [Improving the marketing activities of enterprises through the introduction of Internet technologies] (PhD Thesis), Moscow, 222 p.
2. Malahov M.E. (2005). Tipologiya instrumentov internet-marketinga: mirovoy opyt i rossiyskaya praktika [Typology of Internet Marketing Tools: World Experience and Russian Practice] (PhD Thesis), Moscow, 180 p.
3. Kobelev O.A. (2010). Elektron'naya kommentsiya: uchebnoe posobie [E-Commerce Tutorial]. Moscow: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i K», 684 p. (in Russian)
4. Gini Dietrich. (2014). Spin Sucks: Communication and Reputation Management in the Digital Age. Indianapolis, IN: Que Publishing, 176 p.
5. Holysheva Ye.O. Kyrychenko T.V. Kovalenko Ya.A. (2014). Osoblyvosti Vykorystannia Instrumentiv Internet-Marketynhu Na Pidpriemstvi [Features of using Internet marketing tools in the enterprise]. *Molodyi Vchennyi*. № 10(13) (1). pp. 53–56. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/10/12.pdf> (accessed 18 April 2019).

6. Shvets M. (2020). Instrumenty Internet Marketynhu 12 Apostoliv. Available at: <https://itstatti.in.ua/internet-marketing/159-instrumenti-internet-marketingu-12-apostoliv.html#h3-12-apostoliv-internet-marketynhu> (accessed 18 April 2019).
7. Ahentsiia Kreatyvnykh Liudei WOOO. Available at: <https://wooo.com.ua/12-instrumentiv-internet-marketyngu> (accessed 18 April 2019).
8. Vavryk A.B. (2018). Metody Ta Instrumenty Internet-Marketynhu [Methods and tools of Internet marketing]. *Naukovyi Visnyk Uzhhorodskoho Natsionalnoho Universytetu*. №22, T. 1, pp. 44–47. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/22_1_2018ua/11.pdf (accessed 18 April 2019).
9. Reshetnikova I. Yeremenko Yu. (2014). Vykozystannia Internet-Tekhnolohii V Marketynhu Pidpriemstv Sfery Poslugh [The use of Internet technologies in the marketing of service enterprises]. *Marketynh V Ukraini*. № 5. pp. 47–57. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/32609974.pdf> (accessed 18 April 2019).
10. Paderin I.D. Romanov O.V. Tytovets Ye.S. (2016). Rozvytok Internet-Marketynhu Na Pidpriemstvakh Maloho Ta Serednoho Biznesu [Development of Internet marketing in small and medium enterprises]. *Ekonomichnyi Visnyk Donbasu*. № 1. pp. 120–124. Available at: [http://www.evd-journal.org/download/2016/1\(43\)/pdf/15-Paderin.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2016/1(43)/pdf/15-Paderin.pdf) (accessed 18 April 2019).
11. Jeremiah Owyang (2018). A Complete List of the Many Forms of Web Marketing for 2008. Available at: <http://www.web-strategist.com> (accessed 18 April 2019).
12. Liashenko H.P. Motkaliuk R.V. (2013). Internet-Marketynh Ta Yoho Instrumenty [Internet marketing and its tools]. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Universytetu Derzhavnoi Podatkovoї Sluzhby Ukrainy (Ekonomika Pravo)*. № 3. pp. 59-65. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2013_3_9 (accessed 18 April 2019).
13. Uspenskiy I.V. (2003). Internet-marketing: uchebnik [Internet Marketing: A Textbook]. SPb.: Izd-vo SPGUEiF. Available at: <http://www.aup.ru/books/m80/>. (accessed 18 April 2019).
14. Danylenko M.I. (2014). Rozvytok Internet-Marketynhu [Development of Internet marketing]. *Ekonomichnyi Forum*. № 3. pp. 166–172. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_3_26 (accessed 18 April 2019).
15. Internet-Marketynh Opornyı Konspekt Lektsii / Uklad. O.P. Afanasieva Kharkivskiy Derzh. Un-T Kharchuvannia Ta Torhivii [Internet marketing: a reference syllabus of lectures]. Kharkiv KhDUKhT, 2017. 42 p. (in Ukrainian)
16. Prysakar I.I. (2015). Internet-Marketynh Yak Suchasna Platforma Dlia Rozvytku Biznesu [Internet marketing as a modern platform for business development]. *Biznes Inform*. № 12. pp. 333–339. Available at: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-12_0-pages-333_339.pdf (accessed 18 April 2019).
17. Bahiiev H.L. Tarasevych V.M. (2010). Marketynh Pidruchnyk Dlia Vuziv [Marketing: a textbook for universities]. 3-tE vid. SPb.: Piter, 443 p. (in Ukrainian)
18. Iliashenko S.M. (2011). Suchasni Tendentsii Zastosuvannia Internet-Tekhnolohii U Marketynhu [Current trends in the use of Internet technologies in marketing]. *Marketynh I Menedzhment Innovatsii*. №4(2). pp. 64–74. (in Ukrainian)
19. Iliashenko S.M. Ivanova T.Ye. (2015). Instrumenty Ta Metody Prosvannia Produktsii V Internet Analychnyi Ohliad [Tools and methods of product promotion on the Internet: an analytical review]. *Marketynh I Menedzhment Innovatsii*. № 3. pp. 20-32. Available at: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_3_20_32.pdf (accessed 18 April 2019).

РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Несененко П.П.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет

РЕЦЕНЗІЯ

на монографію Зверякова М. І., Жданової Л. Л., Шараг О. С.
«Нова індустріалізація як модель економічного розвитку України¹»

Монографію «Нова індустріалізація як модель економічного розвитку України» присвячено актуальній проблемі економічної теорії та практики господарювання в умовах входження економіки України у гостру глобальну конкуренцію. Тому зростаюче довгі роки відставання вітчизняної економіки від західних країн та країн наздоганяючого типу зростання потребує більш ретельного вивчення закономірностей, характеру та можливостей розвитку реального сектору економіки, і перш за все, промисловості. Саме цим і обумовлена актуальність теми дослідження представленої монографії.

Головною метою роботи стало дослідження сутності, специфіки, рушійних сил і соціально-економічного механізму здійснення нової індустріалізації, що охопила як розвинені країни, так і країни наздоганяючого типу розвитку. На цій основі обґрунтовані концептуальні підходи і практичні рекомендації для економічної політики держави щодо розвитку реального сектору вітчизняної економіки.

Автори справедливо визначили головну форму капіталу, розвиток якої продовжує забезпечувати економічне зростання як колись, так особливо у сучасних умовах. Проведене дослідження доводить, що це – капітал промислового спрямування. Причому його аналіз дається не тільки на самому абстрактному рівні «капіталу взагалі», а й на більш конкретному рівні як промислового капіталу національного типу, що є формою капіталу, який створює приріст суспільного багатства.

Відповідно до цього, галузі сфери матеріального виробництва як арени дії промислового капіталу, залишаються найважливішим фундаментом функціонування і розвитку решти сфер будь якої економіки. У монографії проаналізовано розвиток промислового капіталу за 100 років ХХ століття, зіставлені дані щодо розвитку матеріального виробництва і сфери послуг і зроблено висновок, що саме завдяки розвитку сектору матеріального

виробництва розвинутим країнам вдається утримувати першість у світовому змаганні.

Досліджуючи Першу Промислову революцію, автори переконливо доводять, що головним її результатом було створення інститутів розвитку для системи вільного підприємництва, що діє на принципі *laissez-fair, laissez-passer*.

Друга Промислова революція мала наслідком створення конвеєра, і як наслідок – горизонтальної концентрації виробництва з утворенням галузевих монополій. Такі фундаментальні зміни в матеріальних основах виробництва наткнулись на елементи гальмування в існуючих інститутах розвитку, а саме – модифікації внутрішньогалузевої конкуренції.

Фірми подібного типу і досі залишаються вагомою частиною промислового сектору економіки України. Тому створення інститутів відповідних новому етапу розвитку продуктивних сил, автори вважають для нас головним результатом Другої Промислової революції.

В дослідженні інституційної структури економіки сучасної України звертається увага на інституційні завдання Другої Промислової революції по створенню вертикально інтегрованих виробництв, так і фірм-новаторів технічного прогресу, а також створення необхідної інфраструктури для їх ефективного функціонування. На відміну від завдань першої хвилі індустріалізації, які цілком можуть бути вирішені за рахунок накопичення наявного економічного потенціалу власного капіталу, то завдання другої хвилі індустріалізації вимагають незрівнянно більших ресурсів. Більш того, вирішення цих завдань не обмежується фінансуванням. Воно потребує розробки цільових програм щодо створення необхідних кластерів в країні в тих видах виробництв, які мають конкурентні переваги на світовому ринку.

Автори справедливо вважають, що особливою проблемою економічної теорії та економічної політики є своєчасна адаптація до викликів, зроблених Третьою Промисловою революцією. В цих умовах втілення в життя новітніх досягнень науково-

¹ Зверяков М.І., Жданова Л.Л., Шараг О.С. Нова індустріалізація як модель економічного розвитку України : монографія. Одеса : Астропринт, 2017. 244 с.

технічного прогресу стає неможливе без інститутів розвитку. Як інститути створені у період першої та другої хвиль індустріалізації, вони тепер потребують комплексних державних програм підтримки та розвитку новаторського виробництва.

У дослідженні процесів нової індустріалізації автори велику увагу приділяють дискусії щодо імпортозаміщення та експортоорієнтації. Переконаливо доведено, що використання переваг деяких галузей вітчизняного виробництва при просуванні їхньої продукції на світовий ринок набагато корисніше, ніж орієнтація на власні сили у всьому різноманітті наявних у країні галузей.

При цьому, на думку авторів, в економічній політиці необхідно постійно враховувати напрацювання економічної теорії коли в нових умовах конче важливо виробляти на світовий ринок переважно кінцеву продукцію з максимальної часткою доданої вартості, уникаючи, або суттєво скорочуючи проміжний продукт, чи продукт з невеликою часткою доданої вартості. Це означає, що при виборі галузей, які мають бути експортоорієнтованими, необхідно робити ставку на найновітніші досягнення науково-технічного прогресу – розгортання масового виробництва перспективної продукції з прагненням бути на світовому ринку першим її виробником та експортером.

Характеризуючи інститути розвитку, пов'язані з переходом розвинутих країн до Третьої Промислової революції, автори у цьому процесі особливо увагу приділили зміні значення вільної конкуренції. Мініатюризація продуктів та роботизація технологічних процесів, розкриваючи простір для невеликих фірм, постійно веде до зростання конкурентних ринків. На цьому тлі знижується вагомість гігантських виробництв, які діють на олігопольних ринках. Виходячи з таких перспектив, розроблена низка пропозицій щодо економічної політики нової індустріалізації, втілення яких має підвищити рівень розвитку та конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Слід відзначити, що дослідження виконано на високому теоретичному рівні, логічно побудовано, вдало структуроване та зрозуміло викладено. Крім того, ще одним позитивним моментом даної праці

є використання авторами великого обсягу літературних джерел вітчизняних та зарубіжних авторів, а також статистичного та зібраного за багато років аналітичного матеріалу.

В кінці другої частини роботи автори дають висновки відносно тих аспектів сучасної економічної теорії які дозволяють допомогти вирішити нагальні проблеми України. Однак це ще не все. Для посилення аргументації практичних рекомендацій введено два Додатки. Перший з них демонструє ефективність використання аргументів введених авторами вище на прикладі наздоганяючої моделі розвитку економіки сучасного Китаю.

Другий Додаток розширює проблему моделі стійкого економічного зростання та розвитку економіки на прикладі дослідження питання системи оподаткування, що нагадує постановку останньої книги «Багатства націй» (1776) А. Сміта. Тут виділено та проаналізовано дві важливі категорії – «податкове навантаження» та «податковий тягар». Аргументовано доведено сутність, взаємозв'язок та відмінність цих понять через аналіз визначення впливу на економіку та добробут її платників для побудови у майбутньому більш досконалої української податкової системи з метою досягнення через неї більш конкурентоспроможної та інноваційної економіки.

Враховуючи актуальність проблематики монографії, її велике теоретичне та практичне значення, аргументованість й глибину висновків та рекомендацій, багаторічне дослідження науковців Одеського національного економічного університету М.І. Зверякова, Л.Л. Жданової та О.С. Шарага на тему «Нова індустріалізація як модель економічного розвитку України» можна справедливо вважати принципово новим кроком у розвитку як економічної теорії так і сучасної економічної та промислової політики України.

Дане видання, на нашу думку, буде дуже корисним, перш за все, для науковців, викладачів, аспірантів, слухачів бакалаврських та магістерських програм вищих навчальних закладів економічного профілю, державних службовців, економістів-практиків та всіх тих, хто цікавиться проблемами економічної науки.

РЕЦЕНЗІЯ
на монографію Павлової О.М., професора
«Товарна форма організації суспільного виробництва
в умовах розвитку національної економіки України
(другої половини XVII – кінця XVIII століття)»

Людство пройшло тривалий історичний шлях розвитку, але знає лише дві форми організації суспільного виробництва: натуральну і товарну. В сучасних умовах зростає ступінь загальності товарного виробництва як у рамках національних держав, так і у всесвітньому масштабі. Товарне виробництво – основа ринкової економіки. В період переходу України до ринкових умов господарювання вивчення простого товарного виробництва і переростання його у розвинене має не лише теоретичне, але і практичне значення.

В період вироблення національної моделі реформування економіки гостро постає питання про вивчення досвіду проведення економічних реформ в інших країнах, в першу чергу Європейського континенту, де вперше зародилося товарне виробництво і ринкові відносини. Вчені багатьох країн світу не відкидають багатовікового досвіду господарської діяльності минулих часів, брали з них все раціональне, корисне.

Монографія доктора економічних наук, професора Павлової Олени Миколаївни присвячена процесам переростання простого товарного виробництва у його розвинену форму в процесі становлення національної економіки України періоду пізнього середньовіччя та несе в собі значний науковий та практичний інтерес.

Найбільш важливі положення даної монографії доведено до рівня практичного використання. Матеріали, в яких показано виробничий досвід минулого товарного виробництва, можна використовувати при перебудові та реформуванні економіки сучасного українського суспільства, при пошуках способів переходу малих і середніх підприємств на місцеві сировинні ресурси, на пошук нетрадиційних джерел енергії, підтримки сімейних, малих та середніх підприємств, на розробку нормативно-правової бази, яка б захищала національного виробника, забезпечувала б рівні умови розвитку різним формам господарських структур ринкового типу.

Положення, що стосуються особливостей формування ринкових відносин у Польщі, Росії

та в інших країнах Східної і Західної Європи, відзначаються новизною, мають пряме відношення до процесу вироблення основних принципів інтеграції України в Європейський Союз, а також до створення концептуальних засад економічної політики держави.

Теоретичні положення монографії сприяють розробці основних принципів реформування господарства України на ринкових засадах. Товарне виробництво, започатковане в минулому, може знайти широке застосування і нині в Україні при організації та діяльності фермерських господарств на селі, у постійних, сімейних, сезонних і тимчасових спілках, товариствах, підприємствах по переробці сільськогосподарської продукції, місцевих сировинних ресурсів, дарів лісу, у сфері побуту, у громадському харчуванні та роздрібній торгівлі.

Все це дало автору підставу висловити думку, що просте товарне виробництво на сільських промислах України досліджуваного періоду переростало у розвинену форму і приводило до посилення усупільнення виробництва, та сприяло до формування національної економіки України в умовах її розчленованості. Дослідження тенденцій, витоків цього процесу надзвичайно важливі нині, коли значно посилюється характер суспільного виробництва, та зростає роль та значення сфери послуг у господарській практиці. Праця професора Павлової О.М. представляє значний науковий інтерес в галузі економіки і заслуговує визнання та опрацювання іншими дослідниками, вченими та студентами, кому не байдуже еволюція становлення національної економіки від середньовіччя до теперішніх днів.

Результати проведеного професором Павловою О.М. дослідження можуть бути використані управліннями економіки обласних державних адміністрацій, районними та обласними управліннями сільського господарства і продовольства, переробної та харчової промисловості при організації і діяльності постійних, сезонних та сімейних товариств, підприємств по переробці сільськогосподарської продукції, місцевих сировинних ресурсів.

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

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 40

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *І. Стратій*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 31,97. Ум. друк. арк. 31,50.

Підписано до друку 31.05.2019. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Інглезі, 6/1, м. Одеса, Україна, 65101

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.